

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	百貨店（販売促進担当）	・クリスマス、初商と大きなモチベーションに関しては非常に好調である。そのため、春物も着実に大きな動きとなる。
		コンビニ（経営者）	・商品の荷動きが3か月前より活発になっており、上向き傾向にある。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・3月でエコポイントが終わるので駆け込み需要がある。アンテナ工事がまだという人も多いようである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月はまあまあ状態だったので、この状態が続いていけば2～3か月後は少し良くなっていく。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・最近テレビで深蒸し茶が健康に非常に良いと取り上げられて、お茶屋にとっては追い風が吹いている。その後、他の番組でも深蒸し茶の特集が報道され、客の関心も高く、声を聞く。この不景気に少しでも歯止めを掛けられる状況になって欲しい。
		百貨店（営業担当）	・特定のカテゴリーではなく、全体的に業績は回復傾向にある。2、3か月後は卒業式、入学式、就職、転勤等のイベントが集中する時期でもあり、少しずつではあるが堅調に回復に向かっている。
		百貨店（販売管理担当）	・来客数が前年6月以来、継続して前年を上回っており、現在は気温の低下が後押ししているものの、日常使用する実用品中心ではあるが、客の消費意欲が少しずつ回復しているように感じるため、先行きはやや良くなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・少しずつではあるが、見込んだ予算に結果が近付いてきているので、先行きはやや良くなる。
		家電量販店（経営者）	・エコポイント終了の3月末に向けて対象商品を中心に売上の盛り上がりが見込まれる。ただし、その後4月以降の反動減も予想される。
		家電量販店（統括）	・3月のエコポイント駆け込み特需が期待できる。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・新ハードの発売を2～3月に控えているので、盛り上がってくる。
		高級レストラン（副店長）	・宴会予約の推移から判断すると、先行きはやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の3～4月は人の動きも活発になるので、今よりは2割くらい景気が良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・団塊の世代が続々と定年退職等になってきており、預貯金をするよりは残された時間を有意義に夫婦で過ごしたいとか、グループで旅行して良い景色を見たり、おいしいものを食べたりしたいという、今まで抑えていた願望を一气に行ってみようかという気持ちになってきている。テレビやメディアの影響もあると思うが、このまま良い方向に向かってくれれば上向きになると期待している。
		旅行代理店（従業員）	・企業のインセンティブ活動や学生旅行が増えてきており、特にヨーロッパ方面の旅行が前年比170%で伸びている。
		タクシー運転手	・今年は政府の方針で訪日観光振興の推進に力を入れるような報道もあるので、景気はやや良くなる。タクシー業界も期待は大きい。
		通信会社（企画担当）	・7月のテレビ完全デジタル化に向け、最終的な駆け込み需要があり、この先も好調である。
		通信会社（局長）	・タブレット端末の販売増加に伴いケーブルテレビとの融合の可能性が高くなり、有線と無線の融合による付帯サービスの加入増加が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・7月のアナログ停波までは、デジタル化への設備改修の依頼や問い合わせが増加し、それに伴いサービス加入も増加していく。
		ゴルフ練習場（従業員）	・今後春先に向けて来客数は伸びていくので、その分販売量も増えていく。併設するレストランも、微増だが売上が増えているので、全体的な景気はやや良くなる。
ゴルフ場（支配人）	・今月は来場数が減少しているが、向こう3か月先の来場予約が平年並みに埋まっているため、3か月後は平年並みに戻る。		
パチンコ店（経営者）	・2～3か月先は時期的にも良い機械、リニューアルされた台が出ることや、春先になるといろいろな面で客の気分も高揚してくるので、今あまり良くない数字が今後上がってくるのではと期待している。		
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	・ここ1～2か月客数が増加している状況に加え、それに伴って客単価が上昇していることから、今後もやや良くなる。		
住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産業者が決算時期を迎え、大幅な値引きが期待できるために販売量は増大する。周辺エリアでの供給増も販売量の増大につながるため、景気はやや良くなる。		

	住宅販売会社（従業員）	・在庫も少しずつ増えてきており、春は不動産が動く時期なので、販売的に今月よりは良くなる。
変わらない	商店街（代表者）	・劇的な変化は期待できない。
	商店街（代表者）	・ここ数か月、平行に近い形だが、ゆっくりと右肩上がりになっている。この傾向は今後も続く。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エコポイントが半分になったことにより、商品が全然売れなくなった。エコポイントは3月までであるが、あまり期待できない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・もう日本全体が成熟しすぎてしまったというか、ほとんど身の回りに必要とするものが少なくなっているのか、もしくは将来的に不安があるために買物を控えているのか、というようにしか考えられない。非常に厳しい低迷した時代が続いている。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・年明けも依然として買い控えや節約志向が続いており、低価格、値ごろ商品にシフトしているので、景気は今後も変わらない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・客の可処分所得が全然上がらず、上がる見込みもない状況で、消費税が増税という話もあり、絶対良くはならない。心配である。
	百貨店（総務担当）	・ここ数か月の売上の推移を見ると、近隣店も含め、前年の売上を上回ったり下回ったりという状況が続いているので、先行きも変わらない。
	百貨店（総務担当）	・それほど飛躍的に良くなる要素はなく、今後についても客単価等に注視する必要がある。
	百貨店（広報担当）	・政権が不安定で、このままでは将来に対する不安で多くの人が財布のひもを引き締める一方である。また、雇用も各社現状の人員でオペレーションできる体制に取り組んでおり、景気状況で一気に雇用状況が改善するとは考えられない。
	百貨店（営業担当）	・百貨店の主軸である婦人服は前年割れ予測をしている。世界の工場である中国の物価上昇（工賃、素材の値上げ）によるプライスラインの上昇は確実に今後ダメージがあり、また、原油やその他の投機的値上げにより洋服に関心が向かないとも予測している。
	百貨店（販売促進担当）	・気候に対してのニーズは、セールと差が付かない価格対応商材へは高い反応があるが、この先のオケージョンニーズ以外の春物は気候と価格次第と見られるため、前年以上に予想が付かない状況である。
	百貨店（営業企画担当）	・まだセールは続くが、春物へのニーズは高く、多くの来店が期待される。新入学や新生活での買いそろえ、買換え需要でも、きちんとした品物へのニーズが見込まれ、高質でリーズナブルな商品をそろえて、期待にこたえていく。
	百貨店（営業企画担当）	・衣料品など天候に左右される面もあるが、売上が回復していくような力強さは感じられない。
	スーパー（経営者）	・客の買物の仕方など、やや悪い状態がこのまま続く。まだ実際には分からないが、競合店が出てくる可能性もあるので、悪くなる傾向もある。どちらにしろ、あまり良い状況ではない。
	スーパー（店長）	・1月からずっと節分の予約をしているが予約件数が伸び悩んでいること、鳥インフルエンザの報道があったことから、この先買い控え傾向に向かうのではないかという状況を考えて、3か月後の見通しは現状と変わらない。
	スーパー（店長）	・競合店においては、集客目当ての価格がまだまだ続く。客の購買数、単価等は上がる傾向にはあるが、小売側としては一概に景気が上がっていくという判断はなかなか難しい。
	スーパー（総務担当）	・エコカー補助金終了や家電エコポイント等の反動での売上減は落ち着いたと思うが、昔でいうダウンやカシミアのような皆が買う、全体的な数字を底上げするヒット商品、話題の商品がないので、非常に厳しいまま推移する。
	スーパー（営業担当）	・まだ将来に対する不安感が払しょくされていない。短期的にはやはり景気回復策が何よりも求められている。
	スーパー（仕入担当）	・インフルエンザが流行すると客は外出を控えてしまう。また、鳥インフルエンザの発生での風評被害が懸念される。
	スーパー（仕入担当）	・今春よりまた競合店が増加する状況となっているため、当社も含め価格での顧客囲い込みを図っているが、持久戦の様相となっており、低価格の維持が難しくなっている。
スーパー（ネット宅配担当）	・節分の状況を見る限りでは、ひなまつり、お彼岸、お花見等の販売については堅調に推移すると考えられる。また、鳥インフルエンザや宮崎の噴火の影響もあり、物価が若干上昇することで、売上は維持できる。	
コンビニ（経営者）	・3か月で固まっていた客の財布が急に開くということはなく、このままデフレから脱却できない状況が続く。	
コンビニ（経営者）	・客観的に見て、良くなりそうな材料が見当たらない。	

コンビニ（経営者）	・ 来客数は若干増えていく。たばこの影響が完全になくなれば客単価もこのままでいく。しかし、国債の問題や住宅ローン金利が上昇したりすると厳しい。
コンビニ（経営者）	・ 客の買物の仕方が更に賢くなり、高級品と安価な商品の使い分けが進む結果、売上は横ばいが続く。
コンビニ（エリア担当）	・ 円高、原料高も続いており、今より良くなるとは思えないので、変わらない。
コンビニ（商品開発担当）	・ 消費が上向くような有望な施策が見えないため、消費者の財布のひもが緩むような展望が見出せない。
衣料品専門店（経営者）	・ 衣料品は必要だから買うという傾向がますます強くなっている。おしゃれにとか、可愛いからという衝動買いの人は非常に少なくなり、気温などに左右されて購入する傾向が強くなっている。
衣料品専門店（営業担当）	・ 不況だと思われる昨今、年配客の財布のひもは特に固い。
家電量販店（店員）	・ パソコン市場は目まぐるしい単価ダウンがない限りは変わらない。
乗用車販売店（経営者）	・ 整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。昨年9月のエコカー補助金終了よりあまり良くない状態が続いている。
乗用車販売店（販売担当）	・ 輸送量が年々減っているということで、運送業界の景気は今後2～3か月もまだ良くならない。しかし、今までは節約、我慢していたが、消費が増えてきつつあるという情報もある。将来的に消費、輸送量が増えていくのであれば景気は良くなるが、現状のままだと2～3か月先も悪いままで変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・ 3月の決算に向けて既に他社メーカーがCM等を打っているが、時期が早すぎて決算の優位性やお買い得感への印象が薄くなっている。
乗用車販売店（総務担当）	・ 今後については、不透明感が強い。客は電気自動車に興味はあるものの、急速充電器の普及に不安があるようで、購入に至っていない。短時間で充電できれば安心して購入できるのではないかと。今更ながら、補助金制度の恩恵が購入意欲を鈍らしている。
住関連専門店（統括）	・ 良くなる要素がなく、悪い状態がこのまま進む。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・ 消費動向は慎重であり、まだまだ財布のひもが固い状況が続いている。店頭は春物商戦であるが、まだ寒い日が続いているため、これからの気候次第である。
一般レストラン（経営者）	・ 材料代は上がり、物価はデフレが続く状態なので、3か月先も今と変わらない。
一般レストラン（店長）	・ 春になると良くなるのかと思いましたが、花粉症とか、お金もないといったところで、景気の悪い状態は変わらない。
都市型ホテル（支配人）	・ 先々の販売量の動きも前年と比較して大きな変化はない。
都市型ホテル（スタッフ）	・ 年度末、年度初めは需要の大きいシーズンではあるが、低価格傾向や外食離れに歯止めが掛かる様子は無く、引き続き厳しい状況と予測される。
都市型ホテル（スタッフ）	・ 先の子約状況を見る限り、宴会の客数が前年の同時期より減っており、特に、法人宴会の客数が減少している。レストラン、宿泊はこれから予約が増えてくるが、お得感のあるプランを提示しないと予約が入らない。ネット等を活用して機動的にプランを発表して集客に努めたい。
旅行代理店（従業員）	・ 羽田空港の国際化が本格化すると、景気の低迷が引っぱり合って変わらない。
旅行代理店（従業員）	・ 一時の問い合わせの電話が鳴らない状況からは脱し、社内が活気づいてきたものの、鳥インフルエンザや新燃岳の噴火の影響で、早くも団体旅行のキャンセルが相次いでいる。
旅行代理店（営業担当）	・ 新しい商品ができていないので変わらない。
タクシー運転手	・ これから先の見通しは、やはり今までと同じように一進一退というような形で、なかなか良くなるという状況下にはない。
タクシー（団体役員）	・ 今タクシー業界は、減休車等により、供給過剰解消に努力している。景気が明るくなる要素はなく、厳しい状況は今後も続く。
通信会社（経営者）	・ 当社の持ち出しによる集合双方向化改修工事が1月より実績が出始め、改修棟からの加入獲得を推進中である。しかし需要が弱く、大手競合との激しい競争は今後も続く。
通信会社（営業推進担当）	・ 商品や技術、制度面で目新しいものがない。世界規模のスポーツ大会の予定もなく、カンフル剤に該当する材料が少なすぎるため、変わらない。
通信会社（営業担当）	・ 7月のデジタル放送切替までは現状維持見込みである。

	通信会社（営業担当）	・地上デジタル対策も買い控え傾向にあり、保留となることが多い。
	通信会社（営業担当）	・世間が地上デジタル放送に関する周知を進めることでアンテナ受信への転向も増えてくる。
	通信会社（支店長）	・各社、学割プランを発表し、これから迎える卒業、入学、新社会人への取り込みを含めてかなり活性化しそうである。例年この時期が最大の商戦期となるため、例年並みの盛り上がりを期待している。
	通信会社（総務担当）	・消費税増税の検討もされているなかで、生活防衛のため、一般消費者の財布のひもはますます固くなる。
	その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・企業の予約が増加しているものの、一般来場者はいまだ横ばい状態が続いている。
	その他レジャー施設 〔ホール〕（支配人）	・就職率が低迷し、国際債の評価がワンランク落ち、消費税増税も取りざたされている状況から、消費者はますます生活防衛型となり、余暇や趣味へお金を払う意欲は落ちる。当面この状況が変わるとは思えない。
	その他レジャー施設 （経営企画担当）	・ニーズにマッチしたイベント等は集客力がある。政治の景気への悪影響も懸念される状況だが、民間企業は客に支持される企画を提供することができれば一定の成果も期待できる。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・売上が一時下げ止まった感はあるが、今後、伸びる要因があまり無いので、下げ止まっただけで変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・購入意欲はあってもそれ以上の不安が先に立つようで、商談に大変時間が掛かっている。この状態はもっと目新しい購入メリットが出ない限り長引きそうである。
	住宅販売会社（従業員）	・顧客マインドに与える好材料は見当たらない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・住宅エコポイントの影響もあり、とりあえず今の販売量は維持できそうな状況である。
やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・砂糖や小麦粉など原材料の値上がりがあり、また大雪や火山の噴火など天災による食料品などの値上がりが見込まれるので、し好品は厳しくなる。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・年々販売量も減る一方で良くなるとは思えない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・家電エコポイントももう出尽くしたようで、客の様子を見ていても良くなる様子は全くない。
	スーパー（店長）	・来客数はとりあえず前年を維持しているものの、相変わらず財布のひもは固く、必要最低限の買物しかしないため、買上点数、単価共に上昇する要素がない。
	衣料品専門店（経営者）	・消費税増税などのニュースに生活防衛意識が強くなり、収入が増えない限り、我慢できるものは我慢し、消費を控える様子がうかがえるので、しばらくは停滞する。
	衣料品専門店（経営者）	・依然としてデフレスパイラルが続き、なかなか上向きを感じられない。消費者の購買意欲も浮上しているとは思えない。
	衣料品専門店（営業担当）	・景気回復の兆しもみられないまま、春の実売期に突入するが、需要がどうなのか不安である。
	乗用車販売店（渉外担当）	・新型車の効果はあるものの総販売台数は伸びず、補助金終了後低迷が続き、4月には自賠責保険料値上げも控え、車販売への影響は大きい。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店が1月後半に出店したため、より厳しい対応を迫られている。花粉症対策等は早めに仕掛けているが、客に来てもらえる作戦を必死で考える必要がある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・客の来館は昨年と変わらないが、披露宴の参加人数が減っている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ブライダルの予約業務をしているが、期近な案件の引き合いも弱いし、なかなか数字が伸びない状況である。
	旅行代理店（支店長）	・例年、3～4月は年度末または年度初を迎える企業が多いため、旅行の需要が下がる。今年の前約状況もやはり同じような傾向となっている。ただし、今年は4月に京都である宗教の遠忌があるため、その分はプラスとなるが、今月と比較するとトータルではやや悪くなる。
	タクシー運転手	・消費税の増税も取りざたされており、将来に不安があるため、消費意欲が回復しない。
	その他レジャー施設 〔スポーツ施設〕（支配人）	・円高、原油高、雇用不安の影響で、生活必需品等に関しても安い商品を求める傾向がある。そんな状況下、レジャーなど手控えても日常生活にさしたる支障をきたさないものに対しては、更に出費を抑える傾向に向かう。

		<p>その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）</p> <p>その他サービス〔保険代理店〕（経営者）</p> <p>設計事務所（経営者）</p> <p>設計事務所（所長）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p>	<p>・一部大企業を除いて中小企業の需要は大体減退しており、これがリストアあるいは人員、給与下げといったものに結び付きそうな様相を示している。そしてそれがまた市場に跳ね返るといった悪循環が始まっている気がしている。</p> <p>・若年層の購買意欲が無いように感じる。商品そのものの良いところをアピールし、廉価なものでは味わえない安心を買ってもらえるよう、自助努力を怠りなく持続していかなければならない。</p> <p>・身の回りは不景気であるが、当社は3～5月まで仕事が目一杯である。しかし、その先の仕事は全く見えない。民間の仕事が冷え切っている中では、ホームページを整理して顧客を準備するといった営業面の方向性をもっと考えていかなければならない。</p> <p>・仕事量がますます減っている。業者が多くなり仕事が減っている状況では景気が良くなる様子は一切見当たらない。</p> <p>・来場者数が減っている。</p>
	悪くなる	<p>一般小売店〔家電〕（経営者）</p> <p>衣料品専門店（店長）</p> <p>遊園地（職員）</p> <p>設計事務所（所長）</p>	<p>・3月まででエコポイントが終わってしまうが、その後はどうなるか。地上デジタル放送のアンテナ工事が多少あるにしても、単価的にはあまり上昇していかない。</p> <p>・家電エコポイント、エコカー補助金などで昨年末から今年に掛けて駆け込み需要により支出がなされてしまったため、優先順位の低い衣料雑貨等に家計支出が回っていない。例年より厳しい寒波で追い風になっているはずの実用衣料が昨年を大きく割っている現状からすると、この状況はまだ続く。</p> <p>・燃料高騰もずっと続いており、景気回復の兆しが見えてこない。</p> <p>・本年は選挙の年となるが、新政策等、建築に対する明るさが見えず、逆に建築に対する要項等がますます厳しくなるので、良くなる要素が見当たらない。</p>
企業動向関連	良くなる やや良くなる	<p>出版・印刷・同関連産業（営業担当）</p> <p>金属製品製造業（経営者）</p> <p>金属製品製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>輸送業（経営者）</p> <p>広告代理店（経営者）</p> <p>その他非製造業〔商社〕（営業担当）</p>	<p>・今月は1か所だけからの特需はなかったが、顧客数が増えてきたと感じている。将来的にもこの傾向が続くのではないかと感じている。</p> <p>・見積、成約件数共に多くなり、残業や休日出勤が急激に増えている。このままいけば受注金額も先行き改善されると期待できそうである。当工業団地内もトラックの出入りが多く、活況がある。</p> <p>・長年の営業活動により新規取引が成立したので、受注量に見合っただけで良くなる。また、良くしなければならぬということ而努力している。</p> <p>・成約には至らないものの昨年よりは引き合いが活発になってきているため、売上も改善していくのではないかと期待している。</p> <p>・新学期を控え、教科書等の特需を迎える時期なので、これからの取扱量の増加に期待している。</p> <p>・これまで同業他社が受注していた案件の幾つかが、来期から当社にスライドしてくるという下話を受けているため、それが実現すれば、前年比でややプラスになる。</p> <p>・来期の予算計画に対して前向きな話が多いため、やや良くなっている。</p>
	変わらない	<p>食料品製造業（経営者）</p> <p>出版・印刷・同関連産業（所長）</p> <p>出版・印刷・同関連産業（総務担当）</p> <p>化学工業（従業員）</p> <p>プラスチック製品製造業（経営者）</p> <p>精密機械器具製造業（経営者）</p> <p>その他製造業〔鞆〕（経営者）</p> <p>建設業（経理担当）</p>	<p>・実需は起きていないが、話題という空気は感じている。ただ、3か月で実需に至るかどうかは自信がない。</p> <p>・2月に入ると年度末需要が見えてくるのでその動き次第ではあるが、前年実績を超えるような案件は無いと思われるため、現状維持が精一杯である。</p> <p>・見積依頼も、他社と比べて安くなるかどうかという内容になり、まだ経費を抑えたい意向がうかがえる。</p> <p>・今年に入って原料の値上げが始まっているが、現状では製品の値上げは無理であり、荷動きも良くなる気配はない。</p> <p>・2、3月は年度末に向けて多少、受注残が残っているが、4月以降については全く先が見えない。</p> <p>・良くなりそうになると不安材料が出てきて、まだ踊り場が続く。</p> <p>・つい最近大所が倒産したという情報が耳に入ったが、当社の関係する中では相変わらずの状況が続いているということで、特別良くなる材料や悪くなる材料はない。</p> <p>・見積依頼は少し始めているが、相変わらず予算が乏しく、材料代はじわりと値上がりしているため、受注希望価格と客の予算の差が広がっている。銀行の新規事業への貸出し条件も厳しく、まだしばらく適正価格での受注は望めそうもない。</p>

	輸送業（所長）	・家電エコポイント政策も落ち着き、全体的に荷物を動かす要素が無い。取引先からは、原料（砂糖、小麦粉）の高騰で値上げ前に一時的に荷が動く可能性があるが、値上げが実施されれば悪くなると言われている。
	金融業（役員）	・円高や政治の混乱等に基づき、取引先、特に中小零細企業の受注状況が非常に厳しい。当面、この状況に大きな変化はない。
	不動産業（経営者）	・今まで新築物件は完成前にすべて契約が埋まるのが定番であったが、条件の良い新築でも申込が少ない状況で、賃貸業務は厳しい状況が続く。
	広告代理店（従業員）	・当面、新規案件等の予定がないため、既存の売上が継続する。
	社会保険労務士	・良くなるような要因が見当たらない。
	経営コンサルタント	・県内のある市の商工業実態調査にたずさわっている。経営者たちの来年度の売上見通しは、「伸びる」「少しずつ好転」を合わせて20%弱。「現状維持」32%、「減少」30%弱であった。これが現場の実感であり、当面は変わらない状況が続く。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年度末に入るが、まだ広告費や映像にまで回るような要素が見当たらない。低迷したまま変わらない。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・現在の受注状況がしばらくは続く。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規の案件が少なく、見積依頼も少ない。新規事業を立ち上げたが、当面の予測はつきにくいので、現状維持の状態となる。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・先行きの不透明感はかなり強く、動きが鈍い。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・地上デジタル化に対する動きも活発にならず、景気が変わっていく要素が見えない状況であり、今後の展望が期待できない。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・価格競争は悪いことではないが、早く安くするには新しい機械を入れないとできない。1社が入れると他社もという風に競いすぎて赤字になってしまい、巻き込まれないようにと思うと仕事が無いという状況である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・どこの顧客も海外生産シフトに拍車が掛かり、新企画や受注増の期待も持てず、楽観は許されない。
	金属製品製造業（経営者）	・中国、新興国向けが現地生産化した場合、内需で生産をしていかなければならないが内需は少ない。円高が現状のままか更に進めば、大手はより海外生産を進めてしまうため、景気が良くなるとは考えられない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現状、客も景気があまり良くないと思っているようで、在庫を絞らだしている。在庫を絞ると、材料が出たらいきなりやれということになるが、そうすると当社は受注量が少ない上に、残業や休日出勤をしなければならぬ。これで良くなるわけがない。これから先はやや悪くなる。
	建設業（営業担当）	・昨年からの周辺での分譲マンション計画が増え続けているが、工事単価は非常に厳しい。仕事が無い中で支払い条件が厳しく、状況判断に迫られる時があり、デフレ現象になってきている。
	輸送業（経営者）	・非常に景気が踊り場的な状況にあるということは報道されているが、現在その次の階段を上れるかどうか、判断しにくいところである。一気に良くなるというような考え方はできない。
	輸送業（経営者）	・我々零細企業はこれから先どうなるのか全く分からず、廃業したくても借金があつてなかなか廃業することもできず、倒産を待つ以外ないのかという感じである。
	金融業（支店長）	・中小企業金融円滑化法により中小企業倒産は大幅に減少したが、問題が先送りされただけであり、業況、資金繰り改善の兆しは見えない。
	金融業（支店長）	・製造業等は受注の先行きの見通しがついていないということ、取引先の財務状況がやはり悪化しているということ、中小企業金融円滑化法に基づいて返済を猶予しているが、それすら返済できないという客が増えていることから、企業にとってみるとまだまだ予断を許さない、仕事がないという状況が今後も続くという予想がつくので、若干悪くなる。
	悪くなる	繊維工業（従業員）

		輸送業（総務担当）	・荷主から運賃、作業賃の値下げ要請がある。また、年度末に掛けて出荷量が激減する一方、燃料価格が年末年始から大幅な値上がりが続いており、今後も値上がりが続くそうである。経営環境は良くなる気配が全く無い状態である。
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・客の半分以上が新規採用を抑えていたが、ここにきて少ない人数でも増やしていこうという動きがある。また、新しい事業展開などの計画もあり、それに基づいて募集をしていこうと、2～3月の話が出るところもあるなど、動きが活発になっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・人材を必要とする業界はあり、人材のマッチングのために既存のメンバーのほかに、新たな人材を募集する必要がある。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数が増え、雇用が増えればやや良くなる。季節的な要因かもしれないが、年度明けに向けた企業の動きが徐々に聞こえてくるなか、予断は許されないが、雇用についても薄日が差す印象がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用に関する政府予算に関連して、いろんな提案要請がありそうな気配である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が増えてきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・障害者雇用の法整備に伴い、中堅企業の雇用ニーズが出てきている。新規株式公開を目指す企業は、最優先人事マターと位置付けている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・政府の雇用対策（採用拡大奨励金対象求人）のためか、ここにきて少々ではあるが求人がある。ただし、企業からは、ハローワークの紹介状を要求される。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・製造業では景気回復の兆しが見えつつが、他業界については特に変化が見えず、総体的には変わらない。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・春先にかけて新規取引需要は若干高まりそうな気配がある。	
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数及び雇用形態、採用業種の傾向は昨年の後半からほぼ同様である。今春に向けての強調材料もなく、しばらくはこの状況が続く。	
	職業安定所（所長）	・新規求人はわずかに増加傾向ではあるが、低い水準で推移している。一方、求職者はあまり減っておらず、雇用情勢が厳しいことには変わりはない。新卒者の内定状況も改善されておらず、景気が良くなるとの感触は得られていない。	
	職業安定所（職員）	・大学生の就職内定状況が調査開始以来最低を記録し、極めて厳しい状況にあるが、政府の施策で各種奨励金を充実させたことにより、新卒求人は増加傾向にある。一般求人も1月以降は若干増加傾向になっている。新規求職者数が増加に転じなければ、有効求人倍率は改善していく。	
	職業安定所（職員）	・受注量の増加から雇用調整助成金の申請は減少傾向にあるが、大きな変化はない。	
	職業安定所（職員）	・求人数が増えず変化がない状況なので、今後就職者が今よりも増えるということは予想されない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・国内需要が全く伸びていない状態で、海外の状況は一部東南アジア系、中国含めやや安定しているようだが、国内需要が冷え込んでそのままになっている状況なので、まだしばらくは良くならない。	
	民間職業紹介機関（職員）	・景気状況、企業業績等の安定感が高まってきており、心理的な改善傾向が見られる。この動きは少し継続していく。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・2012年3月卒業生向きの求人依頼は、昨年採用予定確認状況と変化はなく、厳しさは変わらない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は微増だが、雇用条件等が低下してきている。そのため、労働市場全体的で考えると景気は低迷している。また、派遣市場はコンプライアンス面から直接雇用への切替え等が発生しており、派遣労働者総数は減少していく。	
	人材派遣会社（支店長）	・自由化業務満了に伴う契約終了が今年も相次ぐが、埋める材料となる引き合いや見込みが少ない。	
	人材派遣会社（営業担当）	・簡単な事務や製造拠点等を海外へ移す計画を進めているという企業が増えてきている。今後の国内の雇用に不安を感じる。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用環境が大きく変わり、企業にとって人材を選ぶことが厳しくなっている。全体的な求人件数の増加に伴い、採用コストも増加する傾向が出てくる。その流れに乗れない中小企業は、採用活動がコスト面で制限されることで採用が進まない可能性がある。	
	職業安定所（職員）	・一般、パート、契約社員の求人数も若干減少していく。	
悪くなる		○	○