

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	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・ここ数か月間は、ブランドや百貨店を支持している百貨店のカード客を中心に回復傾向にあったが、今月は百貨店のカード客以外の客が顕著に増えている。客層は明らかに変化してきており、仕掛けた企画への反応が良くなってきている。厳しかった時期から考えると、相当な変化である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・これまで我慢されていた消費が、少し戻ってきている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客の購買意欲が増してきている。特に売上は前年と比べて大きく増えており、名古屋の景気は回復傾向にある。
やや良く なっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・購入量が増えてきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響で平日の来客数は減っているが、週末はマイカー利用の客が増え続けている。高速道路料金引下げの効果が著しい。ただし、その影響でフェリーが撤退を表明したため、地域では大騒ぎになっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順でよく雨が降り、商売としての環境は良くなかったが、客の購買意欲は出てきた感がある。セールなどのイベントをすると、客は反応してくれる。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・先月ごろから、当店や百貨店の食品の売上は、前年並みを維持できるようになっている。ただし、前年の売上は前々年と比べるとかなり減少していたため、急激な回復ではない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上の推移が安定していることと、来客数が確実に前年を上回ってきていることから、上向き基調を感じる。3月は例年営業施策の打出し時期であるため、業績の見極めは春物の実需期である4月のほうが行いやすいが、3月の好調を4月も維持できている点に注目している。長期にわたる買い控えの反動が、高所得者層だけでなく幅広い購入層に広がっている。このことは、企業活動の回復気配と共に進んでいる様子である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・昼間は来客数、売上共に少ないものの、夕方は会社帰りの客が増え、単価は低いが毎日の目標はクリアしている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・主力の婦人服だけでなく、ほぼすべてのアイテムの売上が前年を上回っている。2年ほど減り続けてきた来客数も増加に転じており、店頭で活気が戻ってきている。
		百貨店（経理担当）	単価の動き	・特殊事情もあったが、絵画等の高額品に動きがある。外商での販売も調子が戻ってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・以前に比べ、価格の安いものばかり売れるという傾向が薄れている。今の話題商品、新製品などの動きが非常に良いことからこのことがうかがわれる。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・依然として厳しい状況にはあるものの、売上が全国平均を上回る週が増加してきている。特に弁当類の売上減少のペースが緩やかになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数が増加している。来客数も、例年に比べて増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売実績は、前年同月比140%で動いている。前年の数字があまりに悪かったということもあるが、エコカー減税、補助金の効果は継続している。前年は新型ハイブリッド車の爆発的な受注もあり、今年は前年比で現状を把握することが非常に難しい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・週末の来客数は、前年を上回り始めている。客単価も回復している。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・昨年同時期の二の舞を踏みたくないため、オンシーズンにもかかわらず、安価な商品を投入したところ、前年は前々年比25%減であった宿泊者数が、今年は前年比50%増となり、利益も上がりそうである。宴会も、半分とまでは行かなくても、徐々に戻りつつある。		

	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊数が増えている。ただし、価格は低い。
	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・不景気感は少し緩和されて、製造業を中心に宴会需要が増えている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年末年始は良くなかったが、2月ごろから少しずつ良くなってきている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・5月以降に旅行に出掛けようという気配が感じられる。来客数、販売単価共に、上昇している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・月初には花見や歓送迎会があり、連休前の夜の街も深夜まで人出があって、忙しい日もある。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・人が移動する時期ということもあり、解約数も多いものの、新規契約数もそこそこある。地上デジタルへの完全移行に向けて、テレビの買換えが進んでいる影響もある。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、引越しと同時に光サービスへ移行する客が多く、光インターネットの販売数が増加している。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ゴールデンウィーク前になると売上は増加するが、今年は例年に比べると、販売量の動きは良くない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が低いため、売上は増えていない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月間は、底値で安定しており、下げ止まっている。内容的には、購買単価は下がっている反面、購買客数は上向きである。ゴールデンウィーク中のお土産の購買がどうなるかが、今後の目安になる。
	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、景況感が好転している手応えはまだない。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・4月半ばを過ぎて、来客数はかなり落ち込んでいる。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・週末の飲食店への酒類の納品量は、ある程度安定している。しかし、平日の飲食店の販売量は、相変わらず不安定である。
	一般小売店〔書店〕（経営者）	単価の動き	・前年から立ち読み客が増えており、105円の本しか購入しない状態が続いているため、単価も相変わらず低い。客の流れが良くない。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・新規客は増えているものの、販売量は横ばいである。
	一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順の日が多く、来客数は減少している。野菜類を材料として使用しているため価格が上昇し、売上が伸びないうえに、コスト上昇にもなっており、厳しい状況にある。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年よりも気温が低いこともあり、冬物から春物へ衣替えしていない人が多い。薄物を購入する客が少なく、財布のひもは固い。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場全体としては目標を達成する見込みであるが、カード顧客への優待キャンペーンによる売上効果は小さくなってきている。特設コーナーでのイベントや催事、新規メーカーの投入など、通常より企画を増やしていかなければ、売上の確保が困難な状況に変わりはない。
	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・天候不順により、衣料関連の動きが悪い。あまりにも極端な天候不順であったため、今年は春物の動きがないまま、初夏物へ移行していく。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・客は単価が低い商品ばかり、選りすぐって購入している。特にもやしの単価が安いので、品切れを起こしている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・節約志向が進んでいる。消費できるお金が少なく、生活費の節約が進んでいる。特にこの地域のスーパーやサービス業の売上は、軒並み減少している。商店数も、今年に入り減ってきている。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・青果の入荷が減少している。価格上昇といわれているが、割合にすればそれほどでもない。

スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比95%前後で推移しており、回復の兆しは見られない。特売商品の動きだけが良く、単価上昇のため量目が大きい商品等は動きがない。客は余分な買物はしない。ラー油やアイスクリームの新製品、テレビCM商品などは極端に動くものの、メーカー欠品となって生産が間に合わず、小売店頭では機会損失になっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価、客単価は、一部の部門では下がっている状況にある。客単価は前年並みになってきている。一品単価、客単価を見ると、景気回復しているとはまだ判断できない。
スーパー（店員）	来客数の動き	・相変わらずチラシ商品の単価が安い物が売れており、高い商品には手が出ていない状況にある。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で5.57%減少している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・一品単価、客単価共に、まだ上昇してこない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年同月比だけで見ると回復してきているが、前年の同時期は厳しい状況にあったため、売上が厳しいことには変わりはない。単価の下落も続いている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比は、100%未満が継続している。積極的に買い進む傾向にはまだない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は前年より増加傾向にあるが、客単価は以前と変わらない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・依然として、来客数の低迷が続いている。客単価も低い。
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・3割ほどの客の状況は良くなっているが、全体的にはまだまだ回復とは言えない。
衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・売上の前年同月比はこれまでずっとマイナスであったが、2月には10か月ぶりに前年実績を1.5%上回った。ただし、3月実績はまた前年を下回っており、一進一退である。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・地域によって異なる。特に名古屋地区では前年同月比、3か月前比共に100%を超えているが、工業地域や地方都市ではまだ落ち込んでいる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は若干一服感があるものの、前年並みを確保している。来客数、サービス工場への入庫数も、目標値に近い数字を確保できている。ただし、新車に対する値引き要求は、決算の3月並みに厳しいため、収益を確保することは難しい状況である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売の受注に関しては、政府の購入補助金もあり、前年並みに推移している。しかし、サービス入庫は大幅に減少している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量からみて、大きく変化はない。
乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・販売量は、増えてはいない。
その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・客はセールの日、セールでない日をしっかり把握している。値引きがある日の来客数は増加するが、普段は相変わらずである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、来客数は増えていない。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話では、一部の企業では、年度が明けてすぐにリストラされた人が少なくないと聞いている。
一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・天候によって大きく左右されている。4月は天候不順のため、大打撃を受けている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・例年ならば歓迎会等の団体客の予約が入る月であるが、今年は予約数も減っており、来客数は落ち込み、売上は2割ほど減少している。
その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・春らしい気候がなかなか出てこないなかで、消費者の購買心理にも変化は見られない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月は良くなっているが、5月、6月の予約状況は悪い。ただし、7月の予約は良くなっているため、月によって異なる。全部悪いわけではないが、全部良いわけでもない。
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・来客数は多少明るさが見えてきているが、客単価が上がらないため、売上は減少している。

	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話は出てこない。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・大手航空会社が地元空港で減便していることもあり、ビジネス、プライベート共に日本人の旅行需要は縮小傾向にある。また、高速道路料金引下げの影響もあり、旅行業者を通さないで旅行する傾向がある。低単価志向もある。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気の更なる悪化を感じることはないが、依然として悪い状態で推移している。デフレ感が非常に強く、今後の景気を左右する。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・様々な業種の客から団体旅行の申込があるが、業種によって社員旅行を実施する会社としない会社ははっきりしている。医療関係や行政関係は実施が多いが、製造業、特に鉄工関係、土木関係の会社は、中止や実施しない会社が多い。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年4月は入学式などがあり人があまり動かない傾向があるが、今年は天候不順もかなり影響して、週末の旅行が減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・3月の送別会シーズンの動きは良く、4月も歓迎会で来客数が増えると思われたが、目立った増加はなく、前年と同様に悪い状態で横ばいになっている。
	タクシー運転手 通信会社（営業担当）	お客様の様子 販売量の動き	・新ネットワークサービスが開始されてから1年以上経つが、開通工事が進んでおらず、サービス供給地域はあまり拡大していない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・気候の大きな変化が影響しているかもしれないが、新年度に入っても客の動きはほとんど変わっていない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・4月に入っても、来客数は前年割れしている。天候が不安定な要素もあり、一概に景気が悪いとは言いが、来客数、売上共に今一つである。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客に連休の予定などを聞くと、レジャーの計画がない人が多い。
	美容室（経営者）	それ以外	・例年ならば4月は忙しくなるが、天候が不安定なことから、客が高齢化してきたこともあり、来客数は減り、売上も減少している。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	単価の動き	・市場全体が低価格化へ流れており、原価高で苦しむ我々サービス事業者では、収益を圧迫され始めている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は、相変わらず横ばいである。ただし、若干ながら、住宅版エコポイント制度の効果は見られる。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・年度初めということもあり、会社の動きは会社内に向かっており、5月にばん回するために動きは全体的に鈍化している。客の動きもそれにならっており、例年通りあまり良くない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・地上デジタルテレビの売行きが鈍ってきている。特に大画面テレビの売行きが悪い。
	一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・4月は入進学の内祝い、昇進のお祝い等が多い季節であるが、少子化が進んでいることもあり、金額、販売数共にかなり減少している。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・先月までとは一転して、来客数は減少しており、非常に厳しい状態が続いている。例年よりも気温が低い日が多く、春物を買おうという気にならないと思われる。また、ゴールデンウィーク前で、余計な出費を抑えたいという気持ちも見てとれる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候要因が大きいと思われるが、ビール類、飲料水の売上が大きく減少している。その他の商品も良くて前年並みであり、ほとんどの商品が前年同月比100%を下回っている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・大人でも30円以下の物を購入する傾向があり、低単価傾向が更に強まっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・客は単価に敏感である。安い商品しか売れていかない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は、エコポイント制度が延長されたにもかかわらず駆け込み需要があったが、今月は一服している。
	住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅は少し持ち直しているが、賃貸、分譲マンションは相変わらず低調である。公共投資、民間設備投資の工場なども低調である。

		タクシー運転手	来客数の動き	・前月、前々月と比べて、利用客数は3分の2に減っている。特に朝の通勤時の利用が減少している。ゴールデンウィークを控えて、節約しているためと思われる。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、仕事は増えてきたが、給料はあまり良くないと聞く。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客はあまりお金を使わない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客からは、景気の良い話は聞かれない。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・土地分譲団地では、これまで来客数は毎月3、4組はあったが、今月は特に悪く、1組しかない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・購買意欲は鈍い。デフレ傾向が強い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年3、4月は販売量が増加するはずであるが、今年には逆に落ち込んでいる。しかも、その落ち込み方が尋常ではない。このままでは、商売の継続は不可能である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候が悪く、特に野菜の商品入荷が少なく高値であり、小売店は苦しんでいる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・気温が低く、春にニーズの高まる物が動いていない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・天候不順により、ジャケット等を購入する客が多い。しかし、長引く不況のため、メーカーに追加注文してもほとんどのメーカーは対応できず、売上の減少に拍車を掛けている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年明けから上向いてきた景気は、4月に入り明らかに悪くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からは、仕事がないとか勤め先がなくなった等の話をよく耳にしており、あまり良い状況ではない。競争相手からも、倒産した話題など良い話を聞かない。
		その他専門店【貴金属】（店長）	お客様の様子	・セール効果で来客数はあるが、売上にはつながっていない。今回のセールでは、厳しかった前年を更に下回っている。消費者の低価格志向は続いている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話を聞かれない。客は安い店へ流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売行きが悪いため、在庫を少なくして回転率を上げないと、利益につながらない状態である。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・ライフライン関連の下請業者の担当者によると、新築マンションの着工見込みが少なく、設備品の生産、販売の先が読めなくなってきているとのことである。	
企業動向関連	良くなっている	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・アジア圏、アメリカ圏への国際貨物の取扱量が伸びている。
		紙加工品【段ボール】製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車関連企業からの受注量が、やや回復傾向にある。主に輸出用の梱包資材が、回復してきている。ただし輸出先を国別で見ると、不安定なところもある。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告予算を増額する企業が、少しずつ増え始めている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・久しぶりに、売上は増加傾向にある。地場産業のタイル・食器を中心とした窯業界では依然として下降の一途をたどっているものの、鉄鋼業界に好況感が始まっており、これに関連する耐火物業界の荷動きが活発になってきている。その原因は、中国製の安価な輸入耐火物が粗悪であることに伴う、切り替えがある。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メーカー主導で、鋼材単価は20%ほど値上げされている。値上げ前の駆け込み受注の影響で、単月で見ると販売量は増加している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて、受注金額は2倍になっている。
		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	・年度が替わって新年度予算が付き、新規案件が増えている。

	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・事業全体としては回復基調に入っているとはまだ言えないが、一部の部門では生産が追い付かず受注残があるほどである。将来に不安は残るものの、短期的には回復基調にある。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注活動には、明るい兆しが見られる。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業界では、分譲マンション、一戸建て共に、来客数、契約率が上がってきている。ただし、内容は依然として厳しく、予断を許さない状況が続いている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業の生産回復により、保管需要、配送需要共に右肩上がりとなっている。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、1日当たりの荷物取扱量が全社で4～500トン増加している。景気が上向き始めてきた兆候である。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送個数、到着個数共に、順調に回復してきている。ただし、発送単価が急激に下落していることは気になる。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・新年度が始まったが、取引先が多く、本年度は投資に対して積極的になってきている。我慢の時期は終わったと感じる。
	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・政策効果で売れている自動車、家電以外に、衣料品の一部でも動きが見られる。例年に比べて寒い日が多かったこともあり、春先向けのコート類の売行きが好調である。自動車関連メーカーを中心に生産が持ち直すにつれて、所定外賃金もやや増加している。個人消費の先行きにも、わずかながら明るさが見えてきた。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・当地区で回復が期待されている自動車業界では、ピークには程遠いものの、受注が徐々に回復しつつある。
	行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが少し多い。
	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	・3か月前に比べると、受注量がいくらか増えてきている。ただし、前年度には追い付いていない。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・上海万博に伴う好景気で、中国向けは良い状態が続いている。ただし、商品物価の上昇が続いており、商品価格に転嫁できないと利益が下がり、大変苦しくなる。取引先企業では、大手自動車メーカー向けにばらつきが出ており、良い会社と悪い会社の差が大きくなっている。ライバル企業では、仕事が減少している。
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	・受注量、販売量共に低調に推移しており、厳しい状況が続いている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体向けは良くなっている。
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前と比べると回復傾向にあるが、分野によっては低調であり、傾向は変わらない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前期決算を終え、操業度、業績は何とか計画を確保しているものの、期末受注残高は近年では最低となっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力分野の自動車、電機、通信では、前年来の回復基調は変わらない。しかし、工作機械などがピーク時の5割までしか回復していないため、全体的には年初と変わらない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量に特に変化はない。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、依然として好調を維持できている。ただし、同業他社の中には週休5日という会社もあり、取引先では仕入先の選別が進んでいる様子である。
	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	・例年4月は3月の反動で落ち込むが、今年も例年並みで2月に対して2割減になっている。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特殊車両の仕事量は、年々減少している。

	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高騰により石油製品の価格が上がっており、燃料やフェリー料金などのコスト上昇によって、運送業界は大変である。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月の売上はその3か月前比でマイナス24.1%であったのに対し、今回の3か月前比はプラス6.3%と、30.4%ポイント改善されている。ただし、前年度の売上は底にあったので、景気が持ち直してきているとは判断できない。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月と比べて、変化はあまりない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側の動きはあまり変わっておらず、新規受注も相変わらずほとんどない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業は大企業等からの下請で成り立っているところが多いが、大企業のようにリストラや原価の引下げによる経費削減を実施できていないところが多い。受注量や単価面での改善がなければ、上向きには転じにくい。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・雇用調整助成金の申請が続いている。少しずつ仕事は増えてきている様子であるが、まだ波があり、休業をやめるところまではいっていない。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・例年ならば、年度末の3月には消耗品の在庫量を抑えるために、4月に入ると注文量が増えるのだが、今年は一向に増えない。日ごろから消耗品在庫を最小限に絞るようになっているため、3月に特に抑えて4月に増やすこともなくなったとのことである。	
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事の先行きが見えないからと、長年付き合ってきた協力業者が廃業を決意している。仕事量が少ない上に単価も低く、確かに展望は見えない。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・周囲には自動車関係の仕事に携わる客が多いが、設備、製造を含め、景気は悪い方向に向かっている。一部企業では残業や休日出勤もあるが、ほとんどの企業で労働時間は短縮されている。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃貸事業者からの引き合いがない。	
	経営コンサルタント	競争相手の様子	・賃貸物件では、空室が目立つ。家賃が払えない入居者もあり、賃貸経営は危機的な状況になってきている。宅地分譲も売上が鈍い。リストラの不安など雇用が安定していないため、家を買えない状態にある。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下し、販売量も減少している。引き続き景気の悪い状況が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～6月の設備投資があまりないため、受注量は減少している。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業では、返済猶予など借入金の条件変更をするところが増加している。また、中小零細企業の業況が悪化している。近隣の信用金庫の取引先では、返済猶予や倒産等が発生している。	
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	・取引先企業では研究開発のための技術者派遣需要が増加してきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が増加してきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新入社員歓迎会など企業の利用が昨年より多く、関連の求人数が多くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車業界の生産は比較的順当に推移しており、関連する鉄鋼業界や半導体業界等でもそれに比例して好調な生産を維持している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前月よりも改善しており、前年同月比138%と回復傾向が続いている。半導体関連、環境・エネルギー分野、自治体案件などにおける求人数が特に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数の前年同月比は、3か月連続で低下している。就職件数は、前年同月比で約27%増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、若干ながら減少傾向で推移している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・企業を訪問するなかで、少し前まではリストラの話題が多かったが、今は求人の話ができるようになってきている。

変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・都心では動きが出てきているが、県西部地区にはほとんど動きがない状態である。
	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・物流部門の求人数が、増加してきている。しかしながら全体的には依然として停滞気味である。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	周辺企業の様子	・派遣契約の需要が、少しずつ見られる。ただし、企業は慎重に対応しており、従来のような長期かつ大量の注文は見られない。また、取引単価も、従来より1～2割落ち込んでいる。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告数を見ると、確実に底が見えたとは言いがたい。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	雇用形態の様子	・正社員募集は介護系が中心であり、製造業、建設系では極端に少ない。非正規社員の募集は、若干増加傾向にあるが、地域によってばらつきがある。企業では固定費削減に努めており、固定費につながる正社員募集については慎重な姿勢を崩していない。
	職業安定所 (所長)	求人数の動き	・新規求人数は底打ちしたものの、微増にとどまっている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は伸び悩んでおり、大幅な増加は見込めない。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・新規注文に、目立った案件はない。注文の中心は、辞めた派遣社員の後任に対する注文である。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・大学卒業者への求人、求人倍率は、底と思われた前年度と比べても、更に低下している。インターンシップの受け入れ企業数も、激減している。