

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	スーパー（統括）	・現在、施設をリニューアルしている関係で客足が減っているが、5月にオープンすれば来客数、売上共かなりの数字が見込まれる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・来客数は減っていないので、買上点数をどうやって増やしていくかが今後の課題である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・年度決算商戦を迎えるが、販売環境の厳しさは継続している。ただし、4月減税を見据えた新商品のエコカーが2大メーカーより発売され、2月に発売されたハイブリッド車も好評で話題となっていることもあり、個人、法人客の購買意向は高く、4月以降、徐々に需要回復に期待が持てる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・新生活をスタートするに当たり、いろいろ入用の物が出てきて、買い求める客が増える。
		旅行代理店（営業担当）	・商品が充実してきているので、やや良くなる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・3、4月のゴルフシーズンを迎え、来客数、売上共に伸びていく。また、若手選手の活躍でゴルフ界自体も盛り上がっていく。
		パチンコ店（経営者）	・2～3か月先は新学期、4月になっていつもより客が入る時期である。その時期に一番人気のある機械が出そうこともあるので、やや良くなる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・卒業、入学のシーズンを迎え、プレゼント等にゲームソフトが選ばれる季節となり、新製品も続々発表されていることから、右肩上がりでの推移する。
	変わらない	商店街（代表者）	・世の中の不況感が悪いなりに落ち着けば、今より悪化することは無い。
		商店街（代表者）	・必需品以外は買わないという今の状況が恐らく1年くらいは続く。非常に厳しい状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・これから良くなるという希望もないので、今の状態が続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・世の中全体が非常に悪くなっているが、当店はあまりそういうことには影響されないので、今のとおりやっていけば変わらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・花見の客が多いので多少の伸びがあるとは思いますが、期待していない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・今現在も相当悪いので、そんなに変わらない。客も必要な物は買っていくので、これ以上悪くなるということはない。
		百貨店（売場主任）	・2月は新しい商品の動きが良くない。客は買い控えをしているようで、新しい物への関心が低くなっている。この状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・当分は客の財布のひもは固いままであろうが、一部の客は定額給付金や高速道路の値下げ等に期待しており、少しでも消費拡大につながればとの期待もある。
		百貨店（広報担当）	・昨年10月の米大手証券会社の破たん以降、特にプロパー商品が急激に悪化している。セールは展開を広げたこともあり、伸びている。12月までは売上に比べ来客数は前年並みに推移していたが、1月以降、一段とトレンドが悪化し、来客数が激しく落ち込んでいる。先行きも厳しい。
		百貨店（営業担当）	・3月決算期で倒産する企業が増加することが懸念され、春になっても消費者心理は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・客が探している、注目している、という下見動向が今年は見えず、初動、ひいてはその後の最盛期の絶対販売数量にも響くものと想定される。また、価格訴求対応アイテムへの反応が良いことから、セール動向が主流で単価低下に歯止めが掛からないことも懸念材料である。
		スーパー（店長）	・客に安さのイメージを伝えるために、特売以外にも周りの競合店を見ながら値段を合わせる、追加で安く売るなどいろいろしているが、なかなか結果が出てこない。3か月後も今の状況が続く。
家電量販店（統括）		・3～4月は新生活需要で販売数量の伸びを期待できるが、ゴールデンウィーク以降は天候次第である。	
乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売で来店が増えている今の状態を維持できればやや良くなっていくと考えられるが、新車効果が続かない昨今、一時的なものでないことを祈るばかりである。		

乗用車販売店（営業担当）	・自動車の下請、孫請会社から、仕事が入らなくなったから車の購入を見合わせたいという話が出ている。厳しい状況が続く。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今年は花粉が早めに飛び始めたため、関連商品の数字が非常に良い。当業界は季節品の割合が大きいため、季節変動の大きさが売上をかなり左右する。夏商材の早めの展開を仕掛けるつもりだが、その結果により大きく数字が変わる。
一般レストラン（経営者）	・小麦などの材料費が値下がりしても当分仕入れの値段には反映されない。
一般レストラン（店長）	・今が悪すぎるので、2～3か月先これ以上悪くなったら店は完全に存続していない、どん底の状況である。2～3か月先は現状維持が最低以下のラインである。
旅行代理店（従業員）	・問い合わせの電話が鳴らなければ仕事の受注件数も増えない。1つの仕事の奪い合い、無駄な値引き合戦で利益も上がらない。
旅行代理店（従業員）	・今後も平年どおりの数字が出そうなので、変わらない。
タクシー運転手	・一般企業が良くなれない限り、末端のタクシーには回ってこないの、今年中にタクシーの景気が良くなることは期待できない。
通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への全面移行の期限が迫ってくるため、地上デジタル放送対策としてケーブルテレビへの興味も高まり、現状の数字は確保できる。
観光名所（職員）	・景気は悪くなる方向にあるが、これから春を迎え若干客は増える傾向にある。ただ、そんなには変わらない。
ゴルフ場（支配人）	・4～5月、春先の来場者の予約は前年並みである。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ環境は厳しいかもしれないが、客から高い評価を受ける商品、サービスの開発に努め、年度前半のピークになることを期待している。
その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・1年前から予約して毎年行っている宴会が、間近になってキャンセルになることが特に増えている。厳しい状況は今後も続く。
やや悪くなる	
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・不況感が漂うなかで、全体の来客数、客単価は落ちているが、売上の落ち込みはまだ少ない。上質で単価的に値ごろな感覚が良い商品は工夫次第で売れる。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・単価、保守料金の値下げ、保守内容のサービス向上などといった、競争を踏まえた客の要望が増えてきた。今後も競争によりますます良くない景気が続く。
百貨店（管理担当）	・景気は更に低迷し、個人の収入は減少傾向にあり、支出は必要最小限度かそれ以下となると、今後消費はますます冷え込む。
百貨店（営業担当）	・季節が端境期ということがあるものの、前年比で見ても来客数が激減している状況なので、3月以降ますます客の心理状態は冷え込むことが予想され、状況は悪化する。
百貨店（営業担当）	・従来とは違って、紳士服、子供服関連だけではなく、婦人服、婦人雑貨関連共に、平均単価が低下傾向にある。消費者は非常に価格に敏感になっている。当分の間、価格訴求商品が目玉されそうである。
百貨店（販売促進担当）	・バブル崩壊期でもOL層には海外ブランドは堅調に動いていたのに対し、現在はすべての年代層にわたって消費を抑える傾向となっている。株価低迷も続くなかで早期の回復は望めない。ただし、ゴルフウェアブランドのバーゲンなどへの集客はあり、必要な物をリーズナブルに購入したい欲求は消えていないので、消費者のニーズを捉えさえすれば、起死回生も不可能ではない。
百貨店（業務担当）	・全体的な景気の下感感がまだ根強い状況のなかでは、定額給付金が支給されたとしてもなかなか消費につなげにくい。最終的に消費に回るお金がどれだけあるのか、非常に疑問点が多い。この傾向がしばらく続くのではないかと、更に悪くなるのではないかとこのような不安がある。
スーパー（経営者）	・収入が減っている人もいると思うが、将来に対する不安から大分買い控えの傾向が出ている。2月の傾向は今後も続き、更に加速する恐れもある。できるだけ客を買いたい気持ちにさせるような販促をしていきたい。
スーパー（統括）	・来客数は前年を上回っているが、買上点数、買上単価が前年を割っており、トータルでは前年売上まで届かない状況が続いている。先行きも厳しい。
スーパー（仕入担当）	・強い不況感が続く。客は安い物しか買わないので1品単価は下がり、また、必要な物だけしか買わないために客単価は上がらず、不況は続く。

スーパー（仕入担当）	・牛乳やバターの再値上げ等、現状のデフレ傾向と相反する状況が出てきており、消費は更に落ち込む。
コンビニ（経営者）	・客の節約意識は当分続く。また、従業員のアルバイト、パート募集等をして、給料の減った分を少しでも何とかするために余計に働きたいという正社員の方の応募が増えている。
コンビニ（経営者）	・良くなる話は何もないので、客があまりお金を使わなくなる。
コンビニ（経営者）	・景気に対する不安から、買い控え、単価の低下を実感している。この状況は今後も続く。
コンビニ（エリア担当）	・単価の低下傾向は続き、期末の競合店出店の影響も今後数か月にわたって続くので、やや悪くなる。
コンビニ（店長）	・コンビニは利便性が特長であったが、これからはスーパー、専門店、100円ショップとの使い分けがますます進み、将来的にはコンビニにも利便性プラスアルファが求められる。
コンビニ（商品開発担当）	・値引きや拡販企画に対する客の動きが完全に鈍くなっているので先行きも厳しい。
衣料品専門店（経営者）	・おしゃれ物の動きが非常に良くない。低価格商品は動くが普通の価格は動きが非常に悪くなっている。これからも雰囲気のおしゃれ物に手を出す客は少ない。
家電量販店（経営者）	・AV家電が好調であった昨年の大きな実績を追いかけることになるが、今年は需要を喚起させる高付加価値新商品が乏しく、単価ダウンが著しいので、売上を作るのが非常に困難な状況になる。
家電量販店（店長）	・省エネ家電は比較的けん引しているが、趣向品に関する販売は相当厳しい状況であり、今後も厳しい。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に伸びているが、販売が芳しくない。政府に手を打ってもらわないと今年はもうダメかと思っている。
乗用車販売店（経営者）	・当社の主要な顧客である中小零細企業の状況は、生産業では受注量の大幅な縮小、商業では個人消費の大幅な冷え込みが出てきており、3月末には更に顕在化することになる。そのため、特に高級車両の乗り換えサイクルが先延ばしになっており、その影響が更に出てくるかと心配している。
高級レストラン（支配人）	・このところ来客数の減少が続いており、5月には近くの新しいビルが完成し、地下にレストラン等が入る予定となっているので、高級店ほど厳しい状態はこのまま続く。
一般レストラン（経営者）	・自動車関連の企業が一杯あるので、客が飲食に使うお金はまだ減る。給料が減っているため、飲みに行く客も減り、3か月先はもっと悪くなっている。
都市型ホテル（支配人）	・先々の受注状況も前年比で落ちている。
都市型ホテル（スタッフ）	・4～6月の披露宴予約はかなり厳しい状況で、なかなか予約数が増えてこない。
都市型ホテル（スタッフ）	・先の宴会の取り込み客数が前年比で1割強下がっている。また、食事を伴う件数より会議だけの件数が多く、入込数ほど売上が伸びない見込みである。レストランの来客数も減少しており、今後3か月に回復するとは考えにくい。宿泊についても、なかなか先の予約が伸びない。ビジネス客が中心なので新幹線の利用客数が回復しないと回復してこないと見ている。焼石に水のような努力であるが、ネットを通じているような宿泊プランを提供することで、個人の利用客を取り込もうとしており、わずかながら取り込めている状況である。
旅行代理店（従業員）	・前年同期と比べ、現在の申込は80%である。
旅行代理店（従業員）	・海外渡航の追い風となる円高が一服し円安傾向になってきているため、厳しい経済環境のなかで、この先の光明が見えない。
タクシー運転手	・客数が減り、売上単価も下がり、先行きは不透明である。
タクシー（団体役員）	・景気が良くなるような材料は何もなく、今月の実車率を見る限り、今後も厳しい営業環境が続く。
通信会社（営業担当）	・転入等による新規加入はある程度見込めるが、同業他社サービスとの競合が厳しさを増すことが予想され、楽観できない。
通信会社（営業担当）	・市内の輸出関連の企業や工場で生産調整や人員削減の話が具体的になっていることから、営業目標の数字を上回るのには難しい状態が続く。
通信会社（営業担当）	・他社への乗り換えによる解約増加はしばらく続く。

	通信会社（総務担当）	・近いうちに、当社の大口顧客である分譲マンションのいくつかが管理組合臨時総会を開催し、当社を解約して競合他社へ切り換える可能性が大きいと、悪くなる。
	通信会社（支店長）	・現在は学生などで実績が伸びているが、今後ますます料金、端末価格の競争が激化して厳しくなる。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・3年生が辞めていく時期なので、今は一番売上が少ないが、例年に比べて新規入会者の数も少ないので、先行きも厳しい。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・中心客である大手電機メーカーの業績があまり良くないので、厳しい。
	住宅販売会社（従業員）	・今年に入り来場者、販売量共に大幅増となったが、昨年動くべき客が今年に入り動いただけで、このまま好調が続くとはとても思えない状況である。建売業者の決算が終われば大幅値引きも期待できないため、景気はやや悪くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・今は、販売しようとしている土地の仕入れができないため、売れても在庫だけが減っている状態である。今後2、3か月先は逆に売物がなくなってくるので、今よりも悪くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・マンション在庫の処分が進まないと、新規販売への影響は続く。
悪くなる	商店街（代表者）	・商店街を歩く人通りが少なくなったことや店に入る割合が悪くなっていること、買物に対して非常に慎重であること、単価が下がっていることなどの複合的な要因から、商店街の店はどこも売上が落ちている。前年並みに売れている人はほとんどなく、10～20%、ひどいと30%くらい落ちている。3～4か月先についても、悲観的な見方が多い。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客は必要な物しか買わず、以前のようにすぐに新しい物に買い換えるというような行動は取らない。先行きも厳しい。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・ポスティングなどで客に宣伝してはいるが、まず反応がない。購買に結び付かないこの状況はこれからも続く。
	百貨店（売場主任）	・各企業における業績低迷が続くなか、消費者の購買動向は更に厳しくなる。
	百貨店（企画担当）	・堅調であった食料品が前年を下回る状況に陥っている。今後、企業業績の悪化が更に進み、雇用調整も本格化していくと考えられるなか、個人消費、購買行動は更に冷え込む。
	百貨店（広報担当）	・一部の売場で低価格商品を導入するなど、消費傾向に合わせた品ぞろえに変更しているが、まだ品の動きに過ぎないため、しばらくは厳しい商況が続く。
	百貨店（営業担当）	・アパレル関連では低価格商品の展開により、商品単価の低下が進むが、集客装置として機能するためには時間が掛かるため、当分の間はアパレル関連の復調は厳しい見通しである。また、食料品についても4月より小麦粉など原料の値下げが発表され、それに伴い商品の値下げが考えられる。来客数を大きく伸ばす要素は見当たらないため、商品単価の低下による売上減に拍車がかかって悪くなる。
	百貨店（販売促進担当）	・不況に加え、低価格路線の大型店が商圏内に2店舗も出店し、ますますオーバーストア状態である。客は生活防衛のため低価格路線の店に流れており、苦戦を強いられている。先行きは悪くなる。
	百貨店（販売管理担当）	・決算の悪化に伴って多くの企業が賃金カット、雇用カットをすと思われ、4月以降の消費動向はますます厳しくなる。
	スーパー（統括）	・パート社員以外に、正社員の中途採用も行っているが、このところ正社員の応募が急増しており、雇用環境が大変厳しくなっていると実感している。こういった状況を考えると、ますます景気は悪化していく。
	コンビニ（経営者）	・今のところ何も良くなる材料が見当たらない。
	コンビニ（経営者）	・客単価が下がり続けている。1人当たりの買上点数も減少しており、手を尽くしても改善の兆しすら見えてこない。
	コンビニ（経営者）	・近隣の製造業で休業しているところが結構多い。倒産のうわさもよく耳にする。このような状態が続く限り、2～3か月後は非常に悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・現状では春物商戦も予測できずに受身の体制となり、仕入を含めて不安材料が多く、不透明である。業界的にもヒットアイテムが無いので、厳しい。
	衣料品専門店（経営者）	・春から夏へ向かう季節なので、手持ち品で間に合わせるような様子が目立ち、売上増は望めない。
	衣料品専門店（経営者）	・この地域は工業の町で大変景気が悪く、買い控えが多いので、今後は本当に厳しい。

	衣料品専門店（店長）	・年末から売上高が昨年の9割程度で推移し、買い控え傾向が顕著に出ている。製造業の状況が改善しない限り、消費意欲はブレーキが掛かったままである。
	衣料品専門店（営業担当）	・昨年の10月まではずっと前年比95～120%であった売上が、11月から4か月連続で厳しくなっている。今のところ今後の上昇へのきっかけは見られないので、売上はどんどん落ちていく。
	衣料品専門店（営業担当）	・商店街は不況の色が濃く、活気に乏しい。客の財布のひもも固い。先行きは悪くなる。
	家電量販店（営業統括）	・3月決算の企業業績が、軒並み減益や赤字決算になるなど、先々の不透明感が払しょくされなければ、更なる景気悪化が予想される。定額給付金の支給が消費の呼び水になることを期待している。
	乗用車販売店（販売担当）	・ここにきて中小トラックの倒産が相次いでいる。これは燃料高による資金難での不渡り事故である。今後については、輸送量が相当落ち込んだ10～12月に仕事をした運送代が現金化される2～4月、特に3～4月に大きな手形事故が起きることが予想されるので、ますます悪くなる。
	乗用車販売店（総務担当）	・3月の最需要期においてもかなりの苦戦が予想される。自動車生産量を下げている関係上、決して上向き状態にはならない。4月以降にもかなり影響が出る。
	都市型ホテル（経営者）	・現在の状況がいつまで続くか不透明で、生き残りをかけてなんらかの策を講じなくてはいけないと思っているが、思うような手段が見付からない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼客の予算がどんどん減っているの、悪くなる。
	タクシー運転手	・まだどこが底なのか見えない。これから非常に悪くなる。会社によっては年度終了後はチケット使用等が終了するというような会社もあり、どこまで落ちるのかと非常に心配している。
	通信会社（営業担当）	・客が将来の経済的な不安を感じて買い控えをしている様子なので、先行きも厳しい。
	通信会社（管理担当）	・解約数が増加傾向であり、加入数の大幅増加が望めない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・これ以上悪くなりようがないので変わらないと思いたい。客や周りの商店の人たちの話などを考えるとまだ悪くなりそうである。
	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・あまりにも景気が悪いと報道し過ぎだと思いが、経済対策が遅れれば、消費者は生活が出来なくなるからお金を使うことを拒む。当然、財布のひもは固くなる。
	設計事務所（経営者）	・5月より従来の一級建築士が一級建築士、構造一級建築士、設備一級建築士に変わり、今まで一級建築士で出来た仕事も、場合によっては出来なくなってくる。これから先、大きな問題になるのではないかと考えている。
	設計事務所（所長）	・仕事量、仕事そのものが大幅に減っており、仕事があっても非常に低価格競争なので業者が共倒れする。支払が滞るなどで、3月は相当な資金ショートが起きる。
	設計事務所（所長）	・この経済低迷のなかで、建築しようという意欲は全然わいてこない。住宅産業あるいはマンション産業も、新しい兆しは全くない。
	住宅販売会社（経営者）	・不動産市場が急激に冷え込んでしまい、その上、建設、不動産業、中小企業への銀行融資は非常に厳しく、貸しはがし、貸し渋りの状態が続いている。大企業についてはいろいろ対策を検討しているようだが、中小企業への融資、資金調達への対策も必要である。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各イベント等の集客数及び内容が大幅に前年割れしているため、まだまだ厳しい状況が続く。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・3月末に決算を迎える会社が多いが、どこも赤字で、倒産するような会社も出てくると思われるので、悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	変わらない	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）
	金属製品製造業（経営者）	・当工業団地内の量産工場で週4日稼働でしどろいである企業は5割を越している。当社は少量多種の仕事が多いため、仕事量に関係なく、休むわけにいかず、開店休業の状態である。この状況がいつまで続くのか分からない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・従来商品の落ち込みを新製品でカバーできるのではないかと見込んでいる。

	その他製造業 [ゲーム] (経営者)	・受注自体が全く無いわけではなく、また、自社の競争力は市場から見て劣ってはいないと判断できるため、底堅く推移できると判断している。
	建設業 (経理担当)	・地価がまた下がったとか、マンション開発業者がまた倒産したなど、景気が上向く話が聞こえてこないのも、しばらくはこの悪い状態が続き、会社としては身動きが取れない状態が続く。
	通信業 (広報担当)	・現在が底で、当面はこの状況が続く。
やや悪くなる	食料品製造業 (経営者)	・取引先で廃業するところが出てきているので、先行きはやや悪くなる。
	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・3月中には年度末の仕事は完了するので、4月上旬以降の仕事の見通しは明るくない。
	出版・印刷・同関連産業 (総務担当)	・例年なら3月一杯まで続く繁忙期がすでにピークを終えている状況なので、厳しい。
	化学工業 (従業員)	・自動車、建築関連共に受注が大幅に減少しており、減産の方向で計画を立てている。
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・今までの状況から考えて、急に良くなるはずがない。自動車を中心に販売量が激減しているが、これが急に良くなるとは思えないので、今よりは若干悪くなる。
	その他製造業 [靴] (経営者)	・良くなるという材料、情報等はないので、極めて厳しいなかで戦っているということである。今までならば簡単に話がまとまって製品化するというようなことも、今はいろいろな事情、理由が付いて、先に進まなくなっており、今後も厳しい。
	広告代理店 (従業員)	・売上の減少傾向が続く。新規の案件もさっぱり入ってこない。
	社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
悪くなる	繊維工業 (従業員)	・金融機関が貸出しを厳しくしており、中には区の保証を取り付けたにもかかわらず、「資金がないから貸し出せない」と融資を断られたりする企業が出ている。受注が大幅に減少するなかで、企業への貸し渋りがますます厳しくなっているため、倒産、廃業は今後も増える。
	プラスチック製品製造業 (経営者)	・来月までは住宅関連部品の取引先の生産調整が続き、例年同期と比べ受注が半減する予定である。今後下振れを少しでも食い止めるかは、落ち込みのなさそうな医療器具と化粧品でどこまでカバーできるかに掛かっている。
	プラスチック製品製造業 (経営者)	・自動車、家電を始め、どの業界も非常に物の動きが悪くなっている。特に、4月以降の受注、売上に関しては全く先が見えない状況なので、今よりも更に悪くなる。
	金属製品製造業 (経営者)	・得意先の新年度の計画も見えず、非常に心配である。職人の給与分の仕事を確保するのも大変で、先行きの資金繰りも苦しくなる。
	一般機械器具製造業 (経営者)	・受注が途切れ途切れの状態である。緊急資金の借入ができたので、何とか乗り切りたい。
	一般機械器具製造業 (経営者)	・受注残があったので2月まではよかったが、3月からはそれもなくなり、どの取引先も年内は受注が増えることはありえないという回答なので、もっと悪くなる。
	電気機械器具製造業 (経営者)	・ほとんど受注が途絶えている。ここ半年はこの状況が続いていき、メンテナンスで会社をつないでいくような状況にある。
	建設業 (経営者)	・建築費用は大きいので控えられ、消費者の動きが止まっている。建築する際には最初に地盤調査をするのだが、その業者が今は仕事が無く困っているとのことなので、これからますます仕事が激減する。
	輸送業 (経営者)	・同業者や荷主各社を回っていても、悪い話ばかりで良くなる話は全くない。我々もいつまでもつのかと心配している。
	輸送業 (総務担当)	・得意先の出荷量減少は、今後ますますひどくなる見込である。
	金融業 (従業員)	・当社も含め、まだまだ業績回復の兆しが見えない。取引先には上場会社もあり、継続注記が出ている会社もあるため、予断を許さない状況である。
	金融業 (支店長)	・自動車メーカーの在庫調整が終わり、増産体制に移行しない限り、下請部品メーカーの資金繰りは予断を許さない。当面厳しい状況が続く。
	不動産業 (総務担当)	・今後も、テナントの数社からオフィススペースの一部解約申し出がありそうで、空室率の拡大が見込まれるため、悪くなる。

		<p>広告代理店（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の媒体社は来年度予算が立てられないほどの状況になっているとのことである。売上減とそれに伴う価格競争による利益圧縮のダブルパンチが容易に想像できる反面、その打開策はまだ見付かっていない。先行きは厳しい。</li> </ul> <p>広告代理店（従業員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・横浜は今年開港150年を迎えるので、当業界としても多少は期待していたが、不況のせいもあって盛り上がりも少なく、ビジネスチャンスもほとんど期待できない。</li> </ul> <p>経営コンサルタント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月で期末を迎える会社が多いこと、行政が3月末締めであることなどから、4月以降の状況によっては大幅に悪化する。</li> </ul> <p>経営コンサルタント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・登録ヘルパーによる訪問介護サービスを行う事業所では、年度末を控え、ヘルパーとの来期契約の準備を進め、各人から希望を聞いているところである。登録ヘルパーのほとんどは、夫の給与での配偶者控除の対象となるために年間所得を103万円以内に抑えて働いているが、103万円の枠を外して欲しいという希望が増えているということで、各家庭での備えが長期対策になってきている様子がうかがえる。</li> </ul> <p>その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・回復する兆しは全く見えない。</li> </ul> <p>その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月に決算を迎える大企業の動向は決して良くないので、その影響が懸念される。</li> </ul> <p>その他非製造業〔商社〕（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・すぐに受注量等が上向きになるとは全く思えない。</li> </ul>	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・これ以上悪くならずになんとか今を底として上がって欲しいが、何が良いきっかけになるのか全くつかめないという経営者が多い。銀行の融資担当者も、今は融資を行うのではなく、いかに抑えるかという仕事ばかりしているとのことである。
		人材派遣会社（支店長）	・大幅な受注減により成約数も伸びず、好転の兆しが見えない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材配置等の社内調整を進めるに当たり、外部採用を抑制する企業が目立つ。景況感から事業が縮小しており、「採用をしないとイケない」から「採用しなくても問題ない」という考えになっている企業が多い。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・例年だと3、4月の新年度に向けての新規、業務拡張などによる求人案件があるが、今のところそうした動きが極めて少ない。
		職業安定所（職員）	・今後も引き続き、生産量等の減産で雇用調整を行う企業が増えることが予想されることから、求職者が増え、求人倍率は低下していく。
		やや悪くなる	<p>人材派遣会社（社員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・求人者数の動き、企業の動きが鈍っているため、広告掲載への動きがなくなっていく。</li> </ul> <p>人材派遣会社（支店長）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・契約を更新しない企業が増えていると共に、4月以降仕事を希望するスタッフ登録が多くなってきている。</li> </ul> <p>職業安定所（所長）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・管内企業において、一時休業などの雇用調整の動きが急速に広まっているので、先行きは厳しい。</li> </ul> <p>職業安定所（職員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業主都合による新規求職者が急増している。業種を問わず休業に伴う雇用調整助成金の相談、申請が急増している。業務量等が50%以下に落ち込んで、正社員の雇用維持が難しくなっている事業所もあり、雇用状況はますます厳しくなる。</li> </ul> <p>職業安定所（職員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・世界的金融危機を背景に、雇用失業情勢は下降局面にあり、派遣労働者や期間工等の非正規雇用労働者を中心に大量離職が発生しており、それが正社員まで広がり始めている。また、新規学卒者について、大学生、高校生共に採用内定の取消しが出ており、今後も厳しい。</li> </ul> <p>民間職業紹介機関（職員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月決算企業が来期計画を立てる時期であるが、良くなる要素が見えないのと先行き不透明感から、採用計画は抑え目にする可能性が高い。</li> </ul> <p>学校〔専門学校〕（教務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2010年度用の企業からの求人票は2月13日時点で、昨年同日の67%と少ない。また、選考のハードルもかなり高くなっており、今後も厳しい。</li> </ul> <p>学校〔短期大学〕（就職担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造の縮小等で雇用が一段と厳しくなっており、見通しが立たない。</li> </ul> <p>学校〔専修学校〕（就職担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新卒募集予定企業で採用数を絞り込んでいるケースが増える。</li> </ul>

悪くなる	人材派遣会社（社員）	・経済の先行きに対する不安感、不透明感がまんえんしており、業績回復がいつになるか分からない上に、回復しても新規採用の可否が不明であるといった企業が多く、先行きは暗い。
	人材派遣会社（営業担当）	・過去数年間、大量新卒採用を行っていたクライアントが、派遣社員の業務を内製化する動きが非常に増えている。4月以降、派遣求人はますます減少する可能性が高い。
	人材派遣会社（営業担当）	・明らかに求人数が減ってきている。景気悪化に加え、大手派遣会社に対して業務改善命令が出されたことによる影響で、より法令に対する姿勢を厳しくしなければならなくなることで、企業側の派遣離れが更に進む。
	人材派遣会社（営業担当）	・広告掲載件数が軒並み低下している。また、新規求人倍率も低下している。どの企業も経費削減となり、4月に新卒者の入社もあることから、今後3か月先まで中途採用の募集は期待が薄い。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・当社内も、強烈なりストラが展開しており、売上が上がらない部署、社員はどんどん淘汰されている。いざ景気が回復しても、人がいないから会社自体が復活しない。縮小経済に巻き込まれ、悪くなるばかりである。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度替わりの時期は通常募集が増えるのだが、今年はそのような兆しが無い。今年になって周囲でも倒産が12件、廃業が3件出ており、今後危ないということも結構あるので、もっと悪くなる。
	職業安定所（職員）	・2009年問題による離職者がかなりの数になるものと予測される。
	職業安定所（職員）	・雇用調整の実施や倒産する会社は増加しており、経済状況の先行きも見えない。企業は在庫整理のための生産調整を行っており、消費者は支出抑制に動いていると思われることから、更に情勢は悪化する。
	職業安定所（職員）	・これからも休業などの雇用調整を行う企業があるので、それに伴い離職、退職する労働者が出る。
	民間職業紹介機関（経営者）	・市場が冷え込んでいて生産を落としているわけだが、先が見えないので、特に人員面についてはもう一段悪くなるような感じがしている。
民間職業紹介機関（経営者）	・急速な経済縮小で、中間管理層を中途採用する企業は大幅に減少しており、求人案件が急減し、悪くなる。	