

4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	観光名所（職 員）	来客数の動き	・このところの株価暴落等もあり、都内から近い当 地が、行楽先として選ばれている。
	やや良く なっている	百貨店（管理担 当）	来客数の動き	・郊外にあるロードサイド系大型ショッピングセン ターへの買物客が駅前に戻りつつある。来客数が増加 している。
		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60%と景気はやや悪いが、 3か月前に比べるとやや良い。サブプライムローン問 題による金融不安等により、消費者の買い控えが続い ていたが、建売業者の大幅値引きにより購入の動きが 出ている。
	変わらない	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・お歳暮の出足は好調だが、件数の絞り込みが目立 つ。また、来客数は増えているものの買上客数、客単 価共に減少している。ウィンドウショッピングはして も、本当に必要な時に本当に必要な物だけを購入し ようという意識の高さが見える。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き	・世間的には非常に景気が悪くなっているように感じ るのだが、取扱商品が生活必需品なので、それほど変 わっていない状況が続いている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・価格は地域の競合店と合わせて徹底的に戦ってい るが、販売点数、客単価、来客数共になかなか前年を上 回ることができない。
		スーパー（仕入 担当）	単価の動き	・買上点数は前年並みの推移であるが、価格を打ち出 した商品や必要量しか買わない客が増えているため、 単価が若干下を向いている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・店の前の再開発事業工事の関係で、職人の来店が増 えているが、その反面、一般客の来店が少し減ってい る。来客数全体では、今でも前年比3、4割増え ている。客単価は少し下がっているように感じるが、全 体的には当店は良い感じである。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・今月はバーゲンの回数を増やしている。来客数はプ ラス5%、しかしながら売上がマイナス6%となっ てしまっている。バーゲンをすると来客数は伸びるが、 単価がどうしても下がり、売上がなかなか厳しい。
		家電量販店（統 括）	単価の動き	・来客数の大きなダウンはない。しかし、単価は10月 以降5～7%ダウンしている。消費者の節約傾向が鮮 明に現れている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数等はあまり変わらないが、やはり雰囲気は金 融ショック以来、不景気さを感じるようになってい る。また、客の話している内容は不景気の話が多い。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・曜日によって、また日によって違うが、客の来る日 が重なってくる。また、全然来ないという日が今月は 続いている。全体的に見てどっちが良い悪い、という ことは言えない。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・例年通りの見積依頼がある。
通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・新規契約者数は横ばい状態にある。ただし、初期加 入費用の値段を理由に加入を見送る客の割合が増えて いる。		
その他レジャー 施設（経営企画 担当）	お客様の様子	・マクロ的には景気悪化要因が多いが、プロ野球関連 では日本シリーズ、その他では人気アーティストによ るライブイベントなど顧客ニーズにマッチしており、 なおかつクオリティの高い商品、サービスに対する客 からの引き合いは強い。		
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・今は、客の懐具合がかなり冷え込んでいる。この状 態が続くようであれば、ますます売上が悪くなると、 商店街の皆が心配している。	
	一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	お客様の様子	・日常の会話のなかで良い話がない。ニュース等が伝 える内容が消費者の不安を更に大きくしている。当社 の周りでは生活に困っている様子は見えないが、余計 な買物は控え目にしている。	
	一般小売店〔酒 類〕（経営者）	販売量の動き	・寒くなってきたので、酒かすの売行きは良いが、 ビールはもちろん酒の動きが良くない。ポジョレー ヌーヴォーの客は無かった。	

一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・寒くなっても灯油の動きが悪い。まだ我慢できるから買わないのだろうが、前年並みに価格が下がっているのになぜ使わないのだろうか。あまりにもメディアが暗いニュースを流しすぎて、逆アナウンス効果である。
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・11月に入り不況のニュースばかりが毎日報道され、マスコミが少々あおり過ぎている気がしており、人通りと来客数は少なくなっている。高額商品は敬遠されがちであり、売上は前年の92%くらいは確保している。商品は値ごろ商品でないとなかなか売行きが悪く、客の購買態度が慎重である。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・会合の席等で皆から、大方悪いという話をこのところ特に聞くようになってきている。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・このところ来客は多少あるが、なかなか購買には結び付かない。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店は独立店舗であり、最近また近隣に大型量販店が複数出店し、すべて30分圏内である。客が非常に分散してしまい、個店対応では難しい。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・店頭の小売は、前年より伸びている。これは様々な努力を重ねていること、生き残っているということでの残存利益である。それに対して、納品関係の大口の物件が減少している。何とか当社は生き残りに関しては大丈夫ではないかと思うが、周りの競合店等がかなり閉店している。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであったが、ギフトの需要が少なく、売上を大きく落としている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・最近、部署統合、会社合併、会社移転等により、注文数の減少や注文グレードの低下が発生しており、景気の悪化をますます感じている。大きな会社ほど社員のせん茶、コーヒーの福利厚生が無くなり、自己負担制となり、コスト削減を強いられていると発注担当者からよく聞く。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・化粧品では高額なクリームの動きが非常に悪くなっている。またジュエリー等も、前年よりも価格低下の動きが目立っている。
百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・ボーナス、クリスマス商戦に入っているが、さっぱり盛り上がらない。特に高額品の動きが鈍く、売上に結び付いていない。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数のマイナスに対して買上率が上回って減少しており、最悪だった10月と比較すると曜日と件が良い分マイナス幅は小さいが、顧客の購買単価が下がっている。そのようななかで食品フロアは大健闘しているが、この時期ピークを迎えるはずの防寒アイテムはすべて前年割れである。特にコートはプライスダウンが著しい。後半以降ラグジュアリーブランドの価格改定が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・最近の傾向に大きな変化はなく、衣料品低調、食料品堅調は変わらない。衣料品関連では、野球の優勝セールによる他店への一時的な流出や、気温が高いためコート類、重衣料の不振等を考慮すると、来客数、単価ダウンによるマイナスが感じられる。食料品関連ではお歳暮ギフトが本格化しており、ネット販売拡充など販路拡大により実績は横ばいで推移している。従来法人関連のシェアが低いいため、大きな影響は受けていない。ポジョレーヌーヴォーについては、例年に比較し若干苦戦を強いられている。クリスマス商戦の出だしは鈍化傾向にある。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・不景気感が客の間にも強く感じられ、購買に至らないケースが増えている。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・来客数が減少傾向にあり、単価がダウンしている。婦人服や紳士服といった重衣料関係、特に冬物の衣料関係が非常に伸び悩んでおり、かなり悪い。食品等を除くと全般的に良くないという傾向が、ここ1、2か月特に強い。物価が上がっている等いろいろあると判断しているが、それ以上に心理的な部分が大きく影響している。

スーパー（統括）	お客様の様子	・リニューアル改装前の売り尽くしセールを始めたが、物販はそこそこのに飲食まで波及していない。客が消費の総額を抑えているのが数字に表れている。
スーパー（店長）	単価の動き	・景気感の悪い状況のなかで、客の財布のひもが固く締まっているのを肌で感じる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・流通業界において、来客減の動きが非常に気になる。実際に当店でも買上点数、来客数が若干落ちている。
スーパー（統括）	単価の動き	・同じ種類の商品でも、価格の低い商品の売上が増えてきており、価格の高い商品については売上が減少傾向である。客は価格の動きに対してかなり敏感になってきている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客は特売商品、値下げした商品、低単価でおかずになる商品を買求めている。一流メーカーの商品より価格の安い2番手、3番手メーカーの商品、プライベートブランド商品の方が売れる。
スーパー（統括）	単価の動き	・客の買上単価が前年に届かない状況である。来客数自体は前年比100%あるいは101~102%を推移しているが、客の買上単価が前年割れの状況であり、トータルすると売上計では前年に届いていない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・前月から比べても、客が非常に買い控えている状況は変わらない。総合的に見ても前年より落ち込んでいる。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果も徐々に下がっており、来客数も前年をクリアしてはいるが同様にダウン傾向である。全体売上も前年はクリアしているがややダウン気味で、特に主力である米飯の前年割れが止まらない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然としてたばこの貢献度が大きい。ただし、11月20日くらいまでは約200%だったのに対し、20~30日にかけては150%で、もしかしたら段々落ちていく可能性があるのではないかと印象を受けている。
コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・キャンペーンをやっても数字が上がらない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・セールに超目玉商品を出し、客は興味を示し来客も増えたが、単品のため客単価が上がらない。また、ファッション性のある洋服よりも実用品の動きが目立っている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は10日過ぎから前年割れが続き、最終94%となっている。テレビ報道等で不景気だと過剰に言い過ぎ、先行きが読めない等不安をあおり過ぎであり、財布のひもが固くなっている客が多くなってきている。
家電量販店（店員）	それ以外	・量販店から見てみると、外部の物価が上昇するにつれ、衝動買いが減ってきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当社は自動車の整備と販売をしているが、整備の方は順調に入っているが、販売は客が大変厳しいようで、前月の販売台数が50%程減っている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・かなり買い控えが増えている。いまだに先行きが見えないと言う客が多い。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量の低下が続いている。新型車が投入されても客の動きが悪く、買い控えが見受けられる。前年比70%台は雇用にも関係してくる。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は、土曜日、日曜日はある程度コンスタントに来店しているが、それに伴う販売量が追いついていない。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・年末に向けて徐々に掃除やリフォーム等の空気が漂うなかで、当店のフロアでは売上が上がるはずだが、来客数は減少している。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数減となっており、20%程減っている。特に夜の来客数減が目立つ。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10%程売上が落ちている。ただ、当店は周囲に比べて客が入っているが、他はがらがらで、店舗が開いていても客が入っていないので少し怖い。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・販売量が前年と比べ落ちている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の見積件数が極端に少なくなっている。電話が鳴らない時間帯もしばしばある。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込の電話が少ない。

タクシー運転手	お客様の様子	・株価の下落、米国の大企業破たんといった不安が世界中を駆け巡っている昨今、タクシー界も当然ながら景気減速、需要低下で、街角景気はじわじわと悪くなっている。11月は実車率が40%を切るのでは、との業界の声がある。タクシー利用者は日を追って少なくなっている。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・乗車回数が減っている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者心理の冷え込みで当初の予想よりも解約数が増加しており、目標数値の到達が厳しくなっている。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビと電話の獲得が前年に比べて厳しい。特にテレビの解約が戸建てで多くなっており、競合他社への移動が増加しているため、純増を押し下げている。当社の多チャンネルユーザーが地上デジタルとBSデジタルへと置き換えており、多チャンネル普及の阻害となっている。	
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・当社の顧客の解約が集合住宅及び戸建て住宅の双方でいまだに続いている。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・金融危機の影響もあり、一括契約していたマンションデベロッパーが販売を延期したことで、いったんキャンセルも発生している。当社のケーブルテレビやインターネットの販売にも影響が出ている。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・チラシ等を投函しても、反響数が減少傾向にあり、特に必需品ではないサービス、多チャンネルサービスについてはその傾向が顕著となっている。	
ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・前年に比べて、来場数、売上高、約6%減少している。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・来客数やライバル店との比較という数字の部分も確かにあるが、客が来てもお金を使ってくれず、少し遊んで帰ってしまうということが顕著である。	
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・マイナーチェンジされた携帯型ゲーム機が2社から市場に投入されている。本体は堅調に売れているようだが、ソフトはさほど伸びない。今まではゲーム機購入時にソフトも買う人が多かったが、ゲーム機のみ購入者が目立っている。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・いずれにしても仕事量が大幅に落ちているのと、投売りで競争が激しくなっている。	
設計事務所（職員）	それ以外	・鉄鋼、石油等が上昇から下降に転じているものの、建設業界全体が好転している実感はなく、案件発注件数が少ない印象は変わらない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、契約本数は3分の2ほどである。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の通行量がかなり減っており、店内に入ってくる客が激減している。それに伴い、販売金額も落ちている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では通常、店舗が空くと1か月以内におおよそふさがっていたが、このところ、3店くらい空いて1か月近くふさがらないという状況である。美容室でも理髪店でも、客は非常に髪を伸ばすだけ伸ばしてという状況であり、来客数も少なくなっている。また、安い所へ行くということで皆、非常に苦しくなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数がぐんと減っており、来ても購買意欲が全く無い。買うとしてもローン、分割、あるいはある時払いの催促無しになってしまい、お金を払ってもらえない客が増えてきている。
	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が確実に落ちている、若しくは横ばいである。来街者の数は私鉄の乗降等から増えているのに売上は落ちており、客単価の低下や買い控えが確実に起きている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・11月になり、極端に来客数が減っている。また、客は必要な物以外は買わない。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が落ちている。単価も下がっており、特に、良い靴を履いて買いに来てその半分以下の安い物を探しているという客が顕著になっている。

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費者の買い控え傾向が更に進んでおり、冬の防寒衣料の動きもかなり厳しい状況となっている。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・最近の景況の悪化に対して、特に物の消費については極めて慎重な態度が見られる。ここ2か月ほど、積極的なインセンティブ付きの販促策を講じてきたが、効果は従来から半減に近い結果に終わっている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・売上不振が、高額品、衣料品から食料品にまで至っている。これですべての品目で売上不振となっている。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・高額品を中心に売上が減少している。前月と同様、来客数の減少と比較して売上減の幅が大きく、客単価の低下が顕著である。
百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・販売量当たりの単価も下がっているが、それ以上に販売量が激減している。販売量と共に販売客数も激減し、来客数の減少以上の減り方をしている。客は買物には来ても、実際に買うことにはかなり慎重になっている。価格訴求のバーゲン催事も今までの訴求力は無くなっている。
百貨店（店長）	単価の動き	・11月の来客数は前年比97.8%、買上客数は同95.4%、客単価は同93.8%、一品単価は同88.9%と、10月と比較すると来客数、買上客数、客単価、1品単価のすべてにおいて前年割れ幅が更に拡大している。悪化要因としては、衣料品が気温要因と価格志向の強まりで、防寒商品が大幅前年割れの状況である。反面、10月同様に食料品が商品値上げのマイナス影響があるなかでも、前年比101%と前年をキープしており、また住関連も同98%と健闘している。12月以降も衣料品関連については、冬物が苦戦することが予測され、1月を待たずに値下げが実施されそうである。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上自体が前年の10%以上落ち込んでいる。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこ以外の売上が低下している。特に、お歳暮用ギフトの動きが鈍く、前年を大きく割り込みそうである。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数もだが、客単価がどんどん落ちている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・核デパートの閉鎖で商店街の来街者が大幅に減少している。当店の来客数も減少し苦戦しており、入店しても価格にシビアで重衣料が売れない。例年に無く早いセール待ちの状況である。また天候にも左右され、購入に結び付かない。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・不況の風が吹き始め、客の警戒感が強くなっている。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・景気が落ち込み、必要な物以外は買わない傾向である。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・高額商品の動きが極めて悪い。消費者の消費意欲は低下する一方であり、更に減退していく。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の商品は高所得者向けの車両が多いため、その部分の車の台替えが急に大変冷え込んでいる。受注の残があったものがどんどん少なくなっており、越年が非常に大変な状態になってきている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当店は大型車をメインに販売しており、半年前くらいは月に30～40台位の受注に取り組みていたが、ここ2か月は5台、7台と、台数で見ると一時期の3分の1、4分の1の受注しか取れていない。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・燃料価格値下げ、高速料金値下げなど車の利便性を活力とした動きは発信されているが、依然金融不安が消費足止め材料となっており、客足も鈍く販売量も前年比マイナス12%で推移している。サービス商品も高額品売上が伸びず、売上高は前年マイナス10%と苦戦しており、年末商戦の活気すら見られない市場状況である。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・悪かった来客数が最近少しずつ戻ってきているが、客単価が低く、前年比には届かない。食品は国産を全面に出すと前より反応が良いが、化粧品もランクを落とす客が増えていて、全体的に高額品が思うように売れなくなっている。

	その他専門店 [服飾雑貨] (統括)	お客様の様子	・来客数は前年並みに確保できているものの、客単価及び衝動買い需要が弱い。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・ランチタイムはそれほど落ち込みは無いが、夜は非常に人通りが少なく、来店しても非常に短時間で、前年比を相当割り込んでいる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客は10時過ぎるとほとんど歩いていない、厳しい状況になってきている。また、もう交通費でタクシー代は出さないというようなことを言っている会社もあるようである。普通だったら1時間くらい待てば客に乗車してもらえていたが、今は1時間以上がざらにあり、非常に厳しい状況である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・9、10、11月と段階的に乗客数が減少している。特に終電以降の深夜が激減している。
	タクシー(団体役員)	お客様の様子	・夜間の利用客が極端に減っている、特に繁華街へ向かう利用客が少なく、街全体が閑散としている状態になっている。その分駅構内で稼動する車両が多く、実車になるまでの待機時間が長くなっている。
	通信会社(営業担当)	それ以外	・客の契約件数は横ばいであるが、会社で経費削減と言うようになり、先行きの景気を見据え始めている。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルがまだ鈍っているようである。
	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	お客様の様子	・有料駐車場の月ぎめ契約者が減り、時間駐車の数も減り、多くの客が景気が悪くて困ると話をしている。
	その他サービス [結婚式場] (従業員)	来客数の動き	・毎年12月は連日4～5件宴会予約があるが、今年は初旬にピークがあるだけで中旬以降はめっきり少ない。仮予約をしても会自体が無くなった、会社がそれどころではない、との理由からキャンセルになることが多い。
	設計事務所(経営者)	それ以外	・今、設計をしたいという客はこれからどうした方が良いのか、今建築すべきなのかという点で迷っている。ホームページを通して当社に設計の問い合わせがあるが、今すぐ始めるというわけでなく、様子を見たいという感じが多い。一般の客も、展示場に行ってもそのような感じが見受けられる。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・民間はほとんど動いていない。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・このところ数が月は経営不振でどうしようもない。実際、建設業はもっともっと悪くなる。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・今月に入って、全くと言えるほど動きが止まっている。建築物価及び土地がまだ下がるかと踏んで様子を見ているようである。
	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー事業と総合建設業であるが、アメリカの影響や銀行の融資が厳しいこと等から、法人、個人の販売が全く進まなくなっている。建設請負業についても、新規設備投資の見合せ等により、受注は激減している。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・25区画の建物付き土地分譲の売出しを当月2回行ったが、反応が悪くほとんど売れない。過去にこれほど悪いのはあまり記憶にない。他社の売出し状況をみても同じような状況である。建て替えの状況も同じく、検討するユーザーが減少しており、また検討しているユーザーも大変慎重になっており、成約になかなか結び付かない。大変厳しい状況である。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・当社は建売と売建の両方を行っているが、建売は非常に来客数が少なくなっている。やはり低価格の金額に流れている感じがおり、結論がなかなか出ない。いろいろと客も今の状況を理解しているので、利口になっており、値段が下がるのを待っている。厳しい状況が続いている。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客数が減っている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-

変わらない	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印の仕事をしているが、今月は特需が2 件ほどある。普通は2～3万が多いのだが、1口で15 万以上のもの、もう一つは10万以上の新会社設立で ある。
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・最近安い商品がよく売れるようになったが、少しず つ高級商品も売れており、合計では例年と同じ水準の 売上を確保している。
	その他サービ ス〔情報サー ビス〕（従業員）	取引先の様子	・建設、不動産業界の不調が続き、新築マンションの 建設が減少傾向となり、通信設備の設備構築件数が伸 びない。
やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・例年の年賀状やチラシ、カレンダー等の年末用の印 刷物が非常に少なく、前年の50%程度しか受注でき ず、困難している。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・原油価格が落ち着いたため原料値上げ要請は一段落 したが、顧客からの注文は減り続け、特に住宅関連部 品の落ち込みが目立つ。
	その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・当社は今のところ、得意先から年末年始の福袋等の ために生産依頼があるので忙しくやっている。しか し、得意先の話を見ると、とにかく売れていないの 一言であり、非常に冷え込んでいることは確かである。
	その他製造業 〔化粧品〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・高価格帯の商品の売行きが悪いという話を聞いている。
	輸送業（営業統 括）	受注量や販売量 の動き	・基本的にどこの客も対前年比で発注が落ちている が、年末にかけて多少発注が増えている。しかし、例 年通りの勢いはない。
	通信業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・携帯電話市場は飽和状態かつ2年間割賦販売による 高額化から買い控えが続いているが、それ以上に販売 店への来客数に減少傾向が見られる。
	通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注の落ち込みが、今月は特に目立っている。
	金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・取引先の客については、法人のあらゆる業種で受注 量の減少がかなり起こっており、それによって融資の 返済や利幅も減っている。そのため客もかなり苦し んでおり、今後もこれは続くようである。
	不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・賃貸は、法人の借り上げ契約が減少しているよう である。事業用も50万以上の契約が減少している。
	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・販売中のマンションの売行きが、購入予定者の資金 繰り悪化によるキャンセル等により明らかに悪くな っており、ここ数か月は目標販売戸数を下回る状況で ある。
	広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・取引先から提案を振られ、その提案が採用される確 率が下がっている。提案自体の質が落ちていないのは 取引先の反応から分かるのだが、取引先の商売の環境 変動が大きいようで、提案を振られたテーマ自体が短 期スパンで変わってしまう。よって、受注につなが ないケースが増えており、昨今の金融の問題が直接、 間接に影響を及ぼしている。
	税理士	取引先の様子	・取引先では、特殊な技術を持っている建設業におい ても、仕事が全然無くなってきている。大分前までは 他社と差別化ができ、昔ほどではないが右肩上がり で仕事がしっかりあった会社も、今は仕事が切れ、抱 えている職人も大変な状況になっている。
	経営コンサル タ ント	取引先の様子	・資金繰りに関する相談が増えている。
	税理士	取引先の様子	・冬の賞与は期待できず、衣服、不動産、建築と前年 割れの利益で経営は苦しい。
	経営コンサル タ ント	取引先の様子	・冬期の賞与を支給できない会社が2社、減額した会 社がほとんどである。支給できた会社でも上期は受注 残があったので何とかだったが、下期はまるで見え ておらず、大幅に受注減になる兆しが出ている。
悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・贈答品も下見の客が少ない。
	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・安近短ということなのか、東京近郊の観光地なの で来客数は多くなっているが、11月になって急に悪 くなっている。

繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の理事会で脱退承認された組合員数は、1か月だけで3件と今年度最も多い数に上っている。その他、自主廃業1件、廃業又は転業1件と、立て続けに脱退候補者が続いている。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・得意先回りをして、配送の車が残っていたり、営業職の人が事務所にいたりすることが多くなっている。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・国内の製紙業界では、設備投資計画が延期されたと取引先が言っている。来年度の見通しが立っていないので、現在では海外からの受注の仕事もキャンセルされているような状態であると聞いている。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産体制が3班2直より1直となり、8時間稼働となっている。その影響で当社への発注量も減り、当社も8時間稼働で賄える生産量である。15社ほど取引があるが、すべての得意先が同じようである。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係だが、今月後半からかなり受注減になっており、来月再来月は相当落ちていく。当社の取引先は8社あるが、すべてムードは最悪である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に少なくなっている。毎日が大変である。
輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここへ来て随分悪くなっている。新聞だけではなく、業者の話では早い企業だと5月ごろから、遅い企業でも8月ごろからずっと悪くなっている。世界中の不況なのでこれから良くなるかも分からない。今当社に入っている業者は皆うなだれている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月よりいきなり大減産、注文無しがあり、中小企業は大変である。50、60%から、少なくとも30%は減っており、12月も続いている。恐らく2009年1～3月は、減少幅は少しは小さくなるものの、10～15%は受注減が続く。今までも材料の高騰で赤字だったのに、これに大減産では、12月末から3月頃までに会社倒産や失業者が大変増えるのではないかと心配である。
建設業（経営者）	競争相手の様子	・来年年明けの仕事が薄いようである。来年度の仕事がなく、今年度より来年度の方が心配である。
建設業（経理担当）	それ以外	・公示案件が少ない中、激しい低価格競争がまだまだ続き、また1社、近くの同業他社が倒産した。閉店できる所はまだ良い方で、同業同士で自社を巻き込んだつぶし合いをしているようであり、このような状況が続くようでは景気は悪くなるばかりである。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各大手も同様かと思うが、リストラが最近非常に叫ばれている。その影響で下請に対する受注、発注量が大幅に減っている。加えて受注価格、販売価格がコストダウンの影響を受け、非常に経営の苦しい状態になっている。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・携帯のマニュアルを運んでいるが、携帯の販売方法が変わったということで若者に携帯離れがあり、出荷が全くストップしたような状態である。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の出荷計画より数量が3か月連続で下回っている。今後も当初の計画数値で推移することと、前半の下回った分は増えないとのことである。
金融業（従業員）	競争相手の様子	・ベンチャーキャピタル業界の各社の決算が赤字に転落している、若しくは本業の株の新規公開での利益が出ていない。その影響は未上場会社へ一段と流れており、上場が難しい未上場会社は、株式の買取りを命じられているところが多い。
金融業（審査担当）	取引先の様子	・船舶ぎ装業の取引先は、円高と世界経済の落ち込みにより、スペインとタイからの受注がキャンセルになる等、今後の受注確保について懸念を示している。
金融業（審査担当）	それ以外	・減収減益に留まらず赤字に転落する企業が増えている。金融機関の融資姿勢も厳しくなっており、資金繰りに困窮する企業が増えている。
社会保険労務士 司法書士	取引先の様子 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。 ・各事業者とも資金繰りに苦労している。

		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食業界での危機感が伝わってくる。日本初の受動喫煙防止条例の素案作りが進んでおり、基礎データ収集のため、我々の仲間が飲食店の調査を行った。多くの意見は、受動喫煙の問題点は理解できるが、今の段階で禁煙、分煙を迫られれば禁煙せざるを得ず、来客数、客単価共減少のなかでの分煙工事等とても出来るものではないというものであり、景気低迷の長期化を見据えた声が多い。
		その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・景気低迷の影響で売上減少が顕著である。前年同月比15%程度落ち込んでいる。また、同業他社との値下げ競争も激化しつつある。
		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	・企画はあるが発注には至らない状態が続いており、新規受注が見込めない。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・案件の数が極端に減ってきている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社 (業務担当)	求職者数の動き	・例年この時期は繁忙期で得意先からの派遣依頼が増大して人の確保に大変難儀し、広告費が利益率を低下させる要因になっているが、今年は比較的容易に確保できている。また、不況を象徴しているようにも感じるが、少々ハードでも時給の高いものに人が集まりやすくなっている。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・夏以来、求人数は低調なまま横ばいであり、改善する兆しがない。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・取引企業数に関して大きな増減がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・雇用形態の変更に加え、従業員の削減が行われている。
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・採用を前提に話が進んでいたが、突然方針が変更になって採用を中止する企業があり、また、派遣依頼の件数が落ち込んでいる。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・受注量が減っている。他社も同様な様子で、低い単価設定やスタッフ稼働決定の早さがし烈な競争になってきている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	採用者数の動き	・大手企業の採用数は若干減少傾向にあることは間違いないが、予算的には既に獲得されている場合が多く、急な削減とはなりにくい。しかし、中堅中小は顕著な手控えになっている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・お盆明け以降、9、10月の求人の盛り上がりはずれ込むと予想していたが、結局11月に入ってもそのずれ込みが全く無かった。例年ある増大が今年は全く見られず、とんでもない状況になっている。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で引き続き大幅な減少傾向で推移しており、一方、新規求職者の減少幅は縮小してきている。求職者の前職離職理由をみると、契約期間満了、事業主都合による解雇等非自発的理由の割合が増加している。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比12%増加している。前年同月比で2けたの増加が続いており、なかでも事業主都合離職者が増加している。残業の減少、休日の増加等から在職求職者も増加傾向にある。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ここ数か月の求人数は前年に比べ20%以上減少しており、非常に厳しい状況となっている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・事業主都合の離職による求職者が増加している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・4月以降増加に転じた有効求職者数の増加傾向と、4～6月には2けたの減少幅を示した有効求人数の減少傾向については当面継続すると考えられ、有効求人倍率は4月以降1倍を割り込んだ状態で推移している。なお、10月以降休業等の雇用調整に関する相談が複数寄せられている。	
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求職者の増加傾向が顕著化している。		

	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・今までは、親しくしており実績がある企業からは、良い人がいればぜひ紹介してくれと言われており、採用に結びつくケースが多かった。しかし最近では、企業は人減らしや整理の方向にあるため、優秀であっても人を増やす傾向はない。全般的に優秀な企業でも、求人が減っている状況である。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年求人実績企業への募集活動状況を調査したが、年内終了が例年以上に多数あり、今年度最終獲得求人数は前年度と比較しても大きく減少する可能性がある。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月期には20件程度の求人票が届いていたが、今年度は11月に入って企業求人が2、3件程度で、届かなくなっている。
悪く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・半年ほど前は原油高騰で運送業、その他、燃料を大量に使う企業が不況だったが、今は良いというところがどこも無い。全業種すべて悪いということになっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規派遣依頼の減少や稼働スタッフの残業時間短縮等によるコストセーブが顕著になってきている。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3か月前に比べると、求人数が6～7割くらいになっている。年末に向けて短期的な求人の増加を見込んでいたが、例年に比べるとかなり少ない。退職者が出ても補充しないところも増えてきている。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人メディアの広告掲載件数が、前年同月比で約26%ダウンしている。特に自動車関連の減産により、関連企業及び工場周辺の飲食業含むサービス業が軒並み、採用者数を減らしている。一般企業も景気の先行き不安及び業績悪化により定期採用や新規出店等も見送られている。サービス業では、採算が合わない店舗を閉店している。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・企業の求人意欲がどん底で、売上も壊滅的である。各企業がそのような調子なので、全体の空気が非常に暗い。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・会社都合での退職や、会社内の早期退職推進制度を利用しての退職者が増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、先月、対前年比で15%以上減少しているが、当月は更に減少することが見込まれる。産業別には医療、福祉業以外のすべての産業において減少している。
	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・当社の採用者数を前年比で見ると、実績の開きが月を追うごとに大きくなっている。同業者も同様の状態になっており、業界全体として厳しい状況になってきている。