

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	家電量販店（営業統括）	・夏のボーナス支給が始まり、消費意欲が活性化している。低価格を求める思考は変わらないものの、節約に疲れた雰囲気があり、客単価も上昇傾向となっている。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・ボーナス時期であり、テレビも地上デジタル放送まで1年ということが必要がある。
		百貨店（総務担当）	・一時期より衣料品や飲食の売上が回復傾向にある。
		百貨店（広報担当）	・6月のプレクリアランスセール縮小の結果、7月1日からの夏のクリアランスセール全店一斉スタートは一定のインパクトが期待される。また、6月中旬からの秋冬物の早期展開はイベント動員効果もあり、新しいスタイリング提案に反応があるので、セール以降の本格展開に期待している。
		スーパー（店長）	・競合店に負けないよう価格も安くしており、客をつなぎとめている。これ以上悪くなると困るし、底打ち感もあるので、期待を込めてやや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・8月に閉店するため閉店セールを行うが、客は刺激を求めており、新しいものや閉店、開店といったイベント性の高いセールは客の購買動向に大きな刺激となり、集客が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・長期的な予報でこの夏は非常に暑くなると聞いている。暑くなると飲料関係が多く出るので、非常に影響が大きいので期待している。
		コンビニ（経営者）	・デフレ感もそろそろ底を付いてきたと感じているので、3か月後はやや良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数が増えてきており購買意欲もかなりあるので、エコカー購入補助金の効果でもう少し伸びる。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・世界最大のビデオゲーム展示会で発表された新しいゲーム端末などの新装置が市場を刺激する材料となるため、やや良くなる。
		高級レストラン（副店長）	・ここ2～3か月の当店の売上を踏まえると、先行きはやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・今後企業が少しずつ黒字になって、少しは経費でも落とせるような状況になってくるような気がする。これからは少しずつ政権も安定し、しばらくは良くなる。
		旅行代理店（支店長）	・今月がかなり悪い月だったので、2～3か月後は良くなる。夏場以降は法人の問い合わせ、秋の旅行の見積が増えていく。旅行は団体も個人も含め、少し回復する。
		ゴルフ場（支配人）	・3か月先の予約状況が数年前に戻りつつある。
住宅販売会社（従業員）	・建売業者の積極的な土地仕入れや、マンション業者もようやく新規の供給を始めてきたことから、物件数が増えてきて市場が動く。また、最近の消費税増税のニュースに消費者が敏感に反応し、増税前に動かなければという意識が出てきていると思われ、実際、来場者数が増加している。		
変わらない	商店街（代表者）	・8月に花火大会とふるさと祭りの2大イベントがあり、売出しも計画されているので来客数の大幅増を期待している。しかし、花火大会の寄付金や祭りの花代は年々減ってきている。商店会のイベント運営が厳しい状況にあるが、地域の活性化のためにも頑張りが必要である。	
	商店街（代表者）	・参議院選挙がいよいよ始まるということで、今月は停滞気味となってる。今後は非常に価格に敏感になって来ると、そう暑くもならないので、変わらない。	
	商店街（代表者）	・今月は特別な売出しをしているのでそれなりの来客はあるが、今後は特別な売出しもないので、難しい商戦になるのではないかと心配している。	
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気が悪い中でも、エコポイント制度効果もあり、夏場のエアコンは少しは売れる。	
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・一般の企業、業種より景気の良し悪しは遅れて影響して来るので、近いうちに良くなることはない。	
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・今までの古い客が戻ってきたり、ちょっとした良い商品が売れ始めたりしており、末端の小売業にもようやく売行きが戻って来た感があるので、先行きの心配はしていない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月は可も無く不可も無くということだったが、今後も同じような状況になる。		

一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・こここのところ仕事は増えているが、近辺の同業者が指名停止などで入札できなくなっていたりするため、一時的なものである。これを期待に入れるわけにはいかないが、かといって下がっているわけでもないので、大体横ばいとなる。
百貨店(総務担当)	・政治不安、金融不安があるのか、積極的な購買意欲がみられず、買い方は依然として慎重である。この状況はしばらく続く。
百貨店(企画担当)	・節約疲れなど要因は多々あるかと思うが、来客数は下げ止まった感がある。このままの状況を維持できれば、それほど悪化の要因はない。
百貨店(広報担当)	・政局や世間の風潮ですぐに潮目が変わり、景気が上向く気配は時折みられるものの、継続しない。消費税増税の話などが落ち着かないと、安心して買物はしづらい。
百貨店(営業担当)	・宝飾時計、特選婦人服、特選紳士服等を中心に、富裕層の購入額が増加しているものの、ボリューム層の顧客の動きが各品目ともまだまだ鈍く、景気が回復したとは言えない状況が続いている。
百貨店(営業担当)	・購買単価の下降傾向、購買客数の増加傾向はしばらく続く。参議院選挙の結果次第により、将来の不安に対する対策が講じられればこの基調は続くが、有効な手立てがなく問題の先送り感が強いと、財布のひもが緩むことはない。景気悪化から約1年半経ち、購買意欲が戻りつつあることは実感できるので、購買単価の回復が待たれる。
百貨店(営業担当)	・気温上昇により夏物需要で来客数は上がってきているものの、クリアランスの商材も少なく、売上確保も厳しい状況にある。秋物も実需時期にならなければ顧客の反応はないと考えられ、ヒット商品がない中、厳しい状況は変わらない。
百貨店(販売促進担当)	・現状の条件付き購買動機や年齢層によって異なる消費感覚が、参議院選挙や消費税など消費動機を左右する関心事項によって、秋に向けてどう変わることがまだ判断できない。今後の実績確保に向けては、現状から見る初秋の動向の早期把握と、商材確保、訴求が必須と考えている。
百貨店(販売促進担当)	・ボーナスの支給が減っているなか、景気が上がる実感はなく、第3四半期が終わるまで景気回復が望める要素が見当たらない。
百貨店(業務担当)	・どの商品をとっても力強く前年比でプラスと言えるものはないが、少しずつ前年比でのマイナス幅が小さくなっていく。単価ダウンが顕著に現われている現状や、ここ3か月の間に何か売上全体を押し上げるような要因があるか考えてみると、疑問が残る。
百貨店(営業企画担当)	・社会不安が払しょくされない限り、保守的な消費行動は続く。
百貨店(店長)	・輸出業が急激に悪化し、株価もまた1万円台を割り込む景気の中で、一般消費が上向くのは当分先のようなのである。
百貨店(副店長)	・購買意欲、活気が見られない。
百貨店(販売管理担当)	・商品単価の下落が続いており、回復傾向が見られない。来客数の増加にブレーキがかかってきたことから、2、3か月で回復するとは判断しづらい。
百貨店(営業企画担当)	・衣料品については天候にもよるが、苦戦することが想定される。
百貨店(営業企画担当)	・景気回復実感はなく、セールやクリアランスでの賢い買物ニーズは続く。買物に理由付け、納得感を見出さなければ購買に至らない客が確実に増えている。
スーパー(経営者)	・業界によっては、少し景気が良くなっているという話も聞くが、流通業界ではそういう感じが全く無い。国の借金も大分あるので、将来に対する不安から余計な物はなるべく買わない、買い控えをしようという意識が強い。
スーパー(店長)	・サッカーワールドカップや参議院選挙の影響で、一時的に多少消費は活発になると思うが、長い目で見れば何も変わっておらず、厳しい状況は当面続く。
スーパー(営業担当)	・国民総生産が上がるための景気対策を打たなければ、根本的に良くなるとは思えない。
スーパー(仕入担当)	・口蹄疫、政治等不安要素があり、消費は活発化して来ない。
コンビニ(経営者)	・客の低価格志向が止まらず、売上が回復する兆しが全く見えてこない。
コンビニ(経営者)	・周囲のいろいろな状況を見ても、あまり良さそうな材料が無い。

コンビニ（商品開発担当）	・政治不安、景気不安が依然として強く、買い控えはもうしばらく続く。
コンビニ（商品開発担当）	・食品等の消費が上向き好材料が見当たらない。
衣料品専門店（経営者）	・一時よりはまとめ買いの客も目立ってきたが、まだ全体の売上を押し上げるほどの変化はない。
衣料品専門店（経営者）	・婦人のアウター、夏物が好調なので、この夏は久しぶりに良い状況になる。
衣料品専門店（店長）	・やっと安定した客数などが確保できたところなので、これから先またさらに大きく上積みがあるとは思っていない。
衣料品専門店（店長）	・気候と流行の影響もあるが、来客数が下げ止まってきている。ただし、客単価は下がっているため、プラスマイナスで考えると現状維持である。
家電量販店（経営者）	・エコポイント効果は一巡したが、冷夏で昨年不振であったエアコンに期待ができる。
家電量販店（副店長）	・8～9月といういわゆる閑散期のなかで、商品単価下落と共に財布のひもが固くなっている状態にあるため、景気回復は難しい。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売はエコカー購入補助金があるにもかかわらず、あまり結果が出ていない。9月にはエコカー購入補助金も打ち切られるということで、9月以降は不安である。
乗用車販売店（総務担当）	・9月までは現状維持でいけるが、10月以降については今の売り方をしていたら企業存続に影響する。
住関連専門店（統括）	・今後、悪くなるのではなく、現状の悪い状態が続く。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・医薬品の売上が回復しているのは明るい材料だが、昨秋までインフルエンザ関連の数字が大きいので、前年並みにするのが精一杯である。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・景気が良くなるような画期的なイベント等がない。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・6月に入り販売量の勢いが鈍化している。消費者の財布のひもがきつく、子ども手当の効果も顕著に表れていない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・物販の客数は増えているが、客単価の下落傾向が続いている。飲食は客数、客単価共に下落しており、下げ止まり感がない。月末からのバーゲンセールに期待しているが、現状の中では変わらない。
高級レストラン（支配人）	・1年前ほどではないにしろ、一般宴会の受注が伸びていない。前年の水準を維持するのに精一杯である。
一般レストラン（経営者）	・商店会で各商店のオーナーと話をしても、当社の店長会議においても、この先良くなる話はほとんどない。
一般レストラン（スタッフ）	・下げ止まっているという意味で変わらない。一応借金もなく、何とかぎりぎり回している。
都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン部門はフリー客が多いので判断が難しいが、先の予約は土日を中心に前年とほぼ同じ人数の予約が入っており、今年に入ってからのフリー客の流れが続けば見込みは明るい。宴会は婚礼を中心に取り込み強化策を打ったことで多くの婚礼受注があり、本年下期は前年よりペースが底上げとなっており、これからの一般法人宴会がどれだけ取り込めるかだが、前年並みの予想を立てている。
都市型ホテル（スタッフ）	・競争が増え、婚礼、結婚披露宴の予約状況が競争激化により大変厳しい状況で、予約の伸びが頭打ちになっている。単価も全体的に若干下がり気味の傾向がある。
旅行代理店（従業員）	・業務渡航需要が回復となるまでには景気が戻っていない印象がある。
タクシー運転手	・定期的に週1回長距離チケットで乗車する客や、都心の百貨店に買物に行く固定客が少しずつ戻ってきている。今後は全般的に客の動きが期待できる傾向にある。
タクシー（団体役員）	・とにかく景気と天候に左右される業界なので、今の景気状況だと多くは望めない。
通信会社（営業担当）	・個人の地上デジタル放送対策に伴う効果も一巡し、著しい伸びはないものの、大手他社に比べて安価なネット、電話サービスと共に堅調に推移する見通しである。
通信会社（営業担当）	・同業他社との価格競争が激化しているため、契約数回復の兆しが見えて来ない。
通信会社（営業担当）	・収入が増えていないので買い控え傾向にある。
通信会社（営業担当）	・大手他社による攻勢が目立ってきている。新規顧客の市場は頭打ちとも感じられ、他社から切替えを狙う顧客の奪い合いをせざるを得ない。

	通信会社（管理担当）	・解約の増加傾向は一時的に止まっているが、いまだ予断を許さない状況に変わりはない。
	通信会社（支店長）	・買換えの実績が前年同時期と比較すると大幅に下回ってきており、買換えサイクル自体が長くなる傾向にある。
	ゴルフ練習場（従業員）	・練習場は暑くなると客数が落ちていく。付帯するレストランの売上、予約状況などを見ても、特に大きく予約が増えているわけではないので、景気は変わらない。
	パチンコ店（経営者）	・上向くような要素もないが、悪くなるような要因もない。横ばい状態が続く。
	競馬場（職員）	・消費を抑える傾向は続いている。プラスの面もうかがえるが、力強さが感じられない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ的には回復に向けた好材料はない。引き続き、企業努力として顧客のニーズに合った商品、サービスの提供に努めるしかない状況である。
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・産業が二重構造になっているというか、大企業を中心として三角形に広がる中小の企業数があった時代と若干変わってきており、大企業の業績がその他の企業に波及するかという点必ずしもそうではない気がする。しばらくして一般の消費状況が上がらなければ、あまり景気は良くならない。
	住宅販売会社（従業員）	・来客数が変わらない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・特に変わるような理由が見当たらない。
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の価格帯がすごく下がっているのが、販売量が増えたとしても、全体の販売額がどうしても届かない。どこもかしこも景気が良いとは言えない状態なので、客の設備投資も少なくなっている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・給茶機等の機器販売、原料共に売上減が進行している。企業の福利厚生費等の削減だけでなく、個人のお茶購入についても売上が減少している。
	衣料品専門店（経営者）	・まだまだ買い控えの傾向にある。生活必需品を優先するため、なかなか普通の消費に回ってこない。
	衣料品専門店（営業担当）	・衣料品メーカーが物を作り過ぎない、残さないことばかりを考え、実売期に売りたい物が少ないことがここ最近の動きである。このことを踏まえると2～3か月先、暑い時に売れるものがなく、残り物ばかりで単価も落ち、なかなか数字が上がって来なくなる。
	家電量販店（店員）	・低価格で横ばいの状態が続くなか、よほど性能が良い魅力のある商品が出ない限りは変わらない。ただ、携帯電話の新機能商品等が登場してきているので、本当にパソコンは必要なのかと問われたら、必要でない時代に入ってきた可能性もある。
	乗用車販売店（渉外担当）	・エコカー購入補助金の恩恵で、駆け込み需要はあるものの、前倒し購入があるのも否めない。補助金は9月で打ち切りになるので、購買意欲低下は一定期間続く。
	乗用車販売店（販売担当）	・リーマンショック以降、大型トラックの需要は通年の半分以下になっている。今回環境対応車への購入補助金を得たことによって、6月までの登録であれば事業用は間に合うだろうと前倒しでやってきたが、6月以降のバックオーダーは相当減っており、今月の受注も予定の10分の1程度となっている。今後についても、トラック製造は相当落ちて厳しくなるという予想が出てきているので、新たな購入補助金などが出てくるのを願うしかない。
	都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量も前年比でやや落ち込んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の少人数化が進み、総額の売上が落ち込む予定である。
	旅行代理店（従業員）	・団体航空運賃や宿泊代が高くなる夏場は団体旅行が敬遠されがちで、問い合わせの件数や受注件数も少ない。また参議院選挙で旅行の動きが控え気味になっている。
	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。
	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・消費税の増税問題や政治が不安定なうちは消費者の安心は得られず、結果、子ども手当等の対策を行っても貯蓄に回り、レジャーへの消費は控える傾向が続く。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・人的には横ばいだが、塾全体の単価が下がっているため、売上の金額も上がらない。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・前年に比べて授業料を払えないために塾を辞める生徒が少し増えている。

		設計事務所（経営者）	・仕事のほとんどが耐震診断になっている。耐震診断は国の行政の一環であって、今年もしくは来年で仕事がなくなる。また、普通の設計の仕事はほとんど無くなっており、仕事が出ていても現在、非常に低価格競争になっている。そういった意味での不安が最近顕著に表れている。一般の仕事を取りたいと思っても、構造事務所以外で耐震診断をやっていない所がそういうものを狙うので、低価格になってしまう実情がある。本当に先が見えない。
		設計事務所（所長）	・まだ悪くなる部分が残っており、体力のある会社がもっと冷え込んでくるような気がしてならない。そしてまた、投げ売りが始まりそうである。
		設計事務所（所長）	・今はかなり仕事量が少なくなっているの、この状態が続くと相当厳しくなる。
		設計事務所（所長）	・明るい話はない。
		設計事務所（所長）	・いずれにしても仕事量が激減している。なかなか新しい情報等もなく、競争も難件化がますます進んでいる。このままいけば景気が良くなるとはとても予想できない。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・最近特売日の売上、来客数は若干多くなっているが、普段の日は減少し、落差が大きい。商店街は日中は人通りも無く閑散としている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・政治が安定しない状況から、雇用を含め将来の不安がまん延している。零細、中小企業が潤わなければ給料が上がる実感もなく、消費につながらない。消費税が上がる前には駆け込み景気があるし、法人税の引下げは明るい材料である。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物セールが前倒しで早くなり、当店のある商店街では大型店に対抗できないので、集客に苦しんでいる。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金の終了後は販売量が激減する。
		一般レストラン（店長）	・今月はボーナス月で来客数も多少伸びているが、今後は引き締めるという客が多く、レジャーも夏休みも控えているので、3か月先はかなり落ち込む。
		タクシー運転手	・やはり参議院選挙期間中ということで政治が動かず、景気の状態は全く先が見えない。また、一時、持ち直したと言っているが、各会社の業績などを聞いていると、あまり良く無いようなことを客が言っている。
		通信会社（経営者）	・先の見通しが感じられない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・契約している会社が、社員を減らして車の台数を減らしたり、月ぎめ料金の安い駐車場に移り始めている。
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）	・個人、法人共に、少しずつ上向いている。コンビニオンをやっている会社では、名刺を普通は1、2ケース注文するが、今回6ケースまとめたの注文があり、今後の方向を見ての発注ではないかと感じている。また、個人で、小さい企業の人々が焼き鳥屋を始める等の注文が来ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・7月の内示を見ると、今月よりもまた少し良くなっているような受注量になっている。8月は毎年休みの関係で落ちるが、9月もこれなら行けるのではないかと印象である。
		金融業（渉外・預金担当）	・全体的に明るい状況が広がってきている。このような感じはいつも続く気がするの、この先も当面は良くなる傾向である。
		広告代理店（従業員）	・ノベルティ商品で、客先が少しでも安い商品を求めている。類似商品で当社の商品が適当と判断され、売上増が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	・参議院選挙で少し政局が落ち着く。また、サッカーワールドカップの思わぬ日本の勝利が世の中を明るくできているため、やや良くなる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・緩やかに回復する兆しが見えてきている取引先が、わずかではあるが出てきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・個人消費が本当に上がってこない、当業界も景気が良いという印象にはなかなかならないが、それが見えてこない。
		食料品製造業（経営者）	・何かきっかけがあれば消費が上向くと思うが、まだ変化がみられず、この景気が続く。
		繊維工業（従業員）	・韓国では、東大門駅周辺に中小、零細企業600社を集約した大規模な「縫製ルネッサンス・ファッションタウン」を建設。日本のバイヤーにも直接登録を呼びかけてきており、日本の中小、零細企業が生き残りを掛けるニッチな市場にも攻め込んできている。中小、零細企業は韓国の国策の前にまずまず脅かされており、生き残る道は狭められる一方である。

出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・景気の良くなる要素が無い。
化学工業（従業員）	・マンション建設工事が大幅に減少しており、消耗品の使用も減少傾向になっていく。ただし、電子部品に使用する製品は少し増加傾向にあるため、総体的には横ばいとなる。
プラスチック製品製造業（経営者）	・この先、中国、東南アジアの輸出関連がさらに伸びても国内需要が伸びない限り、国内の景気が本当に良くなっているという予測はできない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・相対的に回復速度はなかなか思うように進まないが、化粧品容器に限っては増産見込みがあるので、予定どおり動けばと期待している。
金属製品製造業（経営者）	・受注量は増えていく傾向にあり、景況は良い方向に感じるが、価格面では相変わらず厳しく、改善される気配は無い。
一般機械器具製造業（経営者）	・前月は良くなる気配が少しだけ見えてきたかと思ったが、売上はほとんど同じということで、今後も変わらない。
電気機械器具製造業（経営者）	・はん用機械、装置のメーカーで限定された特殊な装置のために、需要が消えるのもやはり一般的な景気の調子を思うと、売れない。購入する動機が客に起きてこないため、当分は景気が良くなるまで、待ち続けるより仕方ない。
電気機械器具製造業（経営者）	・売上の回復は外的要因と内的要因がある。景気の悪いことや政治のせいにはいけないと思う。我々はメーカーなので、新商品を開発したりして販売を伸ばしたい。しかし、お金と時間が掛かる。
精密機械器具製造業（経営者）	・親会社はなかなか良いようだが、当社のような下請に回ってくるにはまだ時間が掛かる。
精密機械器具製造業（経営者）	・受注量は増えるが、客先からのコストダウン要請が強い。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックのほうも年度が変わればまた何か良い方に化するかと思ってしたが、少し良くなったという感覚も全然表れてこない。道が外れているのではないかと思うくらいである。もう少し明るいニュースは無いのか、このままずっと行くのではないかと思う。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・今、業界が大きく変わってきているので、そのあたりの結果がどう出るかによって、かなり期待したいという気持ちである。しかし、全体的にはどういう風になるのかはよく分からない。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・今月も売上金額が厳しい状況であり、好転する要素が見当たらない。
建設業（経理担当）	・住宅版エコポイント制度もあまり反応がなく、ここにきての落ち込みを復活させるような対策も見えない。まだ低迷が続くそうである。
通信業（広報担当）	・外需依存型の景気回復であり、中小企業にこれまで以上の好影響を与えるとは考えにくい。
金融業（役員）	・一部の業者に明るい兆しがあるが、全体としてはまだ厳しい状況が続いている。2、3か月先にこれが好転するとはなかなか感じにくい。
金融業（支店長）	・売上等が少しずつ回復しているが、先行きがまだ見えないことと、親会社からの受注予想が短期的で、長期的なものが無い。それぞれの会社関係は不安があるということで、現在の景気とあまり変わらない。
不動産業（総務担当）	・当社所有のビルでは、現在、空室率改善の見通しが立っていない状況にあり、景気回復を感じるのはまだ半年以上先になる。
経営コンサルタント	・ビル、工場の電気設備性能アップ、安全確保のメンテナンスを行っている電気工事業の企業では、第1四半期を間もなく終えるが、前年度以下の実績数値である。得意先各社の工事計画の先延ばしにあっていて、安全問題に直結するため、本来、優先順位の高い工事であるが、各社の先々の状況の読みは厳しいものがある。
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〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・本業に関連している建設や不動産関係の動きが悪いので、現状維持という感がある。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・得意先は7月に入れば少しずつ増えると言っているが、具体的な回答が得られない。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・6月に入っても受注量は増加してこない状況で、供給戸数が伸びていかないと結果につながらず、厳しい状況が続く。

	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・客先の様子から、変わらない。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・世の中良くなってきたと言われているが、当社の周りでは忙しい話など聞いたことがない。	
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・景気だけの問題ではないが、輪転機のような大量の印刷物をする案件がやはり減少していく感はますます強い。必要な所へ必要な枚数のみを印刷するスタイルをもっと確立していかなくてはならない。	
	金属製品製造業（経営者）	・大企業が価格にだけこだわり品質をおろそかにすれば、自社製品、ブランドに傷が付くことを知り、品質の良い物を世に送り出さなければ、日本のものづくりは消滅してしまうことを危惧している。	
	金属製品製造業（経営者）	・海外向けが多いため、いずれは現地生産に切り替わる可能性が高く、国内で使用する部品が増えてこないと厳しい。	
	輸送業（経営者）	・燃料価格が毎月のように上昇してきており、一昨年レベルの高い値段に近付いてきている。今後経営を圧迫してきそうである。	
	輸送業（所長）	・近隣の倉庫の空き物件が増えており、相場も2～3割落ちているが、なかなか埋まらない。客に情報を流してもほとんど反応が無い。業界的にまだ上向いていない。	
	不動産業（経営者）	・ワンルームは、春を越すと1年埋まらない物件が多数ある。	
悪くなる	建設業（経営者）	・まだまだ企業の設備投資は行われぬ。	
	輸送業（総務担当）	・荷主の計画では、年度の後半から徐々に動き出す模様である。それまでは、他社の仕事をもらうが、絶対台数の確保は無理であり、運賃は原価割れの単価である。	
	金融業（支店長）	・生活雑貨や食品は低価格中心に売れる。他商品も価格重視で購入する傾向が強い。デフレ傾向に歯止めが掛からない限り、景気回復の兆しは見えてこない。	
雇用 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・退職する人があり、その補充に動く状況もあり、人の動きが感じられる。
	人材派遣会社（営業担当）	・携帯電話販売員の採用が増えてきており、順調に人材をマッチングできれば、長期就業者の増加が見込まれる。	
	人材派遣会社（業務担当）	・欠員や不足人員に対し、最も早く対応することができる派遣業界の使いやすさを各企業が再認識してきている。人員の供給能力が景気向上の最大の鍵となる。	
	人材派遣会社（支店長）	・年初と比べて増員での依頼が増えてきており、一部企業からは景気の良い話を聞くことが増えてきている。	
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は0.67倍で、前月比0.02ポイント低下となっているが、新規求人倍率が1.21倍で、同0.35ポイント改善している。4月は年間を通して新規求職者が多い時期で5月に有効求職者として残るため、有効求人倍率が低下したが、5月に新規求職者が大幅に減少し、新規求人数も若干ではあるが増加する動きがあり、2～3か月後には雇用情勢が改善していく。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・今まで動かなかった人が、少し基準が高くなってきたが、良い人がいれば採用する動きになっている。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・小売業の業績回復が鈍いため、変わらない。	
	人材派遣会社（営業担当）	・メーカー系企業を中心に景気回復感がみられ、雇用関連も活性化してくる。しかし、大手派遣会社への業務改善命令、厚生労働省の派遣適正化プランの影響、労働者派遣法改正、などの要因により、派遣業界にとっては経済市場の回復とはイコールにならない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・特定の採用分野で動きはあるものの、全体のパイは前年並みで推移しており、もう少し時間が掛かる。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・新規事業による社員、アルバイトの求人募集の動きが出てきつつあり、少しずつ外部採用を考えている企業が増えてきている感じはある。一方で、既存での人材採用は、大きく活発になっている感じがないため、新規事業を計画している企業と既存事業を維持する企業での二極化がある。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気が上触れするような主な要因が見当たらない。	

	職業安定所（所長）	・一般の新規求人数はやや増えている。しかし、新規求職者数が前年同月とほとんど変わらずに高水準で推移していることや、新規高卒求人の出足が鈍いことから、景気が良くなるまでは考えづらい。
	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）	・求人数についても以前と変わらず厳しい状況にあるので、これから就職者数が増えることが予想されない。
	職業安定所（職員）	・今月も同様だが、製造業、運輸業、卸、小売業での減少傾向がまだ続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・C I 値（景気動向指数）に関連性が深いが、これまで回復基調がみられたものの、先行と遅行指数に下落がみられる。先行きが必ずしも明るいとは言えない状況ではあるが、求人数が着実に増えてきており、足元の景況感の回復は続く。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・事前の新卒募集計画の募集未定企業のなかで、募集を開始する企業は多くはなく、例年と同程度で推移している。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）	・アルバイトやパート等、夏季の臨時的求人の動きがない。特に百貨店やスーパー等、中元期の販売員、配送員の募集に関する手配が遅い。
	職業安定所（職員）	・求人数の急な増加は見込めない。採用について、様子見の状態にある企業も多い。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・現在の内定学生人数は、前年同時期の50%となっている。前年のこの時期に内定をもらった学生より、はるかに優秀な学生でも内定をもらえない。そのような学生が何人もいる。
悪くなる		