

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（営業統括）	・テレビ販売の余波で、4月前半の売上はテレビが支えることになる。次の主役が見付からない状況ではあるが、12月末のエコポイント対象品購入締め切りまでは、継続した販売実績を見込める。景気の持ち直しから雇用情勢が改善に転じてくれば、消費に対する消費者の意識が大きく変化してくると考え、期待している。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・4月1日から新しいネットでの宣伝を始めるので、それに合わせて営業を行う。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・消費者マインドはそんなに高くは無いが、ここ数か月続いている安定基調は意外と底堅いようである。これで気候が良くなってくると良い数字が出てくるのではないかと少し希望を持っている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エコポイント制度が継続したことや、来年からの地上デジタル放送への切替えでテレビの買換えが多くなる。ただし、洗濯機、冷蔵庫などの白物家電は全然売れていないため、厳しい。
		百貨店（広報担当）	・客の声やニーズから生まれた新しいライフスタイルの提案や、様々なオケージョンニーズに対応した商品に動きがある。今後も新しい提案の連打を予定しており、百貨店らしさを取り戻していく。
		百貨店（営業担当）	・子ども手当をはじめとする各種給付金の金額や申請、交付日等が現実化してきており、消費者心理も財布のひもと同様に若干緩む。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数、購買客数、単価、いずれも伸長傾向にある。商品、顧客購買動向から、新しい商材をただ投入するのではなく、売れた商材に対して何が必要かを仮定し、プラスアルファの訴求を行えば、今後の好転も望めると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・ここ数か月、売上や客数の伸びが前年よりかなり良くなってきているので、上昇傾向である。
		コンビニ（商品開発担当）	・高品質、高単価の物が少しずつ売れ始めている。
		衣料品専門店（営業担当）	・近隣の駅ビルがリニューアルし、ミセス向けの店がすべて撤退したため、当店で客が流れてきている。客に喜ばれる価格の品ぞろえ、コーディネートで提案、客単価、来客数等、今後も上向くと見込んでいる。売れ筋や価値ある商品を仕入れることが1番であり、販売員、販売、レイアウト、打ち出しなど、やるべきことを続ければ数字は上がってくる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・大手の家電量販店が立ち並ぶ地域のため、テレビの買換えなどで一時的に買物をする人が増える。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	・映画、テレビの3D化に伴い、ゲーム機も3Dに対応した物を発売予定である。これはかなり画期的なことであり、歓迎して今か今かと待ち受けている状態である。ただ、すんなりユーザーに受け入れられるのか、コンテンツ会社の力量が試されていると感じている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・子ども手当の支給が始まれば若干消費に回って来るので、今よりは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・以前はネット経由で安い宿泊料金を出してもなかなか埋まらなかったが、今年に入ってから客が割安な料金プランを待っているようで、すぐに反応がある。相変わらず先の予約は前年より弱い状況だが、ビジネス出張は増えつつある。レストランは土日を中心に個人客のお祝い等の予約が前年比で3%程度多くなっている。宴会も企業主催のパーティ案件が前年同時期より多く、問い合わせの電話も多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	・新政権になって、やっと子ども手当や高校授業料無償化といった具体的な政策が取られてきている。客が少しは時間とお金の余裕が出てきたようで、来店数もぼつぼつ増え、電話等も掛かってくるようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	・電話受付件数の伸びが確かに感じられるので、先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・国内団体旅行は前年の数字を大きく上回っている。問い合わせの内容から、直近の予約も見込めそうである。
旅行代理店（支店長）	・6月の動きはまだないので分からないが、5月は比較的順調に予約が入っている。		

	通信会社（総務担当）	・3月は引越時期で契約解除件数のほうが多いが、4月以降は転居者の加入が期待できる。また、地上デジタル放送完全移行まで1年となり、本気で対策に取り組む人も多くなる。
	通信会社（営業推進担当）	・地上アナログ放送の終了に向けて、家電の購入からアンテナ、ケーブルテレビ対応まで、何らかの出費を決断する世帯のすそ野が広がる。
	ゴルフ練習場（従業員）	・4月は天候も良くなりゴルフシーズンとなるので、来客数等売上も良くなる。附帯するレストランの宴会等の予約も入ってきてるので、やや良くなる。
	ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約が前年同時期に比べ若干増えている。
	パチンコ店（経営者）	・5月ごろには気候も良くなり、人気のある機械も出そろうので少しは良くなると期待している。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・プロ野球が開幕し、テレビ中継などを目にする機会が増えると、関連商品、サービスに対する客のニーズが一段と高まる。
	住宅販売会社（従業員）	・株価が堅調になりつつあるので、マンション購入マインドが上昇する。
変わらない	商店街（代表者）	・春物を求めて来る客は安くて良い物を求めており、そのような商材を仕入れるのは大変なので、非常に難しい環境になっている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・しばらくは現在のような状態が続く。デジタル家電は消費者には難しいことが多いようで、問い合わせも多い。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・同業者や商店街の役員に話を聞くと、大変悪いという話ばかりであり、全体の景気は悪い。当店は近隣の同業者が減ったため、何とか維持できているが、もし協力先が失敗すれば、がたっと落ちてしまうのではないかと心配している。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・4～5月の春夏物全体の売行きはまずまずと考え、積極的に展開する予定である。単価の下落は今後も続くと思われるので、気を付けていきたい。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・問屋も十分に在庫を置かない。受発注の品数が増えてきている。景気が良くなるとは思えない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・相変わらず客が少なく、特に日本人客が少ない状況で、今後3か月先は期待できないような雰囲気である。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・点在型の商店街であるが、利便性を求めたインターネット購入などにより、次第に商売のパイが小さくなっているような感じがしている。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・これから所得が上がるわけではないだろうし、良くなる見通しはない。季節的にはこれから暖かくなると品物が動き出す時期だが、どうなるかと心配している。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・周囲の競合店が結構閉まったため、その客が当店に入ってきたりと良い面もあるが、単価や利益率が極端に下がってきている。総じて先行きはあまり変わらない。
	百貨店（総務担当）	・政治が安定せず、内需拡大ができる要素がみられないことが1番の原因である。
	百貨店（売場主任）	・気温の上昇と共に、行楽などの郊外型の動きが増えてくるが、地元で消費の動きはまだ前年より少ない状況が続く。
	百貨店（総務担当）	・主力商品である衣料品の前年比での落ち込みは、近隣店も含めて1けたに盛り返ってきており、回復の兆しが見えるものの、もう少し前年割れの状況が続く。
	百貨店（総務担当）	・企業動向については製造業を中心に良くなっているという話もあるが、家計の財布のひもは相変わらず固い。当分の間、生活レベルでは景気が低迷している状態は変わらない。
	百貨店（企画担当）	・現在の厳しい状況は将来不安の大きいことが要因の一つであるが、新政権への期待感が不信感に移行しているため、今後も有効な施策が打ち出せないままであれば、消費態度は継続して慎重にならざるを得ない。
	百貨店（広報担当）	・株価は日経平均1万円超えを維持しているが、政府による決定的な景気浮上策もなく、価格競争が続いており、デフレを脱却するような要素は見当たらない。
	百貨店（営業担当）	・夏物商戦にかけてはまだ苦しい状況が続く。夏のボーナスに大きく依存している客が多く、夏物は必要不可欠な商品ではないため、回復は秋以降に期待している。
	百貨店（営業担当）	・新卒者の就職率低下など、経済環境についてあまり良い話題がない。政情も混とんとしており、消費者も先行きが不透明な中で生活防衛体制を緩める兆しはみられない。
百貨店（販売促進担当）	・子ども手当など国政の影響がどう出るか予測が難しい。それ以外に景気が良くなる要因が見当たらない。	

百貨店（業務担当）	・景気そのものの回復基調はあまり大きく変わらないと思うが、少しは良くなるのではと考えている。気温や社会情勢など不安定要素が多いため、今月のように売上が前年実績を上回れるかどうかは判断が難しい状況である。
百貨店（営業企画担当）	・営業時間の延長等、売上増の要因はあるものの、食料品以外のカテゴリーにおける消費者の購買意欲を高めるための施策が乏しく、現状の打破は難しい。
百貨店（副店長）	・30歳以上の客の購買意欲はあるが、10、20代は非常に厳しい。
百貨店（販売管理担当）	・売場では、たんに仕舞っていたようなかなり古い商品券等を使用する客が徐々に増えていると実感している。購買客数や購買単価も前年より上がってはいないので、先行きが良くなると判断することは難しい。
百貨店（営業企画担当）	・食品等、回復基調にある部門もあるが、主力となるファッション関連の回復は更に時間が掛かりそうである。
スーパー（経営者）	・悪い状態が続く。景気が良くなっていると言われていたが、小売業にそつという感じはない。3月は天候が悪く、それで大分悪いということもあるが、買上点数は増えているものの、1点単価がそれ以上に下がり、来客数も良くない状況が続いているので、この先も売上はなかなか伸びない。
スーパー（営業担当）	・6月から始まる子ども手当の支給が経済全体に与える影響は低いものと思われる。それよりも産業の掘り起こし、GDPの向上をもっと進めていく必要がある。
スーパー（仕入担当）	・各社とも、売上対策として価格を切り口に集客を図っている。同業種だけでなく、ドラッグストアやバラエティストア等の異業種でも食品を集客の目玉にしており、価格競争が続く傾向にある。
コンビニ（経営者）	・地域的に中小企業が多い等の特殊事情もあるかもしれないが、これといった良い材料が見付からない。
コンビニ（経営者）	・競合店の閉店等、外的要因による売上増も現在のまましばらく推移しそうだが、来月以降、大型店の出店ラッシュがあり、厳しい状況が続く。
コンビニ（経営者）	・今月末で内装工事がほぼ終わり、今度は再開発事業の上のマンション部分で入居が始まるが、ライバル店の出店もあるので、プラスマイナスゼロである。マンションの入居者で間違いなく当商圏の人口は増え、スポーツクラブや映画館の営業も始まるので、後はどのくらい利用があるかである。
コンビニ（商品開発担当）	・個人消費が上向き好材料に欠ける。
衣料品専門店（経営者）	・1～3月の来客数、買上客数はすべて前年をクリアしている。仕入れ回数を増やすこと等に客が反応している。前年は春物が大きく売上を伸ばしたので、まずはその前年売上を維持することが目標である。客はかなりシビアで、前年と同じような物は買わない、手を出さないという、非常に固い購買行動を示している。
衣料品専門店（経営者）	・安い物中心の売上になっている。中級品の動きが良くなないとこのままでは売上が上がらないため、まだしばらくはこの状態が続く。
家電量販店（経営者）	・テレビの駆け込み消費の後の4、5月は一服感が出るのが予想されるが、同じくエコポイント対象商品のエアコン、冷蔵庫は好調を維持し、6、7月のボーナス商戦では再度テレビの需要も盛り上がっていくと見込んでいる。
家電量販店（副店長）	・エコポイントの駆け込み需要が終了し、夏のボーナス商戦前の買い控えが懸念される。ただし、サッカーワールドカップでのテレビ需要が見込めるので、現状維持で推移する。
乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金の延長が決まり、客の購買意欲が薄くなり、先送りになった感がある。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売が今一つ芳しくない。この状況は今後も変わらない。
乗用車販売店（店長）	・減税と補助金に下支えされながら販売している状況で、決算期も終わり、客の様子見の期間が増える。景気がまた上向いていくのは7月以降である。
乗用車販売店（営業担当）	・まだまだ先行きが不透明でクレジットを組んでまで買換える必要がないというユーザーが多い。やはり自動車は必需品というよりぜい沢品という意識が強いようである。

乗用車販売店（渉外担当）	・新車受注は、リコール問題の影響による様子見があるのか、思うように伸びない。サービス在庫量は増加しているが、売上単価が下がっている。年度の切り替わりで毎年上期は落ちるし、新車受注残も減少しているため、良くなるとは思えない。
乗用車販売店（総務担当）	・減税延長により幾分回復の兆しが見えるが、全体の景気が回復しないことには、わざわざ車購入へ気持ちが動かないのではないかとと思われるため、今後が心配である。また、電気自動車が出回るであろう今秋からは、ガソリン車との関係が難しくなるのではないかと考えている。
乗用車販売店（販売担当）	・自家用車の助成金は残っても、大型分の助成金は6月ごろに枯渇するのではないかと予想している。トラックは営業車が主力であるため、助成金が出なくなると需要が大きく落ち込む。また、8月以降にはポスト新長期で現状の車両が販売できなくなるので、車両代が上がり、ますます販売が大変になる。2～3か月先はこのまま悪い状態が続く。
住関連専門店（統括）	・現段階では良くなる要素が見当たらない。この低迷はまだしばらくは続く。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・デフレの悪循環に陥っているような気がする。特に、競合相手がバーゲン時期でもないのに日常的にディスカウントをしており、消費者も価格にまひしている様子である。
高級レストラン（支配人）	・全体的な景気はやや良くなると思うが、当社の身の回りとなると、法人、個人客共に支出を控えており、来客数、客単価が前年を下回っている状況で、まだ先行き不透明である。
一般レストラン（経営者）	・エコポイント制度や地上デジタル放送等の外的要因で物が動く現状は堅調だが、その特典のない外食に関しては自助努力が必要である。
一般レストラン（店長）	・ゴールデンウィークを控えているので、皆ゴールデンウィーク用にお金を取っている。外食にお金が回ることがなかなか少なく、厳しい状況が続く。
都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量についても前年並みか前年をやや下回る状況となる。
都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴についての予約状況は大変厳しく、新規客も増えてきておらず、思ったほど単価も上がってきていない。
タクシー運転手	・乗車率は低迷しているが、近距離客の歩き疲れや節約疲れから、今までタクシーを利用するのを我慢していた客については回復しつつあるように思われる。今後もこの回復が続くことを期待している。
タクシー（団体役員）	・業界全体で適正台数に向けて減車していくと思うが、景気の底上げがないことには個人消費は上向かないので、まだまだ厳しい営業状況が続く。
タクシー（団体役員）	・政府の景気対策がしっかりしない限りは、お金の回りが悪い状況は変わらず、利用者数も今まで通りとなる。
通信会社（経営者）	・昇給もままならず、将来の保障も不安な状況なので、消費は変わらず推移する。
通信会社（営業担当）	・CS放送についても大手他社との競合が激しく、一進一退が続く。
通信会社（営業担当）	・他社との競争が今後も続くことが予想されるなか、さらなる低価格プランを打ち出すなどしないと客数の伸びは期待できない。
通信会社（営業担当）	・先行きに対する不透明感が強く、消費者の支出を抑える傾向は今後も続く。
通信会社（営業担当）	・アナログ契約者のデジタル化に伴う解約と、他社への乗換えによる解約は今後も続く。
通信会社（営業担当）	・新築住宅の着工件数も増えており、地上デジタル放送対策も認知され始めたため、これからは横ばいまたは良くなる方向に向かう。
その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・従来からある近隣商業施設の関係者の話では、天候の問題だけでなく、春物衣料の売行きが前年よりかなり悪く、先行きが見えないとのことである。一方、新規大型ショッピングセンターは若者向け中心の店舗が多く、衣料品もかなり好調とのことで、一人勝ちの様相である。駅周辺の地域全体としては決して良くはないが、努力次第で好転する可能性はありそうである。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	・母体ショッピングセンター内の新テナントオープンや映画館での話題作公開が控えており、来客数の増加が見込める。客単価の低い傾向が続くが、来客数の増加でカバーできると考えている。

	設計事務所（職員）	・官民共に医療施設関係の各種補助金が確定した案件が4月より動き出すが、良くなるレベルまでは達しない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅版のエコポイント制度が今月からスタートしたが、消費者の関心は非常に低いようである。最近、中古物件の購入がブームであると新聞やテレビでよく見かけるが、現実には長期固定金利住宅ローン等がリフォームに対応していないことがあり、銀行ローンも含め、リフォームに住宅ローンを使うようにならないと、劇的には変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数は前年とあまり変わっていない。
	住宅販売会社（従業員）	・土地の売買が若干動き始めているが、前年を大きく上回るような状況ではない。また住宅版エコポイントの効果は徐々に出るだろうが、大きく期待できそうにはない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・現状が少し良くなっているのは、昨年が悪くなり過ぎたことに対して少し回復している状況にあるためであり、建築関係を中心に見るとまだ回復はしていない。
やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新年度になり期待感はあるものの、近隣で大型ディスカウントスーパーや同業者の開店などがあり、影響が出る。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント制度が12月一杯まで継続されるということで、新しい商品に入れ替わり、客がもう少し時間を掛けて見てみようかという話になる気がしている。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・来店や問い合わせはあるが、実際の購入に至らないケースが多い。買い控えや、品質より価格に移行する傾向が顕著にみられる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・会社の社員用のお茶だけでなく、接待用や飲食店の客用のお茶までコストダウンの動きが目立ち始めている。なりふり構わないところまでコスト削減を迫られるような景気になっている。
	衣料品専門店（経営者）	・まだまだ実体経済では底打ちかどうか分からない状況である。子ども手当等、政権が代わったことによる動きもあるので、様子を見ている。
	衣料品専門店（営業担当）	・節約ムードが大分減っているが、不況で財布のひもは固いままである。
	家電量販店（統括）	・3月特需の反動が来る。昨年4月～5月15日まではエコポイント制度の報道により買い控えムードが高まり、急ブレーキがかかった時期であるため、それを考慮すると前年比での落ち込みは少ないと思うが、5月15日以降は少し厳しい。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・6月で改正薬事法の施行から1年になるので、それまでは非常に厳しい状態が続く。しっかりとした販売体制を整えなければ、その後も落ち続ける可能性があるため、今が正念場である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・来客数が落ちているので、今後の成約件数も減少する見込みである。
	旅行代理店（従業員）	・前年同期比で先行受注が約8割くらいに収まっており、先の見通しが不透明である。
	通信会社（支店長）	・当業界も商流変更によって、大手代理店傘下に集約されていく動きがこれからますます加速していくと考えている。
	通信会社（管理担当）	・滞納者に聞いたところ、電気、ガス、水道、電話等、ライフラインの支払いが限度であり、テレビ等、娯楽、し好に対する支払意識は希薄になっている。支出を最低限に抑えようという顧客が急増している。
	遊園地（職員）	・消費マインドの冷え込みがまだ継続していることから、物販、飲食等の消費単価の大幅な伸びは期待できない。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が減る一方で、景気の回復は望めない。
		設計事務所（経営者）
	設計事務所（所長）	・これから新年度を迎えるが、国の予算をとっても公共工事等が非常に削られているなかで、福祉と環境ばかり伸びてもなかなか景気が浮揚しない。思い切った策、予算がないと良くならないが、景気が良くならないと税収が上がらないので、良くならない。
	設計事務所（所長）	・デフレ経済の中で、建設関係の動きはほとんどない。上向く兆しもない。

		住宅販売会社（従業員）	・ 仲介業者が客をかなり抱えているようなので、販売的にはもうしばらく今の状況が続くと思うが、在庫が少なく仕入ができない状況なので、今後は伸び悩む。	
悪くなる		商店街（代表者）	・ ショッピングセンターに行く客が非常に多くなっており、当商店街に来る客は激減している。いろいろなイベントを組んで集客を図っているが、一向に成果が出ない。当分は新しい流れになることは期待できない。	
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・ 競合店が多すぎる。営業時間や年間休日など、早急な大型店の規制作りが必要である。	
		コンビニ（店長）	・ 世の中では景気が多少上向いてきていると言われているが、店の客の買物の様子を見ている限りでは、景気はまだ悪くなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・ 天候不順と買い控えの現状から、新しい商品を購買に結び付ける策が無い。ファッション傾向も昨年と大きく変わらず鮮度が薄く、客はたんす在庫で間に合わせるため、訴求が難しい状況が続き、春物の消化が懸念される。	
		衣料品専門店（店長）	・ 雇用状況が改善しない限り、消費が増える要素はない。	
		都市型ホテル（経営者）	・ ホテルを取り巻くサービス業は依然としてデフレスパイラルに陥っており、好転しているような要素は全くない。今後も厳しい状況が続く。	
		タクシー運転手	・ 大手の一部では底を打ったと言う客もいるので、若干薄いが差するような状態になってきたのかもしれないが、非常に悪い状況がもう2年近く続いており、まだどこで底を付か見通しが付かない。	
		通信会社（経営者）	・ 受注要件がこの数か月で極端に悪くなっている。良くなる要因は見当たらない。	
		美容室（経営者）	・ 3月に商店街にあった大型スーパーが倒産して無くなり、それにあわせて2件が店を閉めたため、人通りが全然無く、見通しは非常に暗い。	
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・ 先行きの不安材料が多く、購買意欲が感じられない。政府の対応の悪さに疑心暗鬼になっている。	
	設計事務所（所長）	・ 箱物から人へと大幅に予算が切り詰められており、税収不足から地方の案件も相当少なくなることが予想されている。特に、4月以降はかなり厳しい状況になる。		
	住宅販売会社（経営者）	・ 昨年の夏までは緩やかな回復基調に乗っていたと思うが、政権交代後は即効性のある景気対策が無くなってしまったため、明らかに後退している。中小企業は資金繰りで困っているので、即効性のある景気対策と中小企業の資金繰り安定策が必要である。		
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）	・ 個人需要はあまり感じないが、法人関係の需要がやや上向いてきているようなので、先行きはやや良くなる。	
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ 政府のエコポイント制度、補助金等の施策延長が底堅い景気刺激となる。3月のエコポイント第1弾期限の家電テレビ売り場は、空前の活況を呈していた。	
		通信業（経営者）	・ 子ども手当、高校授業料無償化に期待している。	
		通信業（広報担当）	・ リプレースの需要があるため、少なくとも今年前半は好調に推移する。	
		経営コンサルタント	・ 残業の多い業界として定評があるIT業界でも、他業界と同様に所定外労働時間の減少が続いていたが、このところ増加に転じつつある。中堅ソフト開発会社では、2月以降、中核従業員は連日深夜まで残業しているということで、所得環境は最悪期を脱しつつあるのではないかと考えられる。	
		経営コンサルタント	・ 悪いながらも、輸出関連の建設機械等の設計や機械加工を受注している業者に回復の雰囲気がある。	
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・ 新年度を迎えて、広告宣伝費を使う動きが多少出てきたようなので、2～3か月後は少し良くなる。	
	変わらない		繊維工業（従業員）	・ 消費者の購買意欲や行動が低価格帯にシフトしたまま全く動いていない。この傾向は、景気が明らかに上向いたと消費者が認識するまでは続く。
			出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・ 取引先が発注する印刷物を厳選するようになっている。当面はこの状況が続く。
		化学工業（従業員）	・ 販売先に話を聞くと、売上が30%減少しており、今後も増える見込みはないということである。当社についても今後の生産量は少し減産の予定である。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・ ここにきて新規取引の可能性や、現顧客が新企画の話を持ち出すようになってきており、うまく実現すれば少しずつは上向いて行く気配がある。	

金属製品製造業（経営者）	・期末の駆け込み受注が増え、久しぶりに残業、休日出勤が続いているが、20日以降、案件の少ないのが気掛かりである。
金属製品製造業（経営者）	・客の生産調整も一段落したらしく、発注量が多くなってくようだが、価格が安く、売上の割に利益につながらない。
一般機械器具製造業（経営者）	・このところ見積は何件か来ているが、取れたとしても今年後半くらいにならないと立ち上がらないようなものばかりなので、2～3か月で景気が良くなるということはない。
一般機械器具製造業（経営者）	・2～3か月以上前からずっと、良くなる気配がほとんど見当たらない。
電気機械器具製造業（経営者）	・建設業界は官民共に仕事量が減っており、当社もそのあおりを受けている。懸命に受注活動をしてパイが縮小してきており、必然的に受注量は横ばいか減少に向かう。
精密機械器具製造業（経営者）	・前月に対して10%以上の増加がないと、景気が良くなるとは実感できない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・4月は年度始めなので、ここで上向きになるか下向きになるかわからないが、これから分かれる。3月はほとんど1、2月と同じくらいでまあまあであったが、まだ良くなっているという感じではない。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・来月あたりから良くなる兆しも見えるかもしれないが、現在は見えない。
その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・ここ数か月は全く見当が付かない。
建設業（経理担当）	・個人客から家の耐震診断やエコポイントの付く窓の改修工事等、補助金が絡んだ工事依頼がぼつぼつと入ってきている。この先もこのような改修工事は多少見込めても、なかなか大型の工事は無さそうである。
建設業（営業担当）	・不動産の動きが出ているが、地価はいまだ下落方向にあり、地主の土地活用投資は貧困である。建設コストもまだデフレ状態である。
通信業（総務担当）	・営業活動の展開は続くが、新しい商品の魅力だけで販売数を持ち直せるまでに至っていないため、変わらない。
金融業（審査担当）	・下請部品製造業では、アジア向け半導体設備関連の受注は好調であるものの、自動車関連の設備向け部品は相変わらず低調で推移していく。
不動産業（従業員）	・企業による土地買収、取得意欲はあるものの、融資希望額が受けられず、契約に至らない場合が多くある。
不動産業（総務担当）	・オフィスの空室率改善が一向に進まないうえに、賃料の下落が続いている。そのため業績の悪化が顕著になるなか、明るい話題もなく、景気が良くなるとは思えない。
経営コンサルタント	・子ども手当などに期待したいが、どこまで流通等に回ってくるかが見えない。
社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
税理士	・経費節約、人件費の見直し等できることはし尽くした印象のなか、何とか現状を維持していく。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・顧客工場の稼働率が、わずかではあるが回復傾向にある。しかし、先行きの不透明感も根強く、現状維持で推移する。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・既存事業は新規契約が無い状況なので新規事業を立ち上げているが、成果として出てくるのはまだ先である。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・今の株価を維持できれば良いと思うが、全体として薄氷を踏むような危険性が漂っている。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・新年度の開始時期に向けて提案物件数が減少しており、また受注量の継続的減少が始まってきたようである。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・客先の反応は変わらない。
やや悪くなる	
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・2月末から3月半ばころまでは、仕事の話も量もそこそこあったが、3月末になった途端にぱったりと途絶えて、先行きが不安である。
金属製品製造業（経営者）	・現在、仕事量が増えているのは、一時的なものである。
電気機械器具製造業（経営者）	・当社の業態は輸出産業には関係ないので、経済の見通しが明るくならない限り、景気の見通しは良くなるとは言いきれない。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・今は非常に不況だと、国中がそういう状況になっている。お金を持っている人でも使わない。また、働く場所がないなど良い材料がないため、こういう状況はまだ続く。

	輸送業（経営者）	・ 配送先の閉店が増え、町に出ても空き店舗の埋まらない状況が目立ち、改善の兆しは見受けられない。
	輸送業（所長）	・ 来期に向け、新しい案件や情報が今のところ無い。また、取引先からは現在の業務の再見積の依頼や、同業他社との比較による運賃の見直しなどを迫られている。したがって、来期早々厳しい環境が考えられる。
	金融業（支店長）	・ 個人預金量は順調に増加している。先行き不安から投資、消費せず、蓄えておこうとする人が増えている。資金の流れは良くなる気配がない。
	金融業（支店長）	・ 客の財務内容がかなり悪くなっている。受注、売上等の回復がまだまだ見込めず、倒産、廃業、破産件数が増え始めている。
	不動産業（経営者）	・ 借金過多で身動きができないオーナーを今月やっと整理した。1988年に建築した物件で、このオーナーは建築業者のために借金したのである。古い物件の対応がだんだん難しくなっている。
	広告代理店（従業員）	・ 取引先より値下げ要求があり、応じざるを得ない状況にある。そのため、仕入先に相応の値引きを要請するため、物価の下落を現実に体験することになり、利益も減少することになる。
	広告代理店（従業員）	・ 取引先各社の新年度の宣伝広告費が今年度より軒並み少なくなっている。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・ 公共事業の工事が4月に入って来ると減少してくるため、売上に響いてくる。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 年度が変わることにより状況が変化して好転するという予測が立てられない。逆に悪化する予測のほうが立てやすい。
	建設業（経営者）	・ 建築材料が高騰し始めている。鉄骨も国内でなく国外への輸出が占めるため、なおさら国内では売れなくなる。また、便乗して他の材料も上がり始める。
	輸送業（総務担当）	・ 荷主からは、運賃、料金、作業賃の値下げ要請が頻繁にある。値下げに応じない場合は取引が継続できないニュアンスの話をされる。取引条件が徐々に悪化しており、物流業者は給与等を含めたコストダウンをしてしのいでいる。
	金融業（渉外・預金担当）	・ 中国向けにかじを切っている会社は良いが、アメリカ向けは依然として飽和状態と聞いている。実際に仕事が来ないのだから仕方がない。
	広告代理店（経営者）	・ 今の引き合い量から想定すると、悪いと考えざるを得ない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・ まだまだ楽観視はできない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	
	人材派遣会社（支店長）	・ 派遣だけにこだわらない採用の総合サービスという視点で考えると、ニーズはまだ見込める。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・ 求人数は相変わらず伸びないが、わずかではあるが以前よりも業種が増えている。
	職業安定所（職員）	・ 一部の事業所においては、受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・ 急募の求人案件が見られるようになってきている。10人規模の新規営業職や環境関連企業での技術者案件など、新たな人材ニーズが出てきている。
	民間職業紹介機関（職員）	・ 採用に関して慎重であることには変わりがないが、少しずつ歩留りが上がってきており、心理的改善がみられる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 製造系企業等はコスト削減のため、国外での製造、部品調達に移っており、国内での生産、消費が活発化する要因が現在では乏しい。
	人材派遣会社（業務担当）	・ 様々な料金や賃金がまだ下降傾向にある以上、物量やお金の流れが悪い間は景気の上昇は望めない。忙しいばかりで利益が出ない、忙しく仕事はきついが賃金は安いという状況が当分続く。このような状況では企業淘汰もますます進む。
	人材派遣会社（支店長）	・ エコ関連など、業種により派遣の利用を増やす企業がある一方、まだ様子見の企業もあり、今までと変わらない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 人材市場の回復は当分先になる。ただし、外資系企業の一部に中途採用の動きが出てきたことが明るい材料である。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・ 1～3月と変わらない状況できており、今後も何も変わらない。良くなる兆しが見えてこない。

	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・求人数は少しずつ増えてきている傾向にあるが、それ以上に求職者数が多いため、応募者が集中している。一方で応募があっても採用できないという雇用のミスマッチも起きている。採用コストを抑える傾向が強いため、ミスマッチの改善が進まず、採用増につながらない可能性がある。
	職業安定所(職員)	・求職者数は高い数字のまま変わっておらず、求人数もそれほど目立った動きはないため、今後も就職者が増えるとは予想されない。
	職業安定所(職員)	・雇用調整助成金の新たな申請が続いており、減少する傾向が見えない。
	職業安定所(職員)	・求人数はわずかに上昇しているものの、新聞記事等であるように、新年度の新卒採用についても今年度並みである。あるいは海外での現地採用を進める企業が増え、国内の雇用が改善される要因が見当たらない。また、雇用調整助成金の申請についても、わずかであるがまだ増加傾向にある。
	職業安定所(職員)	・雇用情勢の改善する動きがみられるが、正社員や新規卒学生の雇用創出は依然として厳しい状況で、景気の回復には慎重な判断が必要である。
	職業安定所(職員)	・新規求人申込件数は前年同月比で減少が続いている。有効求人倍率に若干の改善がみられるが、景気改善を期待できるほどの数値とは言い難い。
	民間職業紹介機関(経営者)	・人材紹介のほうのクライアントにはメーカーが多いが、これから中途採用に切り替えていく傾向があり、そういった意味では景気が悪くなる2年前の7～8割に戻ってきている。慎重ではあるが、少しずつ、今まで必要としていたような人材、あるいは良い人がいれば採用しようという動きになってきている。
	学校[専修学校](就職担当)	・採用人数の増員、採用活動の復活などの企業依頼はほとんど無く、求人依頼企業数の増加は見込めない。
やや悪くなる	人材派遣会社(営業担当)	・引き続き派遣労働者数の減少傾向で推移する。多くの原因は各企業の業績低迷が中心となるが、労働者派遣法改正も大きな要因となり、派遣労働者の総数は減少する。
	学校[短期大学](就職担当)	・企業訪問をしていて22年度の採用予定を聞くと、未定という返事の企業が多い。
悪くなる	人材派遣会社(営業担当)	・労働者派遣法改正が採決されたことにより、派遣採用に対して慎重になっている企業が増えている。派遣ではなく業務委託に変えようとする企業が増えているが、正しい業務委託を正しく発注できる体制を整えている企業は少なく、また、派遣よりコストが掛かるため、業務委託に踏み込めないでいる。しばらくは、就業先企業も人材会社も下地を作る時間が必要である。
	求人情報誌製作会社 (広報担当)	・特に新卒採用は、各企業が前年に策定した人件費予算が消化される。2010年は各企業が米国の大手金融機関の破たん引き締めた予算で動くことになるので、求人広告業界は1年遅れで今年が底になると言われている。世の中の景気が復活しても雇用が戻ってくるまでに最低でもあと1年は掛かる計算である。しかし、各企業は製造拠点の海外進出や業務効率化を進めているため、爆発的に求人が増えることはないという憶測が出ており、求人広告業界にもうバブルは来ない。
	学校[専門学校](教務担当)	・仕事の受注がほとんど無く、1案件に30～40社が応募している状態であるとの話である。仕事も「実務経験3年以上の社員」が対象というような条件のため、新卒の採用をしたくてもできない。