

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	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・年が変わり、昨年とは違って来客数、買上点数が増 えており、数字にも表れている。
	変わらない	百貨店（営業担 当）	単価の動き	・衣料品などは再値下げしないと売れない。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き	・一般的には景気が非常に悪い気がしている。しか し、我々の業種は3か月前と比べてそれほど変わって いない。来客数が多少増えて、単価は下がっている状 況で、良くはないがそれほど悪くはなっていない。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・客は自動車を必需品だが消耗品とは考えておらず、 高年歴車が増えてきている。下取りについても、輸出 が滞っているためか高値が付かず、基準価格より下回 ることが多くなっている。客も下取りが安いなら乗り 続けるという悪循環を起こしている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・1月に入りインフルエンザが流行し始めてきたた め、調剤部門の数字が良くなってきている。ただし、 物販は価格に厳しく、推奨品も前年比90%と売上を大 きく落としている。調剤部門が良くて、物販とトー タルすると売上は前年に届かない。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・客の話を聞くと、不景気だという声ばかり聞こえ る。休みが多いとか、出勤している人が少ないとか、 そういう話しか聞こえないが、店の収入からすると前 年より多少上回っているの、それほど悪くない。し かし、あまりにも客のそういう声が強すぎる。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・不況が合言葉になっている現在、当店の売上面では 前年比は変わらない。しかし、利益面においては材料 費上昇が強く影響している。
		一般レストラン （スタッフ）	競争相手の様子	・売上は落ちているが、これはインターネットなどで 客が安い店に流れているからである。基本的に元々良 くないので、あまり変わっていない。しかし、周囲は 完全に閑古鳥が鳴いている状況なので、当店はまだ良 い方である。
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・年末のキャンペーン商戦の反動もあり、新規加入数 は伸び悩んでいる。既加入者における上位コースへの 切替えはますます進んでいる。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・観光地なので、3か月前というより前年の数字を見 たうえでの比較で、前年とさほど変わりはない。
		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	・世界的な不況の下ではあるが、年始は思ったほど売 上が落ちず、予算どおりである。当社は家庭用ゲーム ソフトの販売等も行っており、外出を控えて手軽な娯 楽を家庭で楽しむ人が増えたことや、お年玉の額は減 少したもののゲームソフトを購入する若年層が多かつ たこと、さらにゲーム単価がさほど高額ではない等の 理由が考えられる。海外では、ホームパーティの主役 が据置き型ゲーム機になっているとの報告が入ってい る。
		その他レジャー 施設（経営企画 担当）	お客様の様子	・特定の商品、サービスへの引き合いは強くなってい る。マクロ的な経済環境は悪いが、高額な観戦チケット に対するニーズは強い。
		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50%弱と、4か月連続で目標 の50%を下回る低迷を続けている。低迷した状態で景 気は変わっていない。今月に入り来客数はかなり増え てきており、客の購入意欲も強くなってきていると感 じるが、まだ販売量の増加には結び付いていない。
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・秋口から始まっている、クレジットカード取扱高の 前年同月比割れが止まらない。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・最近来客数もかなり減っている。来た客は買物をす る際、他店と比較しながらシビアな判断をしている。 単価の低い物にシフトしながら、できるだけ予算を低 めに落として買物をしている状況が目につく。	

一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・今のところ当社では世間で騒いでいるほどの落ち込みはないが、例年もこの時期は静かな月なので忙しくはない。客に商品を勧めると、客が必要と思えば購入してくれている。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・正月になっても酒の動きが悪い。ギフト券は金券として扱うせいか、多少の伸びがあった。贈答品についてはほとんどゼロに近い。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・当店では無農薬野菜や無添加商品も販売しているが、価格の高い商品が多く、月を追って少しずつ売れなくなってきている。食べて欲しい若い子育て世代の収入減があるようである。豊かな親世代から、買って贈る仕掛けを考えている。
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・前半は、近隣の寺院への初詣の人出が昨年より多かったようで、当店の売上も昨年並み近くまで確保している。後半は、値ごろ感のある安い商品の売行きは良いが、収益の中味が少々落ち、売上は昨年の90%である。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年が明け、例年は正月関係の商品を購入する客が多数来ていたが、今年は年明け初日から客足が悪い。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・客は、消耗品である文具に関しては今までどおり買っている。しかし、設備投資にあたるようなコピー機、パソコン、スチール家具等の案件が今月から極端に減ってきている。例年であれば年度末にかけていると物件が出るが、期待できない感じがする。客も予算がないと言っている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・茶やコーヒーなどの機械のレンタル契約を解約したり、修理費用がかかるなら修理せず返却するという客が目立ち始めている。昨年まで続いていた契約を維持できないケースが増えている。
百貨店（管理担当）	来客数の動き	・食品関連に関しては来客数は落ち着いているが、飲食関連、衣料関連は軒並み来客数減となり、厳しい状況である。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・月初めのクリアランスセールは、高品質のグレード感がある物の動きが良かったが、中旬から単価がぐっと下がっており、底値の商品の動きが中心となっている。
百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・地域百貨店8店舗の12月のデータでは、総売上が前年比91%である。品目別は食料品、化粧品が前年並みの水準を維持したが、衣料品は85%と大きく売上を落とし、その他も90%前後で推移した。1月もこの流れは続いている。食料品は安全安心な商品を百貨店でこの傾向が出てきているが、衣料品は専門店、アウトレットに顧客がシフトしている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服、洋品及び服飾関連は相変わらず厳しい状況が続いている。特に40～50代客の売上が伸び悩んでおり、先行きの不透明による購買意欲の低下が感じられる。堅調であった食料品関連についても伸び率の鈍化が見られ、当社は今まで同業界の中では比較的好調に推移していたが、他社同様に影響が出てきた感が見られる。食料品の売上シェアが増加しているため、購買単価の減少も目立ち、来客数減の影響が全体の売上にも影響してきている。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・年末から正月にかけての商戦では、来客数は前年を上回っていたものの、売上はマイナスである。それ以降はマークダウン、催事場のバーゲンセール共に大幅に予算を下回っている。反面、エコ関連消費は堅調である。世間的に「浮かれ気分で散財するのがはばかれる」という声も聞こえる。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・客1人当たりの買上個数の減、単価の減の両面が非常にじわじわと来ている。食品についてはそれなりの数字を維持しているが、それ以外の部門、特に衣料品関係を含めて日用品等については、この販売量の動き、単価の動きが相当にじわじわと全体の売上を下げるところにつながってきている。
スーパー（統括）	来客数の動き	・改装のため一部閉館して営業しているとはいえ、営業店舗への客の入りが少ない。

スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年並みであるが、買上単価がやはり財布のひもが固いせいか、相当落ち込んでいる。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・不況感が強く、気温も急激に低くなる日があり、客足が遠のいている。また、単価の低い物、特売品しか売れていない。
スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数自体は、前年を100%以上クリアしているが、売上が前年に及ばない状況で、買上点数が減少している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・主力商品の弁当、パン、サンドイッチの手軽な価格の物が売れてはいるが、弁当も500円台から400円台に、サンドイッチも比較的安価な物へと、客の節約志向が高まっている。飲物にしても割引サービスが付く物、ポイントが付く物が売れる割合が大変増えている。客単価が落ちている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・正月の売上、来客数が非常に悪い。おせちなど単価の高い物が低い物へと移行しており、数では上回っているがトータルではマイナスになっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今まで朝昼と来店していた若い女性客が数十人来店しなくなった。話を聞くと派遣社員の人たちで、年末に当店の付近の商業ビルの事業所から解雇されたということである。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポによる効果はあるが、やや降下気味である。セール商品の販売数は良いが、高単価商品の動きが鈍く、客単価のダウンが目立つ。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・肌着、靴下は前年比をどうにかクリアしているが、婦人アウターの冬物バーゲンが非常に悪い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売を行っているが、整備は順調に入っているが、販売は3割ほど減少している。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・小型車、軽自動車中心の販売となり、収益が下がっている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の販売量を土日の販売量で補っていたが、現状では土日の販売量も減少しており、平日の補てん分までにはいかず、全体的に売上も落ちている。
その他専門店 〔服飾雑貨〕 （統括）	お客様の様子	・週末を中心とした来客数はさほど変化が見られないが、売上及び客単価が減少傾向にある。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・春の旅行見積依頼件数が、前年よりやや少ない。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・電話が少なく、申込が少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・例年に比べて会社関係の年始回りが少なく、夜には新年会がかなり減少している。乗車率も客単価も低迷している。タクシーは景気よりも天気、今後の雨や雪に期待する。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年この時期は新年会や企業団体等の賀詞交歓会などが行われ、多少の需要があるものだが、終わった後に繁華街へ流れる人が少なく、夜の町は閑散としている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約は増加しているが、解約件数の増加が著しい。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの獲得が厳しく、解約も多くなっている。多チャンネルに価値を感じなくなった加入者が、同業他社の地上放送とBS放送の両方が受信できるサービスに流れている。また、電話獲得もエリア販売が一周し、厳しい状況である。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・大規模集合住宅物件の解約は今のところ増えていないが、年度末に向けて解約の動きを示している物件がいくつかある。また、戸建住宅の解約は徐々に増えてきている。
通信会社（支店長）	販売量の動き	・年始は集客、販売量共に思ったほどは落ち込みが少なかったが、不況の影響からか、中旬から下旬にかけて集客、販売量ともに厳しい状況となっている。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店、当店共に、ピーク時及び夜の来客数が若干落ちている。
その他サービス 〔結婚式場〕 （従業員）	販売量の動き	・ここ数か月、前年比予算を下回っている。式場以外にも系列店があるが、どこも伸び悩んでいる。

	設計事務所（所長）	それ以外	・12月までは不景気という状況であったが、年明けと同時にほとんどの仕事の受注、継続がストップしてしまっている。このままの状況で行けば、非常に厳しいところか、それこそみぞうの大不景気になる。
	設計事務所（職員）	それ以外	・プロポーザル、入札いずれも大規模案件が少なく、また競争が激しいなか、目標受注額達成が困難で下方修正している。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・マンションの値引き販売の影響もあり、戸建の方でも客が値引き幅を大きく求めるので、成約に至る案件が少なくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・雇用不安、先行き不安による住宅購入意欲の低下で、やや悪くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・正月は2日から住宅展示場は開いており、例年と比べて来客数はほぼ変わらないが、それ以降の商談に結び付く客がやはり激減している。まだまだ客の動きが鈍いという印象を受けている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・呉服着物の需要が低迷している。部分的には、貸衣装等で非常に繁栄しているようだが、一般の小売商では、非常に悪くなっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・大手企業の事業縮小の影響で業績の良い企業まで抑制傾向にあり、ますます購買力が冷えこんでいる。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今年度は正月休みが短かったため年始の需要は前年に比べて良かったが、半ば過ぎ、後半にかけてトータルすると前年を大きく割り込むような、消費の冷え込みがある。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・高額所得者は普段と変わらないが、所得の低い人の購買力が非常に悪い。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・メディアがこれだけ景気低迷を毎日毎日報道していれば、やはり財布のひもは固くなる。流通が非常に低迷しており、新規客が全くいない。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・客は必要なものだけが買わない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数がやはり非常に減っている。また、単価が安い物になっており、良い靴を履いて来る客も半分以下の、1万円くらいの物だと5,000円くらい、下手すると2,000円くらいの靴を買うケースが増えている。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・引き続き、来客数、売上高共に大きく前年割れをしており、年明けからスタートしたクリアランスセールについても振るわない。物産展等の催物は好調に推移するも、買い回り効果は見られない状況である。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月と同様、あるいは更に悪化した基調である。初商以降クリアランスも不調が続き、2けたを割り込む状況である。媒体やパブリシティの効果も続かない。金融、証券市場の低迷、企業業績の悪化で消費に大きな影響が出ており、消費者は極めて慎重な購買態度である。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・正月休みが縮小となり、曜日合わせがマイナス与件となった。10日からの3連休以降は上昇基調だが、前年を割り込んでいる状態である。クリアランスは好調も、春物プロパーの動きが低調で苦戦している。ドレス一辺倒だった前年と比べると、今年はスカート、ブラウスといった単品コーディネートに移行しつつある。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数は増加している。物産展などによる食料品の売上は拡大しているものの、衣料品の動きが無く、全体では前年比90%台を切るか切らないかの瀬戸際の状態である。特に、呉服、宝飾時計、貴金属等のぜいたく品は前年のほぼ半分の売行きである。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・手の施しようがない状態である。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・客は消費に対して慎重である。食材の購入に対しては価格に敏感で、質、量、価格のバランスを見極めていく様子が見える。衣料品に関しては、買う気持ちすらないように思えるくらいである。	

百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・ほぼ全部門に渡って前年売上比マイナスとなっているが、特にラグジュアリーブランド、紳士服、婦人服、宝飾美術の落ち込みが大きい。堅調であった食料品もマイナス基調になりつつある。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・来客数も減少しているが、それ以上に客が買物にかなり慎重になっている。低価格の福袋や低単価で楽しめる物産展は好調で前年微増だが、クリアランスでは商品単価を抑えたり、まとめ買いが無くなった。結果的に総売上は昨年以上に大きく低迷している。
百貨店（店長）	単価の動き	・1月の来客数は前年同月比96%、買上客数95.2%、客単価92%、1品単価87.4%と、12月と比較すると来客数マイナス4.8%、買上客数プラス1.7%、客単価マイナス1.5%、1品単価 マイナス3%にて、買上客数は11月に対して増加しているが、客単価、1品単価ともマイナス幅が拡大している。衣料品が処分期になっても引き続き不振で大幅前年割れの状況が継続していることが要因である。反面、12月同様に食料品が前年同月比100.3%と前年をキープしており、また住関連も同100.5%と健闘している。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数は何とか前年を上回っているが、客単価が前年比93%と、7%ダウンしている。なかなか買上単価が上がらず売上が伸び悩んでいる状況である。
スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数は前年、前月に比べて減っていない。しかし、売上高は前年同月、あるいは前月に比べてかなり落ち込みが見られる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・買い控えが非常に増えている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数の減少、及び客単価の減少が段々と続いている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価がかなり下がっている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の買上単価が昨年秋以降下降し、販売額が100%を維持できているアイテムはたばこ価格の安いプライベート商品のみで、全体としては3か月前に比べ95%前後まで落ち込んでいる。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物最終バーゲンを前倒ししているが、客の購買意欲が一向に上がらず、手持品で間に合わせている様子が見られる。また、生活防衛感をかなり強く感じる。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が大幅に減っており、客は買物にシビアで客単価も減少している。口には出さないが、景気不況感が感じられる。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きだけでなく、販売量も減っている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・前年同期比の85%程度の売上である。来客数は減っていないが、客単価が大幅に下落し、本当に必要な物のみを絞り込んで買っている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・年明けの2～6日までの売上が、前年比68%と大苦戦した。デパート等の福袋も、若い世代のブランド等は活気があったが、年配層の福袋を持つ客は目立たない。50代以降の財布のひもがきつくなったイメージの年明けである。その後巻き返しをしているが、初旬のフォローまではいかず、今月は94%で終わっている。
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・不況感が全般的に浸透してきている。特にアパレル衣料は、なかなか販売と結びつかない。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・12月との比較では、やや持ち直しているが、非常に厳しい状況には変わりない。
家電量販店（店長）	競争相手の様子	・大型店についても閉店撤退等が出てきている。
家電量販店（店員）	それ以外	・世間の目で平たく見ると、この3か月間で異常に景気の悪化が加速してきているのが分かる。家電量販店であっても、少なからず影響が出てきているのは間違いない。
家電量販店（統括）	お客様の様子	・先行き不透明な中、09年前半はより厳しい。購買意欲はあるが行動に移らない消費者が増加し、消費を促す策をプライスダウンに求めるため、単価ダウン、前年比割れでますます悪循環に入っている。

家電量販店（営業統括）	単価の動き	・消費の冷え込みは一層強くなり、単価の高い商品に対する購買意欲は急速にダウンしている。主要ターミナルに位置する大型店舗は来客数こそ拡大しているが、購入金額は確実に低下している。インターネット通販も日用品や、訳あり商品の分野では需要が拡大しているが、し好品に関しては消費を抑える傾向が非常に強くなってきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・現在の客、同業者の中に景気の下げ止まり及び底感というのは全くない状況であり、更に悪化すると見ている人が大勢いる。この状況下では、耐久消費財である新車、中古車の販売機会が大変少なくなることは明らかなので、将来的にも見込みが持てない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・毎週土日フェアを行っている。来客数はそこそこあるが、商談成立に至らない。客もかなり慎重になっており、購入順位を決めて、希望と現実とのギャップに悩んでいる。販売量については、前年比60%台まで下がっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・1月27日現在で全国の大型トラックの受注量が前年に比べると18%しかなく、82%もダウンしている。電気、鉄鋼、車、すべて決算報告は赤字になっているので、それを荷主に持つトラック輸送業界も当然、大きく赤字になっていく。このような状況のため、受注については全く前が見えず、大幅マイナスとなっている。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・昨年後半からの販売冷え込みに歯止めが掛からず、販売量は前年比マイナス37%と低迷、サービス商品も客足が伸びず売上高も同マイナス5%の見込みである。商品価値提供の一層の工夫が必然である。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないが、やはりこれだけ世間の景気が悪くなると買い控えが多い。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・安くしても売れない。とにかくどうしようもない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・10月末から11、12月と徐々に来客数が落ちてきて、ここにきて一段と夜の来客数減、特に法人利用が減っている。前年1月と比べても、200名近く減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数がかかなり減っている。前月、前々月よりも約4割客足が減っている。ケータリングも大きい会社はほとんど取りやめ、小さい会社が少し使っている程度である。大会社は毎年新年会をやっているが、無くなっている。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・金曜日あたりは多少立て込むが、そのほかについては客が非常にまばらになっている。オフィス街なので昼はそうでもないが、夜は人が大変少なくなっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・円高に伴う外国からの観光客の激減、一般宴会関係では法人関係の受注の減少、そしてレストラン等も個人消費の冷え込み等で八方ふさがりの状況である。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・前年との比較で客の動きは鈍化している。売上も前年より下回っている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ホテルの宿泊客数が前年の90%以下になっている。この町へビジネスに来る人の数が減っているものと考えている。近隣の同業者も、前年比でどこも悪い。またレストランの来客数も特に夜の落ち込みがひどく、前年より20%近く人数が減少していきさんたんたる状況である。宴会は米国発の金融ショックでキャンセルになった新年会もあるが、新規の新年会の取り込みもあり、ほぼ前年並みで進んでいる。1月は会社全体で見れば前年の90~95%の間で収まりそうである。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・少しずつではあるが、婚礼1組当たりの単価が落ちている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話が鳴らず、また、見積依頼の件数が減っている。

	タクシー運転手	お客様の様子	・世界的な経済不況のなかで、タクシー代は、いち早く経費削減で切り捨てられている状況である。全国タクシー界でうらやむ東京市場でも、不況風は強烈である。いわゆる駅出しと言われる、終電が無くなれば帰庫する、周辺の駅だけしか営業しない組、都心の繁華街で近郊に帰宅される上客を待つ組、いずれも前年比20%減は確かである。営業形態の現況はこの2つにはっきり分かれているようである。しかし、どちらも粘っても、昨今は午前2時を過ぎると人影はまず無くなる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月の動向は非常に悪く、最悪である。前年比3割以上の落ち込みで、遅くなるとほとんど客が歩いていない。客に聞くと、最終電車が混んでいるという話である。
	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・利用客が大分減っている。
	通信会社（営業担当）	それ以外	・実際に不景気の打撃にあっているわけではなく、客によっては品質を求め金額の高いサービスも人気になっている。しかし、ケーブルテレビ接続導入を契約した新築分譲自体が売れておらず、新入居シーズンでもあるこの時期にしては相当厳しい。分譲入居の客に期待しすぎないように別チャンネルでの契約を推進する必要がある。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・昨年後半より契約数減少傾向にあったが、今月に入り契約数の落ち込みが鮮明になっている。客も新規契約には慎重になってきており、契約に結び付きづらくなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル対応のテレビの販売が不振なようで、それに伴う建物のデジタル改修工事を見合わせる客が増え始めている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れの客が戻ってくる時期であるが、寒さのせいはまだ鈍い。
	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・月ぎめ駐車が減り、売上が落ちて、新規の問い合わせもない。
	その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	販売量の動き	・来客数が減少している。単価を落とし、広告宣伝を行っても効果がない。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者の間でも民間の業務が極端に無くなり、そのために官庁の入札が入った際には、非常に低い金額で落札していることが多くなっている。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事は何もない状況でどんどん悪くなり、どこが底か分からないくらいである。
	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業と総合建設業であるが、アメリカの影響や銀行の融資も厳しいことから、法人、個人の販売が全く進まない。マインドが下がっている。建設についても新規の設備投資見合せなどにより、やはり受注量は激減している。実態の経済も良くないと思うが、マインドが下がっていることも、大きな問題である。また、中小企業の資金不足も原因である。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建物受注も土地取引も前年及び通常月に比べて大幅に激減している。新しく住宅ローン控除が打ち出されているが全く反応がなく、むしろこの経済情勢に不安の方が大きく、来客の少ないなかで商談があってもなかなか前に進まない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・とにかく契約ができない。
	その他住宅[住宅 資材](営業)	販売量の動き	・全業種とも受注量が30%程度落ち込んでおり、特に電機関係は40%落ち込んでいるような取引先もある。
企業 動向	良く なっている	-	-

関連	やや良くなっている	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客が別会社に発注する予定だった案件を突発的に当社に振り替えてくれた特需で、3か月前、前年と比較すると良かった。しかし、比較元の数字自体が良くないので利益が出たわけではなく、ペイラインをクリアできたというレベルである。それでも今の情勢を考えれば、非常に有難い事ではある。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に向かっての仕事が出始めたことで、上向きになっている。しかし、価格面は非常に厳しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は悪いまま推移しているようで、基本的には大きく変わりが無い。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事案件は少なく、予算も厳しく、採算の合う仕事は全くない。予定していた仕事も延期されてしまい、当分仕事はなさそうである。
		司法書士	取引先の様子	・3か月前と資金繰り、業績等、改善された様子はない。
		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	・建設、不動産業界の不振に歯止めが掛からず、マンション向け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	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・単純に悪い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。個人需要は例年並みだが、企業が本当に悪い。1か月の請求書を出すと、いつも2～3万ある所が5,000円未満であったりと、そのような会社が3件ほどある。非常に下向きになっていることを肌で感じている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は、前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格は下落しており、売上は未達である。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末は年賀状印刷の受注があったが、それでも売上は減少している。通常の仕事自体が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月に入り、やや受注量が減ってきた。例年と比べて7～8%ダウンしている。仕入先と値下げ交渉を行っているが、仕事量確保のためか割とすんなりとこちらの要求を受け入れてくれている。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現場の苦しいという話が話題になる。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資をする企業が現況を維持する投資にのみ、予算を執行し、大きな設備投資は凍結している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・特に12月以降の伸び悩みが目立つ。
金融業（審査担当）		取引先の様子	・取引先運送業者の組合では、景気感は一層の冷え込みを見せている。ガソリン価格は下落したものの、運搬物そのものが激減しており、減収となっている組合員がほとんどである。	
不動産業（経営者）		競争相手の様子	・近隣のコンビニ2件は、1件は1年で、もう1件は8か月で撤退した。両方とも立地は良く、すぐテナントも決まるだろうと活動しているが、反響が良くない。どこに原因があるのか分からない状態である。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・受注減、客単価減などの影響が出ている企業、事業者が増えている。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・人件費削減や希望退職、経費削減方法などについての相談を、製造業、ソフトウェア業、建設関係の企業から受けている。しかし、業績が悪化していない企業もある。薬品、業務用洗剤、鉄道関係、測定器関係などは売上が落ち込んでいない。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・15年以上にわたり年頭の企業勉強会の撮影を行っているが、その内容や会場の様子等を見ると、やはり不況の影響が多々見られる。		
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	競争相手の様子	・知り合いの同業者が、1月に入り倒産している。		



悪く  
なっている

繊維工業（従業員）	それ以外	・2月からの注文が全く入っていない企業もあり、繊維業界はますます品物の動きが鈍化している。一方で、繊維業界は以前から不況業種で、相当前から底をはっていたので、今更実体経済に危機が及んでいるとの認識はなく、不況が相変わらず継続しているという意識の企業もある。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想はしていたが、今月中旬より住宅関連部品の受注が激減し、1月トータルでは3割ほど落ち込んでいる。
非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円高の影響からか、親会社からも仕事がない旨、伝えられている。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量が3分の1程度に落ちている。量産品の在庫が多くなったため、生産を中止している。この量産品は消耗品なので、改良してコスト低減の試作をしている。来年度の生産計画が先送りとなり、新規設備関係の仕事は皆無である。補修品の仕事が少々あるだけで、社員の給料にも足りない状況である。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで経験したことがないほど受注量が減っている。また、業界を問わず同じようである。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の注文は、3か月前から比べると半分以下で、4割強くらいの仕事になっている。非常に困っている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・緊急資金の申込をしているので、何とかそれを借り入れて頑張っていきたい。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までの散発的な受注から一段と悪くなってきている。2月に入ったら、リストラを考えなくてはならない状況にある。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トラック関係の仕事は50年近くやっているが、不景気はあったが、今回のようにたった1か月で仕事が無くなるということにはなかった。製造業が皆駄目なので、それに関連した工業も皆悪くなり、しょんぼりしている。どうにもならない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今、企業はやる仕事が無い、注文が無い、そのように経営者は嘆いている。今は、凄まじい生き残りをかけた戦いである。こうなると社員にも手をつけざるを得なくなり、人を減らすしかない状況である。
建設業（経営者）	取引先の様子	・受注量が3か月前と比べると半分になってしまっている。この様な話は、他の会社でもよく聞く。また、同じ工業団地の仲間がまた一社、倒産してしまった。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・特に自動車関連の産業に、非常に陰りが見えており、生産部門、販売部門について大変な業績の落ち込みが出ている。大変な事態である。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量はこのところ半分以下に落ち込んでいる。この先どうなるかは分からない。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷量の減少がますますひどくなっている。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年12月から年度末にかけては出荷量が多く、繁忙期であるが、今年度は出荷量が激減している。他業種の出荷量も激減で、今後も増える見込みがない。
輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・年末年始に客へあいさつに行ったが、どの客からも口を揃えて取扱量が減っているとされた。実際に貨物が減少しており、売上ペースで前年比15%ぐらい落ちている。
通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が落ち込んでいる。
金融業（従業員）	それ以外	・自社の給料削減が実施され、削減幅が通常では想定できない額になっている。
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の動きを見ていると、仕事の量が通常の3～4割と、かなり減少している。
金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車、電気部品メーカーは受注減少や単価下落の影響が大きく、資金繰りが悪化している。セーフティネット保証制度を使い、返済額を減額しながら、何とか資金をやり繰りしている。
不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・20年9月、建売の売出し販売価格が3,100万円の物が、21年の1月、2,100万円で売却された物件等がある。

	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・マンションの売行きが明らかに落ち込み、目標販売戸数も今年に入って下回り始めた。着工予定のマンションも周辺競合の値引きが激しく、しばらく様子を見ている。建築資材、機材等工事費の値下げがない限り採算が取れそうにない。かなり深刻である。	
	税理士	取引先の様子	・雇用不安も問題だが、経営側は会社を守るために更なる人員削減を図ると思われる。とはいえ、中小企業の優良人材は不足している。リストラ対象者が中小企業に目を向けてくれると助かる。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・休業等で生産調整が始まっている会社が見受けられる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・創業相談が多くなってきている。先日行われた公的機関主催の経営相談会でも、4件対応したうちの2件が創業で、しかも2件とも人員整理の対象者であった。いずれも教育費に金のかかる40～50歳代で、創業に投入できる自己資金はわずかであり、創業しても成功は見込めない。人件費の削減は中小企業でも急ピッチである。生活困窮者の増加はニュース報道だけでなく、身近なこととなっている。	
	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	・客先の工場稼働率の悪化が大きく影響し、売上が減少している。前年比で40%程度落ち込んでいる。	
	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	・取引先である製造業の事業所の撤退などが出てきている。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が全く無い。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・生産が減っている。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・通常、年末から1月にかけて正社員の募集は通常の3倍から5倍など、相当数が出るが、今年は全く出ていない。しかし、それでも3か月前よりはましである。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・周りの景気は良いとは言えないが、事務系派遣については、企業は既に不必要な人材は派遣受け入れをしていないので、受注は落ちていない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度の求人票が届き始めている。今のところ、昨年並みの数が届いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・契約解除が増えてきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・取引先企業やその同業者から、荷主との契約解除、人員削減、拠点撤退などの話をよく耳にするようになった。それに伴い客からの受注も微減の傾向にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大企業だけではなく、中小企業、店舗の広告出稿の減少が見られる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・医療関連及び介護関連など、常時人手不足の状況にある職種を除き、ほとんどの業種で求人件数が減少している。また、サービス業や小売業などのパート時給が下がっている傾向が見られる。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・前年同期と比べ、新規求職者が増加している。離職理由を見ると、雇止めなど事業主都合によるものが大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が、前年同月比40%増加している。解雇や雇止め等の事業主都合退職が急増している。一方、新規求人数は同比12%減少と引き続き企業の求人意欲は低い。
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比で30%程度減少している。	

悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・派遣切りが言われているが、大企業の多くは公表していないがリストラ策に走っており、求職者数が大変増えている。倍増などというレベルではなく、一時期の20倍くらいに増えている。
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・新規派遣依頼数の減少や契約更新凍結による稼働スタッフ数の減少等々、業界を取り巻く環境は大変厳しい状況にある。電話オペレーターの依頼は継続してあるものの、他社競合のため、即決してしまう。
	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・派遣も紹介予定派遣も依頼数が大きく前年を割っている。後任のない企業都合による契約終了も増えており、まだ続くものと思われる。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・企画参加のキャンセル等、予算削減が進行し、採用数未定で動きが停滞している。中堅企業から中小企業へと影響が拡大している。
	求人情報誌製作 会社(広報担 当)	求人数の動き	・有料の求人広告を出さないどころか、情報開示だけなら無料の人材紹介やハローワークにも求人を出さないということだと思ふ。話にならない。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・非正規雇用者の雇止め、契約の打ち切り等のほか、正社員についても雇用調整を行うとの相談が増えている。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・4月以降新規求職申込件数は増加傾向にあったが、12月以降これが顕著になり、前年同月比で3割強の増加となっている。なお、年明け以降、休業など雇用調整に関する助成金の相談が大変多く寄せられ、担当窓口はその対応に追われている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求人数の減少傾向が継続して進行している。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・当月の新規求職者数は、前年比で約25%の増加となる見込みである。会社都合離職者も増加している。
	民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・メーカーの関係ではよく言われているように、在庫調整、需要の減退だけではなく、生産面での急激な減少があり、非常に悲観的になっている。今までも企業は、採用者数が少ないということで、求人はするもののなかなか絞り込んで採用していなかったが、求人自体も急激に減っており、かなり先の見通しに対する不安が出ている。
民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・1月だけの数値では、年末年始をはさんでいることもあり、日数が少ないため何とも言いにくいだが、採用者数のグロスが前年実績と比較して毎月下回る幅が大きくなっている。	