

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	家電量販店（管 業統括）	販売量の動き	・テレビのエコポイント対象機種が月末で変更になることを受け、大量のテレビ注文が舞い込んでいる。客が集中したため、対応できずに販売ロスを発生させている。3月一杯はテレビ販売で大きな商いができる。
		家電量販店（統 括）	お客様の様子	・エコポイントの特需により、売上が増加している。3月末の駆け込み需要は異常値であり、消費税増税の時とよく似ている。テレビを中心に、業界では12月のピークを超える週が出ている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前は客がまだ価格が下がるだろうという気持ちを持って購入を控えていた部分があると思うが、実際は昨年中に不要在庫の処分を終えたところが多い。今年になってからは正常価格で売り出しているため、それが契約につながっている。
やや良く なっている		商店街（代表 者）	それ以外	・クレジットカードの取扱が、前年同月比で大きく割り込むことがなくなっている。乱高下がなくなった分、地道に良くなってきている。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	来客数の動き	・エコポイントの駆け込み需要のため、客は増えている。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・テレビの切替、エコポイント制度、アンテナ工事などで忙しい。高齢化社会ということもあり、蛍光灯の取替え、電池の交換といった細かい仕事に追われている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・昨年から土日や3連休の来客数が減少していたが、3月は来客数が増えている。郊外への行楽から、地元での時間消費へという傾向がみられる。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・衣料品、飲食の売上が少し持ち直してきている。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・前月に引き続き来客数が前年を上回り、客単価も下げ止まった感がある。購買点数も前年を上回り、客の店内の買い回りも多くなってきているが、食品が好調を維持していることも原因となり、平均商品単価はまだ前年に数%足りない。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・購買客数がプラス5%、全体の単価がプラス0.2%と、いずれも好調の月間動向に加え、セールよりも定価品を望む顧客傾向が顕著で、今後の購買意欲を感じる。
		百貨店（販売管 理担当）	来客数の動き	・来客数、購買客数は共に前年同月比で微減となり、前年割れではあるが徐々に回復傾向と考えられる。客単価も前年微減が続いている状態で、大きな悪化要因とはなっていない。ただし、衣料品では紳士物を中心に依然として厳しい傾向が続いており、完全回復にはまだ遠い。
		百貨店（業務担 当）	販売量の動き	・3月は今年度に入って初めて、前年の実績を何とか上回れるような状況まで回復してきている。今までけん引していた食品は若干勢いが衰えているが、今月はさまざまな販促を打ったことから、衣料品も含めて多少、回復傾向の兆しがある。売上高を見ても多少良くなってきているという感じを持っている。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・4月からエコポイント対象モデルのテレビが減少するため、駆け込み購入が全体の売上を押し上げている。
		家電量販店（副 店長）	来客数の動き	・エコポイント制度が3月末で終了するという客の間の情報により、テレビを購入する客が非常に多く来店している。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・景気は依然として良いとは言えない。3か月前と比べれば客の出入りが激しいので良い。しかし、例年から比べると、今年の3月は少し悪い。

	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は客単価を下げて集客する戦略を取り、来客数は10%増加している。予約の強弱は、ホームページ、ネット経由の調整がうまく運び、客室単価の下げは700円程度で済み、値下げを上回る来客数がある。レストランでは、来客数は前年より10%強多くなっており、単価の安い限定商品を提供しているわけではないのに、客単価が落ちている。宴会も法人主催のパーティは、単価を落としてでも取り込みを図っている。直近で決まる、居酒屋では収容しきれない大口の歓送迎会等の取り込みは、前年とほぼ同じ程度である。ホテル全体で来客数が伸びている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話や見積依頼件数が増えている。
	通信会社(支店長)	販売量の動き	・今月は商戦期でもあるが、販売量は前年比を大きく上回る実績となっている。
	通信会社(営業推進担当)	お客様の様子	・商談する際に、2、3台目のデジタルテレビの購入を検討する客が目立つようになってきている。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・天候の回復により、旅客も増えている。
	ゴルフ練習場(従業員)	販売量の動き	・3月は回数券販売のイベント時期であり、前年の売上をほぼ上回っている。付帯するレストランも前年比を超えてきており、景気は前々月等と比べると良くなっている。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・前年1～3月期を比べると、今年は来客が4～5%増えている。
	その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球が開幕となり、関連商品、サービスに対する客のニーズが高まっている。
	その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建材関係は依然として厳しい状況が継続しているが、電気部品関係の荷動きが出てきている。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近の天候の様子から、客の出だしが悪いのがよく分かる。雨が降ったり寒かったりという状態が続いているので、大変である。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・売上は今までと比べると若干良くなっているが、客が非常に細かくなってきている。1つのものを半分にしてくれ、などと言う客が多い。
	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・エコポイントの駆け込み需要等で、来月からエコポイントが無くなる安い液晶テレビ等の販売台数は伸びたが、全体的に単価が低いため、売上自体の伸びはさほどない。
	一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・客は値段に対して非常に真剣である。定価が付いていても定価では買わず、何とかして安く買おうとしている。
	一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・同業他社がみな転廃業してしまったため、現存する文房具店が電車2駅くらいの中に当店1軒になってしまった。そのために、前年度以上の売上を上げているという状況である。
	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・3月は寒いながらも、全体で春物の売行きはまずまずである。感度の良い値ごろ商品の動きがあり、春の暖かさも戻って客の出足も悪くなく、売上が戻ってきたような感じがする。
	一般小売店[米穀](経営者)	それ以外	・得意先の小さな食堂は新メニューや季節商品等の魅力ある営業がないせいか、特にご飯の使用量が減少している。ランチは良いが夜が悪いなど売れない理由もあるが、今の景気が更に悪くしている。
	一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・年度末にもかかわらず、例年あった来客数が減り、受注量も減っている。
	一般小売店[文具](販売企画担当)	競争相手の様子	・売上では前年を超えているが、利益が取れていない状態である。店頭では来客数等も若干減っている気がするが、何とかある程度のラインまでは届きそうである。ただし、外商系は民需がなかなか出てこない。また、官需は入札等で取れはしても、利益が少ない。
	百貨店(総務担当)	来客数の動き	・3月前半の来客数は99%と下げ止まりを感じていたが、中盤は93%まで落ち込み、終盤の還元セールが入った第5週は105%となっている。3月の累計では96.7%となり、非常に読みにくい状況になっている。

百貨店（総務担当）	来客数の動き	・企業としての景気は製造業を中心に良くなっているというニュースもあるが、店頭での客の動きを見ると、まだ前年を割っている状況である。
百貨店（企画担当）	来客数の動き	・売上自体の基調は、若干ではあるが回復の兆しが見られる。しかしながら、来客数は伸び悩んだままの状態であり、景気が回復することが即、業績回復とは簡単にはいかない。
百貨店（広報担当）	単価の動き	・当店では来客数は前年並みだが単価が上がらず、すぐに必要なもの以外は購入しない傾向が続いている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・やや回復傾向にあるが客単価が上がらず、枚数だけ出ている状況のため、予断を許さない。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・時期として必要になる卒業、入学式用スーツ等まで、価格での比較検討が多い。特に生鮮食品など日用品は、単価に厳しい状況が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品全般の厳しい状況は変わらない。衣料品については気温の上昇により多少売上が伸びたものの、回復基調であるとはいえず、好不調の波が大きい。同業他社の退店、改装による閉店等のプラス要素があり、前年比で2けた以上伸ばす店舗はあるが、景気そのものの回復基調を示すものではない。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・季節行事などの需要も少なく、単価が上がらない。景気が良くなる要因が見当たらない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・月の前半は前年比で100%前後の売上で推移するも、中旬以降、気温が上がらない日が続く、アパレル中心に苦戦を強いられている。唯一食料品のみ、前年の売上を維持している。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・割引セールの際は活発に動くが、その他の需要は少し鈍い。
百貨店（店長）	単価の動き	・卒業、卒園、就職活動、新社会人などの衣料品が2月後半より本格化してきているが、価格は2～3割下がっている。また、従来のブランドは新規客が少ない。カジュアルも各社共に冬物セール価格に見合った春物しか動きがなく、軒並み単価が下がっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・一時期の前年比2けたマイナスの状況は脱してきているがマイナス傾向は変わらず、このまま回復していく兆しは感じられない。
スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が非常に下がっている。買上点数は上がっているものの1点単価の下がり方がそれ以上であるため、客単価も良くない状況で、売上に影響している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として単価の上昇が見えず、安い商品の買い回りに特化している。特売期間に以前にも増して客が集中しており、売上は上昇傾向ではあるものの、利益商材の販売にはなかなか手が出していない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は堅調であるが、単価が下がっている分、現在も苦戦中である。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・来客数は前年並みを確保しているが、買上点数と1点単価が前年を割っている。客も必要な商品を必要な量だけ買い、その他は買い控えをしている状況である。また、生鮮食品も値下げを待って購入しているケースが見られる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・昼間を中心に、昼間から夕方にかけての主婦層の来店がかなり減っている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数が多少増加し、売上も上昇してきているが、競合店の閉店等によるものが大きく、まだ予断を許さない状況である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・再開発事業もほとんど終わって客が減るかと思っただが、職人は減っても内装工事あるいは新規出店のほうからの来客があり、店の周りの活性化、昼間の人口の増加が期待される。来客数が多く客単価が下がっているが、販売量は落ちていない状況にあり、なんとか変わらずこのまま推移していく。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学校用品の売上は、リサイクル等が浸透して前年比10%ほどマイナスである。しかしそれ以外の商品は前年をクリアしている。小まめな仕入れでいつ来ても目新しいものを配置できるように、仕入れ回数を増やしたことで、積極的に客に一声掛けるようなことが功を奏している。

衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・隣接する駅ビルがリニューアルし、当店のターゲットであるミセスゾーンがすべて撤退してヤングからキャリアゾーンに絞った。そのため、中高年層の買う店が無くなり、当店に集まってきている。新規顧客にリピートしてもらうために良い品を手ごろな価格でコーディネート販売しているため、売上は前年比117%と、厳しい衣料品業界の中では頑張っている方である。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備は良かったが、販売はあまり芳しくない。昨年の2割減になっている。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・3月決算で台数も見込めるのだが、例年の半分程度しか売れず、低価格車ばかりが売れている。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・4月からの新たな購入補助金の適用に合わせて、対象車の拡販をしている。購入補助金については9月までとてももたないという予想で、当社としては6月後半を予想している。しかし、それでもなかなか車の購入ができないという客が大変多い。現状の環境については悪い状況が続いている。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・エコカー補助金延長でこの3月期は追い込みで歯止めが掛かってしまっており、自力での販売も苦しい状況である。
その他専門店 [雑貨](従業員)	来客数の動き	・店内はもとより、町に出ている人の出入りが少ない。特に土日などは、繁華街でも人が少し減っている。
その他小売 [ゲーム](統括)	販売量の動き	・1年でも一番よく売れる時期のひとつであるが、売れ筋商品とそうでない物が極端な明暗を分けている。売れない物は発売1週間にして、全く在庫と化してしまう。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月の後半に宴会が集中し、予約以外の客の流れは少ないが、売上は前年並みに納まっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて客の感じは厳しく、使う金額、来店頻度は随分減っている。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・連休前までは大変ひどい状況であったが、連休が明けて若干だが客が来ている。月単位でならずと、相変わらず来客数は減少している。
スナック(経営者)	来客数の動き	・2、3月末で良くなると思っていたが、気候の関係でとても寒い日が続いたため、客の入り、客足が遅くなっている。忙しくても時間的に短く、大変である。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・今年度で初めて、販売量は前年を上回っているが、4月以降は前年並みとなるため、変わらない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年度末ということもあり、販売量は目に見えて気になるほど上向きになっているような状況ではない。
旅行代理店(支店長)	競争相手の様子	・南関東地域では、北関東と比べてかなり無理な見積合わせが多いように感じる。特に4～6月と間近の仕事に対しては、利益を度外視するような見積内容で、非常に苦戦をしている。
タクシー運転手	来客数の動き	・毎日タクシーを利用する客や定期的に利用する客の比率は安定して戻ってきているが、時々利用するフリー客の動きには回復の兆しが見えていない。
タクシー運転手	それ以外	・タクシー適正化・活性化法等で東京地区でも供給過剰は正に拍車を掛けているが、なかなか落ちが明かない。運転手は車両の削減を首を長くして待っている。毎日街中は空車の山で、タクシー景気はまだ一向に良くならない。
タクシー(団体役員)	お客様の様子	・契約会社の客のチケット売上及び一般利用者の利用率が低いため、このままの状態が変わらない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビの買換え需要は増えているが、地上デジタル放送対策としてのアンテナ業者、大手他社との競合は依然として激しい状況が続いている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新入居の時期でもあって契約件数は持ち直しているが、そのほとんどが低価格プランであり、客単価自体は下がってしまっている。
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・地上デジタル放送対策が急がれる時期となってきたが、先行きへの不安のためか、客はケーブルテレビ利用の維持費とアンテナ設置の初期経費を比較検討している状況下にある。

通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ、ネット、電話、携帯共に新規加入数が計画値に届くかどうかの厳しい状況が継続している。またアナログ契約者のデジタル化に伴う解約と他社への乗換えによる解約が高止まりしており、課金の純増数が計画を下回っている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・テレビのエコポイントが製品によっては3月で終了するため価格が安くなり、テレビの購入が増えるに伴って契約はやや増えている。しかし、必要な商品が安く買えるための需要であり、客の購買意欲が増しているものではない。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が伸びない。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・当店はしていないが、近隣店ではイチパチという1円パチンコ（玉1発4円を1円にする）をする店舗がよくある。しかし、それをやってもライバル店ではあまり客数が増えていない。また、当店でも、あまりお金を使わないで遊べる機械に、前に比べて客が多く付くようになってきている。	
その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・前月までと比べて、客単価が大幅に落ちている。春休みに入って学生客が増え、客数自体は増えているが、景品ゲームなどの利用金額が高めのゲームではなかなか遊んでももらえない傾向になってきている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画の依頼が入ってきても、本当に建築をするのか、ただ単に夢を見ているのか、金額と希望が丸切り離れている。いくら指導をしてもどちらを向いているか分からず、先に進む気配が見当たらない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・動向に特に変化がなく、上向きなのか下向きなのか判断しかねる状況である。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数の変化がない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅版エコポイント制度や、贈与税の非課税措置拡大の効果については、今のところあまり出ていない。これだけの特典では、新築の動機付けには少し弱いようである。まだ不安のほうが大きいうので、新築棟数は前年比横ばいである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約80%と、景気はどちらとも言えない。例年は年度末ということで住宅、不動産は動くのだが、今年は件数が例年より微増ではあるものの、販売単価が落ち込み、結果、販売量の増加にはなっていない。例年は決算対策で値引き販売が増えるのだが、今年は住宅、不動産業者の供給物件が非常に少なく、年度末や決算期という雰囲気は全然ない。	
やや悪くなっている	一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・3月は本来家具業界では忙しい月なのだが、非常に来客数が少なく、売上も落ち込んでいる。
	一般小売店 [酒類]（経営者）	それ以外	・競争相手とは言えないが、来客が少ないため閉店し、たばこと料飲店の営業のみ行っている同業がある。また、他店でも酒屋を廃業し、たばこのみの販売をしている。パチンコ店においても、新台を入れても以前のような行列がない。普段でも数えるほどの来客すら無く、閉店した店もある。
	一般小売店 [靴・履物]（店長）	来客数の動き	・来客数が減ってきている。低単価な物は動くが中間の物が動かないことが、顕著に出てきている。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・会社の福利厚生で出ているお茶等のコスト削減は、客からよく要望が出ている。しかし最近では、これまであまり無かった、飲食店用のお茶等のコスト削減の要望も出てきている。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・毎年あった取引先からの注文がなくなり、店頭でもギフトの需要が減少している。新規客の買上金額は少なく、全体的に単価、客数の減少も加わり、売上が大きく下がっている。
	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は雨の日が多く気温も上がってこないため、今まで前年を超えていた客数が98%と、前年を割っている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・もう底を打つかという感じはするが、店の品ぞろえはデフレ感の影響が強く、安い商品が目立ってきてしまっている。

衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・3月は気候の変化が厳しく、晴れと雨との差が販売商品数の上下に非常に影響している。季節商材がなかなか売れていない。	
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・通常3月は期末決算ということもあり、客の動きが非常に激しくなるときであるが、3月上旬を過ぎたら客の動き、販売量の動きが鈍化している。	
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はそれほど伸びることもなく推移しており、販売量もそれに伴って大分少なくなっている。	
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・今年になって悪い状態がずっと続いている。特に花粉症関連の動きが悪く、引き続き風邪薬の売上も良くない。また、高額化粧品がここ最近悪くなっている。当社の場合、食品の構成比が少ないので、医薬品と化粧品が落ちてくると大きく来客数減になってしまう。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼見込みの来客数が前年割れしている。	
タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・今月は送別会や卒業式のシーズンでもあり、多少の需要を期待したが、全般的に利用客増には結び付かなかった。特に、繁華街での需要は相変わらず厳しい。	
通信会社(経営 者)	お客様の様子	・受注要件がこの数か月で極端に悪くなっている。	
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・デジタル多チャンネル放送契約の経済的都合による解約が、予測を上回る勢いで増加している。	
その他レジャー 施設[ホール] (支配人)	販売量の動き	・チケットの前売り状況が更に悪くなっている。歌舞音曲への費用は抑えられ、マニア以外の聴衆は生活費中心の防衛型になっている様子である。高額のもの特に顕著で、満席公演は少なくなり、空席が目立つようになってきている。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・新商品購入がほとんど無い。	
設計事務所(経 営者)	それ以外	・今は行政の仕事で耐震診断、耐震補強の設計をやっている。2、3月は大変な忙しさであったが、これは年度末ということで3月にはすべて終わってしまう。4～6月の仕事が見えない状態で、何か不安を感じている。	
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・客のほうで計画を立てても、なかなか融資が付かない。国が何らかの対策を取っていかないと計画もとんざし、景気が良くなるどころではない。	
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・土地が下がり気味でほとんど動かない。建物を建てても採算が取れないということで、仕事がどんどん止まっている。	
悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・当商業施設の近くにショッピングセンターがある。土日、祭日、給料日といった日には、電車から降りてそちらのほうに歩く客が大多数となっている。その関係で、当商業地域、商店街に流入する客が激減している。
	一般小売店[和 菓子](経営 者)	来客数の動き	・月半ば以降の天候不順により、客足が鈍くなっている。会社や学校関係の大口の注文が今年度は入らなかったため、売上の減少につながっている。
	一般小売店[印 章](経営者)	来客数の動き	・インターネット販売等により商売の環境がしりすばみになっていることは事実である。非常に厳しく、経済の上向き下向きについては、当店の商売では悪いとしか答えられない。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・急激な天候の変化もあるが、特にスプリングコート、ジャケット等は必要に迫って購入するため安い物しか動かず、ゆとりのない様子がうかがえる。更に悪くなっている状態である。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・最近の客は全く購買に興味を示さない。入店しても非常に厳しく価格を検討する。顧客の動向も悪く、客単価も低下している。今月は前半の雨と後半の寒の戻りで苦戦している。
	衣料品専門店 (店長)	それ以外	・パート社員の募集に対する応募状況が、かつてない大量の人数である。他社に在籍していた人が解雇や残業縮小、人員削減を受けて、切迫した家計状況になっている。
	その他小売[生 鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・来客数、販売量、単価、客の様子、競争相手の様子等、すべてが悪化している。これまででは考えられないことである。

	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・場所が良い所もさほど良くはないが、場所の問題もあってか本当に悪い。当店は焼鳥屋で他店よりは良いほうだが、どんどん景気が悪くなってきている。	
	都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・政権交代により、従来の自民党関連の宴会が激減し、民主党はホテル等をあまり使わないため、非常に大きな影響が出ている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず、景気はかなり最悪な状態である。3月は年度末ということで当業界では繁忙期に当たるが、依然として減少傾向が続いている。どこまで落ちるのか、現状では見通しが付かない。	
	通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・過去最大の販売量の落ち込みである。加入者数から解約者数を差し引いた数がマイナスに転じている。	
	遊園地(職員)	来客数の動き	・3月前半における天候不順により、アウトドアの要素の強い当園では、集客面で影響を受けている。後半はイベント等もあって多少ばん回したものの、厳しい状況が続いている。	
	美容室(経営 者)	来客数の動き	・卒業、入学シーズンの割には、来客数が伸びていない。	
	設計事務所(所 長)	それ以外	・通常ならば、物件が決まって動いていく時期なのだが、特に昨年からは全くそのような状況がなくなっている。物件そのものがない状況である。	
	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年より不動産価格が下落したことや、住宅ローン減税、生前贈与の非課税措置拡大等の効果もあり、住宅の売行きが良くなっている。しかし販売価格が非常に低く、ほとんどの現場で赤字を出している。建設業では民間の設備投資が極めて少なく、あっても非常に予算が低く、赤字ぎりぎりの受注となっている。公共事業に関しては、政権交代後は市及び県のみで工事になり、国の補助金事業等は全く無くなってしまい、全体量としては激減している。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・特需が2件あり、通常は二重丸の会社設立の際の登記印が5、6本程度なのに、12本あった。同じ会社での事業拡大が1件、もう1件は有限会社を株式会社にするものである。つげ材が多いのだが、客のほうから象牙と指定してくれた。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は若干増えているが、本格的な景気の回復になっているかどうかは確認できない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3月は年度末ということもあり、駆け込み受注が見込める。今年は心配していたが、例年より多少少ないながらも、春を告げる桜の開花のように、駆け込み受注が入ってきている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月より2～3%程度受注量が増えており、8月くらいまでの内示数も微増している。
		その他製造業 [ゲーム](経営 者)	受注量や販売量 の動き	・他社に比べて優れた開発力と信用がある場合は受注率の維持ができ、かつ、ぎりぎりのところで利益確保もできる傾向にある。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・不動産の売買や貸借の話が、少しずつではあるが動き出している。
		輸送業(所長)	受注量や販売量 の動き	・年度末で受注が全体的に3か月前より多い。また、昨年度末に比べても1割近く多い売上が見込める。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・今年に入ってから、昨年と比べて明らかに改善してきている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・商店街で、若干だが入出が増加している。
		その他サービ ス業[映像制作] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・年度末を迎えて、受注が多少増加している。
		その他サービ ス業[廃棄物処 理](経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年同期比で10%程度の回復がみられる。依頼や相談の電話も鳴り始め、わずかではあるが活気を取り戻しつつある。
	変わらない	繊維工業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・この業界にとって景気が悪い状況は変わらず、受注量も販売価格も景気の底に止まったままである。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年度末と新年度用の仕事等が多くなっているため、前月よりやや仕事量が増加している。

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月は年度末のせいか、予算の使い切りという形で 多少の動きがあったようである。
出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・年度末需要で仕事の量は一時的には多くなっている が、前年と比べると全体の量は少ない。
出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できた が、販売価格の下落で売上は未達である。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月棚卸しの顧客が多いため受注がかなり落ち込む 予定だったが、予想より在庫が減少した模様で、落ち 込みはある程度抑えられている。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・年度末なので客からの発注や納入が重なり売上も上 がったが、先の見通しが立たないのが現状である。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・仕事が減った状態からもう1年以上たつが、新しい 仕事が全然無い。外国へ持っていくような話を客先か らいろいろされたりして、非常に良くない。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・このところの景気はほとんど変わり映えせず、いつ も同じようである。
電気機械器具製 造業（経営者）	競争相手の様子	・引き合いはぼつぼつ出ているが、決定、契約にまで いかない件数がほとんどである。
輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・先月のウォッチャー調査結果で製造業は上向きに なっていると出していたが、当社に入ってくる業者に聞 くと、ある一部は動いているが、ほとんどくずも出な いし油も売れず工具も売れないということで、まだ良 くなっていないようである。
建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・ここにきて工事受注がばったり止まってしまってい る。会社の周りを見回しても大型クレーンが見える工 事現場は2か所ほどで、建築工事は当社だけでなく地 域で激減していることが見た目にもよく分かる。
輸送業（経営 者）	取引先の様子	・携帯電話あるいはコンピューター関係のマニュアル を運んでいるが、人件費の問題等で得意先はすべて海 外に出て行ってしまった。そのため、残った品物を分け 合って仕事を取っている状態で、国内の量しか今は 出てこない。
輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・当社は出版物を主に扱っている。年度末や新学期を 控えた3月は通常荷動きが活発になる月だが、例年の 勢いが感じられず、受注量は依然低迷している。
通信業（総務担 当）	競争相手の様子	・年度末商戦で活発な活動を展開しているが、客の反 応や来客数は今一つ欠けている。
金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・取引先の製造業は、まだ売上が順調に戻ってきてお らず、小売業は販売量がかなり減っている。建設、不 動産に関しては、住宅が売れ残っていて土地が下がっ ているのでなかなか難しい。倒産、廃業が多いので、 資産を売却する人もいて土地が少しだぶつき始めてい るのが現状であり、景気回復は見込めない。
金融業（審査担 当）	取引先の様子	・港湾運送業者は、輸出入取扱高が依然として減少傾 向にあり、物流は停滞気味である。
不動産業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・個人買い手市場で、購買力が感じられる。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィステナント各社の業績回復がまだ思わしくな く、今月も数社のテナントから賃料の引下げ要望があ り、景気回復の遅れを感じる。店舗テナントの中にも 40年近く営業していた店舗が閉店に追い込まれるな ど、全体的に客離れも進んでいるようである。した がって、景気は3か月前と比べて変わらない。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・商店街の小売店、飲食店の業況が新たな局面に入っ てきている。社会全体のデフレ感から客の低価格志向 が強くなり、客単価の落ち込みが各店で問題化してい たが、ここへ来て更に客数の減少が目立ってきたとい う店舗が増えている。価格だけでなく、買物、外食の 頻度そのものをセーブしようという動きは、景気回復 を実感できない生活者の防御姿勢である。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小製造業、特に機械、金属関係はさんたんたる状 況で、多少の上下の動きはあるものの、まだまだ回復 の兆しが無い。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。

	税理士	取引先の様子	・客である中小企業の状況が全般的にどこも悪い。このような時代だから売れそうな安売りの中古ショップでも、どんどん悪くなり家賃もだんだん払えなくなってきたくらいであり、建設業等もみな同じで、中小零細企業は全般的に悪い。
	税理士	取引先の様子	・明るいニュースも暗いニュースもあまり無いが、個人の所得は平成20年より21年のほうが予想通り悪化している。このまま下がり続けるとは思いたくない。
	その他サービス業[警備](経営者)	取引先の様子	・今月に入り入札が例年通りあったが、大きな変化は無く進んでいる。
	その他サービス業[ビルメンテナンス](経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末及び3月決算の関係で、既存契約の減額、解約があった他、新規受注の動きも止まっている。
	その他サービス業[ソフト開発](経営者)	それ以外	・町中の飲食店でも、良い日と悪い日がまだら模様で厳しいと言う話を耳にする。
	その他サービス業[情報サービス](従業員)	受注量や販売量の動き	・マンション建設業界の不況により、今年度の新規提供戸数は従来と比べて大きく落ち込んでおり、マンションの付加価値を向上させる、地上デジタル放送対応やインターネットブロードバンド対応などの設備投資の受注量が伸びていない。昨年までの、年度末に注文が集中する忙しさがなくなり、物件の自己開拓比率が高まってきている。
	その他非製造業[商社](営業担当)	取引先の様子	・客先の反応は変わらない。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(所長)	受注価格や販売価格の動き	・新年度予算を提出しているなかで、数件のクライアントから更なる価格見直しがぎりぎりの段階で発生している。クライアントも厳しい状況だと感じるが、競合他社の価格を引き合いにしてくるケースはまだいいが、すっぱり取引中止という先もあり、非常に厳しい状況である。
	その他製造業[靴](経営者)	取引先の様子	・仕事量は先月までの2か月くらいは大変落ち込んでいたが、今月に入ってから増えてきており、以前に戻りつつある。ただ、得意先の様子や同業者の話では、この業界は特にそうかと思うが、本当に悪い状況がまだ続いている。
	その他製造業[靴](デザイン担当)	取引先の様子	・当社の取引においては、発注数量の目減りより単価の引き下げ依頼が頻繁に見受けられる。
	金融業(支店長)	取引先の様子	・中小企業は中小企業金融円滑化法の返済猶予により何とか資金繰りを回しているが、資金繰りの厳しい企業が依然として多く、資金の流れは悪い。
	不動産業(経営者)	競争相手の様子	・家賃保証をしている大手は地区ごとに業者を選定して賃貸を募集しているが、最近では空き情報を大手の管理者がわれわれのところに配ってくる。それだけ空き部屋がたくさんあり、過剰である。
	広告代理店(従業員)	受注量や販売量の動き	・新年度の売上計画を立てているが、今年度より下回っている。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き
建設業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・リフォーム工事は若干あるものの、新築工事はほとんど話が無くなっている。ただし、リフォームも価格競争があるので、価格の下落はまだ止まらない。
建設業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・分譲住宅が売れない。請負契約が無い。
輸送業(総務担当)		取引先の様子	・例年、年度末には繁忙を極めていたが、今年は1月で閑散期になった。2～3月は出荷量が激減し、今後も当分はこの状態であり、業績は最悪の状態である。
金融業(渉外・預金担当)		取引先の様子	・今月は協力会社の集まりが多いが、前年より呼ばれる会社が少なくなっている。下請の選別がより進んでいるという印象である。
広告代理店(経営者)		受注量や販売量の動き	・とにかく暇で処理する業務も少ないし、引き合いもほとんど無く開店休業状態なので、取引量も言わずもがなである。

		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	取引先の様子	・サービス業で、店舗を閉鎖する顧客が数件出てきている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・2月のパートを含む新規常用求人数は、前年同月比で18.9%の減少となっている。前年同月比は30%以上の減少が続いていたが、11月は27.7%減少、12月は23.8%減少で、今月の減少幅が初めて10%台の減少となり、わずかだが求人数が上昇してきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が1月から上昇に転じており、求人倍率も大幅に改善している。また、新規求職者が前月より減少し、雇用情勢は改善する動きがみられる。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数における前年同月比は依然として増加となっているが、この数が月の増加率は低下傾向である。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・企業の動きとしては、最近、4月1日の新卒入社は控えているが、その分中途採用で採ろうというような傾向もあり、今まで必要だった求人が少しずつ出てきている。
	民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・求人の紹介の成約率が上がってきている。	
変わらない		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・業界によりばらつきがある。輸出系企業は中国やインドといった海外で販売が好調な反面、国内市場での消費は今一つ回復が弱い様子である。小売系企業についても、一部低価格路線の企業は業績が好調であるが、それ以外の企業は依然苦戦している様子である。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・3月は例年、新年度の採用もあつたりと求人が減る時期である。一般的にどの業種も大きな変化が見られず、継続的に良くない。
		人材派遣会社(支店長)	雇用形態の様子	・派遣から直接雇用へ切り替える企業が少し出てきているが、派遣からパートに雇用を変更する企業もあり、労働者派遣法改正を前に動きが出てきている。
		人材派遣会社(業務担当)	周辺企業の様子	・派遣料金の投げ売り競争も下限いっぱいまで来ていたが、スタッフに支払う賃金を大幅に落としてより一層の投げ売りをして仕事を獲得しようという企業も出ている。たとえば当社でスタッフに900円支払っている派遣先で、他の派遣会社スタッフは780円しかもらえていないというような情報もある。派遣スタッフの労働環境は良くなる気配がない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・地方大学だけでなく首都圏の大学でも2010年卒の学生向け合同企業説明会が先日まで開催されていたが、追加採用する企業はほとんどない。付き合い参加という企業ばかりで、採用市場で生きる当社などは依然として厳しい環境にある。「新卒一括採用」という仕組み自体も崩壊しつつある。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・企業からは雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となって、利用件数は横ばいの状況が続いている。しかし、中に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。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・求職者数は約9,000人と、3か月前と比べても同じ水準で変わっていない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求職者数が前年同月比でかなりの減少傾向を示しているが、有効求職者数は高止まり傾向を維持している。
やや悪くなっている		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・当業界に対する労働者派遣法改正等により、雇用方法の変更が考えられる。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・例年ならば1年の中でも1番派遣の依頼が多い時期であるが、今年は少ない。採用を手控えている企業が多い。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・派遣稼働者数は減少しており、求人数はこの1年近く低迷している。新規採用はほとんどなく、後任案件も業務量縮小を理由に減少している状況が続いている。

	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・年度末で短期単発的な需要が増えていたが、3月末で契約が終了になるところが多い。4月以降の業務で官公庁の入札が増えていたが、値崩れが起こっており、最低賃金ぎりぎりの給料しか払えず、しかも有休や社保などを考慮に入れているとは考えにくい金額で落札されており、うかつに手を出すことができない。
	学校 [専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・昨年採用予定企業の、採用見送りや保留が増加している。
	学校 [短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・昨年度は求人数が前年度の半分であった。今年度は前年同月比で半減している状況にあり、これからの求人数がどれくらい学校に届くか心配である。
悪く なっている	求人情報誌製作 会社 (広報担当)	求人数の動き	・新卒採用も中途採用も全く冷え切っており、雇用が改善される様子は全くうかがえない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求職者数の動き	・ようやく募集をやるうという会社が出てきているなかで、求職者は時期毎に企業が募集するということをおお体分かってきている。また、以前はほとんど来なかった、お金を掛けずに登録できるハローワーク等から、最近はどんどん来ている状況で、募集を出す必要が無くなったという企業が増えてきており、使ってもらえなくなっている。