

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・政府が景気の底打ちを発表したため、明るくなった気がする。当店では、単価の低い実用品が売れるようになってきている。来客数、買上点数共に、増えてきている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えているため、売上、単価共に上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量などを見るとやや良くなっているが、一部の車種に偏っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・国の景気対策として自動車購入への補助金制度が始まり、販売台数は大幅に増えている。
	やや良 なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数に大きな変化はないが、マイカー利用者は着実に増えている。ただし、鉄道利用者及びビジネス客は減少しており、客単価も低下しているため、売上は微減である。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・曜日の関係もあり、来客数は順調に増えている。売上の伸びは来客数ほどではないが、良くなっていることを肌で感じている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・出店しているテナントビルでは、来客数が増えてにぎやかになっている。特にお買得価格の食料品には人だかりができています。3か月前の状況とはかなり変わっている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	お客様の様子	・お中元シーズンに入ったが、なんとか前年並みの売上を維持できている。予想していたよりも、状況は良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・依然として前年同月の売上を下回っているものの、今月中旬から春夏物のセールを大々的に行った効果により、傾向は大幅に良くなっている。客の様子を見ても、節約疲れという印象が多少見られる。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・夏ならではの商材を求めて、購買する客が増えている。単価の低下傾向に変化はないが、これまで節約して我慢してきたため、財布のひもは一時的に緩んでおり、来客数、購買点数に変化が出ている。ただし、新しい芽が出てきたというより、季節的な動きという可能性もある。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ前年並みである。単価は低いものの、今月中旬から、徐々に購買意欲が出てきている。プライダル商品の動きも戻りつつある。メディアで景気底打ちの可能性を報じており、その影響もある。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・前月と比べて、来客数が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金制度のためか、新車がよく売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注が、好調に推移している。在庫がなく登録台数の増加には結び付いていないため、販売実績は前年同月比90%弱にとどまるものの、受注実績は前年同月比120%を超えている。また、エコカー減税制度が車両購入を検討中の客にある程度浸透し始めているため、車両価格が安いコンパクト車中心の受注になっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	それ以外	・イベント性がある商品や父の日の商品の動きが活発になっている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・6月中旬になってようやく定額給付金が給付され、週末の売上に期待していたが、前年とあまり変わっていない。景気は低い水準で安定しており、足踏み状態である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・単価は上昇していないが、販売量はなんとか増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上は、前年同月比ではまだ少ないが、3か月前と比べると、個人の売上も所属支店の平均売上も増加傾向にある。

	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・高速道路料金引下げや東海北陸自動車道の全線開通、4車線化、スマート・インターチェンジの設置等の基盤整備に加えて、沿線地域の観光PRも多く実施され、活性化している好影響を受けて、来客数は増加している。
	テーマパーク職員 (総務担当)	お客様の様子	・公園内で開催する展示会の希望が増えている。
	住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・来客数がかなり増えてきている。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・注文、問い合わせの件数は、相変わらず低水準で推移している。定額給付金の給付の効果は、取引先の小売店に聞いてもない様子である。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・前月と同様に、悪くはないが、良くなっている様子もない。また、前月の駅、空港売店での売上の落ち込みは、新型インフルエンザの影響が大きいと思っていたが、今月の落ち込みを見ると自動車メーカーの減産の影響が大きい。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・イベントなどの催事がある時には、客の購買意欲が見られるようになっている。ただし、単価は依然として低い
	一般小売店[生花] (経営者)	それ以外	・個人客はまだしも、企業からの注文が少ない。経費削減の影響が確実に現れている。
	一般小売店[酒類] (経営者)	お客様の様子	・取引先の飲食店では、そこそこにぎわっている店もあれば、厳しい店もある状況である。
	一般小売店[酒類] (経営者)	来客数の動き	・暑い日が多くなり、冷たいビールやジュースの動きが良くなっている。ただし、商店街の来客数が増えているにもかかわらず、売上はそれに伴っていない。2人で1本を分け合っている客もあり、出費を極力抑える動きが非常に目立っている。
	一般小売店[時計] (経営者)	来客数の動き	・客単価は依然として低い。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・景気が上向いているというほどの楽観はできないが、底を打った感はある。低価格志向や買い控えの傾向は今後半年間ほどは続くが、売上や来客数が今後更に低迷する状況には至らないという傾向が見て取れる。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は、前月は新型インフルエンザの影響で減っていたが、今月は少しずつ増えてきている。ただし、土日の来客数は増えているものの、平日昼間は相変わらず暇である。また、見ているだけで購入しない客が多い。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・必要な物は購入し、そうでない物は控えるという買物姿勢は、依然として変わっていない。
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・セール待ちの客がいるため今月の売上はかなり厳しいが、3か月前の先行き不透明な感じとは違う。セール開始を待って購入したいという、来月以降に希望が持てるような動きが見られる。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・景気は全体的に底を打ったと言われているが、食品の売上を見ると、まだまだ悪い。行きつけのレストランでも、従業員を減らして家族で経営しており、ギリギリの生活をしている人が増えてきている。
	スーパー(店長)	単価の動き	・単価は、相変わらず著しい低下傾向にある。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・客単価は、依然として96%前後で推移している。第3のビールなど、低価格商品の動きは良い。安い時に買いだめする傾向が強くみられる。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・前年同月比で来客数は1.14%増えているが、客単価が1.6%低下している。
コンビニ(店長)	お客様の様子	・目的の商品しか買おうとしない傾向が目立っている。	
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数はまだ少ないが、減少傾向は止まっている。しかし、客単価はまだ低い。	
衣料品専門店 (販売企画担当)	お客様の様子	・取引先の1割ほどでは改善に向かい始めているが、残りの9割の取引先は不景気の真っ只中である。	
家電量販店(店員)	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度が始まっているが、エアコンなどが前年ほど売れていないため、変化はない。	

家電量販店（店員）	それ以外	・グループ各店舗の売上は、地域によってばらつきがある。前年を下回り続けている店と、前年並みに回復している店がある。店の販売努力のためか、地域性のためかは分からない。	
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・減税効果は今一つであるが、買換えへの補助金制度がマスコミで報道されるようになってからは、来客数、電話での問い合わせ件数が増えてきている。ただし、購入には結び付いていない。購入予算を聞いていても財布のひもが固いなど思うような予算ばかりで収益には結び付いていない。	
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体の動きは相変わらず良くない。給料、ボーナスが出にくいことが影響し、車の購入にしわ寄せがきている。ただし、そろそろ買換えなければという客の動きもある。	
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・各地様々であると思うが、新型インフルエンザの影響で引き続き大打撃を受けている。	
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は先の見通しが厳しいため、非常に慎重な様子である。	
旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・引き続き、新型インフルエンザ等の影響や家計の可処分所得が減少している影響がある。また、大企業の出張抑制によるビジネス需要の減少も大きい。	
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みの旅行予約が入る時期であるが、今月の状況を見ると、前年同月比で引き続き非常に落ち込んでいる。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・職場旅行の実施状況を見ると、民間企業では、業績不振や将来不安により実施を見合わせる企業が圧倒的に多い。その一方で、市町村や病院などの役所や公共施設では、例年どおりの予算で実施する所が多く、プラスマイナスゼロである。	
タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業ではボーナスが出始めているにもかかわらず、夜の繁華街は依然として静かである。また前年同期と比較しても、今年のほうが多少悪い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、夜の仕事量が少ない。名古屋ではこの数か月間で、タクシー運転手が非常に増えている。そのため、タクシー1台当たりの売上は、厳しくなっている。	
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は多少回復しているように思うが、節約傾向は依然として顕著である。	
観光名所（案内係）	お客様の様子	・依然として、飲食にお金を使う人は少ない。	
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、予算比、前年実績比共にプラスである。3か月前と比べても、大きく変わっていない。しかし、客単価は少し悪くなってきている。	
美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・先月に引き続き、ホワイトニングや水分補給のための商品が多く売れている。	
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウスへの来場者数は、前月比ではゴールデンウィークの分だけ少ないが、例年並みである。数字は横ばいながら、マインドは上昇している。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は相変わらず停滞している。上向く要因が見受けられない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここへきてますます、客単価が落ちてきている。今まである程度使ってくれていた客も、1、2割、下手をすると3割ほど客単価が低下しているため販売量増加に結び付かない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果がある家電製品以外は、全く売れていない。
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	お客様の様子	・客は価格を意識するようになり、以前に比べて高い物が売れない。付加価値のある物が売れない面が出てきている。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・単価の高い商品が動かなくなっている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・売上が大きく減少している企業では、お中元を中止する傾向が見られ、その影響が大きい。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品は不況感の進行が遅い反面、回復感も遅い。まだまだ好転しない。

スーパー（店長）	単価の動き	・客の購入商品の1品単価は、前年と比べて10%低下している。客は安い商品を選んで購入することにより、生活防衛を考えている。この傾向は、以前よりも顕著になっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価は相変わらず上がってこない。また、競合店も含め安売り競争が激化している。集客目的のイベントも盛んである。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・60歳以上の客は今までどおり来店し購入するが、30～50代の働き盛りの客の消費が悪くなっている。給料が減ってきているのが、目に見えて分かる。収入面では、少ないながらも年金が一番安定している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客の購買意欲は低下しており、より安い商品を選択する傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果は終了して丸1年経過する。前年比は苦戦している。単価が毎月10円下がっており600円台まで減少しているため非常に厳しい。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の低下が止まらない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年の値上げの影響により、カップめんが全くと言っていいほど売れなくなっている。客は、スーパーの低価格なプライベートブランド商品へと流れている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・コンビニ業界では、タスポ効果が薄れてきている。また、景気底打ちが報道されるほどには、労働人口ひいては販売数量は回復していない。主力の米飯類の売上は、10%以上も前年を下回ったまま、回復の兆しが見えない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・6月中ごろから値引販売をしているが、メーカーが目新しい商品をあまり出していないため、客に勧めにくい。客単価も低くなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているが、成約には結び付いていない。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・インテリア、建築関係は住宅が伸び悩み、企業の設備投資関係のオフィスビル、工場等もまだ新築工事が出てきていない。
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数の落ち込み幅は縮小しているが、客単価には改善がみられない。低価格メニューの注文が相対的に多い。
スナック（経営者）	来客数の動き	・企業等ではボーナスが出始め、例年ならば売上が増える時期である。景気は底を打ったとの報道もあるが、実際には給与、ボーナス共にカットされていると聞く。個人消費が落ち込んでいることに加えて、交際接待費は真っ先に削られる部分であるため、繁華街では良くなる材料がなく、人出は全体的に減っている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当ホテルの半径25キロ以内に100万人が居住しているが、昼食、夕食の来客数は75～80%と、動きが非常に鈍くなっている。外食を控える傾向はまだ続いており、改善していない。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、例年以上の受注があり、一時期の景気後退感も払しょくさせるかのようであったが、ここ1～2週間は、販売量が伸び悩んでいる。原油もじわりじわりと高くなり、円安傾向へと傾くと一気に燃油サーチャージの復活が予想される。ボーナス商戦で多少は動くかと思うが、現状としては悪化の傾向にある。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの発生以来、客の動きは鈍い。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・品質よりも安価なサービスを選択する客が増加している。
通信会社（開発担当）	それ以外	・電話の光回線への変更が進んでいるため、メタル回線の需要が減少している。
パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・前年同月比で、売上、来客数共にかなり減少してきている。来店間隔もかなり伸びている。
理美容室（経営者）	来客数の動き	・徐々に暑くなり、来客数は増えるはずであるが、少ない。

		設計事務所（職員）	お客様の様子	・訪ねてくる営業の方などの意見を聞くと、景気の良い話は全く聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・少しではあるが、客からの問い合わせが増えてきている。ただし、内容はまだ今一つである。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・足場施工やクロス貼り施工の業者等から他社の状況を聞くと、次の仕事の予定がなくなっているとのことである。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費、購買の状況は、全く良くなっていない。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・昨今は高額品が売れない状況にあったが、このところは百貨店の売上の基礎となる店頭売上が大幅に減少している。買い控えによる影響もあるが、来客数が前年同月比68%となっていることが大きい。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は一段落したものの、販売量は依然として最悪である。お中元の早期受注に対して割引を実施しているが、受注量は大幅に減少している。この地域には製造業者が多く、客自身の仕事の受注量も前年同月比1～3割に落ち込んでいると聞いており、その影響がみられる。お中元の落ち込みをカバーすべき高額商品も売れておらず、今月も2けたの落ち込みである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・大型店の広告単価は、考えられないくらいの小売価格を出してくる。取引業者の問屋に聞いても価格破壊であるとのことである。景気は最悪ということがそれによってよくわかる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕入れに来る中小の小売店では、客の来店頻度がかなり減っているため、売上も減少している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・予想していたより悪く、来客数、客単価共に大幅に前年割れである。冬のボーナスが発表されてそれが夏よりも好転していない限り、本格的な回復はない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の動きは、非常に悪くなっている。
		その他専門店【貴金属】（店長）	競争相手の様子	・同業者の会合では、消費の冷え込みによって街には活気がなく、上半期の販売量、販売額は共に最悪になると報告されている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全く町の中に客が出て来ない。帰宅時間でも人通りがない。商店街でこの様子なので、他のところではもっとひどいのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者が、2軒も廃業している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は前年同月比1割減となっており、宴会の売上も同じく2割強の減少になる。4、5月と比べても、今月が一番厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客数は、4月以降激減している。宴会の問い合わせ件数も減少している。
		その他レジャー施設【劇場】（職員）	販売量の動き	・割引料金を設定しても、販売量は伸びていない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、景気は良くない。定額給付金が給付されたようであるが、無駄遣いはしない様子である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・ゼネコン（総合建設業者）ではない工務店が、かなり廃業している。支払いができるうちに廃業している様子であり、倒産ではないものの、状況はかなり悪い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・全体としては、先月以降横ばいになっている。ただし、ハイブリッド車関連の電池材料を製造する客先からの受注が好調である。
		電気機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連、情報関連での在庫調整が一段落し、微増ではあるものの受注量は回復傾向にある。 ・得意先の在庫調整の完了に伴い、生産量も回復している。数か月前は月数日程度の工場休業日を設定せざるを得なかったが、現在はハイブリッド車効果もあり、残業が発生するまでに至っている。
変わらない	紙加工品【段ボール】製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きは、変わっていない。	

パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は少しずつ良くなってきているが、全体的に見ると、まだまだ変わっていない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、今年1～5月における前年同月比30%減の落ち込みから、変わっていない。
化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・政府が様々な経済対策を打ち出しているが、現時点では目に見える効果は現れていない。
一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず設備の引き合いもなく、受注もない状態が続いている。取引代理店やユーザーでは資金繰りが苦しいところが増えており、売掛金の回収がスムーズにいかないことも増えている。
一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注額は、3か月前と比較して国内向けがマイナス20～25%、全体ではマイナス20%弱となっている。操業度は、マイナス30%と、依然として厳しい状況が続いている。
電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・生産調整に伴う減産は一段落した様子であるが、新規投資に対する意欲は相変わらず低い。デフレ圧力も強く商品単価が落ちているため、価格に対応できる体力がない企業では、厳しい状況が続いている。
電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・当業界では、経済対策でかなりの予算が付いたため、明るい兆しが見えている。
輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注動向に変化は見られない。
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・2月と比べると売上は多少伸びているが、ピーク時と比べれば4割程度の売上となっている。黒字が出るほどの売上には全く至っていない。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業では、受注競争がし烈であるため、ほとんどの案件で必要な利益が確保できない状態が続いている。現時点では、先が全く見えない状態にある。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大手荷主による運賃の見直しが頻繁になっている。輸送品質の面もあるが、実質的には運賃の値下げが目的である。現行運賃の値下げに応じない場合、取引を継続できない厳しい状況となり、輸送量自体の減少以上に経営を圧迫する要因となっている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物1点当たりの取扱重量は徐々に軽くなっている状況で、大きな生産に必要なロットの荷物が動かなくなっている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際航空貨物の動きは、依然として厳しい。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の動きは、発送、到着共に少なくなった状態で止まっている。
通信業（営業担当）	取引先の様子	・依然として、厳しい状況は変わっていない。ただし、客との会話の中では、ニュースで報道されているような緩やかな回復基調に入ってきているというニュアンスを感じることもある。
金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの状況は、ハイブリッド車関係は良いが、全体として回復したとは言えない。客からは、一時多少回復したが、また暇になりそうだと話を聞いている。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・受注量は自動車関連を中心に戻りつつあるが、落ち込み前の7割程度の水準である。利益が出るような状況にはなく、人件費を中心とした固定費の削減によって耐えている状況である。しかし、人件費の削減は、個人消費に与える影響が大きい。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注量は今年に入って減少し始め、3か月ほど前からは底ばい状態となっている。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業は少しでも安価な制作会社を求めているため、受注できるとしても、従来の金額では納得してくれない傾向にある。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は、減った状態が続いている。

	会計事務所（職員）	取引先の様子	・4、5月は、中小企業では特に建設業、製造業の受注が減少して大変であった。6月に入り、受注は少し改善されているようであるが、受注単価は低い。鉄筋、鉄骨等の原材料価格は昨年のピーク時と比べると半値近くにまで下落しており、受注単価にも影響が出ている。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・引き続き、雇用調整助成金の受給申請を行う事業所がみられる。休業できない事業所でも売上が減少しており、今月申告の法人も赤字ばかりである。これ以上には下がりようがないところまできている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・ボーナスは、平均すると前年同月と同じである。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・先月と比べると、物の動きは確かに良くなっている。ライバル企業でも、利益が出るまでには至っていないものの、やや良くなっている。取引先でも5～6割に回復しており、7割まで回復している所もある。しかし、いずれにしても利益が出るまでには至っていない。
やや悪くなっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・不況の底が見えてきたとの観測もあるが、化学、食品といった生産財の企業ではまだ底は見えていない。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、前月と比べて5～10%ほど減少している。年初に比べると横ばいに近付いてはいるが、新規の商談に関してはまだ厳しさを増している。
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量が少ないためもあり、値引き競争が激化している。安値受注の話が交錯しており、適正価格が分からなくなっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、昨年の11月以降5月までは、減少が続いていた。6月はほぼ横ばいになっており、底打ちした感がある。しかし、単価はまだ低く、非常に厳しい状態が続いている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・案件の見積条件が悪化している。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送量は、消費財、生産財のごく一部で上向きになっているものの、全体としては前月比5%ほどのマイナスとなっている。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・空室率が増加している。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の多くでは、従業員へのボーナス金額は前回実績よりも低くなっている。また、顧問料の減額を要請する企業が散見される。
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・大手家電メーカーがある工場付近では住宅に関する正社員の給与がなくなってしまった反動で、正社員が30代になれば買うとの話がなくなり、一挙に住宅市況が冷え込んだと聞いている。派遣切りにより外国人も切られ、賃貸事業も激減している。住宅に関する需要は、当地域では総崩れである。
行政書士 その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが少ない。 ・受注量の減少は、とにかくひどい。売上は前年度の5割ほどしかない状態である。	
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して売上はわずかに3%の増収となり、経常損益は21%ほど改善されたものの依然として赤字体質に変わらないのが実情である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、販売量共に、前年割れが続いている。引き合い件数も、減少傾向にある。
	建設業（営業担当）	それ以外	・受注量の減少により、1週間あった仕事が3日に減ったり、なくなったりしている。作業員が現場に出ないため、場内の作業をしていることが多く見受けられる。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年同月比は、3か月前は24.1%減であったが、今月も同31.6%減となり、落ち込みが大きくなっている。
	通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・自動車関連の企業で残業が減ったため、収入を補うためにパート等で働く人が見られる。
雇用関連	良く なっている	-	-

やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・自動車関連では、一次部品メーカーからの受注は依然として凍結されたままであるが、自動車メーカーからの求人数は回復している。コールセンター関連や大学関連などからの引き合いも増えてきており、底打ち感が出始めている。
	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣先企業では、研究開発の需要が若干ながら出てきている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・目立って良くなっているはないが、求人数は前年と比べて増加している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、わずかながら減少している。また、求職者で採用される者が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業による雇用調整を実施してきた企業の一部から、仕事量が増えてきたとか、来月くらいから休業を実施しないといった声が聞かれる。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・現在のところ、引き続き求人はほとんどない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・早期退職など、会社都合による求職者の登録件数が増加している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は落ち込んだままで推移している。企業では経費削減が浸透しており、現状の人員で対応している。そのため、新規採用の減少傾向が続いている。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・在庫調整は一巡したとの報道もあるものの、景気の底入れを現場で実感できる話は今一つ少ない。昨年秋の海外の大手証券会社の破たん以降、慎重さが続いているとの見方もある。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・製造業派遣業界では、下げ止まりの傾向にある。中小企業では緊急雇用安定化助成金を受給しつつ、現状を乗り切っている。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・中小企業緊急雇用安定化助成金を活用して雇用調整を行う企業が増加しており、新規求人数の減少幅が大きくなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の景気の不透明感から、求人数はまだまだ減少傾向にある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、過去最低となっている。今後の求人数の増加についての情報もほとんどなく、厳しい状況が続いている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、就業者数共に引き続き増えている。
	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数には、下げ止まりがみられる。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大手企業では求人を絞っている。中小企業の採用意欲も、極端に悪くなっている。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・4月以降、求人広告量は減少し続けている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の在庫調整はある程度進んでいるようであるが、求人意欲は乏しく、新規求人の開拓は困難を極めている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比52%減少している。特に製造業では62%減少しており、うち輸送用機械機具製造業では82%の減少になっている。
悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・グループ内の運送部門の売上は、前年同月比80%台となっている。また、派遣事業でも求人企業の減少に歯止めが掛からない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人広告件数は、前月比で80%、前年同月比では30%台にまで落ち込んでいる。