

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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）	・5月初旬にリニューアルオープンする予定なので良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント制度が始まるだろうと思われるので、今まで買い控えをしていた客に多少商品を買ってもらえる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エコポイントが普及すれば、少しは良くなる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・季節的なものもあって、夏季はイベント、祭りなどがあり、需要が増える。
		百貨店（企画担当）	・各種の景気浮揚策は、一過性だろうが、一定の範囲で若干の効果を示すものと期待できる。
		百貨店（業務担当）	・売上の前年割れの割合が少なくなってきたので、このままの傾向で少しずつ回復することを期待している。ただし、戻り幅は非常に少ないので、何かがあればまたダウンしてしまうというような、非常に微妙なところである。
		コンビニ（経営者）	・定額給付金の給付により、総体的に景気が良くなる。
		コンビニ（店長）	・ここから3か月先くらいまでは、タスポ効果によって微増のまま推移する。
		家電量販店（経営者）	・5月15日より追加経済対策で、テレビを中心に冷蔵庫、エアコンを対象としてエコポイントが付与される。前年同時期はオリンピック特需があったが、その実績を上回る経済効果が期待できる。
		家電量販店（営業統括）	・エコポイントと今夏の気温次第だが、消費者心理は改善の方向に進んでいる。定額給付金の給付も消費行動を起させる施策であり、消費者はせっかくだから利用しようとしている。今後しばらくは消費傾向が強くなっていくのではないかと見ている。エコポイントを何とか消費者に理解し易い制度として立ち上げて欲しい。
		家電量販店（統括）	・追加経済対策が消費をけん引してくれるものと信じている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界はスクラップインセンティブ等の国からの支援が出てきてはいるが、決まっていないものを発表されてかなり混乱している。客も様子見というところで、今後の動きに期待したい。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。政府の臨時経済対策に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・景気回復を目指す大型の補正予算が審議されていることなどから、一時的な景気浮揚は行われると思うが、全体的にどうなるかは数か月後を見ないとはいっきり言えない。
		旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージの下落やウォン安により、海外旅行が増える。
		旅行代理店（従業員）	・景況感の悪さは続くが、燃油サーチャージの7月からの撤廃に期待したい。
通信会社（営業担当）	・定額給付金の給付開始による好影響を期待したい。		
ゴルフ練習場（従業員）	・5、6月に向けてゴルフシーズンは続くので、来客数、売上共に理想ではプラスになりそうである。併設するレストランについては、パーティー需要などが減ってくるため苦戦が考えられるが、前年並みは可能である。		
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近所の新しいマンションの入居が始まったり、テナントビルに新しく店が入ってきたので、良くなっていく。		
変わらない	商店街（代表者）	・来客数の増加、マスコミの取材数など、良くなりそうな要素はあるが、確信を持てるほどではない。	
	商店街（代表者）	・今月から来月に掛けてプレミアム付き商品券を発行するところが多いが、食料費以外のものには回ってこない。また、一般的な小売業は、大きいところでも安売り合戦をしているので非常に難しい。	
	商店街（代表者）	・これからの計画も成り立たないということが出てきており、このままではどんどん悪くなる状況なので、消費が良くなるのは思ったよりも難しい。自動車、電気製品の一部で10%や25万円が戻ってくるのも全員が受けられるものではない。	
	商店街（代表者）	・景気対策も軌道に乗ってくるのではないかとと思われる。	

一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・周辺の同業者もなくなり、スーパー等には学用品の種類がないため、当店のような専門店には自転車に乗って2駅くらい先から買いに来るといった状況である。しばらくは、その時その時の需要によって、かなり良い結果が出るのではないかと見ている。
一般小売店〔生花〕 (経営者)	・これからしばらくは同じような状況が続く。
一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・料飲店等の販売量は多少増加しているように思われるが、来客数は相変わらず少ない。
一般小売店〔家具〕 (経営者)	・定額給付金の給付があり、期待はしているが、客の様子を見ると、やはりそんなに期待はできない感じである。
一般小売店〔印章〕 (経営者)	・非常に厳しい経済情勢である。今が最低だと考えているが、2～3か月先もこの低い水準のまま変わらない。
一般小売店〔衣料・雑貨〕 (経営者)	・定額給付金等の給付で買物客が来るようになってきている。中高年の客はやはり強い。感度の良い商品なら売行きは悪くないので、天候次第でもあるが、今後、中元、夏本番にかけて期待が持てる。
百貨店(売場主任)	・ゴールデンウィークからは高速道路料金引下げ、交通機関の低価格チケットの影響があり、観光スポットへ客が流れる。
百貨店(営業担当)	・定額給付金の給付による一時的な増収はあるものの、実質金が減給や据置き状況では消費者心理の変化はなく、当分財布のひもは緩まない。
百貨店(営業担当)	・4月は比較的来客数が増えているが、実需型の動きしかない。また、この4月商材はより夏物との併用が近い商品でもあり、本格的な夏物商戦には期待が持てない状況である。
百貨店(営業担当)	・自動車業界を始め、製造業については復調の兆しなど、マスコミ等で耳にすることが多くなったが、雇用情勢は依然厳しい状況が続くと思われる。また、消費動向については傾向が遅れることを鑑みると、大きな変更はない。ただし、当店は食料品の売上シェアが大きく、食についての影響が大きいため、偽装問題や新型インフルエンザなどの影響が大きくなると更に厳しい状況になる可能性がある。
百貨店(販売促進担当)	・現在は祝日の家族需要が高いために来客数が増加しているが、通常に戻れば、定額給付金の給付があっても、支出を抑える傾向は続く。
百貨店(販売促進担当)	・夏のボーナスへの期待もままならない中、価値と価格へのシビアさは当面続く。
百貨店(店長)	・消費者を取り巻く環境が厳しい中、当店を取り巻く競争環境変化により、衣料品関連はやや回復傾向にあるが、ゴールデンウィーク以降の状況には不透明な部分が多く、厳しさは続く。
百貨店(営業企画担当)	・下げ止まった感じはあるが、ここから回復へはもう少し時間がかかる。
スーパー(仕入担当)	・各社が価格訴求を強くしている中で、客が買い回りをして必要な商品しか買わない状況は今後も続く。
スーパー(仕入担当)	・新型インフルエンザの影響により、豚肉の敬遠、外出を控える等、消費の低迷が懸念される。
コンビニ(経営者)	・いろいろな経済対策でやや持ち直したとは思いますが、客の購買意欲はあまり上昇しない。
コンビニ(経営者)	・まだしばらくはこのままの状態が続く。
コンビニ(エリア担当)	・タスポ導入より1年が経ち、たばこ、来客数共に前年割れの可能性が高いが、買上点数アップの対策を適時実施して、客単価アップが望めるので、総じて変わらない。
コンビニ(商品開発担当)	・生活応援フェアを開催し、値下げを試みたが、その分販売数が増えなかったため、今後も厳しい。
衣料品専門店(経営者)	・イベントの回数を増やしているが、集客特価品だけの売上客が増えている。今後もこのようなことがしばらく続く。
衣料品専門店(店長)	・スーツの需要が伸び悩んでおり、これから始まるクールビズに向けてスーツが動かない分、単価の動きが悪くなるので、先行きも変わらない。
衣料品専門店(営業担当)	・不景気で物を買わなかった客もこの状況に慣れ、次第に購買力も戻ってきている。
家電量販店(店長)	・エコポイントの付与及び定額給付金の給付に伴い、今まで落ち込んでいた需要回復の兆しが見えてくる。需要が上がることによって景気は底入れとなる感じがしている。

乗用車販売店（販売担当）	・補助金制度の関係かもしれないが、少し市場が動き始めてきている。来店数も増えてきているが、購入に関してはまだ慎重なようである。売上はさほど伸びていないので、今後に期待したい。
乗用車販売店（渉外担当）	・減税スタートにより対象車の販売量は伸長しているものの、景気不安定な状況は解消されず、身近な消費財の売上は依然として低迷模様である。需要が活気づくのは下期以降と思われる。
乗用車販売店（営業担当）	・景気対策の1つで、一定年数以上使った車を廃車にすれば最大25万円の助成金が出るという話があるが、ユーザーには非常に分かりにくいという意見が多い。聞きにくる客は良いが、知らないままでも平気な客がいるようで、こちらから話をして反応が悪い。
乗用車販売店（販売担当）	・トラック輸送のメインは、鉄、自動車、建築関連だが、いずれも不況業種になってきているということで、まだ需要が大きく伸びることはない。2～3か月後は変わらないがますます厳しくなるという判断である。
住関連専門店（統括）	・現時点では景気が良くなる条件が見当たらないので、ここ2～3か月は現状維持、もしくは若干落ち込む。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・来客数は目立った減少傾向にないものの、その数に比例して売上高の伸びが鈍化しており、購買意欲の低下がうかがえる。この状況は2～3か月後も変わらない。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・現在は入荷も安定していないため、入荷が安定してくれば少しは上向きになる可能性もある。
その他小売〔ゲーム〕（統括）	・繁忙期である夏休み前という事もあり、新タイトルや注目作品が売り出される時期ではない。
一般レストラン（経営者）	・大不況と言われているが、その状況に慣れてきた感じがある。工夫次第で営業益につながることもある。
一般レストラン（経営者）	・景気が悪くなりケータリングのほうが少なくなって来たので、売上が少し下がるかもしれない。しかし、客足はそれほど変わらず、売上も今とそれほどは変わらない。
一般レストラン（経営者）	・景気がどこまで持ち直せるかよく分からないが、今、常連が付いている限り、3か月先も変わらず売上を維持できる。定額給付金の給付に関しては、今のところあまり影響はない。
一般レストラン（スタッフ）	・場所と商売のやり方による。客はそう出し惜しみできるものではない。当社の本店は近隣の百貨店の撤退により場所が悪くなり景気が下向いているが、他の店舗は決して悪くない。
都市型ホテル（スタッフ）	・今後も特にこれと言って良くなるという材料は見当たらない。
旅行代理店（従業員）	・大手企業が、成績優秀な社員や販売店等に対して提供する報奨旅行等をいまだに差し控えたままなので、先が見えない。
旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積は来るものの成約にまでは至らず、受注件数は伸び悩んでいる。
タクシー運転手	・タクシー利用客の低迷は今後も続くだろうが、定額給付金の給付で回復する客に期待している。
タクシー運転手	・今は先が不安なために様子を見て動けない状態で、客もそれなりに様子を見て動かない方が良いという判断しているように感じられ、この状態は続く。
タクシー（団体役員）	・当地域では長いイベントが開催されており、週末は人の出も多いが、タクシー需要には結び付かず、今後も厳しい営業環境が続く。
タクシー（団体役員）	・今以上に悪くなるとは思っていない。また、これ以上悪くなったらタクシーの仕事は成り立たない。
通信会社（営業担当）	・定額給付金の給付等により消費の盛り上がり一部見られるが、どちらかと言えばアウトドア面である。テレビ業界はナショナルイベントもなく、地デジ普及、多チャンネル販売も現状が続く。
通信会社（営業担当）	・期限が迫る地デジ対策への興味が進む反面、地デジ対応テレビへの切替えも一段落していることを勘案すると、現状維持である。
通信会社（営業担当）	・経済対策により導入されるエコポイント制度実施前の買換えや様子見の傾向が見られ、加入数の増加は見込めない。
通信会社（営業推進担当）	・景気悪化の影響が解約条件として増えていることもあり、もうしばらくこのトレンドは変わらない。

	観光名所（職員）	・当地は観光地のため、昨年の実績を踏まえるとほとんど変わらないような状況である。また、昨年がかなり良い成績だったため、これ以上望むことはないのほとんど変わらない。
	パチンコ店（経営者）	・3か月先は梅雨の時期であり、また7月は夏で暑くなっていく時期となる。梅雨の時期は厳しいかもしれないが、暑くなると商売は良いので変わらない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・プロ野球関連の商品、サービスは順調ながらも、対戦カードや曜日により売行きに違いがある。また、高額な物と低価格な物とに人気が一極化する傾向が強い状況は変わらない。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・先の見通しがきかない。良くなるのか悪くなるのかもはっきりしないが、ここ1年は変わらないと見ている。
	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・景気も底をついた感はあるが、底のままで悪いままである。
	設計事務所（所長）	・やはり民間が非常に期待出来ない分、役所の仕事を確保するしかないようなことから、早くても6月以降にならないと良くならない。
	住宅販売会社（従業員）	・自治体独自の住宅ローンの助成制度が発表されたので、多少注文建築が動くのではないかと予想され、それに伴い買換えや土地の動きも出る。しかし、戸数に限りがあるので劇的に景気が変わるということはない。また、例年、年度末やゴールデンウィークに動きがあっても夏場に向かい、やや景気が落ちているので、総合すると景気は変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅の生前贈与特例により、住宅の購買意欲が上がるかどうかは、これからの結果次第である。このゴールデンウィークの集客状況により、ある程度の効果の判別ができる。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・経済は底は打ったような気がするが、停滞したままで、復活の兆しは見えてない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の理事会で景気の動向等についていろいろと聞いているが、数字が取れない、あまり売上ができていない、といった回答が多い。今後、このような形で行くとうなるのか不安であり、資金ショートを起こさないように何とか頑張ってやっていこうと話をしているが、非常に難しい状況である。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・高速道路料金引下げが始まって以来、土日の来客数が減少している。これからゴールデンウィークや夏の帰省時期を迎えるが、ETC割引によって消費者の動向は変化しており、割引が落ち着くまでは土日の落ち込みが続く。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・競争見積等の激化が続き、これからも最安値更新で利益の少ない時期が続く。
	百貨店（管理担当）	・同業他社の動向も思わしくなく、互いに価格競争を止められないことから、客単価はますます低下し、企業に必要な利益もひっ迫する状況となる。
	百貨店（営業担当）	・婦人服、紳士服のファッション関連をはじめ、リビング関連、貴金属美術など、食品を除く商品が依然として低迷している。株値の低迷、円高、雇用不安による個人消費の冷え込みは当分の間続く。
	スーパー（経営者）	・3～4月の売上を見ると、悪い店が大分悪くなっている。近くの競合店が閉店した店は良いが、それ以外の店は以前に比べて悪くなっているため、この先まだまだ厳しくなる。
	スーパー（統括）	・客の買物動向を見てみると、広告で価格訴求した商品については行列を作っても買っていく様子が見られるが、それ以外に何かを買い足していくという動きはあまり見られず、必要でない物については一切、手を出さないような買い方である。
	スーパー（統括）	・現状、消費は極めて厳しい状況にある。今後は生活防衛意識がさらに強まると予想され、景気は現状よりも更に悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・客の来店はあるが、セールも思ったほど売れず、店頭に並んでいる商品の価格は今までより全体的に下がっている。デフレバイラルでは、一生懸命頑張っても、以前のように売上は上がらない。当店は周辺で工事をしている関係で、若干来客数が増加しているが、客単価の低下に歯止めが掛からないことが心配である。
		衣料品専門店（経営者）

衣料品専門店（営業担当）	・年配客の生活防衛意識が高まっている。また、それによる売上への影響も強くなっている。
乗用車販売店（総務担当）	・景気打開策の実施がなされているが、そう簡単には、業績が上がるとは思えない。この難局を乗り越えるには、リストラ、減給しかない。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・6月の薬事法改正に伴い医薬品販売が厳格になるため、客の購買が減る可能性がある。どのドラッグストア、薬局でも同じ対応をしていればよいのだが、当社は厳格に行う方針のため、客離れを危惧している。
都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会の先の予約、問い合わせが伸びない。予定が決まり実施が決まった宴会や、決定後にキャンセルになった宴会も含めて前年に比較して2割弱人数が減少している。また、先の宴会の問い合わせ件数が少ない。宿泊客も予約の伸びが非常に弱い。国内のビジネスマンが動いていない。もともと外国人宿泊は少ないので、外国人宿泊については大きな変化は無い。
タクシー運転手	・今現在、他産業からかなり乗務員が入ってきて稼働が上がっていることが1つの原因かと思うが、最悪期は若干脱してきており、先行きにいくらかは明るさが出てきているようにも感じるが、まだまだ悪くなる。
通信会社（総務担当）	・競合企業の強力な営業活動は、今後もしばらくは継続される。
その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・金額設定が客のニーズと食い違ってきている。何年も設定が変わってないのに「高い」と言われることが増えてきている。しかし、値下げをしたら客が増えるという見込みもない。
設計事務所（所長）	・仕事量が少なくなっていることが明白である。例年4～6月は普通でも仕事量が少なくないうえに、非常に厳しい状況である。このような状況が続くと、他の倒産も出ると予測される。
設計事務所（所長）	・長年の不況続きとこの経済の低迷の中で、建設界はとて大変である。明るい兆しが無い。
悪くなる	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・通常、何か月か先の仕事が見えてきているところが、無期延期、保留状態のものが増えるなど、先の動向が見えなくなっている。今までこういったことはそうそう無かったが、大手だけでなく中小企業の案件も影響が出ている。
百貨店（売場主任）	・不況に加え、新型インフルエンザの感染拡大といった、マイナスのファクターばかりがクローズアップされている。定額給付金の給付等によるプラスのファクターも無くはないが、現状打破できるだけの起爆剤にはならない。
百貨店（総務担当）	・現時点では新型インフルエンザは国内では発生していないが、発生した場合、不要不急の外出は制限もしくは自粛することが予想され、食料品以外の売上が極端に悪くなる。
百貨店（広報担当）	・3、4月と商況がますます悪くなっており、各種の経済対策も消費の現場では効果が認められないため、今後も好転材料が無いといってもよい状況である。
百貨店（販売管理担当）	・春物はすでにマークダウンしており、客の消費動向を考えると今後もセール展開を強めざるを得ない状況である。このままセール強化が続けば、年末からのセール展開強化で1月のクリアランスが落ち込んだように、6～7月のクリアランス期の訴求力が低下する。加えてメーカーが生産を抑えているため商品が確保できず、売上は落ち込む。
スーパー（店長）	・ただでさえ景気低迷の折、新型インフルエンザの報道が予想以上に報道されたことにより、豚肉の特売では、客が全く見向きもしないような状況となっている。そのような状況の中、3か月後の景気の見通しは、おそらく良くなるよりも悪くなる方向に進んでいく。
コンビニ（経営者）	・客単価の動きを見ても他のいろいろな動きを見ても、これと言った良い材料は無く、悪い材料ばかりなので悪くなる。
コンビニ（経営者）	・たばこのタスポ効果が一巡したこと、また、近隣に大型ショッピングセンター増床やオープン等、競合が更に激化したことで、厳しさが増している。
衣料品専門店（経営者）	・大きく商材的には流行の変化が無く、業界的には前倒し的な初夏物に近い商品売っている。また常にセールの市場になり、プロパーの稼働率が低下し、粗利益の確保が難しい。
都市型ホテル（支配人）	・2～3か月先は全く見えず、単価低減に歯止めが掛からない状態である。

		タクシー運転手	・一般企業の景気が持ち直すことは当分ありそうも無く、国会でタクシー新法案（特定地域における一般乗用旅客自動車運送事業の適正化及び活性化に関する特別措置法案）が通っても、どこまで共同減車がされるか疑問が残るので、当分の間タクシー景気は良くならない。
		通信会社（管理担当）	・夏期は販売量が落ち込む傾向にあるため、年末までに回復というのが現実的なトレンドである。
		通信会社（営業担当）	・客が買い控えや低価格サービスにシフトして、支出を減らしている様子である。
		住宅販売会社（経営者）	・金融機関からの融資が極めて厳しく、資金不足の状態が続いている。そのような状況の中で、ますます今後、不況に陥っていく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人が上向きである。それに加えて個人の需要もあり、来店する客も増え、問い合わせの電話が多かったため、やや上向きである。
		建設業（経理担当）	・住宅関連減税が成立して、耐震改修や修繕等の依頼が期待できる雰囲気が出てきている。
		経営コンサルタント	・小売、サービス業では定額給付金の給付の効果が多少出てくる可能性がある。
	変わらない	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・受注量の動きから、やや良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・不景気感から、客の財布のひもが固い状況は変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・安く、早くという顧客ニーズに答えるために仕事内容が煩雑になり、多忙な割には月間売上が前年度比マイナス17%減という結果である。しかし、商業施設やホテルなどのレジャー関係からの受注がわずかに増えているため、現状維持の状態がしばらくは続く。
		金属製品製造業（経営者）	・すべての客先の先行き動向が全く読めない状況にある。6か月前の売上額の半減以下が続いており、しばらく仕事量の増加は期待できそうもない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今の状況はほぼどん底の状態、これ以上落ちようがない所までほぼ落ちている。実際、4月24日～5月10日までゴールデンウィークができるのは初めての経験である。どん底から上がってくるのは、秋にならないと無理である。しかし、秋に上がってくるという読みは希望的観測であり、とにかく夏前は絶対に無理である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大きな物件の引き合いを含め、引き合い状況は以前の80～90%くらいはある。これが本当に受注に結び付くのかどうか問題である。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・現在、取引先も様子見の状態である。
		通信業（広報担当）	・ユーザー層である小規模事業者の経営環境が良くなるには、まだ時間が掛かる。
		通信業（総務担当）	・価格を上下させるインパクトが見当たらず、変動する気配も感じない。
		金融業（従業員）	・業界全体の中で一部の会社が投資検討に入っただけであり、全体として動いている感じがしない。
		不動産業（従業員）	・土地価格に値ごろ感があり、購入希望者の引き合いは引き続き顕著であるが、売手側との価格差においてずれが生じており、成約件数はそう多くはない状況は続く。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
		経営コンサルタント	・これ以上さらに悪くなるとは思えないが、良くない状況が今後も続く。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・良くなる要素が見えて来ない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・もうそろそろ底を打つのではないかと考えている。今後の決算発表が気になるが、大体予想通りだとすれば、変化無しである。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・全く良くなるような要因が無いが、悪いまま皆が慣れてしまったというような状況である。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・価格競争が始まってきている。
		化学工業（従業員）	・建設関係の販売量は減少しており、まだ安定していない。自動車、造船、その他も増加する見通しもない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・相対的に新規企画の立ち上げや開発に今一つ勢いが感じられず、見通しは不透明である。

	金属製品製造業（経営者）	・在庫がはけても販売が伸びなければ意味がない。
	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・前年度、一昨年度に比べて、国内のゲーム市場規模が縮小し、今年度それを盛り返すだけの好材料が見当たらない。
	その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・今の見積りが3か月後の現実であるから、当然売上も下がる。
	建設業（経営者）	・景気対策でやや良くなりそうだったが、新型インフルエンザによる猛威で後退しそうである。
	建設業（営業担当）	・鉄鋼資材などの建設資材が値下がりを始め、企業からの設備投資が動き始めたが、建設業の仕事が無いなか、業界内で投げ売りが始まっている。
	輸送業（所長）	・4月に入って客動向を調べるために客を訪問して話を聞いているが、やはり内容的に大変厳しい、という回答しか返って来ない。回復するような材料は今のところ見受けられない。
	金融業（審査担当）	・中古建設機械輸出業者は、世界的金融危機及び円高による影響が大きく、海外での建設機械需要の大幅な低下により、販売は低迷し、資金繰りが極端に悪化している。この状態がしばらく続く可能性を危惧している。
	金融業（支店長）	・取引先の客の倒産件数または自己破産件数が増えていることと、政府の緊急対策融資を結構皆が使っているが、それを返済する目的の売上がまだまだ戻って来ないということから、まだかなり景気は下向く。
	不動産業（経営者）	・事業用がめっきり減っている。法人の契約は更新時に必ず賃料の下げ交渉が来る。
	不動産業（総務担当）	・景気の低迷により退去するテナントばかりでなく、賃料の値下げを要求してくるテナントが増えてきている。当面は苦しい状況が続くことを覚悟しなければならない。
	広告代理店（経営者）	・年間契約が2本飛んだが、それを補ってやる案件のめどが全く立っていない。
	広告代理店（従業員）	・地元のイベントで盛り上がりつつあるが、景気が良くないせいで周辺が全然盛り上がっていない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新年度の体制が整い、契約単価等の見直しが始まりそうである。
悪くなる	繊維工業（従業員）	・海外からの低価格による大量輸入、大量販売をしている会社の一人勝ちの感がある。メイドインジャパンを標榜し、製品に自信を持つ組合員にとって、価格オンリーの競争では勝ち目はなく、価格競争にしのぎを削る現状では、関連する川上から川下に至る国内ニット製品製造業は衰退し、やがてメイドインジャパンは無くなると危惧している。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・明るい話が全く聞こえてこない。本当に不安しかない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・全体に非常に動きが悪くなっており、景気が上向く可能性は全く考えられない。
	金属製品製造業（経営者）	・5月は休日を増やして、緊急の助成金の申込をすることになっている。多少注文があっても、量的には全然どこにも足りない。
	輸送業（経営者）	・緊急経済対策、また補正予算等が打ち出されているが、その実行効果が出て来るのが数か月後になるかと思われる。しかし、今の景気が非常に落ち込んでいるため、商品まですぐ結びつくかどうか、非常に疑問である。
	輸送業（経営者）	・どこの得意先を回っても良い話は無く、何とか持ちこたえるのが精一杯で、いつまでつなぎ融資が続くかが問題である。
	輸送業（総務担当）	・新年度の出荷計画が例年の予定数値を大幅に下回っている。例年ゴールデンウィーク明けから稼働するが、今年は出荷が例年並みになるのか全く読めない状態である。
	金融業（支店長）	・下請企業によれば受注はやや回復し、底打ち感が出始めているが、回復は緩やかである。運転資金需要発生はこれからで、金融機関から円滑に新規融資が受けられないと資金繰りが破たんするケースも出そうである。
	経営コンサルタント	・某市の商業者団体は総会を控え、新年度役員の人選が難航している。この時期、できれば仕事以外に時間を取られたくない、というのが皆の本音である。ペースアップ、夏季賞与に期待出来ないことが次第に明らかになり、家計消費への影響は、これからが本番と踏んでいる人が多い。
雇用	良くなる	-

関連	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・いくつかの企業で全く新しい業種への転換やサービスの質的な変化を計画しており、その計画に基づいて人員の増加を必要とする局面があるかもしれない。また、年初から4か月を経て、全然だめだというような企業がそろそろ違った動きをする所があるかもしれないので、そういう所の募集がある程度見込める。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・経営者たちは、今はかなり底に来ている悪さであり、これ以上悪くなることはない、変わらないと言っている。ただし、良くなる条件、項目がほとんど見当たらないと大言い、しばらくはほとんど変化が無いという状況である。
		人材派遣会社(支店長)	・企業都合による契約終了数が減ってきているが、いまだ底が見えず、向こう3か月は同じ傾向が続くそうである。
		人材派遣会社(営業担当)	・労働市場の回復は一般景気が回復して数か月後になるため、まだしばらくは景気低迷が続くそうである。
		人材派遣会社(営業担当)	・3月末に終了した契約が多く、4月以降雇用数は回復していない。少ない求人各社で争っている状況である。景気の底冷え感が強く、企業が採用を抑える傾向は変わらない。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・求人件数が若干持ち直してきているように思われるが、それ以上に求職者の増加があり、採用案件より求職者数が多いため、企業が抱えきれない状態に陥っている。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	・短期的な求人はあると思うが、正規雇用を始め求人の職種や採用数が増える要素は今のところ見受けられない。定額給付金の給付及びエコポイントの付与、高速道路料金引下げなどの効果がどのくらい景気を底上げするか注目したい。
		職業安定所(職員)	・人員整理や倒産による離職者が依然として多くなっている。また、求人数も大幅に減少しているため、今後も同じような状況が続く。
		職業安定所(職員)	・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、それが正社員まで広がっていく。
		職業安定所(職員)	・求人数はそれほど増えていないので、これから就職に結び付く就職者数が増えることは予測されない。
		職業安定所(職員)	・3月は年度末に向け、再就職援助計画、大量離職届が例年になく多数提出されたが、4月は現在のところ例年と変わらない状況であることから、人員削減は一段落ついたものと考えられる。しかし、希望退職者の募集が企業が予定していた人数に達せず、募集期間を延長するなどの動きも見られる。
	学校〔専門学校〕(教務担当)	・求人企業数が4月中旬現在で昨年より約30%のダウンとなっている。また、全体的に初任給が低くなっている。	
	やや悪くなる	人材派遣会社(支店長)	・新たな雇用を生むようなニーズの派遣依頼が見込めない。
人材派遣会社(業務担当)		・派遣等の非正規雇用の労働者だけでなく、正社員も余剰になってしまい、解雇できないので全く経験したことのない職場へ異動させる、というような人事異動を客先で目にする事が多くなっている。このような状態ではまだ景気は下向きと判断せざるを得ない。	
求人情報誌製作会社(編集者)		・人材採用予算は確実に今より減少する。予算は取れないかもしれない、見えないと言う客の声が多い。	
民間職業紹介機関(経営者)		・まだ状況が見えず、採算が取れる状態には全くなっていないことから、このような状態が続く、または更に悪くなる可能性がある。	
学校〔専修学校〕(就職担当)		・採用予定企業の募集凍結連絡が増加している。	
学校〔短期大学〕(就職担当)		・求人票が少ないので、昨年学生を採用してくれた企業に今年度も学生の採用をお願いしたところ、中小企業等ではまだ採用の予定が立たないとの返事が多い。	
悪くなる		人材派遣会社(社員)	・コスト低減及び3月末契約打ちりの影響が今後かなり出てくる。
	職業安定所(職員)	・雇用調整助成金の支給申請が増加の一途をたどっている。	
	民間職業紹介機関(経営者)	・良くなる兆しが無い。同業者で廃業するところが多い。	