

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	家電量販店（統括）	・需要の先取り感があるが、エコポイントの影響で売上は回復基調である。
		家電量販店（副店長）	・7月1日よりエコポイントの交換が始まることで、交換できる商品が明確になり、客の購買意欲も上昇する。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・定額給付金の給付も大体されたようだし、客の様子から明るい感じが見受けられるので、いくらか良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年末にかけて競合他社がつぶれたり、廃業しているところがある。そういう点で淘汰されることによって、若干良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・第1四半期の客数推移の伸長と前年並みの購買率推移は、まだ継続する。ただし、秋の立ち上がり期はシビアな状況が予想される。食品などデイリー領域をけん引役に、一進一退で回復する。
		スーパー（統括）	・リニューアルオープンの勢いが持続する。
		コンビニ（経営者）	・政府の経済政策の実施により、非常にいろいろな面で客の動きが以前よりも活発になっている。
		衣料品専門店（経営者）	・定額給付金が最近支給され、そろそろ客の反応が良くなっているため、これから影響が出ることに期待したい。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度の影響で買換えが進んでいる。
		家電量販店（営業統括）	・ボーナス支給がスタートすることもあり、良くなっていく。し好品でも品質が良く価格が機能に見合った商品だと、予約段階で数百の予約が入ってくる。消費の選択は今後も継続され、消費者の選択眼はますます厳しくなる。小売は変化する消費者にキャッチアップできなければ衰退する。
		乗用車販売店（経営者）	・製造業では工場の操業停止状態から、いよいよ在庫整理がついてきたためか、若干生産の回復が見られるようになってきているので、投資等が動き出す要素が出てきている。ただし、夏以降労働条件が悪くなってきているので、一般客の需要がどの程度回復するかは疑問である。
		乗用車販売店（販売担当）	・先月に引き続き、エコカー減税や新車購入補助金等が追い風となり、今月も先月に引き続き受注も好調であったため、先行きの景気もまだまだ良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・乗用車等と同じように、環境対応車助成金のおかげで受注量は前半1～6月よりも段々増えてきている。実際、これを販売するのが7～9月となる。ただし、あくまでも一時的な増加であって、景気が本当に上向くかどうかは今の段階では分からない。トラックとしては環境助成金は220億円あるので、そちらの助成金で受注量、販売量は今後増えていくが、11月以降、助成金が枯渇した後はまた大きく販売台数が下がっていくと思われる。ただし、2～3か月後については多少上がる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・新型インフルエンザの影響も収まり旅行客も増える。夏休みや夏のセールで来客数も増加する。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の景気刺激策が段々と効果を発揮する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋口の婚礼件数が前年より13%伸びている。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザが落ち着き、先行きの需要も確実に伸びている。
		旅行代理店（従業員）	・政府の景気対策効果と、新型インフルエンザの一時の収まりによる需要の増加が、徐々に始まってきている。
		タクシー運転手	・タクシー業務適正化特別措置法が成立、10月に施行と業界ニュースが流れているので、それ以後に期待し、景気はやや良くなる。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビ会社なので、今後デジタル化への投資でデジタル対応テレビの購入が進む。
通信会社（営業推進担当）	・家電製品のエコポイント還元の方策が決まってきたので、量販店でのデジタルテレビの買換え需要が年末に向けて高まる。		
ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフに関しては、若手人気ゴルファーや女子プロゴルファーの活躍で、若い人の参加が増えていて活気がある。		
パチンコ店（経営者）	・ちょうど7～9月に掛けて人気のある機械がいつも出る時期であり、先々そういうラインナップになっている。また、暑くなると店内の涼しさを求めて客が入るといった傾向があるので、やや良くなる。		

	<p>その他サービス〔保険代理店〕（経営者）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p>	<p>・今が底の状態、客の会話の端々に明るいものを感じるので、これからは良くなるだけである。</p> <p>・来場者数が増えており、時間は掛かるかもしれないが販売量の増大につながる。残念ながら住宅ローン破たん者が増えており、そのために任意売却や競売による取引は増えていきそうであり、単純な資産売却も増えてきている状況である。景気が悪いために、かえって住宅不動産業界は今後やや景気が良くなる。</p> <p>・不動産マーケットは底を打ったと思われる。</p> <p>・政府のローン減税等いろいろあるが、今回は長期優良住宅モデル事業で当方のメーカーも選ばれている。そういったところから、客の購入時期に国を挙げての政策が非常に浸透している。</p>
変わらない	商店街（代表者）	・悪いなかでも手をこまねいているだけでなく、商品券やポイントカードの発行等いろいろと消費者向けの手段を先行してやっつけていこうとしている。
	商店街（代表者）	・最近の状況では、店内に入る客の数が少しずつ減っていることと、低単価のものにシフトしていることから、売上を取りに行くのが大変難しい状況であり、今後もこの状況が続く。
	商店街（代表者）	・回復基調はそんなに一気に来ていない。ただし、一時の暗いトンネルは抜けた感はある。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・世の中が不安定なので先行きを読むのは難しいが、今のような状態が続く。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・当社は全体の景気回復後、徐々に景気が回復する傾向にあるため、今しばらくは変わらない。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・現在、同業各社が辞めたため、独占的に販売できている状況である。それにしても少し悪い気もするが、前年度ペースを維持している。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・マスコミのアナウンスが変わり、収入見通しがはっきりするまでは駄目そうである。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・昨年秋からの日本経済の厳しい落込みからは、夏物の回復で底入れしたとの報道だが、個人消費の現状ではとても先行きの継続拡大はできそうにもなく、厳しい状況は続く。高感度の値ごろ商品は売れているが、小売店では更なる工夫が必要である。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月は可もなく不可もなくといったところである。今後もおそらくこの状態が続く。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人客の販売売上は景気が良くなってきているが、法人の会社、部、課別の事業所はまだまだ売上は向上していないため、あまり景気は変わらない。
	百貨店（売場主任）	・中元ギフト、前倒しでスタートしているサマークリアランスセールが思うように振るわない状況下で、急激な回復は見込めない。
	百貨店（総務担当）	・景気低迷による顧客の低価格志向は当分継続する。売上低迷のやや底打ち感はあるものの、高額商品の販売で利益を創出する百貨店業界の改善方向にはまだまだ向かない。
	百貨店（総務担当）	・売上数字の前年比を見ると、家電は回復傾向にあるものの、衣料品の落ち込みは2けた以上と依然悪い状況が続く。いまだ明るい材料が少なく、回復までにはまだ時間を要する。
	百貨店（企画担当）	・夏のボーナスが減少している中、購買態度は慎重であり、個人消費が上向く状況にはない。
百貨店（広報担当）	・7月1日から本支店で全館夏のクリアランスセールをスタートする。従来より1週間長く3週間展開し、4週目から夏物最終処分と併行して、独自企画の秋色夏素材の新規投入を強化する予定となっている。また秋物のクローズアップを行い、ファッション感度の高い客の来店促進効果を期待している。	
百貨店（営業担当）	・百貨店にとって今後の2～3か月は元々一番厳しいシーズンである。現時点の状況を見ると、利益を削ってより一層の価格戦略を仕掛けなければ、更に悪化する可能性は否定できない。	

百貨店（営業担当）	・現在の緩やかな下降については秋口までは続く。夏のボーナスについても報道からは厳しい状況が伝えられている中で、売上が大きく伸びるとは考えにくい。エコポイント制度などの施策により、一部の業界については浮上の要素は見られるが、一般小売業においては大きな影響はない。この業界では、モチベーションにより大きく左右されるため11、12月の状況を見ないと景気判断は難しい。
百貨店（営業担当）	・ボーナス支給額が減っており、客はアパレルを中心に購買を抑える。
百貨店（販売促進担当）	・一部企画の成功もあって業績は小康状態であるが、中元商戦は早期受注キャンペーンのため前倒し傾向であることを鑑みると、全く予断を許さない状態である。クリアランスでどこまで顧客を呼び、近隣の需要を取り込めるかに掛かっており、施策を連打しない限り前年をクリアすることも難しい。
百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなるきっかけが見当たらない。
百貨店（業務担当）	・確かに購買力は多少回復しつつあるとは思いますが、非常に勢いが無い。またじわじわとガソリンの値段が上がったりなどしているなかで、今後物価の動きがどうなるのか。このような周りの影響が出た場合には、また勢いはすぐにそがれてしまうということを考えると、この3か月後に必ずしも良くなることは、非常に考えにくい。
百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境が厳しい中、5月での衣料品関連の低迷が6月においては改善傾向にあるが、食料品での不振が懸念要因となっている。
スーパー（経営者）	・これから夏のボーナスが出るが、多分悪いと思うので良くはない。しかし、客の内食志向のため、当業界はこちらのやり方次第で意外と悪くならないと考えられるため、変わらない。
スーパー（経営者）	・現在が景気の底だと思うので、それより悪くはならない。
スーパー（店長）	・現段階では3か月後の景気は、今とほとんど変わらない。その理由の1つとして、今回定額給付金の給付があったが、客の話を聞くと、それを何らかの形で使うというよりもそのまま銀行の中に預けておくとか、夏のボーナス商戦についても出ればまだ良いほうとか、そういうプラスになる材料がなかなか店のほうに反映されておらず、消費に回っていないのが全体として挙げられる。今も夏物売っているが、ほとんど売れていない。このままいくと本当に厳しい状況なので、今とほとんど変わらない。
スーパー（店長）	・雇用状況が好転しない限り、基本的には経済状況は良くなってこない。合わせて将来の不安感がやはり大きなものとなっている。
スーパー（統括）	・客数自体は前年を上回るか、前年並みぐらいの来客数はあるが、客の買上点数、金額が落ちており、売上自体は前年を上回らない状態が継続していく。
スーパー（統括）	・日々の食材を扱って地元の人に提供しているが、生活防衛意識が一段と強く、まだまだ消費の低迷が続く。こういったことを考えると、引き続き2～3か月先の景気も今と変わらないような状態が続く。
コンビニ（経営者）	・タスポ効果が丸1年経過したということで、来月からどのように推移するか大変心配している。その中で、チェーン本部でも大きなキャンペーンの対策をこれでもかと言うほど計画しているようである。また、テレビなどでもチェーン内の独占禁止法違反などで騒がれているが、その影響もあって、客が良い意味で関心を持って来てくれることを期待している。
コンビニ（経営者）	・今の状況だとあまり変わりそうな材料は見当たらない。
コンビニ（商品開発担当）	・消費が上向き刺激策が乏しく、高速道路料金引下げ等は地域が限定され、都心部等には波及が少ないようである。
衣料品専門店（営業担当）	・一部で景気の回復が見られるものの、また消費生活が一段と厳しい時があり、今後も予断が許されない。
衣料品専門店（営業担当）	・いまだ先の見えない日本経済や、消費税アップになると商売は本当に厳しくなる。必要なものを必要な数だけ、といった買い渋りの目を凝らした見方で客は買物をするようになってきている。
家電量販店（経営者）	・景気底打ちとはいうが、夏のボーナス商戦はエコポイント制度の後押しはあってもボーナスの支給金額の減少で、耐久財への個人消費は引き続き厳しい。

乗用車販売店（営業担当）	・不動産業者の客との話の中で、今以上に悪くならないと思っても悪くなっているところは沢山あるとのことである。
乗用車販売店（渉外担当）	・好調であるハイブリッド車も年内納品不可の状況で、需要止まりが懸念される。エコポイント制度による高額商品の需要喚起に期待はあるが、雇用、賃金減、燃料価格変動など不安定材料は蓄積されており、景気底打ちを聞いても実感はない。
乗用車販売店（店長）	・減税補助金対象車の販売は高水準で推移している。しかし、雇用や消費、家計に係る指標が依然厳しい状況の中で、ボーナスも出てみないと分からないので、目覚ましい水準は望めない。
住関連専門店（統括）	・現在の販売量の動きだと、この先2～3か月は悪い状態のまま変わらない。なかなか景気が上向き条件がそろわない。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・バーゲン時期のため買い控え傾向があるかもしれないが、前年比を下回っている状況は変わらない。
その他小売〔ゲーム〕（統括）	・夏休みを迎え、新商品が市場に出回り活況を呈すると思われる。ただ、夏期のボーナスが前年に比べかなり削減されていることを考慮すると、前年並みにはいかないかもしれない。また、先日アメリカで開催された展示会であった新しいプラットフォーム、コントローラ、遊び方が魅力的であり、ひょっとしたら買い控えが起こるかもしれない。
高級レストラン（支配人）	・今後数か月先の会合の受注状況は、前年の同時期と比較してもマイナスとなっている。現在の来客数及び会合の受注から見て景気が良いとは思わないので、今後この状況がしばらく続く。
一般レストラン（経営者）	・何か良くなるというようなことは見当たらず、おそらく今と大して変わりはない。暮れになれば少しは売上が上がると思うが、今はかなり下の方で低迷しているので、2～3か月先で良くなるということは無い。
一般レストラン（経営者）	・定額給付金の給付や消費拡大セールなど、一過性の振興策はあくまでもその場限りの感じがするため、変わらない。
一般レストラン（店長）	・これからボーナスも出るが、皆ボーナスの額も下がると考えているようで、まだしばらく今の状態が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約状況はあまり伸びず、新規の来館数も思ったほど伸びていない状況で、今後も厳しい状態が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・まだしばらく企業のこの不景気は続くため、同じような状況が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会の取り込み状況は人数ベースで前年より約1割減少で、宿泊の予約状況も前年より2割減少している。レストランの予約はこれから入るが、今月の状況を考えると利用は伸びないと覚悟している。
タクシー運転手	・新型インフルエンザが落ち着けば、少しずつ利用客が戻る。一般的には、徐々に回復している兆しが見える。
タクシー（団体役員）	・景気に直結する業界なので、現状から見ると良くなる要素が何もなく、変わらない。業界としては供給過剰が解消しない限り、今の状態が変わらない。
通信会社（営業担当）	・所得の先行きに不安を感じている客が多いため、買い控えがある。
通信会社（営業担当）	・2011年のデジタル完全移行に向け、デジタル対策としての需要は引き続きあるものの、アンテナや大手通信会社との競争が激化しており、契約数の大きな伸びは望めない。
通信会社（管理担当）	・年内はしばらく現状の微増傾向のまま推移する。
通信会社（営業担当）	・今年はオリンピック等の大きなイベントも無く、上向きは期待できない。
観光名所（職員）	・今月よりは良くなるが、今後3か月を見越すと、昨年の実績がかなり良かったため、そんなには変わらない。
ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ場としては、猛暑であれば今より悪くなると思うが、やはり子供の夏休みでもあり、お金を少し使う人が増える。しかしながら、良くないと回答できるほどでもない。
競馬場（職員）	・売上総体としては前年度を下回っているが、梅雨の時期であることを考慮すれば前年度並みの売上と見ることが出来る。しかし、これから売上がプラスになる要因は見当たらない。
その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・ホールの主催公演はかなり先のもので販売しているが、超人気公演は別として伸び悩んでいる。この状況は年内は続くのではないかと見ている。

	その他レジャー施設 (経営企画担当)	・マクロ環境が安定感を欠く中で、ホテル宿泊などの消費は力強さに欠ける。引き続き顧客ニーズにあったマーケティングを実施することにより、客を引き付けるよう努力するしかない。
	設計事務所(職員)	・景気上昇には建設単価以外に様々な要因があるため、急激に建設業界全体の景気が良くなる状況にはない。
	住宅販売会社(従業員)	・展示場への来場者数は変わらない。
	住宅販売会社(従業員)	・住宅取得意欲はあるもののローン控除だけではまだまだ弱い感じである。これだけでは決断しきれないのが実情であり、更なる収入の不安定を補える対策が必要である。
	住宅販売会社(従業員)	・周りの同業者の話を聞いていても、契約本数が動いてきているということである。この状況のままであれば、変わらないでいられる。
	その他住宅[住宅資材](営業)	・景気が良くなるような観測が出ているが、実態の経済ではまだそういう動きは感じられない。建材関係は特に伸びている状況は感じられず、回復にはまだまだ時間が掛かりそうである。
やや悪くなる	商店街(代表者)	・今の状態ではボーナスが出ないという心配をしている人がかなりいる。ボーナスを当てにしていけないというより、ボーナスで払う予定があるのに出ないということで、随分心配の種になっているようである。全体的な景気が良くならなければそういう状態はいつまでも続く。何とかなるような形にしないと、いつまでも大変である。
	商店街(代表者)	・近隣に大手の製油所や化学工場があるが、業績の悪い部所はプラントを止めている。大手は対応が最近早い。また、業績が良くなっているところもあるが内部留保に努めており、良くなる状況はまだまだである。ボ-ナスが減少して個人の購買が減少している。
	一般小売店[家電](経理担当)	・電器店は7月が年間で一番売れる時期であり少し売れるが、8月以降は良くない。
	百貨店(売場主任)	・昨年と違い、郊外のショッピングセンターやアウトレットが先行クリアランスをスタートさせているため、その影響で夏休みまで厳しい商況が予想される。
	百貨店(総務担当)	・当店の顧客の、いわゆる財布のひもが緩むのはまだ当分先である。企業としての業績が回復し、在庫調整も終わり、社員の給料、賞与も含めて今よりも持ち直すことはかなり先になってくる。そうなる始めて、最後に当流通業界の業績も少しずつ上向いてくるということなので、結果的には来年以降となる。
	百貨店(広報担当)	・クリアランスセールを一部前倒しした結果、需要の先食いとなる恐れもあり、結果として7月の売上に影響が出る。また、売上面だけで見ると比較的堅調なものの、クリアランスセールの長期化や中元の割引販売期間の長期化は、結果として企業収益の圧縮を伴うものである。身を削りながら売上を取っている状況では、先行きはやや悪くなる。
	百貨店(営業企画担当)	・夏のボーナス削減や今冬のボーナスも減額が想定されるなか、現状よりも買い控えの傾向が強まっていく。
	百貨店(販売管理担当)	・エコポイント制度対象の電気製品やハイブリッド車など、大型の消費喚起策が衣料品などの消費を抑制する一因ともなっており、百貨店には厳しい状況が続く。夏休み、お盆の高速道路料金引下げの実施で、ゴールデンウィーク同様、来客数減少も予測される。
	スーパー(仕入担当)	・消費の低迷と競争の激化でますます低単価販売となり、利益を圧迫していく。
	コンビニ(経営者)	・昨年は天候も良く、タスポ効果もあって非常に良く売れたが、ちょうど1年で非常に厳しい状況になってきている。
	コンビニ(エリア担当)	・コンビニの柱であるFF(ファーストフード)の前年割れが急速に大きくなっており、数々のCP(キャンペーン)や施策を実施しているが、効果は限定的である。更なる施策の実施と、その効果が表れるのには少し時間が必要である。
	衣料品専門店(経営者)	・6月は年金、定額給付金等の収入があった月で消費の先取りのセールで帳じりを合わせた様子である。例えば値下げ宣言、下取りセール、早めのバーゲン、冬物超特価等、大手各社のなり振りかまわない施策を見ると、デフレスパイラルになるのではないかと心配している。
	衣料品専門店(店長)	・実質、給与の手取額が減っており、賞与月は顕著に表れることから、夏季休暇の消費が落ち込む。

	家電量販店（店員）	・コンピュータ全体的にWindows 7が投入されない限りパソコン市場は盛り上がらない。
	乗用車販売店（経営者）	・購入助成金制度の予算がどのようになるかで違ってくるが、終われば一気に販売不振になる。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・薬が買にくいとの指摘があるため、客が改正薬事法に慣れるまでは医薬品の売上が厳しい。
	都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きが前年と比較して悪化している。
	旅行代理店（従業員）	・夏の行楽シーズンの問い合わせが今一つである。現在の問い合わせ内容のほとんどが秋口の問い合わせのため、2～3か月後はあまり期待できない。
	旅行代理店（従業員）	・秋に向けて、新型インフルエンザの影響が再度出てくる。
	タクシー運転手	・ほとんど全員、先の不安が大きくなってきているため、なかなか客として乗ってもらえない。この感じが、かなり強くなってきている。
	通信会社（営業担当）	・引き続き他社攻勢と個人消費の盛り上がりの無さが続く。巣ごもり需要へ結び付いていない。
	通信会社（営業担当）	・他社との競合がより激しくなることが予想されるので、さまざまなコストを削減することが必要となり、景気回復の足かせになっていく。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の申込期間だが、講習単価を下げても一向に申込人数が増えず、昨年より売上が下がる。
	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・生活必需品ではないもの、または生活で優先順位の低いものは、購入しなくなっている。よって該当の業種は、非常に厳しい。
	設計事務所（所長）	・仕事は多少は上向きになってきたが、経営的には金額の入金のやり繰りが非常に迂遠なため大変である。そういう意味で景気は悪くなる。
	設計事務所（所長）	・いずれにしても今後仕事量が一気に増えるというような要素は見当たらない。特に住宅関係は非常に落ち込んでいるため、これから良くなるという見通しは立っていない。
	設計事務所（所長）	・現段階では明るい兆しが全くないし、期待が持てない。
悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・毎月決まって入っていた注文の取引先が2件ほど打ち切りになったので、今後その分の売上減は否めない。また、取引先の営業の話だと、全国回っていても同業種ゴールデンウィーク以降、悪い方向に向かっているという意見をよく耳にする。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・処分セールの前倒しで、目先の数字作りでは年間通せばただの利益の圧迫に過ぎず、賞与も下がり傾向では消費意欲も落ちる。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・プレミアム付き商品券による変な感じの景気のにぎわいがこれで終わる。エコポイント制度なども使える人は使えるし、使えない人は使えないので、将来に対する不安というものは全然解消していない。ひどくなるのではと非常に心配している。
	衣料品専門店（経営者）	・これからの団体の受注が、買い控えでかなり抑えられており、行政のほうからの注文も減っている。
	衣料品専門店（経営者）	・夏物セールの数字が不安である。デフレ感でのプライス、気温天候も読みにくく、品ぞろえが難しい。例年晩夏初秋物の動きが悪く、8～9月の商戦の苦戦が予想される。実際は10月も消費者は半そで等で、四季の商売が難しくなってきた。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・世の中に節約意識が浸透しているため、当分回復は厳しい。
	タクシー運転手	・今後の見通しとして賞与もかなり減ってきているということで、居酒屋なども非常に厳しい状況にあるようである。今後当業界においても、国会ではタクシー業務適正化特別措置法が通ってこれ以上車は増えないということになったが、まだまだ厳しい状況が続く。
	タクシー運転手	・いずれにしても最近はどうしようもない。客の数も減っているし、先行きも簡単には良くなるようなことはない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・月ぎめ駐車場の契約を打ち切られたり、駐車料金の値下げ交渉がある。
	住宅販売会社（経営者）	・各業界で在庫が減ってきているという話はよく聞くが、いずれも資金不足を起こしており、銀行の融資が厳しく、スムーズな資金調達ができずに不況に陥っているようである。
企業	良くなる	-

動向 関連	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今まで法人需要の明るさはあったが、個人の需要に関してはあまり感じなかった。しかし、ほとんど出ていなかった象牙の実印が今月は4本出て、個人の需要が明るい方向に向かっていることを現場で感じている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事の受注量がやや上向いてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状では、4～6月がどん底だったような気がしている。7月はいくらか数が出てくるものもあるという内示を受けている。今後、8月は休みが多いが9月くらいからは、いくらかまた上向いてくるような雰囲気がある。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・国民全体に景気の底打ち感が広がっており、政府の景気対策による一定の景気浮揚効果が期待できる。
		金融業（従業員）	・取引先企業を中心に売上の増加が続く気配が見られることが最大の要因である。また、未公開企業に対し、株式投資を行う企業が少し増えてきている点も挙げられる。
		不動産業（総務担当）	・テナントの募集に対する動きが出てきているので、この先に明るいものが見える。ただし、足元を見る傾向も見られるので、賃貸人の立場では、現状でいかに良い条件で借りてもらうか、思案のしどころになっている。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・夏場や今後に向けた動きが出始めており、やや回復する。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・得意先の様子から判断して、やや良くなる。	
変わらない		食料品製造業（経営者）	・個人消費が悪いと言われているが、直接それが影響する業種なのでしばらくこの状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・当社、同業他社の受注量、販売価格などを見ても、先行きが明るいとは言えない。
		化学工業（従業員）	・荷動きが少し下げ止まり横ばい状況であるが、受注量も横ばいである。今後ともこの傾向は変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注先によっては引き合いが増えてきている。一方、価格面では一段と厳しくなっており、経営的には以前と変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・海外頼みの日本製造業なので、海外の景気が良くなならないと上がってこない。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事が多少動き出したようで、見積件数は多くなったが単価が伴わず、価格が下がった状態ではしばらく続きそうである。経営が非常に苦しく、実際に客も先が見えないような状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全国的に景気が沈滞しているもので、現状、これから上向く要素が非常に少なく、底ばいという感じの状態がいつまで続くか推し量ることができない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・8月にお盆休みがあるが、大手企業間でも期間の延長を考えているところもあり、再び受注量の減少には気を付けなければならない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪いまま変わらないということである。もう夏休みであり、普段よりまた長期休みになる。昨年の12月10日から仕事が無くなってもう半年だが、この間、普段の10分の1、あるいは行っているのは5分の1である。今は全部が悪いので手の打ち様がなく、後は回復を待つだけであるが、今年1年全然駄目であり、我慢するしかない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・世間的には底を打ったという話も聞かすが、まだまだ実感するにはほど遠い。
		建設業（経営者）	・自動車は上向きになってきているようだが、建築が上向きになるのは半年、1年先になるのではないかと思う。仕事量は、客先も当社も見込はあるものの半々ぐらいの確率で、分からない状況である。
		通信業（広報担当）	・当面は今の水準での横ばいを想定している。
		通信業（総務担当）	・春商戦が振るわず、今後も販売台数に大きな回復は見られない。
		金融業（審査担当）	・3月を過ぎた時点から受注が減少し、昨年度より今年度のほうがより不況であると実感している企業経営者が増加している。
		金融業（支店長）	・個人取引の客では、やはり自己破産や住宅ローンが返せないという客がまだまだ減っていない。また、主取引先である中小企業も、売上が上がってこないということ、通常の無利子の返済を大幅に縮小したり条件変更等がかなり多くなっている。景気がやや下向きになっているようなので、現在の良くはない状況はまだ続く。

		不動産業（経営者）	・相当落ち込んだのでこれ以上は落ち込まない。期待を込めて頑張っている。
		経営コンサルタント	・飲食店の入れ替わりが相変わらず激しい。開業についての相談に関わる機会が多いが、最近、開業決意から開業日までの時間が延びているように感じている。生活者の財布のひもが一向に緩まないため、これまで以上に慎重になっている。例えば空き店舗探しでも、投資額が少なくて済む居抜き物件探しに時間を掛けている。彼らの姿勢からも、景気回復にはまだ時間が掛かりそうなことがうかがえる。
		経営コンサルタント	・受注の回復見通しは、現時点では全く見えない。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見付からない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・特に良いニュースもないし悪いニュースもないので、変わらない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・新聞やネット等で景気底打ちのような記事を見るが、全くもって実感が持てない。当業界ではレギュラーで発生している案件がメインで売上を見込んでいたが、計画見直しになるとかなり厳しい状況となってしまう。1つのクライアントだけではなく、どこのクライアントも同じ状況なので、まだ先が見えない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先が新企画の凍結やコスト削減のため海外生産に切り替えたりと、先行きはまだまだ不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・相変わらず受注が少なく、同業者が一樣に困っている状態である。少しでも時間を節約し、実働時間を少なくし、支払が少しでも少なくなるようにと、今のところ頑張っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・スーパー等食品流通関係の引き合いがぱっとしないうえ、8月は例年夏枯れの状態が続く。
		建設業（経理担当）	・期待した公共工事の発注も落ち着いてきてしまい、民間工事も、発注しようか迷っていた人たちの動きが一段落してしまっただけである。またしばらく前の静けさに戻りそうである。
		輸送業（所長）	・落ち込みが底を打った感はあるが、上がる要素が今のところ見受けられない。今月も運賃の値下げ要請があり、また燃料が値上がり傾向なので厳しい。
		金融業（支店長）	・不動産業者に聞いたところ、物件に動きが始めており、売買契約締結までは至るが、金融機関からの借入ができないために決済まで至らないケースが増えている。
		広告代理店（従業員）	・売上の減少が止まらない。
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・国内外の低価格大手ファッションストアの商品が脚光を浴びて、伝統と品質に責任を持って消費者に提供してきた国内ニット製品が全く見向きもされない状況が続いている。このままでは国内ニット製品は市場から駆逐され、国内ニット製品製造業は消滅の危機にある。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・取引先の動きを見ても、既存の客先の売上が落ち、新規の客先の獲得が難しいという話を複数の客から聞く。新規の売上が今現在獲得できていないので、当然2、3か月後の売上也落ち込む。
		輸送業（経営者）	・現況が好転するであろうという材料が、今のところ全く見当たらない。むしろ人手不足や燃料価格の上昇等、経費の増大が予想されるため、悪くなる。
		輸送業（経営者）	・一部の業種においては、政府の緊急経済対策によって若干でも昨年を上回るような売上を記録しているというような話もある。しかし、大方ではまだまだなべ底的な状況を脱していないというのが現状なので、景気の先行きは非常に混沌としているというのは事実のようである。
		輸送業（経営者）	・どこで景気が底を打ったのか分からないが、我々の所はまだまだこれからどんどん深い谷底に落ちていく。
		輸送業（総務担当）	・荷主の出荷計画は、現状のまま推移するとの見込みで、荷動きが無い状態である。資金繰りも厳しい状況で、運送業にとって景気は全く良くない。
		広告代理店（経営者）	・官庁は一部で景気底打ちと言っているが、こちらの実感としてはむしろ悪化が加速しており、現状では希望は全く見出せない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・希望的観測もあるが、一部製造業関連で求人募集の見込みが出始めている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは中小零細の製造業であり、今後在庫がはけることによって、幾分か受注が期待できる。

変わらない	人材派遣会社（社員）	・人材紹介業の人々と話をしたが、今求職中の人が一通り職に就かないと総人件費が経営を圧迫している状態が解消しないので、まだしばらくは時間が掛かるという意見が多い。
	人材派遣会社（営業担当）	・各企業とも経費削減にて人材採用を控えており、人材ビジネス業界にとって引き続き厳しい環境となっている。
	人材派遣会社（支店長）	・企業の業績見通し次第で、更なる人員調整が懸念される。調整しやすい派遣は影響を受けそうである。
	人材派遣会社（支店長）	・人材を必要とする企業が少しずつ増加傾向にある。
	人材派遣会社（業務担当）	・底打ち感が広がってきているとはいえ、これが上昇方向に転じるのはまだ数か月先と考えている。雇用関連はまだ底になっていないとの見方も多く、なべ底状態がまだ続くと思わせざるを得ない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・ここ2か月ほど横ばいの状態が続いているので、このまま変わらない。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数に関して言うと今月は予想以上に悪く、前年の同時期、またこの2、3か月において最も停滞している。家電やエコ関連など一部の業界が好調のようだが、求人に関してはまだまだ底辺が冷え切っている状況が続く。
	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の拡充で国の景気対策が動き出しているものの、完全失業率が5%を超えるなど雇用情勢は依然として厳しく、回復する兆しが見えない。非正規労働者の人員削減が進んでいるが、今後は正規労働者の削減や新卒採用の縮減に広がっていく。
	職業安定所（職員）	・引き続き求人の減少傾向と求職者の増加傾向が続いていく。休業を実施して雇用調整助成金の申請をしている会社が多い状況が続いていく。
	職業安定所（職員）	・政府の経済対策により、現状維持となっていると考えられる。賃金、特にボーナスの支給状況により消費が刺激されると思うが、最低賃金の引き上げを含め厳しい状況が続く。
	職業安定所（職員）	・会社都合で退職する人も目立つので、求職者数が今後減少するとは考えられない。
	職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向が止まらず、就職件数の減少傾向も拡大しつつある。
民間職業紹介機関（職員）	・夏休みの影響が出てくる時期のため、そんなに大きく改善するとは思えないが、秋ごろから少しずつ心理的な改善が見られる。	
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・派遣の求人数は全く回復しておらず、契約が終了になるペースは変わっていないため、就業中の派遣社員が減っていく一方である。数か月でこの状況が回復するとは思えない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・雇用調整を現在でも進めている企業が多く、中小企業の中には、今後も採用自粛の動きが強い。一方で、新規出店のサービス業、飲食業の求人の動きもあるが、採用を行わない企業の方が圧倒的に多い。
	職業安定所（職員）	・中小企業は総じて先行き不安に陥っているため雇用を控えている状況であり、求職者は増加傾向が続く。また、衣食住総じて企業の価格競争により利益幅が減少していることから、人件費が削減され労働者所得が減少し、購買力が低下する。一部富裕層を除き、個人消費の伸び悩みが要因で企業業績の向上は望めず、悪循環となる。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・昨年度の学生以上の学力を持つ学生が、なかなか内定をもらえない。ソフト開発系の企業によると、大手企業からの仕事の受注が年内中は期待できず、したがって採用人数の確定ができない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・百貨店、スーパー業界の売上が毎月減少している。それによって採用に影響が出ている。
悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・一般職案件は凍結している。限られたスペシャリスト案件のみとなってきている。