

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）	お客様の様子	・消費不況は少し緩和され、消費も少し増えてきているので、回復基調にある。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車購入時の減税及び補助金の影響が大きい。
	やや良く なっている	一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で15～20%増えている。リサイクル書店にとっては、今は追い風になっている。
		百貨店（仕入担当）	販売量の動き	・全体の販売量の前年同月比は若干上向いてきている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・季節商材が売れている。
		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の効果により、テレビ、DVDの販売量は、前年同月比で50%を上回る勢いで伸びている。一方、エアコン、扇風機の季節商材は前年同月を大きく下回っている。全体としては、若干良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の話によると、仕事、残業が増えて、給料も増えているとのことである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカーの購入補助金と減税の効果もあり、販売量は増えている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・バラエティギフトなどの不要不急品に対する消費意欲が、にわかに見受けられるようになっている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・単価の低下傾向は変わっていないが、販売量は少しずつではあるものの上向きかけている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・法人客の動きは相変わらず良くなく、団体の宿泊、日帰り宴会が落ち込んでいるが、個人の宿泊は予想以上に伸びており、来客数は前年同月を1割以上も上回っている。ただし、低単価が多いため、売上は微増にとどまっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は少し戻ってきているが、競争が厳しいため、単価を確保できていない。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5、6月は、新型インフルエンザの影響があり大変であった。7、8月はまずまずの成績である。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・7月後半以降特に土日に雨が多く、レジャーや若者の動きが悪かったため、利用者数は例年よりも少なくなっている。また、高速道路料金引下げの影響が、お盆を中心に、駅から利用する客も例年と比べて少ない。	
	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・夏休みの入場者数は、前年同月を確実に上回っている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ならばお盆の帰省期の売上は1年間で最も多いが、今年の販売量は前年同月の92%ほどであり、例年に比べて若干悪い。特に例年ならば土日の売上が増えるのに対して、今年は平日でも土日でも売上は変わらない。
		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対象商品の動きは良いが、全体の動きはあまり良くない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・お盆の売上はまずまずであったが、余分な物を買わない風潮は依然として根強い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・個人経営の飲食店の新規開店の問い合わせが少し入ってきている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザで世間は騒がしく、マスクの過剰報道もあって、マスクや手洗い用消毒剤の売上が増えている。品切れ気味であるため、今後は供給に合わなくなる可能性もある。
一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・来客数は相変わらずであり、客単価も依然として低い。	
一般小売店〔食品〕（経営者）		販売量の動き	・売上は、過去2年間の同月と比べて15%ほど増えている。その最大の要因は、気温が過去2年間と比べてかなり低かったことである。例年ならば、気温が上がる夏場には、パン、ケーキ類の売上は減少する。ただし、少し前からの天候不順により、レタス、キャベツ、キュウリ、トマトなど、価格が2～3倍になっている原材料が多いため、売上の割には厳しい。	

一般小売店〔惣菜〕(店長)	販売量の動き	・担当する店の客は比較的年配が多く、ある程度の貯えがある人が多いと思われるが、それでも最低限の買物で済ませようという傾向はまだ続いている。
一般小売店〔書店〕(営業担当)	単価の動き	・来客数は減少しておらず、新型インフルエンザ等の影響も感じ取れない。ただし、客単価は確実に低下し続けている。クリアランスセールが当たり前という考えが浸透している。
百貨店(企画担当)	販売量の動き	・6月にクリアランスセールの一部を前倒しし、売上増となった反動により、7月の売上は前年を下回っている。6、7月を合算すると5月と同水準であり、景況感が大きく上向いたという印象はない。来客数が低水準である一方で、カード顧客を中心に購買率は上がっており、営業成績は何とか踏みとどまっている。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・例年と比べて涼しかったこともあり、客との会話ではプールや海などに外出するという話題は少なかった。そのため、水着などの夏期商材の売行きが良くない。
百貨店(売場主任)	来客数の動き	・お盆の時期は例年ならば家族連れでにぎわっていたが、今年は来客数が減り、暇である。子供向けの祭事のめい少し忙しい様子であるが、その客は売場に流れて来ていない。紳士フロアでは、平日の夕方に少し客が入ったかなという感じであり、来客数は少ない。
百貨店(企画担当)	販売量の動き	・例年ならば7月からセール商戦をスタートさせていたところ、今年は売上不振対策として、4月末からセールを展開している。この前倒しの影響により、例年は8月に一定の売上を確保するセール商材の動きが、今年は鈍い。取引先も製品作りに慎重になっているため、初秋商材の品数は非常に少ない。その結果、魅力ある品ぞろえは実現できておらず、売上はここ数か月と変わらず低迷状況にある。
百貨店(販売担当)	お客様の様子	・前年同期と比較すると客の購買に勢いはないが、何かを買いたいというニーズは決して小さくない。新しい物、トレンド物に対する購買意欲は、商品を手にする頻度や人数を見ると、改善の兆しがある。ただし、価格に対する厳しさは変わっていない。また、単価の低下は継続しており、値札を見ずに購入する衝動買いもほとんどない。
百貨店(販売担当)	お客様の様子	・6、7月はボーナス需要もあり、景気は若干上向きになってきたと感じたが、今月は一転して財布のひもが固くなり、3か月前の状況に戻っている。また、秋物の立ち上がり時期にあるが、例年と比べて新作の動きは鈍い。天候不順で夏の到来を感じるのが遅く、季節のメリハリがなくなってしまったせいもあるが、どの百貨店も8月末までセールを継続していることが影響している面もある。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・8月の消費、景気は、相変わらず良くない。スーパーも良くないが、昼食に出掛けるイタリア料理店、寿司屋、フランス料理店等でも、精一杯努力しているにもかかわらず、売上は悪い。そこで働くパート、アルバイトの労働時間が短縮されているため、収入が減っている。中小企業の景気は、全体的にはまだまだ良くない。
スーパー(店長)	販売量の動き	・必需品の販売量は変わらないが、それ以外の物が動いていない。また、単価はまだまだ低下している状況であり、売上は非常に厳しい状況にある。単価が安いにもかかわらず、客当たりの販売点数は伸びてきていない。
スーパー(店長)	単価の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、前年並みである。しかし、単価の落ち込みが相変わらず大きい。
スーパー(店長)	単価の動き	・販促強化により来客数はなんとか維持しているが、客単価の下落は以前と変わらない。
スーパー(店長)	単価の動き	・客単価、商品単価等は、一段と低下傾向にある。第3のピールの100円販売や野菜価格高の中での緊急値下げなどが低単価化を促進しており、利益を圧迫している。また、冷夏によって、衣料品の売上は前年同月比70%となっている。
スーパー(店員)	来客数の動き	・日中は暑いのが、来客は朝と夕方に集中している。夕方に値引き商品を買って行く客がかなり多くなっている。

スーパー（営業担当）	単価の動き	・売上の前年同月比は低下傾向が続いており、なかなか上昇してこない。価格競争の激化により、単価が上昇してこない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数、単価共に悪化が続いている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・夏物はほとんど動いていない。回復している部分もあるが、ほとんどの客はまだ回復していない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が少なく、前年と比べてエアコンの販売が不振である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年同月と比べてほぼ半減しており、受注台数も約3分の2に落ち込んでいる。特に最終週は、総選挙の影響のためか、客の動きは全くない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月の来店客は、確かに増えている。ただし、競合も多くなっている。既存客も、色々と検討の幅を広げている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売状況は、営業所によって、また営業マンによって非常に差があり、景気の動向は把握しにくい状況にある。
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・最近少し新車が売れているためか、中古車も動き出している。物が出てくれば購買意欲も出てくる。若干、動き出してきている。
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台数は、4月から始まったエコカー減税や環境対応車への買換え補助金政策の浸透によって好調に推移してきたが、年度内納車ができなくなり、大きく落ち込んでいる。しかし、ハイブリッド車以外の減税等の対象車の販売は、前年同月比でプラスで推移している。全体的には、前年の数字は確保している。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・特売日などの客が購入する日とそうでない日の違いが鮮明になっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・悲観するほどの悪化傾向にはなく、来客数は前年並みである。
都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・客の間でも景気の回復感は少しずつ出てきているが、購買力が増えるまでには至っていない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の大型連休に旅行を計画する人が増えてきている。その一方で、新型インフルエンザの急拡大に伴う旅行の取消しも目立ち始めている。不安定な要素が多いため、取扱量は横ばいになっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の飲食店関係の客を中心に営業しているが、3か月前と比べると、低い水準で変わっていない。ただし、ここ1、2年飲食店関係の客は減っており、前年同月と比べると今はずっと悪くなっている。深夜の人出も少なく、終電を過ぎるとほとんどまばらとなり、タクシーのほうが多い様子である。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・客の低価格メニューへの移行は進んでおり、節約志向は完全に定着している。
通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・転居に伴う光回線の申込は増えているが、販売量は以前と変わらない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売動向に変化はない。
通信会社（開発担当）	それ以外	・電話回線のメタル回線から光回線への契約変更の増加が続いている。その一方で、他事業者に流れる件数が増えている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・1か月間の入場者数はやや低調であるものの、1日当たりでみると、天候が良ければ多くなっている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数は、全体的にみると好調である。ただし、山間地にある避暑地のゴルフ場の入場者数は、天候不順によってやや減少となっている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・例年お盆までの時期にはかなり忙しくなるが、今年は客の来店間隔が長くなっているため、それほど混み合うことなく通常の時期と変わっていない。
設計事務所（営業担当）	それ以外	・ボーナスのカット、減少が大きく影響している。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・お盆休み後の客の動きに期待していたが、動きはあまりない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数は、横ばいである。

	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・住宅建築のための土地購入意欲が低下してきているため、新築住宅の購入にはつながらない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年ならばお盆の帰省客の繁忙期であるが、販売量は完全に減少している。その要因は3つあり、消費マインドの低下、高速道路料金引下げの影響と新型インフルエンザの流行である。駅や空港の売店の売上は、大幅に減少している。天候不順により、水ようかんなどの夏期商材の売上も大幅に減少している。
	一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・食品業界では不況の到来も遅れるが、回復も遅れる。低価格志向はまだまだ続いている。また、中元期の始まりは年々早くなっているが、今年は突然終了した感がある。
	一般小売店[自然食品](経営者)	お客様の様子	・値段が高い商品は、一部の固定客を除き手を出さない。値段が安い物が売れていて、比較的値段が高い果物などは全く動かない。
	一般小売店[贈答品](経営者)	それ以外	・冷夏、夏のボーナスの減少と余剰資金の減少によって、贈答品店への来客数が減少していることに加えて、買上単価も低下している。夏物はたくさん売れ残っている。客は付き合いの範囲を狭くしており、財布のひもは固くなっている。
	百貨店(外商担当)	販売量の動き	・例年ならば夏物を最終処分する月であるが、天候不順というマイナス要素が加わり、夏物衣料はさっぱり動いていない。
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・例年ならばお盆前の決算棚卸でセール品の取扱いを終了し、プロパー商品に移行していたが、今年は景気動向が厳しい影響で、9月1日までセールを延長している。その結果、色・デザインのバリエーションが少なくなったセール品と、品ぞろえが少ないプロパー商品との間でつぶし合いになっており、全体としてブランド品の売上は前年同月の80%に届かない見込みである。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・客の小売店では、天候不順等々により、売上は相当落ち込んでいる。ただし、悪くなる度合いは若干弱まってきている。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で3.6%減少している。お盆期間中の売上も、前年同月比で3.8%減少している。
	コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・客単価の低下よりも、来客数の減少による影響が大きい。客は明らかに来店を控えようとしている。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・清酒の冷酒、吟醸酒の動きは例年より良くなっているが、主力のビール類など飲料水の動きが非常に悪く、全体の売上は前年同月比で10%ほど落ち込んでいる。
	コンビニ(エリア担当)	それ以外	・売上は前年同月を大きく下回っており、必需品以外は購入しない傾向が継続している。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・前年同月と比べて単価は30円低下し、売上は10%減少している。下げ止まりはまだ感じられない。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数、客単価共に5%ほど低下しており、売上も落ち込んでいる。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・明るさがなく、底はまだ見えない。
	家電量販店(店員)	単価の動き	・エコカー減税等により新車を購入する人もあるが、家電業界では、価格競争によって単価は低下しており、また客の購買意欲が低く財布のひもが固いことに伴って販売量も最低限となっている。
	乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・減税や補助金のおかげで持ち直してきているが、1台当たりの利益は減っている。これは、減税対象の車がコンパクトカーや値引き競争が激しいミニバンに多く、利益の出る大きな車は売れていないためである。この傾向は月を追うことに強くなってきている。
	住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・建設業界では、持ち家住宅、分譲マンション、賃貸マンションを始めとして、公共建築物でも民間建築物でも減少または見直しが続いている。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・土日の来客数、客単価の落ち込みはやや小幅になっているものの、平日の客数、客単価の動きに改善がみられない。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・一部の消費者は景気に左右されていないが、半数程度の客は今後かなり景気が悪くなると考え、すべてに対して慎重になっている。

	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行業界が1年間で最も活気の出る時期であるが、今年は帰省する人の切符の手配も含めて、来客数が少なくなっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・お盆休み中の出費に加えて、9月の大型連休での出費も考えて、客はこの時期の消費を抑えている。
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数はやや減少している。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば繁忙期であるが、お盆だからと髪を切りに来る人は少なくなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・5、6月も悪かったが、今月暑さに加えて前半は雨が多かったため、客足は遠のいている。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	単価の動き	・新JIS規格準拠の介護用ベッドの新製品を各社が発売し、仕入原価は1.5倍に高騰しているにもかかわらず、レンタル市場の貸与価格は依然として下落傾向にある。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・営業マンや施主から話を聞いてみても、景気が良い話題は出てこない。
	設計事務所（職員）	来客数の動き	・来客数の推移や客の予算の様子などをみても、まだまだ引き締め感がある。改築、新築共に、受注が増える様子ではない。
悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・末端では厳しい状況がまだ続いている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・頻発した地震や総選挙のためか、客からの家具の発注は減少している。5、6月にはやや持ち直した感じもみられたが、ここにきて再び下降線をたどり始めている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・お盆の時期は例年どおりの来客数と売上があったが、お盆前後の来客数は少なく、客単価も低かったため、販売量は伸びていない。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・客はどの店であれ安い物だけ買って行く状況にある。定番商品は動いておらず、特売商品だけが動いている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量の減少に加えて、来客数も減少している。また、客の買い控え等によって、客単価の低下も顕著にみられる。
	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前年のタスポ効果の反動と冷夏の影響により、販売量は前年同月を10%近く下回っている。回復している分野は見当たらない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来年のために夏物を安く買おうという客はほとんどいなくなっており、お盆過ぎには秋物しか売れなくなっている。
	その他専門店 [貴金属]（店長）	販売量の動き	・個人消費は冷え込んでおり、売上は低迷している。毎年客単価は前年を下回っており、最悪の状態が続いている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の月当たりの来店回数が激減している。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候不順のためか、ビールを飲みに来店する客がかなり減っている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ある程度の落ち込みは予測していたものの、来客数はそれ以上に減少しており、売上は前年の半分ほどになっている。このような落ち込み方は初めてである。ボーナスの減少と、休日が多かったことが影響している。
	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・インターネットによる宿泊販売では、料金を少しでも上げると、反応は極端に無くなる。値引き合戦の状況にある。宴会部門でも、忘年会の引き合いが無い。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・月に1回来店していた客が、2か月に1回、3か月に1回と来店間隔が延びている。
	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話題はない。客は安い理容室にどんどん流れている。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の事業者でも、広告を出しても全然反応がない様子である。	
住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・今月は特に、大きな建築やリフォームの検討の際に、客は政局が不安定なので2～3か月様子を見ようということになって、契約にはなかなか至っていない。	
企業 動向	良く なっている	-	-

関連	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから、受注量が増加しているだけでなく、受注の種類も多くなってきている。客層が広がってきている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業からの設備の引き合い件数が増え、内容も具体的な案件が増えてきている。ただし、まだ受注には至っておらず、利益が出る状況にはほど遠い。
		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	・受注量は回復傾向にある。ただし、開発案件は予算が抑えられているため、依然として厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各メーカーの在庫量が減少しており、少しずつではあるものの、上向き傾向にある。
		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	・今月は稼働日数が少ないため売上は伸びていないものの、9月の売上は今月と比べて増加する状況にある。ただし、前年の好調期と比べると、6割程度の売上しか確保できないため、利益はまだ出ない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年の8割程度にまで戻り、単月ベースでは黒字化も見えてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカーからの物量は、徐々にではあるものの回復してきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物は、緩やかながら改善の兆しがある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー系の取引先では、労働時間が少し増えているという話を耳にする。ただし、全体的にみると、残業や夜勤がないなど労働時間は短くなっており、生活は苦しい。一部の人のみ、景気が少し戻っている。
		変わらない	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
出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子		・主な取引先である飲食店の景況は、やや改善した感がある。ただし、地域によって差がある。	
化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き		・GDPの前期比がプラスに転じたとの報道があるが、身の回りでは変化は感じられない。	
窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き		・従来は製造コストに占める割合が低くコストカットの対象にならなかった当社製品が、景気低迷のなかでその対象になってきている。取引先は、値下げ依頼をするだけでなく、インターネット等で新規の取引先を探したりしている。	
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き		・底にあった6月と比べればわずかに良くなっているものの、7、8月の販売量は横ばいかやや減少という状況にある。売上は、前年同月比で50%程度しかない。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・主要市場である電機、自動車分野は、今年1～3月期が底であり、6月には前年11月の水準にまで回復している。しかし7～8月はやや下振れしており、回復は実感できていない。	
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・業界には景気対策の補助金が流れているはずであるが、受注状況を見ると、それほど恩恵は受けていない。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・不動産業のモデルルームへの来客数は増えつつある。ただし、多くの人が最初から値引きを要請しており、利益は出ない状態にある。	
建設業（営業担当）	取引先の様子		・取引先では、仕事がある企業とない企業があり、一概に良いとはいえない。業種によっても、まだまだ変化はない。	
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き		・一般雑貨の輸送量は、依然として前年同月を10%以上下回っている。	
輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き		・売上で見ると、3か月前の前年同月比がマイナス32.7%であったのに対し、今月はマイナス32.0%であり、ほとんど変化はない。	
通信業（営業担当）	取引先の様子		・客のコスト削減意識は依然として強く、投資に対して積極的になっていない。	
金融業（企画担当）	取引先の様子		・地域の主力産業である自動車関連企業の売上は、相変わらず芳しくない。仕事量は、一時期と比べれば増えてきているものの、相変わらずあまりない状況が続いている。	

	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1、2か月間の売買物件数は、変わっていない。	
	不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・売れ残りの分譲マンションの在庫は確実に減少しているが、大幅値引きが前提となっており、販売が好調に推移しているとは言いがたい。依然として、販売希望価格と契約価格との間には大幅な乖離がある。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告出稿量はそれほど変わっていないが、素材等の面で価格を下げているため、まだまだ厳しい。	
	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、2けたの減少が続いている。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・顧問先の運送業者の貨物の荷動きは、相変わらず悪い。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先の売上は、全く伸びていない。極端に減ることはなくなっているが、上向いてこない。	
	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	・前月までと比べれば注文量は多少増えてきているが、それ以前の落ち込みをカバーするほどではない。また、継続的な注文がまだ発生していない。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・取引先企業は、設備投資にはまだ着手できない状態にある。生産量は前年の80%に近付いているが、外注に関してはまだ慎重である。親会社からの値下げ交渉も、既に始まっている。	
やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の引合件数は必ずしも減っていないが、提示される価格が低いとため、受注すべきかどうか非常に悩ましい。基本的に仕事量が少ない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・足元の売上、操業度は、横ばいである。しかし、主力製品の受注は、3か月平均で約30%減少している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・競争によって、前月以降受注量が減っており、売上も減少している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・お盆明けから、会社間の荷物量が減ってきている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・第一四半期の結果が悪く、今年度の下方修正を行っている。全国的にみても案件が減少しており、単価の引き下げが行われている。	
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	・売上の前年同月比は50%弱となり、赤字体質が続いている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が下げ止まる気配はなく、販売価格の低下が続いている。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績や資金繰りが悪化しており、ボーナスカット、人員削減等が行われている。	
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・雇用の不安定が残っているため、住宅の売行きは極めて悪い。郊外の利便性が悪い地域ほど、地価の下落は著しい傾向が続いている。高齢化が進む団地では投げ売りが始まっており、歯止めが掛からない状況にある。	
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（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣社員の契約終了数は、3か月前と比べると少なくなっている。少しずつではあるものの、研究開発のアウトソーシングの需要も出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・自動車関連企業による主に非正規雇用の人員調整は、9月末で一段落する可能性がある。ハイブリッド車の好調により、一部企業の売上は増加している。今年1～3月期で底を脱しているとの話を耳にする。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は若干増加している。ただし、総選挙関連のものであり、景気の回復とは直接関係がない面もある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と同じく、求人への動きはほとんどない。悪い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・正社員採用の案件は少なく、人材あつせんの成約は不調である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人元では例年よりも人件費を抑えているため、求人数は減少している。
人材派遣会社（営業担当）		雇用形態の様子	・非正規雇用に慎重な企業は、圧倒的に多い。	

	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は、前年同月の40%程度の低水準が続いており、回復の兆しはまだない。自動車メーカーによる人員削減や、工作機械メーカーを始めとする値下げ依頼等も継続している。全体的に厳しい状況は継続している。
	アウトソーシング企業(エリア担当)	周辺企業の様子	・自動車関連では、一部の工場に限定されるものの、派遣業は若干持ち直しの兆しがある。ただし、全体的には、現状維持である。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数の増加率は、前年同月比で高くなっている。
	職業安定所(職員)	採用者数の動き	・求人数は、前年同月比30%強の減少で推移している。ただし、就職件数は若干の減少にとどまっている。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・有効求職者数はやや減少しているものの、就職者数は微増している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は低水準で推移している。自動車関連製造業で多少上向きの話が聞かれるものの、全体的には新規雇用するには至っていない。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・新規注文、追加注文共に、微増となっている。しかし、注文に占める正社員募集の割合は13%であり、内容は厳しい。
	民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・求人数は底を打っているが、その後は横ばいが続いている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・春に新卒採用を抑えた会社が追加募集するなどの動きも出てきているものの、回復しているとはいえない。
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	・お盆休み以降の新聞広告の求人数をみると、底を打った感はまだない。
	職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人数の減少幅が拡大している。また、雇用保険受給者数は大幅に増加している。5月の新規求人数は前年同月比19.3%減、雇用保険受給者数は同78.6%増、6月の新規求人数は同23.7%減、雇用保険受給者数は同89.3%増、7月の新規求人数は同24.8%減、雇用保険受給者数は同74.3%増となっている。
悪くなっている	新聞社[求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・製造業の求人数は、前月と変わらず極めて悪い。特に西部地域では、前年同月の15%程度と大きく落ち込んでいる。製造業では、受注量が少ないためか、夏休みの期間を例年以上に長く設定している。