

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	住宅販売会社（従業員）	・今月が悪すぎたという点を差し引いても、年度末に向かって住宅、不動産が動き、決算を迎える売主の値引き等も期待出来ることから、良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・映画の地元ロケ開始による、来街者の増加が期待される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・12月は非常に良くなかったが、2～3か月先は今の底の状態から少しずつ上向いていく。
		百貨店（販売促進担当）	・年末のアンケートなどで顧客の意見を聞くと、この春からは今までにない色に挑戦する、今まで踏み切れなかった習い事や仕事に取り組んでみる、といった前向きな意向がうかがわれる。店頭の新鮮な見せ方と、実際の売れ筋在庫の持ち方のバランスが12月に奏功した領域もあるので、更に掘り下げて仕掛ける方向を見極めたい。
		百貨店（販売管理担当）	・今年6月より継続して来客数が増加していることに加え、食品を中心に販売客数、販売数量が増加傾向にある。また、婦人服を中心に高額品にやや目立った動きが出てきたことに加え、クリスマスや年末年始の商戦が前年比100%前後と比較的堅調に推移していることから、客の購買動向は上向きになってきている。
		コンビニ（商品開発担当）	・少しずつではあるが、高額のものにも需要が見られるようになってきているので、先行きはやや良くなる。
		家電量販店（経営者）	・厳しさは続くものの、大きく落ち込んだ12月と比較すると、3月のエコポイント制度終了に向けて少しずつ回復して来る。
		家電量販店（営業統括）	・3月に向けてエコポイント終了前の駆け込み需要がある程度見込める。前年11月末ほどの爆発力は期待できないものの、一定の販売数量増加を見込んでいる。住宅取得に向けた動きも活発であり、3月末に向けて住宅関係の消費も伸びると予測している。
		家電量販店（統括）	・エコポイント駆け込み特需の反動で落ち込んだ客数も1～3月に掛けて戻ってくる。しかし、相変わらず客単価は低い傾向が続くので、購買指数の上昇策が必要である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・昨年に比べて花粉が飛ぶ予想のため、今からしっかり準備をして対応していく。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・2月に発売予定の新ハードに向け、更なる盛り上がり期待される。
		高級レストラン（副店長）	・2～3か月先の予約状況から判断すると、やや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・今年の夏から秋にかけては景気が良くなっているのか悪くなっているのか定かではなかったが、ここにきて一応安定したようである。2～3月の予約も入ってきているので、全体的にはやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・春先の商品の申込、受注状況が良い。
		旅行代理店（従業員）	・羽田国際線の本格稼働が徐々に寄与してくる。
		旅行代理店（営業担当）	・申込に勢いがあるので、先行きはやや良くなる。
		旅行代理店（支店長）	・羽田空港の海外開港もあり、2～3月については海外が順調である。特に周年旅行等、大型団体も受注しているので確実に増加となる。国内は正月から2～3月の暖かい沖縄方面を中心に販売が進んでいる。
		タクシー運転手	・今月はタクシー適正化・活性化法の減車、休車2割目標に近い数字が上がってきているので、前年より若干プラスになっている。この先もこれが守られていけば、やや明るい見通しになる。
		通信会社（営業推進担当）	・エコポイント制度の特需によって、高額商品の購入について決断する消費者がやっと現れたと感じている。
	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・企業の予約販売が伸び出している。営業努力以上の勢いがある。	
その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・これまで低調だった前売りチケットは、その公演の内容によるところも大きいものの、好調なスタートを見せている。景気は決して良いとは思えないが、趣味や余暇への意欲が戻りつつあるように感じている。		
変わらない	商店街（代表者）	・微増傾向は続いているが、はっきり良くなるとは言いがけない。ただし、クレジットカードの取扱は、確実に戻りつつある。	
	商店街（代表者）	・このままの状況で推移していく。暮れから正月に掛けて多少なりとも出費をするので、それ以降の1～3月、特に2月はあまり芳しくない。	

一般小売店 [印章] (経営者)	・事業の形態を変えるか存続するか、本当に瀬戸際になってきている。高齢化社会を完全に被ってしまい、昔から来ていた固定客が亡くなっているのが、非常に厳しい。
一般小売店 [生花] (経営者)	・ボーナスが入っても販売が伸びないので、これからもやはり景気は良くならず、このままの状態変わらない。
一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	・デフレの状況下で企業の業績が良くならないと、末端の小売業は全体的に良くはならない。しばらく節約志向や買い控え等の状況が続く。
一般小売店 [靴・履物] (店長)	・これから賃金上がるような様子もなく、増税などの話も出ているので、客の買物に対する意識が冷え込むのではないかと心配である。なんとか悪くならず、変わらないでいて欲しい。
百貨店 (売場主任)	・年末調整金も従来ほどメリットがなく、新年以降も低価格への関心度は変わらない。
百貨店 (総務担当)	・食堂、喫茶、衣料品は前年と比べ良くなってきているが、まだすべてが良い状態ではない。
百貨店 (総務担当)	・株価もそれなりの水準であるし、一部の業種については良くなっているところもあると思うが、百貨店のような個人消費は回復が遅く、まだまだ良くなっていくとは言えない。
百貨店 (営業担当)	・株価は1万円台で推移するだろうが、政治不信は依然続いており、企業業績等の改善が望めず、サラリーマンの収入も増えないという推測から、先行きは変わらない。
百貨店 (営業担当)	・買上単価の下落についてはある程度底が見え、客数の伸びと売上高の伸びに相関が見られるようになってきている。今春の冬物需要に向けて、メーカー側の商品供給と顧客の需要とのバランスが崩れている可能性はあり、楽観はできない。従来と違い、代替品では購入しないといったシビアな見方もできるので、良くも悪くも大きな景気変動はない。
百貨店 (営業企画担当)	・年明けセールに対しては大変期待が高いが、良いもの安くというトレンドは変わらず、価値と価格の整合性については厳しい目を向けられ続けるものと思われ、状況の好転材料はあまりない。
百貨店 (営業企画担当)	・以前ほどの落ち込みは無いが、前年確保がぎりぎりという状況が継続していく。
百貨店 (店長)	・依然景気の先行きが見えず、政治も波乱含みで安定しない状況である。今月の売上はセール前倒しの分が載っているため、クリアランス本番の1月以降が不安である。
スーパー (経営者)	・以前からやや悪い状態がずっと続いている。国の借金も大分あるので、客が先行きを心配して消費を控えている。あまり良くない状態がこれからも続く。
スーパー (店長)	・大体の家庭では年末年始の出費も相当なもので、新たな景気対策も見えてこないため、当面は現在のような状態が続く。
スーパー (店長)	・年末、クリスマス商戦を見ると、客の商品の買い方が大きく変わっている。例えば総菜、ケーキ等といったものは、定価で買わずに値引きのシールを目掛けて買いに来ている。また、競合他社も含め、今までは値引きすることなく販売していた鏡餅、お飾り等の際物商品を、集客のために1~2割値引きをして販売している。年末、クリスマス商戦が厳しいということは、3か月後も非常に厳しい形で継続していくため、景気は変わらない。
スーパー (店長)	・景気自体は変わらず、各小売店の客の取り合いになる。価格やポイント還元等が予想される。
スーパー (総務担当)	・12月の賞与も身の回りでは全体的に下がっており、客の可処分所得についてもそれほど上がっているとは思えないので、欲しい物は買えない、必要な物しか買わないという状況が続いていく。ネットスーパーは伸びているが、実際に来店する客の動向は非常に良くない。
スーパー (仕入担当)	・1品単価、客単価は上がってきていない。年末で支出が増えた分、年明け以降の財布のひもはまた固くなる。
スーパー (仕入担当)	・価格が下げ止まっても、売行きが更に鈍るため、結果的に価格競争に巻き込まれざるを得ない状況が続く。
コンビニ (経営者)	・これといって良くなりそうな材料が何も見当たらない。
コンビニ (エリア担当)	・一部単価の高い物も売れているが、景気が良くなったからではなく、そのような商品が置いてなかっただけである。根本的な客数は変わっていないため、景気自体は変わらない。
コンビニ (店長)	・地域に密着して、何に困っているかというようなすき間を埋めていくサービスを模索することが、これからの課題になる。
コンビニ (商品開発担当)	・消費が活性化されるような方策が出てくる様相もないため、消費者の財布のひもが緩むとは考え難い。

衣料品専門店（経営者）	・一般消費者の収入が増えない限り、先々大きな変化は望めず、景気は良くならない。
衣料品専門店（店長）	・世の中の景気が良くなる明確な理由が見付からない。
衣料品専門店（営業担当）	・不況の中で客が値段の安い物を求めている。この状況は変わらない。
乗用車販売店（経営者）	・チラシ、ダイレクトメールへの反応が無く、先の見通しが付かない。
乗用車販売店（販売担当）	・新車を買えば補助金が出るという買いやすい環境にありながら、先行きが不透明ということで、大型、中型トラックが売れない。今後も悪い状況のまま、変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・車を必需品と思う客が、車をぜいたく品と言うのが目立つようになったため、先行きは変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・前月同様に販売台数が落ち込んでいるので景気は変わらないが、イベントによってはかなり来客が増えてきている。低燃費、低価格の車両が出そろい次第、市場が動く。客は今、様子をうかがっている。
乗用車販売店（総務担当）	・新型車の売行きが今一つで、過去のような爆発的な売行きにはほど遠い感がある。電気自動車への関心が大々的になれば、景気回復につながる。
住関連専門店（統括）	・現状の売上が伸びる要素も無く、低い状態でこのまま3か月は続く。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・クリスマス需要が低迷し、衣料品販売量は前年と比べて鈍化している。将来的な景気の不透明感、不安が募り、消費マインドを押し下げている。この状況は今後も続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費者の購買意欲は慎重ではあるが、セールにおいては目的買いをしており、やや購買力は戻ってきているように感じている。ただし、景気に対する先行き不透明感が払しょくされていないため、慎重な消費動向と見ている。
高級レストラン（支配人）	・10月は前年を下回ったが、11、12月は前年を上回るなど月によりばらつきがあり、安定していない。先が読みづらい状況であるが、大きな売上回復はしばらく望めない。
一般レストラン（経営者）	・今と同じ状態の景気が3か月後もまだ続く。政治やいろいろな部分の景気が戻ってこない、なかなか飲食店などのサービス業には反映してこない。
一般レストラン（店長）	・単価の低い状態が続く、なおかつ来客数も減少しているという状況であり、2～3か月先まで特にイベントも無いので、先行きは現状と全く変わらない。
都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量も前年と比較して変わらないので、大きな変化は見込めない。
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼見込み客の来館が落ちている。
都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始のような特別な晴れの日需要は見込めるものの、日常の外食利用は伸び悩む。
旅行代理店（従業員）	・国内の団体旅行の問い合わせそのものが無いため、期待できない。現在が最悪の状態なので、これ以上悪くなるようなことは無い。
タクシー運転手	・年末年始の利用者は前年より動きが良くなかったため、先行き改善するような気配は感じられない。
タクシー（団体役員）	・景気回復次第のところがあるが、タクシー適正化・活性化法による適正車両数の減車効果が少しずつ表れることを期待している。
通信会社（経営者）	・慎重な見方だが、集合双方向化及び地上デジタル放送化対応はまだじわじわとくるため、緩やかに加入があり、売上は向上していく。
通信会社（営業担当）	・現状よりも支払料金が上がる多チャンネルサービスは引き続き伸び悩むが、家計を助けるインターネットや電話のサービスは引き続き堅調に推移する見込みである。
通信会社（営業担当）	・客は買い控え傾向にある。集合住宅の空室や商店街の空き店舗が多いため、顧客見込者も減少している。
通信会社（営業担当）	・2011年7月までは解約数の増加傾向が続く。
通信会社（支店長）	・スマートフォンの販売が順調に伸びていく。特に、2～3か月先は学生の卒業、入学シーズン等と重なるので、更に活性化していく。
通信会社（局長）	・政治不安や消費税増税問題などから、消費を増やそうという傾向にはない。ケーブルテレビ業界的には、高付加価値のサービスが出れば、ある程度は息を吹き返すことも考えられる。
通信会社（管理担当）	・今年7月のアナログ停波に向け、各社のテレビサービスの宣伝が加速するが、春までは様子見である。
ゴルフ練習場（従業員）	・景気が良くなる材料は特になく、2～3か月はこのままの状況で推移する。

	ゴルフ場（支配人）	・予約状況はほぼ前年並みを予定しているが、料金改定で値上げをしたため、収支が若干上向くと予想している。
	パチンコ店（経営者）	・毎年2月ごろは一番商売的に厳しい時であり、3月ごろになると面白い機械が出て数字が上がっていくが、例年の同時期と比べるとさほど変わるとは思えない。客は以前と比べるとお金を使わなくなっており、多少来店が増えても売上は大して変わらない。
	競馬場（職員）	・今年度の1日平均売上は前年比で92%、来場者数が同82%と前年割れが続いており、上向く気配がない。
	その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (店長)	・11～12月の動向から、賞与支給のタイミングでの客単価向上は顕著だが、それ以外に特筆して売上に影響のある傾向は見られないため、先行きは変わらない。
	その他レジャー施設 (経営企画担当)	・ホテルの宿泊に関しては何らかの企画商品を開発して単価の向上を図っていくしかないが、デフレが定着した状況では価格の維持にも限界があるため、変わらない。
	その他サービス〔立体 駐車場〕（経営者）	・3か月前より来客数が増えてはいるが、客の様子や近隣の商店の話からも、先行き良くなるとは思えない。
	その他サービス〔福祉 輸送〕（経営者）	・下げ止まりの感はあるものの、上向くようにも考えられない。特にエコ関連の減税等が終了したこともあり、一般的に小売等への良い情報がなく、3か月後の景気が今より良くなるとはあまり考えられない。
	住宅販売会社（従業員）	・来年度の住宅関連優遇策にあまりインパクトが感じられないので、厳しい状況が今後も続く。
	その他住宅〔住宅資 材〕（営業）	・住宅着工の動きが同じように推移すると思うので、その影響を受け、同様に好調な状況が続く。
やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・正月休みがカレンダー上、少し短くなっているようなので、正月の需要は減少する。また、夏の猛暑の影響でいろいろな面で価格が高騰したり、品不足になっていることから、消費も落ち込む。
	一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・テレビの需要はやはり暮れが一番多い。エコポイントの条件も変わったので、先行きはやや悪くなるが、アンテナ工事などはやり残した分も含め、これからは需要はある。
	一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・近年、年明けは販売数等伸び悩む傾向にあるため、やや悪くなる。
	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・前年割れが続く限り、景気が良くなるとは思えない。同業で廃業したいという店が多数あり、当店もその一つである。
	一般小売店〔茶〕（営 業担当）	・数か月ごとに大きなホールでお茶の売出しイベントを行っているが、ここ数回は前年売上を1度もクリアしていない。今後もちろん売上増の企画をしていくが、景気が戻らない傾向は、売出し結果、実績からも読み取れる。
	百貨店（広報担当）	・統計数値の発表で雇用者所得、ボーナスなどが伸びたとされているが、消費者の購買行動は長期不況を経て洗練され、貯蓄の傾向も見られることから、所得増が直接百貨店の売上には結び付いていない。また、百貨店はインターネットや外資系専門店など業種業態を超えた競合も激化してきており、今後もしばらくは厳しい状況となる。
	百貨店（営業担当）	・秋物の不振が響き、通常のクリアランスセールよりも早めに値下げをしたところが多く、その影響でクリアランスセールも低調に推移する。
	衣料品専門店（経営 者）	・中国製綿製品の定番商品の入荷が遅れ始めている。値上がりの話が出たりと、良い状況の話がまるでない。
	衣料品専門店（営業担 当）	・2月中旬から3月に掛けては春物実売期であるが、客は衣料品を節約する雰囲気である。エコポイントや減税があるわけでもなく、アパレル業界は厳しいトンネルから抜けられず、悪循環としてメーカーが売れる良い物も作れないという状況になっている。
	家電量販店（店員）	・家電用品の単価は今後も下落が続く。特に、デジタルカメラやパソコン、テレビ等は単価が下がれば動きは確かに出るが、企業のコスト面での負担が見受けられるため、景気としてはやや下がってくる。
	乗用車販売店（渉外担 当）	・補助金終了後の販売量は、この3か月をみても前年比30～25%落ち込んでいる。ハイブリッド車や1,000～1,300CCのクラスの落ち込みは少ないものの、総販売量は期待できない。
一般レストラン（経営 者）	・世の中の儉約ムードが中間層の夕食を直撃している。	

	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は少しずつ客室のリニューアル工事をしており、価値を上げることで販売単価を上げて、単価下落を防いでいる。レストランは、地元のJAや農家と連携して仕入れをさらに工夫し、価値あるメニューを提供して集客に努めれば、大きな減少は無いものと考えている。婚礼については、近隣のゲストハウスとの競合で今年の受注件数が前年を下回って苦戦しており、この状況は続くものと見ている。会社全体では苦戦が予想される。	
	通信会社（経営者）	・エコポイントが少なくなったため、年末と比べて消費は少なくなる。	
	通信会社（営業担当）	・地上デジタルへの認識が深まることにより、競合他社との価格競争が一層厳しくなる。	
	観光名所（職員）	・年間を通して見ると今年度は前年実績を上回っているが、これから3か月後は一番旅客が少ない時期となる。	
	住宅販売会社（従業員）	・昨年に比べて来場者数が減っているため、やや悪くなる。	
悪くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電エコポイント制度の変更により、来客数、販売量共に減っている。また、制度終了により先行きは不透明である。	
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストア、消費者の所得が上らないことや将来への不安から、先行きは悪くなる。	
	衣料品専門店（経営者）	・当地域では大型店が2店、出店計画を出しており、地元の小売業にとっては大変脅威になっている。先行き、地元の小売業は大変厳しい状態になる。	
	衣料品専門店（経営者）	・良くなる要因が無く、冬物セールが不安である。特に年明けに寒波が来ると梅春商材的に影響が多い。セールだけでは数字が作り難く、問題である。	
	衣料品専門店（店長）	・収入が増えない状況で、地デジ、エコポイント等の政策的な消費の増加は、他に振り向ける余裕が無くなるため、影響を受けて悪くなる。	
	遊園地（職員）	・先行きの不透明感が解消されず、支出抑制傾向は今後も続く。	
	その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	・国内産業の低迷により、各企業が海外に生産拠点を移して業績を維持しているが、その分雇用に不安があり、失業者の増加、残業代の減少等が浸透し、個人消費は今より更に落ちるため、先行きは悪くなる。	
	美容室（経営者）	・客がディスカウント店に流れているようなので、悪くなる。	
	設計事務所（所長）	・民間工事のない中では公共工事の仕事が頼りであるが、去年の公共工事は18%減、今年も大幅削減と言われており、先行きはさらに厳しくなる。	
	設計事務所（所長）	・計画物件等の見通しがなく、土地物件等も変な動きになっており、上昇の可能性はほとんど無い状況である。	
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）	・店頭に来店する個人客の印鑑需要は横ばいだと感じているが、法人関係の外回りの営業部分で問い合わせの電話や見積依頼の件数が増えてきている。
		その他製造業〔鞆〕（デザイン担当）	・今までより、高価格でも気に入れば購入する動向が見える気がしている。
		税理士	・エコポイントなどの一過性の商品の購入が終わり、本来の購買習慣にシフトしていく。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・来期計画の話から、やや良くなる。	
変わらない	出版・印刷・同関連産業（所長）	・毎月のレギュラー案件が目減りしていくなかで、いかにスポット案件を拾い、穴埋めをできるかがポイントである。現状、レギュラー案件の拡大は当面見込めないため、1件でも多く新しい受注を見付けることで現状維持ができればベストと考えている。	
	化学工業（従業員）	・1回の受注量が少なくなっており、回数が増えている。こん包発送のコストは増加しているが、全体量は同じである。この傾向は今後も続く。	
	金属製品製造業（経営者）	・採算に合わない仕事が多くなり、新規顧客開拓でも価格面が一番のネックになっている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・新しい受注は大きなロットのものが少なく、消えていく仕事もあるので、小康状態を保てるかどうか、厳しくなる可能性もあるという状況である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・今までの業績の流れを見ると急に良くなることも悪くなることも無い。水面下で浮上するための準備を進めている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪い状態で年明けを迎えることになる。円高で海外に移転するような話もちろほら聞こえてきている。親会社が定時分の仕事のやりくりが大変なくらい仕事量が少ないので、当社の仕事量はもっと少ない。厳しい状況は今後も続く。	

	その他製造業〔靴〕 (経営者)	・良くなるような状況は見当たらないが、かといって特別悪くなるか悪くなったという情報も聞いていない。ただし、大きな問屋が最近倒産したという情報がある。	
	建設業 (経理担当)	・新規事業に対し金融機関の融資判断が厳しく、資金が十分に確保できず、事業を断念するものが多々ある。急にこの傾向が変わるような様子もなく、しばらくの間は改修案件等、小規模な工事の受注しか望めそうにない。	
	通信業 (広報担当)	・現在は踊り場で、当面は一進一退の状態が続く。	
	不動産業 (総務担当)	・新規入居を希望するテナントは少しずつ現れてはいるが、希望床が小さく空室率の改善に中々寄与しないのが実情である。まだ当面は厳しい状況が続く。	
	広告代理店 (従業員)	・毎月定期的にあった売上が取引先の経費削減でなくなったことが影響しており、売上が減少したままの状態が続きそうである。	
	社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。	
	経営コンサルタント	・債務の返済猶予を促す中小企業金融円滑法の期限が1年間延長された。しかし、売上数千万円規模の小企業は、元々余裕がなく、売上増の見込みが立たない限り、資金ショート of 危機をはらみつつ、法に保護されて時を過ごしているに過ぎない。こうした現状の改善が今後2～3か月の間に起こるとは考えにくい。	
	経営コンサルタント	・景気対策にあまり期待できない。	
	経営コンサルタント	・世界的な動きの中でみれば、日本の経済環境は良いほうなので、これ以上に良くなるよりも、悪くなるリスクのほうが大きい。中国、東南アジア諸国との関係をどれだけうまくバランスさせていけるかに掛かっている。政治力も要求されるが、現在の政府では期待できない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕 (従業員)	・現在のところ、景気回復措置による効果が望めないため、今後も客の財布のひもが緩くなる兆しがない。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・淘汰の途上にあると思われる業種であり、今後良くなる方向に向かう要因がほとんど見当たらない。	
	プラスチック製品製造業 (経営者)	・従来品の受注はそれほど大きな沈みもなく推移しそうだが、顧客の海外生産シフトに歯止めは掛からず、新企画の予定もないため、このままではじり貧になってしまう。	
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・円高が長期化する模様なので、輸出関連の自動車等を中心に減産となる。採算が取れないので海外に持って行かれるという状況は今後も続くため、先行きは非常に心配である。	
	建設業 (営業担当)	・年度末に向け、同業他社の状況も確認すると、運転資金が厳しい企業が多く、倒産も出るのではないかという話がよく出ている。	
	輸送業 (所長)	・荷主からの強い値下げ要請以外に、最近急に燃料が高騰してきている。荷主にお願いしても応じてもらえる状況ではないので、自社で値上がり分を負担せざるを得ない。	
	輸送業 (総務担当)	・年末の出荷量は計画を下回っており、年度末に掛けても計画を下回る見込みとなっている。また、軽油価格が値上がり始めたので、経費増となり、年末から年度末は厳しくなる。	
	金融業 (支店長)	・中小企業金融円滑化法の延長があり、資金繰り破たん of 心配は遠のいたものの、改善しているということでもない。	
	金融業 (支店長)	・一時、倒産件数や自己破産が抑えられていたのだが、ここに来て若干増え始めている。融資の返済猶予の話も多くなっているため、今後売上等が見込めないということであれば、やや悪くなる。	
	不動産業 (経営者)	・空室をたくさん抱えての越年である。オーナー業も転機の時代である。	
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕 (経営者)	・3月末で大型物件の解約が決まっているので悪くなる。
悪くなる	繊維工業 (従業員)	・前月、業界のオピニオンリーダーである業界紙を発行する2社が倒産し、業界紙は廃刊となった。当業界では、業界紙すら購読できない状況かと先行きが不安になっている。	
	金属製品製造業 (経営者)	・大手製造業では海外生産の動きが盛んになり、国内に残る仕事が少なくなる。円高や海外と比べて日本で生産するとコスト高になることなどから、国内空洞化が一層進む。	
	金融業 (渉外・預金担当)	・年末年始の企業倒産の状況によっては、もう一段、二段と連鎖悪化する懸念がある。	
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・1～3月は一番求人の多い時期でもあるが、各社に聞くといろいろな事業展開の計画や短期の募集等の話があるので、そういったものが本当に出れば変わっていくと大いに期待している。

やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・通信業界や金融系、エコ関連業界、通販業界などで派遣増加の見込みがあるため、契約終了よりも契約開始が上回る可能性が大きい。
	人材派遣会社（営業担当）	・年度末の時期的な需要で求人数は増える。また、数か月前に比べ、派遣市場に回復の兆しが見えているようにも感じている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・中国や韓国企業からの求人オファーが強いが、日本国内での雇用に結び付いていない。障害者雇用へのニーズも出てきている。なかなか採用決定まで進まないのが現状だが、今後期待している。
	民間職業紹介機関（職員）	・企業の足元業績の回復が底堅いことに加え、米国や日本の金融緩和により過剰流動性が高まった結果、採用に重要な心理的側面が回復してきていることから、先行きはやや良くなる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・年明け以降、各社先行き不透明との回答が多いため、変わらない。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣希望の登録者が前年割れしており、人選が厳しい状態である。一方、派遣依頼の条件は変わらず、求職者と求人のミスマッチが増え、成約に結び付かないケースが増えている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・春先にかけて採用枠は増えると思われるが、時期的な需要増を超えるまでには至りそうにない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・年内は派遣スタッフの募集案件が増えたものの、2011年以降の動きが読めず、慎重な動き出しを考えている派遣会社が多い。また、全体的な求人数の増加に伴い雇用のミスマッチも顕著になってきており、採用コストを掛ける企業と掛けない方法を考える企業に二分化する可能性がある。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・春先に求人が伸びる要因が全く見当たらない。この年末に希望退職者を募っている中堅企業もあり、前途はまだ険しい状況である。
	職業安定所（所長）	・求人数は漸増傾向だが、求職者数は微減にとどまっており、最悪期は脱したものの、上向いているという判断までは踏み込めない。
	職業安定所（職員）	・4月以降、月間有効求職者数が減少しており、有効求人倍率が改善しているが、月間有効求人倍率はほぼ変わっていない。円高の影響やエコポイントの縮小等で短期的には生産量が落ち込み、企業の採用意欲は依然として低い。また、工場を海外にシフトする動きが出始め、更には外国人の雇用に積極的に進める企業も目立ってきており、国内の雇用情勢改善の動きは見られない。
	職業安定所（職員）	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所や休業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）	・求人数は今までと変わらず少ない状況にあるので、今後も就職者が増えるとは予想されない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・各業界、景気が悪く、平成23年度の採用計画がまだできていない企業が多い。合同企業説明会の参加を依頼しても、採用予定が立たないので今回は辞退したいという企業がある。
学校〔専修学校〕（就職担当）	・次年度の募集数も大きな変化は無く、依然厳しい傾向が続いている。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・下半期の経済動向を慎重に見ている中小企業が多いため、採用についても様子見の企業が多い。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業の採用担当者が、仕事の受注がなく、来年度も期待できないと言っているので先行きは厳しい。
悪くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・新卒の内定率は50%を下回っているが、それが急に回復することはあり得ない。中途採用もいまだに20代の獲り合いが続いており、中高年が仕事を探せるような環境ではない。