

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は底は打ち、これからは良くなる一方であるとの様子を、客の会話や表情から感じる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越しシーズンでもあり、引越しを機に新規に光回線を契約する客が増えており、光回線の販売量は3倍ほどになっている。電話での問い合わせ件数が千件を超える日も数日あり、固定電話の新規申込も増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の購買意欲が少し出てきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げは、継続的に効果をもたらしてくれている。しかしその反面で、その影響を受けてフェリー会社が撤退表明したり、私鉄が運行本数を削減したりしている。また、安上がりな観光地に人が集まっているため、地元のテーマパークは苦戦していたりと、逆効果の部分もある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・団塊世代の退職が多く、花のギフトは例年以上に増えている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、前年同月比10%増の見込みである。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず厳しい状況が続いていることに変わりはないが、年初と比べれば、客の様子にやや余裕が出てきている。消費も回復基調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・楽観はできないものの、半年前と比べれば、景気は確実に回復してきている。前年11月を底として、わずかずつではあるが、消費動向が上向いてきていることは間違いない。春を迎えたことが転機となって、売上だけでなく来客数も増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・新入学や入社で靴を見に来る客やその家族で、来客数は増加している。高価なスーツと比べれば靴は安いという見方もあるものの、売上は少しずつ増加している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月に入り、婦人服等のファッションアイテムのみならず、リビング商材、食料品などすべてのアイテムの売上が堅調である。来客数も増えており、久しぶりに店頭で客の消費意欲を強く感じられるようになっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・商品価値と比べて価格が低いという客の基準に変化はない。しかし、従来は価格を見てから商品価値を見極めて購買を決定していた客の行動が、最近はず商品を決めてその上で価格を確認するという順番に変化してきている。商品を見る目のシビアさに変化はないものの、購買に積極的な意識は生まれつつある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・少しずつではあるが、購買意欲は戻ってきている。多少予算をオーバーしても、気に入った商品を買いたいという客が増えてきている。また、ホワイトデーも、最悪だった前年よりは単価が若干上がり、プレゼントを買うのを渋る様子の男性も減っている。
		百貨店（営業企画・販売促進）	来客数の動き	・地区全体で見ても、来客数の落ち込みは緩やかになっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価はまだ前年割れであるものの、2か月前と比べれば徐々に上昇傾向にある。安売商品だけでなく、価値が高い商品は買物する傾向がある。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比102.4%と前年を上回っている。単価は低迷が続いているため、売上は依然として厳しい状況ではあるものの、客の動きは少しずつ上向いてきている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・全体的にはまだまだ鈍いが、一部の客の反応は良くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・在庫が全てなくなるほど、テレビの売行きが好調である。		

	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3月に入っても販売量は特に落ちることなく、前年以上を確保できている。工場への在庫量も、前年同月を上回る勢いである。半年以上前から仕掛けを準備してきたが、それに客が応えてくれており、明るいニュースである。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年暮れは、新型インフルエンザの流行等の影響により、来客数は大きく落ち込んだ。しかし最近は、それらの影響が後退しており、土日を中心に来客数、客単価共に回復しつつある。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は、3か月前は前年同月比で2千人ほど減少したが、今月に入り前年同月比8百人ほどの減少になり、減少幅は改善している。
	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前年の同時期が悪すぎたものの、個人客数は前年同月比で2割以上増加しており、全体を底上げしている。個人客数は、前々年のレベルにまで回復している。
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・海外からの出張による宿泊客数が、回復してきている。ただし、国内の出張宿泊は、依然として料金が低い。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年並みの売上を達成できている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は送別会で忙しくなるが、前年、前々年はそれほどでもなかった。今年は前年、前々年と比べると、送別会の団体を多少は見かけるようになっている。3か月前と比べても、少しは良くなってきている。
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・ここ数か月間と同じ状況である。相変わらず客単価が低いため、販売量、売上の増加につながっていない。この繰り返しである。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・年度末は、何とか例年並みに商品が動いている。
	一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・週末の飲食店への来客数が比較的安定してきているため、酒類の売上も安定してきている。
	一般小売店[薬局](経営者)	販売量の動き	・ここ3か月間は、風邪、インフルエンザや花粉症の流行がないことに加えて、気候も不順であり、客足は止まっている。ドラッグストア業界では、全然売れないと悲鳴が上がっている。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・客単価は依然として低い。
	一般小売店[食品](経営者)	単価の動き	・今月は悪天候と寒さのため、来客数は減少している。特に平日の客単価が、前年同月比で4%ほど低い。売上全体では、前年同月比2%低下している。この天候では仕方がない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・食品の大型催事への集客力はあり、催事の売上も伸びている。しかし、その客が他の売場に流れるシャワー効果はあまりなく、他の売場の売上増にはなかなか結び付いていない。
	百貨店(外商担当)	販売量の動き	・高額品の動きは変わらず低迷しているが、店頭での衣料品、身の回り品の動きは非常に良くなっている。冬物の買い控えの反動により、春物の動きが活発になっているとみられる。4月の動向が注目される。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・安売競争でチラシ商品が売れる以外は、何も売れないのが現状である。とにかくチラシでの安さの戦いになっている。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価の回復がみられなくなり、前年同月比95%前後で推移している。期間限定のお買得商品など、安ければ売上は増えるが、定番商品の動きは悪い。
	スーパー(店長)	単価の動き	・単品単価の動きは、あまり変わらない。ただし、ある程度の下げ止まり感はある。
	スーパー(店員)	単価の動き	・単価が安い商品はよく動いているが、定価格商品の動きは悪い。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は、前年同月比6.8%減少している。客単価は、変わらず横ばいである。
	スーパー(販売担当)	お客様の様子	・販売量、単価共に、伸びていない。

コンビニ（企画担当）	単価の動き	・売上は依然として前年を大きく下回っているものの、底は打っている。客は景気の悪さに慣れた感もあり、収入の大幅減少にも諦めが付いている。このなかでやっていくしかないためか、不況の話題はあまり聞かなくなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数、売上は、前年同月比でみると回復傾向にある。しかし、それは前年3月から落ち込みが始まったため、数か月前と比べた場合、売上は回復していない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年同月比100%を下回る状況は、継続している。より安い商品を購入する傾向に変化はない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが、来客数は1割近く少なくなっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに戻ってきているが、単価が前年割れしているため、売上も前年割れが続いている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・主力の弁当、おにぎり、麺類は、前年同月比約2けたの売上減少が続いている。お買得感を出した商品構成にすると販売数量は前年に近付くが、金額ベースでは依然として厳しい状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候が悪いため、来客数は減少している。それに加えて、例年ならば卒業式、入学式用に衣料品一式をそろえる客が多かったのに、今年はインナーだけ購入するなど、節約志向が見受けられる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末ということもあり、若干ながら市場に盛り上がりが見られる。販売実績は、前年を上回っている。新型車発売の効果もあり、3月前半の来客数もまずまずである。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・補助金と減税の効果もあり、販売量は大幅に増えている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月初は良かったが、期末ということもあり月末は厳しい状況で、全体としてはどちらともいえない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数は変化していない。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・セールの有無によって、来客数が変わってくる。客は単価にシビアである。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は、低いレベルで安定している。午後10時半以降の来客はほとんどなく、閉店間際に常連客が来る程度である。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・先行き不安と年度末が重なり、財布のひもは固くなっている。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・客単価は悪いままである。改善していない。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・宿泊利用、法人による宴会利用共に、単価は変わっていないが、受注量は増えてきている。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・最近はネットの普及に伴い、1泊の宿泊予約は売れない。また、ゴールデンウィークの旅行商品も、なかなか売れない。夏休みの長期海外旅行商品に向けて、販売体制を整える。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・販売数は回復の兆しがあるが、単価は依然として低い。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ツアー旅行を企画しても、申込人数は予測を下回っている。売れている旅行商品を分析すると、激安で収益性がないツアーばかりである。利益を増やす策はない。
タクシー運転手	来客数の動き	・朝、昼の乗車数は以前と比べて減っているが、深夜の乗車数は増加している。企業の送迎会と決算期に伴う残業により、深夜の帰宅が増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・午前中や夜の利用客数が、依然として伸びていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は学生の送別会や会社の異動などが多く、特に金、土曜日は多くのグループが深夜遅くまでタクシーを利用したため、売上はかなり増加している。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、テレビの買換えが進み、それに伴って新規契約が増えている。しかしその一方で、解約数もそれを上回るペースで増えている。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客に勧奨しても、大きな変化は見受けられない。入学等の客の反応も弱い。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しいネットワークサービスが開始して1年が過ぎたが、設備の増設が進まないため、販売量は現状並みで推移している。
	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・可もなく不可もなくの状態が続いている。
	観光名所（案内係）	来客数の動き	・来客数が減少している。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、一部のゴルフ場を除き、ほぼ予算目標通りで推移している。雨の日が多く、来場者数の減少が心配されたが、全体的には予算目標を大きく下回ってはいない。
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話からは、あまり良い話は聞かない。ただし、来客数は変わっていない。
	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前までは、ホームケア商品のキャンペーンを実施していたため、販売量は良かった。今月は、ホワイトニング商品の売上が伸びており、3か月前とあまり変わっていない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は増加している。ただし、割引券やサービス券等を利用する客が非常に多い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・会社は様々な対策を取っているものの、受注量は依然として横ばいであり、上昇、下降共に見られない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・地元の大手メーカーのリコール問題は沈静化に向かっており、客足は少し戻ってきている。しかし、その他の企業で勤める人の動きが悪くなっており、全体としては変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・他社の現場作業員に仕事の状況を尋ねてみると、受注残がなくなってきたとの声が多く、心配している様子である。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客は、物件を探してはいるが、収入が不安定であるため、決めかねているように見受けられる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の人通りはあまり変化していないが、買物袋を下けている人はとにかく少ない。当店でも、500円以下の商品の売上は横ばいであるものの、千円以上の商品は20%ほど減少している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・省エネ家電のエコポイント制度が延長されたことは好材料であるが、あわてて購入しなくてもよいという雰囲気が出てきており、売上は伸び悩んでいる。
	商店街（代表者）	単価の動き	・高級品が全く売れない。単価が低い商品にしか、客は興味を示さなくなっている。単価が低くても多量に売れるわけでもないため、薄利多売の状態が続いている。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品分野では、景気の回復感は鈍い。客単価はまだまだ回復していない。
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	単価の動き	・客は価格に目移りしており、単価の低下が著しい。かなり厳しい。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは、より固くなっている。贈答品店で購入するプレゼント、お祝い品の金額、相手先数共に減少している。そのため、返礼する側の金額、相手先数も減っている。客が付き合いの範囲を狭めていることを感じる。
	一般小売店〔書店〕（営業担当）	お客様の様子	・極端な買い控えになっている。通常年度末には大量発注があるが、今年の売上はまた減少している。個人客は両極端で、変わらず購入する客と、見るだけの客に分かれている。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場全体では、予算目標を達成している。しかし、カード会員の優待やイベント企画でショップを中心に売上を伸ばしたものの、平場のブランド品は不振である。客の購入に対する厳しい姿勢には、あまり大きな変化は見られない。

スーパー（経営者）	お客様の様子	・景気は依然として、非常に悪い状態が続いている。デフレの継続により中小企業で働く人の給料は増えておらず、むしろ減少傾向にある。ガソリン等の価格が値上がりしているため、節約で出費を抑えているのが現状である。スーパーでも、プライベートブランドの食品等の売上は増えているが、全体の売上は増えておらず、最終利益は大幅に減少している。	
スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数と売上は比例していない。客の財布のひもはかなり固い。	
スーパー（経営者）	お客様の様子	・雨の日が多いため、各小売店の客足は悪くなっている。	
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・納品先のレストランでは、法人の歓送迎会のキャンセルが相次いだため、売上は前年同月比で3分の2程度とひどい状態であると聞いている。当店で、料飲店への売上は軒並み前年実績を下回っている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下に伴う影響が、最も大きい。	
家電量販店（店員）	単価の動き	・当店が入るショッピングセンターの中には様々なテナントがあるが、撤退する店が多い。街中でも、空店舗が増えてきている。景気は全く回復していない。	
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・給料が減少しているため、これまで点検等を継続していた客でも、点検に出すのを控える傾向にある。	
乗用車販売店（従業員）	それ以外	・販売量は、3月にしては良くない。来客数、問い合わせ等も少ない。オークションや広告の価格を見ると、他店も安くなっている。総合的にみて、やや悪くなっている。	
その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客の様子を見ていると、完全なデフレスパイラルに陥っている。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入って気温が下がり、寒い日が続いたことと、期末ということもあり、繁華街の人出は少なくなっており、送別会等の団体客を思ったほど呼び込めていない。景気が悪いためか、一次会で終わることも増えており、売上は前年同月比で4割ほど減少している。	
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・商品価格が低下しており、デフレ傾向を強く感じている。航空会社がネットで格安直販しており、我々は価格では対抗できない。ただし、政府の景気刺激策は、徐々にではあるが功を奏してきている。	
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数はやや持ち直しているが、客単価が非常に下がっている。そのため、忙しいが、売上は増えていない。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・週末の悪天候等が影響している面もあるものの、スキー、スノーボード関連の客足が伸びておらず、全般的に悪くなっている。	
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・主力商品の低価格による拡販を、取引先から要請されている。卸単価の低減が迫られている。	
悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・プリン、ヨーグルト等、デザート類の売上の減少幅が大きい。余分な物を買わない傾向は、まだ続いている。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・客は、目的商品以外はほとんど手に取らない。衝動買いが見当たらない。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・販売量は、激減している。新規の来客数も減っている。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・プライダル需要も減ってきている。安価な商品を購入していくカップルが多く、単価の落ち込みが目立つ。また、見ているだけの客も多く、動きは出ていない。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・毎年この時期になると、歓送迎会の動きが多少なりともあるが、今回は全く感じられない。
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売単価共に、悪化している。
	美容室（経営者）	それ以外	・予約件数にあまり変化はなく、悪い状態が続いている。今月は雨が多かったが、年配客が多いため、天候が悪いと来客数は減少する。
	理容室（経営者）	お客様の様子	・景気はますます悪くなってきている。客はお金を使わなくなっている。

		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客は安くて良い物件を探しているだけで、購入には至らない。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上が改善している。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・リサイクル、エコ関係は、注文が少しずつ増加して いる。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・主力の自動車、電機、情報のいずれも、微増ではあ るものの、回復してきている。ただし、ピーク時の8 割程度の回復となっている。工作機械の市場も、ゆっ くりと回復傾向にある。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	競争相手の様子	・来年7月のアナログ放送の終了を控え、アンテナや 関連機器の需要がこのところ顕著になっており、業績 を上方修正する企業も出てきている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・分譲の戸建住宅には、活発な動きが出てきている。 ただし、購入には依然として慎重であるため、景気回 復にはまだまだ時間が掛かる。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・アジア圏内の貨物輸出入が拡大している。
		金融業(法人営 業担当)	取引先の様子	・住宅ローンの申込状況を見ると、戸建住宅の新規取 得層は依然として低調であるものの、建て替え案件は 徐々に増加しつつある。40～50代の資産に比較的余裕 がある客層では、低金利や住宅版エコポイント制度等 の好条件に反応して、建て替えに踏み切る人が増えつ つあるとみられ、マインドの好転を感じる。
	不動産業(開発 担当)	受注量や販売量 の動き	・年度末に確定申告を行った富裕層では、住宅購入の 動きが多く見られる。	
	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・当社では、新製品が当たり、忙しい状態が続いて いる。ただし、ライバル企業を含め多くの中小企業で は、厳しい経営環境が続いている。	
	変わらない	紙加工品[段 ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年と比較するとかなり良くなっているが、2年前 との比較ではまだ下回っている。自動車産業からの受 注量が心配していたほど落ち込まなかったのは幸いで あるが、伸びは感じられない。
		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、販売量共に上向いておらず、厳しい状況の ままで推移している。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・3月から、競合他社による地域雑誌創刊が2件あ る。地域内の同種出版物は飽和状態と思われるなか、 競争は激化している。
		窯業・土石製品 製造業(社員)	受注価格や販売 価格の動き	・受注件数は増えているが、低単価製品が多いため、 売上は伸びていない。決算期のためか、数量も必要最 低限に抑えられている。
一般機械器具製 造業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き	・一時期に比べて引き合いは増えてきているが、価格 競争が大変厳しい。製品の性能ではなく、価格が購入 の決め手になっている。	
一般機械器具製 造業(経理担 当)		受注量や販売量 の動き	・受注量は相変わらず低調であるが、売上は何とか上 期を上回る見込となっている。これまでの企業努力が 実を結びつつあり、業績は目標を上回る見込みが立っ ている。ただし、期末の受注残は、最低となる見込み である。	
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	・年度末の駆け込み需要がある。また、円安傾向に伴 い、予算に若干余裕が出てきた様子である。	
電気機械器具製 造業(企画担 当)		取引先の様子	・設備機械の受注は、やや回復している。しかし、そ れ以外の製品の売上は横ばいであり、大きな変化はな い。	
電気機械器具製 造業(経営者)		受注価格や販売 価格の動き	・仕事を確保するため、価格を下げての受注が、ま だ続いている。	
輸送業(エリア 担当)		受注価格や販売 価格の動き	・売上は、前年における3か月前比はマイナス 27.2%、今月の3か月前比はマイナス9.4%と、 17.8%改善されている。ただし、前年の売上は底に あったため、景気が持ち直しているとは思えない。	

	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年3月は世帯や企業の引越件数が1年間で最も多い時期であるが、今月の受注件数は前年同月比で2割減少している。今年は曜日の並びの関係もあり、最終週の土日の2日間に集中した影響もあるが、企業の経費削減が大きく影響している。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連の客が多いが、客の話では、ハイブリッド車など売れ筋車種に関わっている一部の人は忙しいが、大半は残業や夜勤のカットによって給料が減り、空いた時間にアルバイトしているとの話も聞いている。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業の売上は増えておらず、コスト削減が続いている。技術革新に伴うコスト削減というよりは、単なる人件費削減の面があり、個人消費への影響は大きい。企業業績の低迷は従業員の収入の減少に波及し、消費を低迷させるという悪循環になっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・前年から落ち込んだ折込広告に、回復は見られない。	
	行政書士	受注量や販売量の動き	・関与先の運輸業では、トラックを増車している業者よりも、減車している業者のほうが少し多くなっている。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・建材の卸売会社2社では、少し上向いてきているとのことである。しかしその他は、上向くまでにはまだまだ時間が掛かる。下向きではないものの、低位で安定している状態である。	
	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	・受注件数は多少増えてきているものの、単価が低下してきているため、売上はむしろ減ってしまっている。	
やや悪くなっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・2009年度に落ち込んだ受注量は、今のところ回復していない。	
	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月1日からの鉄鋼の大幅値上げに合わせて、問屋や取引先では、在庫の早期納入が増えている。受注量は一時的には増えるが、実需とはいえず、4月初からは需要は減少する。	
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・年度末の工事が一段落すると、仕事がなくなるとの話をよく耳にする。仕事はないか、との問い合わせが多い。	
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引していくなかで、特殊車両等の出勤回数や台数が減り、現場作業車が場内に残り場内作業をしているのが目立つ。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業は相変わらず足踏み状態であり、出稿量は少ない。様子見が続いている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅の売上は、増えていない。地価の下落率は緩和されたが、マイナス幅が縮小しただけであり、反転する兆しはない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・個人事業者、個人商店の売上収入が、悪くなっている。例えば住宅建築では、これまでは多くの職人によって施工されていたが、最近の施工方法では建具、畳、左官等の業者が入る仕事が減ってしまった。また、個人商店の売上も、スーパー等で酒、米、タバコ、医薬品等何でもそろうため、極端に減少してきている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・値下げ要求は、相変わらず続いている。	
	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、販売量共に、悪化している。原材料価格は上昇している。
公認会計士		それ以外	・顧問先企業の業績が悪化しており、従業員の給与や賞与の削減が増加している。	
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	・技術者派遣の需要は、若干ではあるが増加傾向になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有料職業紹介事業が、上向きになってきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年通りの異動があり、送別会が開催されたため、ホテル等への派遣依頼人数が多くなっている。ただし、その時期に合わせて求人募集をしたものの、反応はあまり良くない。

	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は、先月と同様に増加傾向にある。前年比2けた以上の増加で推移している。システムの切替に伴う短期派遣の導入や、社員の産前産後休暇に伴う依頼が多い。業種別でみると、エネルギー関係や半導体関連での引き合いが多い。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣の増員依頼の求人件数は、この6か月間で一番多い。新年度になり、社員の調整でまかないきれないポジションが、派遣依頼につながっている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・緊急雇用対策に関する求人以外での求人が、増加しつつある。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、若干ながら増加傾向にある。景気の不透明感がまだ残り、パート求人の増加比率が高い。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は、わずかながら増えてきている。求人の背景を見ると、季節的な要因もあるが、繁忙のためが4割近くになっている。
	民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・求人数にはまだ表れていないが、採用意欲は明らかに上向いてきている。今までは良い人材があれば採用するという雰囲気であったが、今は積極的に求人するという雰囲気になってきている。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人はゼロではないが、非常に特定された条件の求人が多く、適した人材がいない状態にある。
	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣スタッフをパートや契約社員に切替える等、更なる費用抑制に動いている企業が見られる。
	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・人材派遣業におけるスタッフの確保は、非常に容易である。求職者数と求人者数の需給バランスは、まだ崩れた状況にある。
	アウトソーシング 企業(エリア 担当)	周辺企業の様子	・派遣の契約期間が年度末の事業所が多いこともあり、今月までは現状維持できている派遣会社が多い。
	新聞社[求人 広告](営業 担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告の出稿量を見ると、ようやく下げ止まりつつある。
	新聞社[求人 広告](営業 担当)	求人数の動き	・来春卒業者向けのガイダンス企画が終盤を迎えているが、これまでの参加企業数は、前年比64%程度となっている。静岡県西部における製造業の参加企業数の減少が、大きく響いている。企業業績は少し持ち直してきているものの、雇用増までには至っていない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前月比11.3%増加している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、就職者数共に上向いているが、多くは緊急雇用対策によるものであり、その分を差し引くと前年並みか前年より減少している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、低水準で推移している。増加する兆しも見えていない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比13.1%の減少であるが、この2、3か月間でみると、減少幅は最小である。前月比では、9.7%の増加に転じている。ただし、企業の仕事量の増加に伴う募集かどうかの見極めには、少し時間が掛かる。新規求職者数は、前年同月比では減少しているが、前月比では若干増加している。
	学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・製造業の採用凍結は一段落しているが、大手小売業の採用凍結が増加している。金融業でも、採用は抑制気味である。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・新規の派遣登録者数は、例年と比べてかなり減っている。
悪く なっている	-	-	-