

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	コンビニ（経営者）	・この夏場に非常に良い天気が続けば、それによって飲料などが多く出るので、景気は上向く。
		家電量販店（営業統括）	・雇用環境が好転してきていることで、消費意欲も向上していると感じている。夏のボーナス支給の内容によるが、引き続き消費活動は活発化する。また、7月以降の中国国内でのピザ発給条件緩和に伴う来日観光客の増加に期待している。
		旅行代理店（支店長）	・1年を通して個人旅行が最も動く時期なので、間違いなく良くなる。今年は海外旅行に少し戻りが出てきており、これから販売が本格化していくので受注に期待できる。国内でもファミリー層の動きが活発になるので、良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・ボーナス時期になり、エアコン、冷蔵庫にとっては、エコポイント制度を使う良い機会なので、やや良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・競合店が廃業したり役所等への出入りを禁止されている所があったりと、そのような部分において、今後も案件等が結構集中することが考えられる。また、店頭も好調になっているので、これからも少し良くなっていく。
		百貨店（売場主任）	・各種給付金が支給されれば購買意欲の上昇が見込める。
		百貨店（広報担当）	・6月は夏物の定価品の最盛期であり、増加傾向にある来客に対して、関心度の高い企画を連打し、買上向上を図る。前年はセールで売上ヘッジをしたが、今年は夏物の定価品で期待に届いていく予定である。
		百貨店（営業担当）	・以前ほどの勢いはないものの、客も節約消費にそろそろ飽き始めてきているので、ある程度消費行動が活性化する。
		百貨店（営業担当）	・富裕層の買上が多い、宝飾、時計、美術が堅調に推移していることに加え、30歳代、40歳代のキャリア女性の婦人服、服飾雑貨、化粧品等の買上が戻りつつあり、先行きに明るさが出ている。
		百貨店（営業担当）	・以前に比べ話題性のある事項について、消費者の反応が良くなってきている。一方、将来の見通しが読めない現在の環境において、支出することに対し慎重になっている。両面を考えると、集客性をより高め、消費する機会を増やし、浅く広く対応することにより、しばらく続いた前年割れの状況は脱することができる。
		スーパー（店長）	・当店は9月に大改装する予定だが、他店でも改装ラッシュが続いている。期待を込めて、先行きは若干良くなる。
		スーパー（総務担当）	・価格についてはもう底を打った感があり、各企業、メーカーの努力によって新製品や新しい価値の付いた物が多く販売されていることで、客の購買意欲を刺激している。
		コンビニ（商品開発担当）	・新規オープンした店舗が、当初の予算を上回ってきている。
		衣料品専門店（店長）	・経済状況が極端に変わらない限り、今の傾向は今後も続いていく。
		衣料品専門店（営業担当）	・近隣の駅ビルで、当店のターゲットとするミセスゾーンがすべて撤退したため、客が流れてきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車購入に対するエコカー購入補助金も終わりに近づいていることがユーザーに浸透しており、来客数がかなり増えてきて、販売につながっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車効果が表れることと、エコカー購入補助金制度の影響もあって上向きになる。ただし、10月以降は厳しい状況になる。
		高級レストラン（副店長）	・急激に良くなることは考え難いが、2～3か月の予約状況の推移を見ると、満足できないが、悲観するほどでもない。
		一般レストラン（経営者）	・2、3か月先はいくらか人も動くので、今よりは少し良くなる。
		一般レストラン（店長）	・ボーナスも出るので少し良くなって欲しく、非常に期待している。
都市型ホテル（スタッフ）	・今後の宿泊、レストラン、宴会の予約人数は前年同期比で2～3%上回っているため、少しは良くなる。		
旅行代理店（営業担当）	・旅行シーズンで企画商品も順調になり、やや良くなる。		
タクシー運転手	・7月の参議院選挙があるので暇になると思われるが、タクシー車両の削減が更に進むようなので、ライバルが減って多少良くなる。		
タクシー運転手	・当業界も底を打ったような気がしている。タクシーチケットの客も若干増えてきたようなので、今後は期待できる。		

通信会社（経営者）	・節約疲れも限界に達する。ボーナスも少し上向く。	
ゴルフ練習場（従業員）	・最近、週末の天候が安定してきており、来客数が増えている。6月も客数は増える見込みで、状況は良くなる。	
パチンコ店（経営者）	・夏場は涼を求めて店内に来る客が増えるが、ちょうどその時期に人気のある面白い機械が出る人が多いので、今よりは良くなる。	
その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・子ども手当が支給され、やや良くなると期待している。	
その他サービス〔語学 学校〕（総務担当）	・5月下旬からインターネット広告が始まったので、併せた営業の結果に期待している。	
設計事務所（職員）	・建築確認申請の簡素化が図られることにより、住宅市場から改善の兆しが少しでも見え始めることに期待する。	
住宅販売会社（従業員）	・前月、今月と販売量が悪かったために、これ以上は悪くならないだろうという安易な考えもあるが、3月決算で一息ついた建売業者が新規の物件供給を始めると思われるので、販売増が見込める。相変わらずの低金利と優遇税制のなか、新規の物件供給があれば、景気はやや良くなる。また、住宅ローンの支払が苦しくなっている人が増えており、売却相談が増えているので、中古住宅の売却も増える。	
変わらない	商店街（代表者）	・この回復基調のまま、ゆっくりと流れていく。今のところ、大幅なぶれは考えられない。
商店街（代表者）	・天候不順で、春先に出るようなものが出なかったり、特に寒い日はカイロが出るなど、今までにないような状態が続いている。この状態ではどうしても偏りが出てくるので、先行き曇くなる時は曇くなってもらわないと困る。	
商店街（代表者）	・衣料関係が多少良くなってきており、それに付随してサービス業、クリーニング業などから、今まで来なかった客がぼちぼち来店するようになってきたと聞いているので、多少上向いている。	
商店街（代表者）	・商店街の来街者は数の面ではさほど変わらないが、来街者には買物目的の客と観光のついでに寄る客の2通りがある。人通りは減っていないが、買物客は減っている。	
一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・このところのような天候不順の時にはやや悪くなるが、前年実績は大体クリアできるのではないかと考えている。	
一般小売店〔衣料・雑貨〕 （経営者）	・5月の暖かさで夏物商材全体の売行きはまずまずである。レジャー用の商品が売れ始めてきた様子から、景気全体の良さがうかがえる。今後もこの状況が続く。	
一般小売店〔印章〕 （経営者）	・本来だと2～6月くらいまでは商品が動かなければいけないが、もうこれで一段落である。また6～8月と暖かくなると客が少なくなる傾向にあるので、まだ低迷をしている。	
一般小売店〔医薬品〕 （経営者）	・今月は比較的良かったが、おそらく2～3か月はこの状態が続く。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・新茶の良し悪しで追加注文の売上が大きく変わるが、今年は新茶前に極端に温度が下がったり、霜が降りたりしてダメージを受けた。どこの茶畑も品質を保持するのが大変で、やはりリピーターが少ない。	
百貨店（総務担当）	・社会の経済環境や天候不順の影響等で、しばらくは前年数字前後の売上で推移する。	
百貨店（総務担当）	・政府混乱の影響か、購買意欲が感じられない。	
百貨店（広報担当）	・客の買物に対する欲求は十分にあり、働き掛け次第で良い反応を示してくれている。ただし、参議院選挙をにらんだ政局が不安定で、株価も1万円を切るなど消費者心理に冷や水を浴びせることも多いので、相殺されて景気は動かない。	
百貨店（営業担当）	・不安定な気温で春商戦は負けに終わり、夏物にシフトしたが、動きが早すぎてすぐにクリアランス待ちになる。結局、単価の下落は免れない状況である。	
百貨店（販売促進担当）	・家族のための購入意欲やシーズンに必須の機能性商材は、必要なポイントさえ伝わって納得がいけば、消費につながるものと考えている。しかし、自分のために欲しいもの、ほんの少しの日常レベルでのぜいたくは、消費傾向としては少しうかがわれても、継続的な伸長が見えない。婦人服飾をけん引する「トレンドに刺激された衝動買い、トレンドが変化したための買換え」的な傾向が戻らない限り、大きな伸長が見込めないため、次の刺激策は秋冬になる。	
百貨店（業務担当）	・新聞記事等で景気はやや回復気味と言われているが、社会不安的な部分を含めて、一般小売業は前年に比べればまだだが、今後どう動いていくかは不透明である。少しはましになるのかというレベルくらいの期待しか持てない状況である。	

百貨店（営業企画担当）	・ファッション関連商品への購買意欲がもう少し上がってこない、現状打破は難しい。
百貨店（店長）	・天候が安定したことで婦人服を中心に前年は確保できたが、消費者が我慢しきれず買いに出た感が強く、政治に対する不安や金融不安など根本的な部分の改善がみられず、景気回復までは至っていない。
百貨店（副店長）	・客の買い方はまだまだ慎重である。
百貨店（販売管理担当）	・客単価は前年並みでも1品当たり単価は依然として前年を割っており、本格的な回復には遠い。
百貨店（営業企画担当）	・客単価の低下は継続していく。
百貨店（営業企画担当）	・小幅ではあるが、ファストファッションブームが一巡し、百貨店に客足が戻りつつある。値下げ前の買い控えが懸念されるが、顧客ニーズにあった価格帯の提案次第では、好調さは保てそうである。
スーパー（店長）	・3か月後は悪いまま変わらない。客の様子や来客数が月を追うごとに落ちており、その原因がまだつかみきれていない状況である。客は競合店の袋を持って当店で買物をし、また違う所に行くなど、いろいろな買い回りをしているようである。以前はそれがスーパーの袋だったが、今はドラッグストアやディスカウントストアの袋を持ってくる客もいるので、いろいろと安い所を見ながら買い回りをしている。
スーパー（店長）	・全体的に景気が良くなっている部分はあると思うが、小売業としてみると、お金の使い方は趣味し好、必要な物だけと限られており、量目も必要な物、必要な分だけということが多い。
スーパー（仕入担当）	・賞味期限切れ商品の販売、口蹄疫の問題と消費者の不安材料は多いため、消費回復は見込めない。
スーパー（仕入担当）	・来客数はほぼ前年並みに推移しているが、単価下落の傾向はこの先も変わらない。
コンビニ（経営者）	・客が節約に徹しており、客単価が低迷したままである。セールを継続することで売上を作っているが、体力勝負の様相であり、景気回復とは言いがたい状況である。
コンビニ（経営者）	・店の前の再開発事業が終わったことで、今までと人の流れが大分変わってきている。朝、駅に向かって店の前を通る客が減り、その分、前の商業ビルで仕事をしている人が9時ごろからたくさん来てくれるようになってきている。再開発エリア自体が、今後どんどん認知されて客が増えるか、一度来たがこんなものかとなるかはまだ分からないが、2～3か月後は今月と変わらないくらいの来客数は見込める。
コンビニ（商品開発担当）	・食事消費動向等が上向くような好材料が出る兆しがみられない。
衣料品専門店（経営者）	・長期天気予報は冷夏の予想になっているが、旅行目的のある人や出掛ける予定のある人は買物に出るが、それ以外は我慢のスタイルが続くようである。
衣料品専門店（経営者）	・春物の時期はダイレクトメール、チラシにかなり力を入れたにもかかわらず、4か月連続で売上を落としてしまった。夏物に期待しているが、なかなか良い状況が見当たらない。
家電量販店（経営者）	・エコポイント制度の導入から1年が経過し、特にテレビは前年の実績が大きく、この夏の商戦はやや苦戦が予想される。一方、前年は冷夏によって低迷したエアコンの売上増に期待したい。
家電量販店（統括）	・けん引役のテレビの不調が要因で、上期は不調が続く。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売はエコカー減税があるにもかかわらず、2割減となっている。
乗用車販売店（渉外担当）	・9月までのエコカー購入補助金継続やエコカー減税・免税のため、補助対象車を中心にやや良い推移のままで変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・客の会話の中でも先行きがいまだに不安だというユーザーが多い。たんす預金をしているユーザーが多く、不景気と言いつつも持っている人はたくさんいるようである。
乗用車販売店（販売担当）	・エコカー購入補助金の期間は9月までだが、大型トラックの営業ナンバーについては多分6月初旬で終わるということで、若干受注が増えてきたが、補助金がなくなる先行きは不透明な状況で、トラックの購入意欲が相当減っている。各社は新型車を追加したが、やはり価格が高いということで、ユーザーは買い控えをしている。8～10月以降の受注残も無く、先行きは厳しい。今後の景気は変わらない。

住関連専門店（統括）	・現在がやや悪い状態である。良くなる兆しもなく、このまま継続して推移する。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・6月の子ども手当支給に期待したいが、デフレと消費マインド低下に変化はみられない。価格を下げると売れる傾向に変化はない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・子ども手当による消費の活性化ができるのか、貯蓄に回るとの、見定める必要がある。円高株安による景気後退も懸念材料である。
その他小売〔ゲーム〕（統括）	・夏休みで学生がゲームを購入する場面が増え、業績は上向く。また3Dテレビ、新型多機能情報端末の発売を待つ人達が買い控えを心配する向きもあるが、これらの人達は既存のゲーム好きな客層以外の参入も相当見込めるので、今月同様明るい話題である。
高級レストラン（支配人）	・当店を利用している企業にも好調な企業とそうでない企業の差がはっきり出てきており、人数、単価が上昇している所がある一方、業績悪化を理由に会合を実施しない所もある。平均するとあまり変わらない。
一般レストラン（経営者）	・景気が上向き傾向と言われているが、旧態依然の営業を続けている個店は苦戦が続いている。
スナック（経営者）	・例年のことだが、6～8月にかけてビアガーデンに客をとられる。当店のような小さな店は固定客だけになるので、やや厳しくなる。
都市型ホテル（支配人）	・販売量は前年とほぼ同額で推移する見込みであり、良くなるとは言えない。
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼希望の来館は減っているが、成約率は上がっているの変わらない。
旅行代理店（従業員）	・先行受注状況が前年比で100%を上回らない。
旅行代理店（従業員）	・羽田、成田の拡張による座席供給量の増加に期待したい。
タクシー運転手	・これからの入梅の時期も、雨の日が多ければ乗車率が上がると思うが、参議員選挙中の客の減少、客の動きが心配である。
タクシー（団体役員）	・今、業界はタクシー車両数の削減に取り組んでいるが、適正と言われる車両数には届いていない。タクシー需要が少ないなか、今の供給過剰状態を解消しない限り、営業環境はまだ厳しい。
タクシー（団体役員）	・経費削減などで企業もタクシーを使えない状況なので、景気が少し良くなる限りは変わらない。
通信会社（総務担当）	・いまだに景気の先行きは不透明なので、現在の状況が続く。
通信会社（営業担当）	・インターネットと固定電話は堅調であるが、多チャンネルサービスについては伸び悩みが見込まれる。
通信会社（営業担当）	・アナログからの地上デジタル放送化が前期末で山を越え、堅調になっているが、大きく上に振れる要素もない。
通信会社（企画担当）	・2011年のデジタル化対応準備は依然順調で、ケーブルテレビ業界には追い風である。
通信会社（営業担当）	・先行きの不透明感が変わらない限り、加入契約数が大きく回復する見込みが立たない。
通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送対策を待つ人が多いため、契約に至らない傾向にある。
通信会社（営業推進担当）	・当社の商品や営業体制、価格戦略等に抜本的な改善策が見出せていない状況である。何らかの糸口が見つければ良くなるが、当面は厳しい状況が続く。
通信会社（局長）	・3Dテレビが話題となっているが、まだ単価が高いので当社に貢献するほどのインパクトはない。
その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・国内の経済に好転の兆しが見え始めると、再度の金融不安や朝鮮半島問題等の影響で株が暴落する。経済が安定しなければ家計も防衛型となり、余暇への出費は少なくなる。しばらくはこの状態が続く。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・欧州危機に伴う株価の下落や、政治などが2～3か月先には落ち着いていることが前提となるが、夏休みの時期に入るためプロスポーツ関連商品、サービスに対する顧客のニーズは高まるものと期待している。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・来客数は減ったまま増える様子がなく、極端に少ない日もある。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・景気が明るくなるような話はないが、これ以上落ちるといいう話もない。今後のいろいろな事象によって変わりうる不安定な状況である。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・少なくとも現状維持で推移する。それでも数か月前と比較をすれば、現状維持であれば良いほうである。

	設計事務所（所長）	・皆が仕事がないこともあるが、建築物価が少し上がってきている。土地の動きも出てきてはいるが、様子見で出てきているだけで、実際の動きにつながりそうにはない。しばらくこの状態が続く。
	設計事務所（所長）	・新年度になったが、先の動きは全く読むことができない。まず仕事の確保が必要ということで、単価を下げてでも獲得をしているのではないかと考えている。不透明な状況で、大変心配である。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・長期的に見ると、良い業種がかなり増えてきて景気が回復すると思うが、2、3か月ではそんなに変わらない。
やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・取引先の営業等の話では、どの地域も同業種であまり良い店がないということである。また、これから政府の子ども手当や減税など対策はあるが、それに対する期待感も少ない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・このままの天候不順が続くとエアコンの売上も見込めない。また、液晶テレビの材料も潤沢ではなくなりつつあるので、全体の売上が下がる。
	百貨店（企画担当）	・回復傾向がみられた3、4月に比べて、また消費動向の潮目の変化がみられる。欧州の金融不安による株安の影響も軽視できない。
	衣料品専門店（経営者）	・依然としてデフレ傾向にあることと、昨今の食品不安、欧州の金融不安、今日の政治不安ということで、買い控えが多い。
	衣料品専門店（店長）	・景気の悪い時期でも婦人衣料は落ち込みが少なく、紳士、子どもの順で販売数量が減っていくのだが、今回は婦人衣料の落ち込みが激しく、買い控えが深刻である。
	家電量販店（店員）	・不景気と言われているなか、何か奇抜な発想でもない限りは厳しい。
	乗用車販売店（店長）	・エコカー購入補助金がいつまで続くのか、みな不安がっている。補助金がなくなった時点で非常な逆風が吹く。政局で揺れる今の状況を考えると、景気は良くなる。また、日本の基幹産業である自動車業界への依存が大きい。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の近隣への出店が決まり、同じパイを食い合う状態は今後更に加速されそうである。当社の強みを伸ばすことが前年より課題であるが、非常に時間が掛かることなので、全く追いついていない。
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・夏の賞与も大幅に削減される所が多く、売上増を見込めない。
	一般レストラン（スタッフ）	・当店自体は赤字ではないが、従業員の給料も下げているのでもうかってはいない。周辺では、駅近くでもテナントが出て空室となったビルが多く、結局東京一極集中で、当地域は悪い。
	旅行代理店（従業員）	・せっかく問い合わせ件数や受注件数が増えてきているにもかかわらず、口蹄疫の問題で旅行自粛や取り止めが増えてきている。また参議院選挙が近付くため、需要が落ちることが予測される。
	通信会社（営業担当）	・同業他社が大攻勢を掛けるという情報もあり、当社としては苦戦が強いられる。地上デジタル放送移行をきっかけに、どこまで加入を伸ばせるかは未知数である。
	遊園地（職員）	・消費マインドの冷え込みからの脱却を期待できる要素が見当たらず、消費者の支出抑制傾向はまだ続く。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・全体的に人数も増えず、各塾の授業料も減らしているので、減収になりつつある。まだ景気の回復は望めない。
	設計事務所（所長）	・経済の低迷で明るい兆しが全く無い。
	設計事務所（所長）	・今の状況の中で計画とかそういう情報がほとんど見当たらない。いずれにしても、非常に厳しい状況に変わりはない。
	住宅販売会社（従業員）	・契約数が落ちてきているので、先行きは厳しい。
	住宅販売会社（従業員）	・3月を頭に4、5月と客の動きが若干だが弱くなっている。2、3か月先もやはり秋までは客の動きがあまり良くないような気がするので、若干落ちていく。
悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	百貨店（総務担当）	・まず売上が上がらないこと、そしてサラリーマンの給料が上がらず可処分所得が減っていることが一番の原因である。マスコミが悪いことだけを誇張していることが、消費者心理をマイナスに動かしている。
	コンビニ（経営者）	・政界も産業界も異常な混迷を極めている。そのような不安感から、商売上のお金や物の動きが非常に停滞する。

		衣料品専門店（経営者）	・春物商戦は消滅して一気に夏物セールになる様相で、商店街全体がセールの前倒しをしている。実際に暑い9月までの商戦を考えると、仕入等、不安が多い。
		都市型ホテル（経営者）	・デフレスパイラルの影響で、やはり客室、宴会の単価がすべて下がっており、回復傾向は全く見られない。これからも非常に厳しい状況が続く。
		美容室（経営者）	・八百屋や魚屋が辞め、客の流れが悪くなっているため、今後はますます悪くなる。
		設計事務所（経営者）	・耐震診断の仕事は今年もしくは来年で一応終わる予定で、各市町村も95%完了したと聞いている。耐震診断以外の仕事も2～3件、話があるが、価格入札であり、低入札でない仕事が取れない傾向になっているので、経済的には非常にひっ迫することになっている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・まだ景気が良くなったという実感は無いが、周囲でぼちぼちそういう話を聞くようになったので、期待を込めて多少良くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印鑑については、法人設立が少し増えている。あとは個人客でも1人で2、3本の受注があり、個人客の需要もやや上向きになっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・何社かは注文が増えてくるような取引先も出てきているので、全体的にはいくらか上向きである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・少しだけだが、良くなる気配が見えてきている。売上は少し安定し、まだ金額はそう変わらないが、少しは良くなる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・少しだけだが、新規の注文が入ってきた。今後これが伸びれば、やや良くなる。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・市場環境が回復している感がある。ただ、最近の世界的な不安定感の影響がどうなるかにもよる。
		金融業（渉外・預金担当）	・「やや明るさが見えてきた」状況が継続的になりつつある、というニュアンスの話を多く聞くようになっている。
		税理士	・大手電機メーカー等の決算が堅調だったため、明るい兆しが見えている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（所長）	・景気回復も期待したいが、それ以前に印刷業界を取り巻く環境が変化してきており、電子書籍、ホームページといったペーパーレスの時代になってきていることから、大幅な回復はなく、最低でも現状維持である。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・景気が上向きであるとの指標が出てはいるが、すぐに業績に反映されるわけではなく、当面は経費の削減との理由で受注量の増加は見込めない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今景気が良いのは、輸出関連と大手のごく限られた製品である。国内の一般需要は冷え切っており、この悪い状況は続く。
		金属製品製造業（経営者）	・この2、3か月、月を経るごとに総じて受注量が増えている傾向にある。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・上向きのほうに期待を大きく感じるようになってきているので、ぜひ良くなって欲しい。急激に良くなるということは期待できないが、急に悪くなるということもない。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・自分の身の回りでは変化が見られず、見当がつかないので、変わらない。
		建設業（経理担当）	・建設業界は不況の渦の中にまだいるようである。工事の案件はまだ少ないし、あっても予算がなく、低価格での競争が続くようである。
		通信業（広報担当）	・中小企業の経営環境がここから更に改善するのは当面は難しいため、変わらない。
		金融業（役員）	・客の受注状況や利益状況、また、当社の各営業店の窓口を通じての客の依頼の状況、数から、変わらない。
		金融業（支店長）	・建設、不動産、製造業はなかなか厳しい状況である。売上等がまだまだ安定しておらず、戻ってきていない。資金繰りにかなり厳しく、中小企業金融円滑化法の元据置等をやっているが、改善の兆しがまだなかなか見えない。売上が安定するにはしばらく時間が掛かる。
		不動産業（総務担当）	・入居テナントの動向をうかがう限り、縮小するとか、移転統合するといった話があったりと、まだ当面の間は、企業のオフィス需要は低迷する。しかし、底は脱したという程度の感じはある。
		広告代理店（従業員）	・前年比で受注予定に変化がない。減も増もない。
		広告代理店（営業担当）	・冷夏との予報も出ているため、変わらない。

	経営コンサルタント	・子ども手当支給により、最寄品、買い回り品双方の消費に回ることを期待したい。
	経営コンサルタント	・3月決算企業の総会時期であり、商業、サービス業系の中小企業各社の新年度予算は、いずれも控えめな数字が大勢である。特に上半期は上昇に転ずるといった予測をしている企業が少ない。輸出企業の好調の余波が及んでくるには、まだ時間が掛かりそうである。
	経営コンサルタント	・回復の兆しは見えない。
	税理士	・中小企業はどこも悪く、全般的に消費も落ちていて悪い。新聞によると大企業は随分と業績が良く、北米は駄目だったが、中国やアジアの新興国に起因して良くなっている。それが日本国内まで、中小企業まではまだ来ていないようである。大企業が良ければ下請も良くなるはずなのに、そこまで来てないということは、以前とは大分内容が、質が変わっているということである。
	社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
	その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・経済全体の雰囲気としてはやや上昇しているように思えるが、いまだ不安定で、今後どのようになるか、政治的にも国際的にも少し分からない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・先行きの不透明感を払しょくできる材料があまり見当たらない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・新規の見積依頼が無いので新しい事業を構築中のため、もう少しばかり現状維持になりそうである。
	その他サービス業〔警備〕(経営者)	・当面この状態が続きそうである。
	その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・5月に入ってもまだ受注量の増加には至らず、継続的に減少傾向が続いている。工事の凍結をしていたマンションが工事再開を始めたりと良い状況になってきてはいるが、やはり供給戸数が伸びていかないと受注には結び付かないため、結果が出るのが遅くなる。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・更なる価格競争が起こる。
	化学工業(従業員)	・建築設備関係者の話では、6月以降、大型の工事物件がほとんどなく、消耗品の使用も大きく減るとの話があり、商品の動きも停滞する。
	プラスチック製品製造業(経営者)	・現時点で従来抱えている仕事の受注が大きく減るとは思わないが、営業に出て新企画の話もあまりなく、厳しい状況は続く。新企画の話があっても、どこの顧客も海外生産になってしまい、当社に回ることは皆無に近い。
	金属製品製造業(経営者)	・海外向けの生産増は一時的であり、現地生産の準備ができれば、国内はまた暇になる。国内向けの生産が回復しないことには力強い回復とは思えない。
	電気機械器具製造業(経営者)	・経済全般の流れが業界にほとんど影響を与えておらず、なおかつここで参議院選挙を迎えるので、当分の間景気が良くなる要素はない。
	輸送業(経営者)	・納品先であるコンビニエンスストアの閉店が顕著に増加してきている。また、閉店後の店舗の空き状態が長期に渡っている。
	輸送業(所長)	・通常では考えられない配送料金で見積を提出されたからと、倉庫の返却と共に、運送でも来月から一部他社に取り込まれる予定である。それは大手企業からの見積りであり、今までは考えられない環境になってきている。
悪くなる	繊維工業(従業員)	・染色加工大手企業の繊維事業からの全面撤退や、東証1部上場企業が中国資本傘下に入るなど、周囲の状況から、国内繊維産業は製品製造ができなくなる可能性も生じており、危機的状況はさらに進んできたとみられる。
	輸送業(総務担当)	・荷主の出荷計画は6月以降もこのまま推移する見込みであるため、悪いまま変わらない。
	金融業(支店長)	・中小企業金融円滑化法による条件変更実施は、中小企業の資金繰り安定に大きく寄与し、倒産は大幅に減少している。ただし、先行きへの不安は大きく、新規投資に踏み切る企業は少ない。
	広告代理店(経営者)	・8月は例年も夏枯れなので、はなから期待できないし、実際に現在の受注見込みもその路線のまま、ある意味、例年通りである。
雇用関連	良くなる やや良くなる	
	人材派遣会社(支店長)	・派遣形態から直接雇用への動きはあるが、派遣依頼も見込まれており、2、3か月先もやや良くなる。

	人材派遣会社（営業担当）	・参議院選挙があるので、マスコミの世論調査や地方自治体の投票、開票等で単発的な特需が期待できる。
	職業安定所（職員）	・4月は年間を通して新規求職者が大幅に増加する時期で、1月以降3月まで雇用情勢が回復傾向にあったが、4月で求人倍率が大幅に低下している。ただし、新規求職者は前年同期比では低下しており、雇用情勢は徐々に回復していく。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者たちと話したが、参議院選挙に向けて特に好転しているところは全く無い。参議院選挙の結果待ちという話が多い。
	人材派遣会社（業務担当）	・ある飲料メーカーの配送拠点に人員を供給しているが、夏に向けた繁忙シーズンであるにもかかわらず、物量が増えていない。
	人材派遣会社（営業担当）	・各企業とも3月末決算の発表があり、業績回復の兆しが見えているように感じるが、人材業界へその影響がそのまま反映されるかは不明である。また、企業によっては、今年度上期中は現状維持となる方針を打ち出している。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣だけではなく紹介や請負の相談が増えてきており、受注面については少し見込みが増えてきているが、労働者派遣法改正の成立後を見通して派遣取引の見直しを考える企業が増えてきており、トータルでみるとV字回復にはほど遠い。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・採用市場の本格回復は来春以降と予測している。厚生労働省がうたう中小企業の採用支援策は、学生に情報が伝わりにくく、効果は限定的である。ただし、中途採用に関しては少し動きが出てきている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業の業務が少しずつ増加傾向にあり、採用枠が若干であるが増えつつある。しかし、求人数と求職者数のギャップは依然として高いため、低コスト、低頻度の採用計画で採用を完結できるケースが引き続き多い。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・新規取引社数は増えているが、継続利用に至らない場合が多い。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・街や企業、商店の動き自体は以前と比べて元気が出ている気配を感じるが、人員を増やす域には達していないようである。医療、介護、有資格職の求人に関しては、相変わらず堅調である。
	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ものの、大きな変化は無い。
	職業安定所（職員）	・求人数は増えている状況にはないので、これから就職者が増えるとは予想されない。
	職業安定所（職員）	・2、3か月でデフレスパイラルから抜け出せるとは思えない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・同業各社とも前年比50%割れの状況である。求人数の増加を示す企業があるものの、その実は営業等一部職種に限られる。ホームページで求人募集をし続ける企業の中には、業績鈍化のイメージを与えないため「いい人がいれば」のスタンスである。4月以降、求人企業から紹介料率の引下げ要求が出されるケースが散見される。
	民間職業紹介機関（経営者）	・3か月単位でどんどん良くなるという感じは当然しない。少しずつ良くなってきてはいて、今は3か月前と比べて良くなってきているが、これからはそれほど感じるようには良くなっていかない。
	民間職業紹介機関（職員）	・実需的には回復してきているが、欧州、中国の今後の動向が見えず、心理面での不安要素が大きくなってきている。採用はその心理面からの影響に左右されるため、回復に水を差す可能性がある。
学校[短期大学]（就職担当）	・企業の採用予定があるのかどうか電話で確認しても、「ない」「未定である」との返事ばかりである。	
学校[専門学校]（教務担当）	・今後の仕事の受注状況が全く分からないため、優秀な学生が採用試験を受験し、例年ならば完全に内定を出しているレベルの欲しい人材でも、企業側が内定の結論を出せないでいる。現在の内定率は前年同月の20%程度である。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数は変わらないかやや下がっている。
	学校[専修学校]（就職担当）	・採用予定企業の中で、採用中止や募集活動の延期を検討している企業が多数ある。
悪くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・一度デフレスパイラルにはまると、抜け出すのはほぼ不可能である。景気が上向いて仕事が増えても、こちらの給料は下がる一方である。報酬と見合わない仕事はやってられないと、先月、今月と当社も大量退職が続いている。