

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	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の85%と、久しぶりに目標の50%を超えている。景気が良いとは言えないが、3か月前に比べ明らかに良くなっている。10～12月に動くはずだった客が、平成21年度の住宅ローン減税大幅優遇のニュースと住宅ローン金利の引下げに敏感に反応し、今年に入るのを待っていたかのように動き出している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量だけ見ると、3か月前と比べて2倍になっている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数の動きに変動がある。3か月前と比較して、徐々に上向きになってきている。しかしながら、買上点数等が若干減っている。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・新車効果がいつまで続くかは不安であるが、新型のハイブリッド車の発売で来客数が増えている。
		旅行代理店（営 業担当）	お客様の様子	・春からの企画の問い合わせ、申込が増えている。
		通信会社（支店 長）	販売量の動き	・機種変更の動きが活発となり、総販売数が伸びている。
		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	・ゲーム業界の展示ショーが行われ、活況を呈した。新製品は、今までは豪華な物が多かったが一転し、手軽な価格の物が出品されている。また、来場者数も前年比百数十%を記録している。
変わらない		一般小売店〔和 菓子〕（経営 者）	販売量の動き	・2月は季節の行事がないため売上の山があまりなく、さほど落ち込みは感じられない。雨も少なく温暖な気候が続いているので、来客数もさほど変わりが無い。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	単価の動き	・当店の扱っている商品が趣味の物なので、やはり客の買い控えが感じられる。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・卒業、入学用の母親向け需要について、前年はスーツ（上下セット）で買い求めていたが、本年は上着（ジャケット）のみで購入する客が多い。スカートは手持ちの物で間に合わせている様子である。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、買上単価が前年の200円ダウンであり、販売点数はそこそこであるが追い付いていない状況である。客は、安くても不必要な物は決して買わない。
		スーパー（仕入 担当）	販売量の動き	・昨年と比較して、買上点数がわずかではあるが減っている。集客手段の商品だけが売れて、客は余計な物を買わない傾向になっている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・たばこ以外の売上で見ると、微増である。単価で見ると、前年比、前2～3か月比とも、不安定である。
		家電量販店（統 括）	単価の動き	・A V機器は台数ベースでは前年比を大きく伸ばしているが、単価ダウンの傾向はますますエスカレートする一方である。かたや、白物家電はエコをキーワードに堅調である。収益構造に大きな影響を及ぼすA V機器の対策が急務である。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・全店舗中2店舗が、競合店の影響で前年比70%台に落ち込んでいる。その他の店舗は、物販は落ちているものの、処方せんの伸びを併せると前年比100%以上となっている。しかし、2店舗の落ち込みをカバーすると前年並みか前年を少し割ってしまう。ドラッグストアは日用品を扱うため、景気よりも競合店の影響を受けやすい。
		その他専門店 〔服飾雑貨〕 （統括）	来客数の動き	・平日の集客に減少傾向がみられる。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・周辺の大手企業の客を、ランチタイムでも見掛けなくなっている。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・昨年と見積件数は変わらない。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・薄型テレビの売上の鈍化が懸念されるが、安売りの効果もあり、プラスマイナスゼロになる。
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・変わらず良くない。新規加入が横ばいなのに対し、転居等による解約が増加している。

	観光名所（職員）	来客数の動き	・ 今月は、土日がやはり多少晴れたことにより客が増えている。観光地のため、月によってかなりの変動があるので、3か月前とはほとんど変わっていない。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ 来場者数は、前年1～2月期とほぼ同数、あるいはやや多くなっている。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・ 特定のイベントへの客のニーズが高く、関連商品、サービスは、高額であるにもかかわらず販売が好調である。それに続くイベントのニーズも底堅い。その一方で、ホテルは特に宿泊の落ち込みが続いており、苦戦を強いられている。
	その他サービス【結婚式場】（従業員）	単価の動き	・ 宴会で、飲食以外に予算が掛かるものは持込みをする客が多い。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 注文住宅の商談について、今までのように2～3か月で契約まで至るケースが難しくなっており、客がじっくりと腰を据えて考えている。また、子世帯が単独で家を建てる場合でも、最終的に親が、まだ今の時期はと言って流れるケースも出てきている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・ 客の価格に対する考え方が二極化している。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 大型店、スーパーが前にあるので、客は1円でも安く、我々の商店の前を素通りしてそちらの方に行くような状況である。しかし、スーパーの店長は、確かに来客は増えているが食料品以外は全部駄目であり、客は非常に小刻みな買い方をしており、スーパー自体も非常に厳しい状況だと言っている。
	一般小売店【家電】（経理担当）	それ以外	・ 世の中全体の様子や動向で、良い材料がない。今のところ当社は比較的影響が少ないようだが、良くない声をよく聞く。
	一般小売店【酒類】（経営者）	単価の動き	・ 来客数も数える程度である。業務店への配送頻度も低い。
	一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	お客様の様子	・ 2月に入り、冬物は値ごろ感のある商品一辺倒に切り替えて、まずまずである。春の明るい商品がぼつぼつと売れている。中高年の値ごろ商品は強い。しかし、前年比の92%である。
	一般小売店【茶】（営業担当）	単価の動き	・ 特売コーナーを設け、昨年並みの売上を確保したが、客単価が目に見えて下がっている。
	一般小売店【文具】（販売企画担当）	単価の動き	・ 2月末に新入学用のスプリングセールを行ったが、天候が大変悪く、最終週は雪も降っていたので、落ち込んでいる。また、必要のない物は衝動買いはしないという傾向が多分に表れてきており、客単価は低くなっている。
	一般小売店【茶】（営業担当）	単価の動き	・ 営業活動時だけでなく、電話等でも客から1品単価の値下げ要望や、契約金額の新年度に向けての値下げ要望の声も聞くようになってきている。
	百貨店（管理担当）	単価の動き	・ 来客数は、前年同月比で同水準レベルであるが、客単価並びに1品単価が減少している。天候に左右されての減少ではなく、世界的な同時不況に対する不安が客の自己防衛を強くさせており、消費支出をますます控える傾向がうかがえる。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 今の客の様子は、目的のみの購買であり、関連商品は必要としない傾向である。化粧品などは最後まで使い切る意識が強く、現在、サイクルがかなり長くなっている。
	百貨店（総務担当）	それ以外	・ 2月に入り、テナントの倒産や業績不振による退店が立て続けにあった。昨年10月以降の急激な売上の落ち込みに耐えられなくなってきているテナントが増えている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ ターミナル立地にありながら、来客数の落ち込みが目立ち始めている。駅構内の様子から考察すると、現在、店内に立ち寄る様子もなく足早に通り過ぎる人が目立っている。それに伴い、食料品の伸びの鈍化が見られ、全体的に売上は厳しい状況となってきた。店頭では婦人服、服飾雑貨などでプロパー低価格商品の展開を行っているが、まとめ買いも少なく、単価、来客数ダウンといった二重苦に陥り始めている。	

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・客の来店が前月より減っている。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・特に衣料品で春物動向の初動が遅く、昨年に比べて、購買意欲がうかがわれるような下見も少ない。集中的に注目されたり、問い合わせを受けるアイテムの不在も、今後の初動に影響するものと懸念される。食品のようなデイリーニーズについては動向があるが、単価は低下傾向にある。
百貨店（業務担当）	単価の動き	・最近の傾向と同様に、今現在も食品はある程度前年をキープしているが、婦人服、紳士服、重衣料を中心に単価が下がり、売上の非常に厳しいという傾向が顕著になってきている。春物等もまだ動かず、全体的にはセール品もなかなか出ないので、数字を押し上げる要素は何もなく、非常に厳しい。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・多少だが、悪くなっている。客数はそれほど変わらないが、客の買上点数が多少減っており、なかなか厳しい状況になっている。買ってもらえる場合も、高いものは売れなくなっており、今までより単価も点数も抑えて買って行く傾向である。
スーパー（店長）	単価の動き	・昨年は中国産冷凍ギョウザ問題以来、内食化に伴う特需が一部あったが、それも薄れてきていて、さらに単価もダウンしている状況である。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客数は増えているが、1品単価並びに客単価が落ちている。昨年の売上は何とかクリアしているが、非常に厳しい状況である。
スーパー（統括）	お客様の様子	・客は、価格訴求した頻度品の卵、砂糖等に対しては、朝から行列を作っても並んで買おうとするが、それを買い回ってしまうとすぐレジに並ぶ。他の物を買って帰るといふ様子はあまり見られない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年であれば1月より2月のほうが5%ほど来客数が良くなるが、今年来客数はまだ3%前後しか増えていない。また客単価が減っている。来客数は伸びはないものの順調だが、客単価が落ちていることが少し気になり、心配である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と共に客単価の下落が続いている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数はタスポ以降10%以上の増加を維持しているが、徐々に単価が前年割れを起し始めている。客の目がセール品や低単価商品に向き、それらの販売数が上昇している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天気も悪いいためか、春物の動きが非常に悪い。冬物処分も終わり、春物の動きが悪いので、売上が非常に厳しい。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・商圏内のライバル店の撤退等で、来客数は微増している。商圏内の消耗戦になっており、客の購入意欲は薄くなっている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・全体的に景気の流れが悪くなってきているため、客の買い控えが増えてきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は前年2月の50%減になっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの全国の需要が、前年同月と比べると関東で53%、全国で56.4%と、軒並み前年の半分になっている。トラックに対する設備投資をユーザー自身が考えられないほど、景気が悪くなってきている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売がそれに結びつかず、売上は下がっている状態である。
その他専門店【雑貨】（従業員）	販売量の動き	・平均の注文数よりも少なく、通常は大口の受注が1か月に1～2度入るのだが、それもない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここ3か月ほど徐々に来客数が減少しており、3か月前と比べて140名ほど減になっている。また、料理単価も下がっており、高級店ほど厳しい状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当社の客はサラリーマンの年配層が多いので、客の声を聞くと、急に不景気になって飲みに来られなくなっているという。固定客の来店頻度が減ったことにより、来客数が減っている。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客からの問い合わせ数が減少傾向にあり、単価も下落している。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランの来客数が前年比で2割、売上も2割減少している。また、宿泊客数も2割弱減少し、売上も同様に減少している。宴会場の利用も客数にして1割、売上も1割5分減少している。全社で、客数1割、売上で1割強の減少である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・フリーの客が激減し、定期的にご利用する客を中心とした動きになっている。07年度は後期に運賃改定があり売上が伸びたが、今年は前年比で10%下回っている。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・経済的な事情から、インターネットサービスを価格の安い他社へ乗り換える客やサービスを解約する客が予測の数値を上回っており、目標数字の達成は厳しい状態になっている。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ、電話の純増が厳しい。競合が多くなり、新規販売競合と他社乗換えによる解約が増加している。	
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・年明けから、当社の大口顧客である分譲マンションのいくつかが管理組合臨時総会を開催し、当社を解約して競合他社へ切り換えることを決定している。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・CATVという商品上、景気が後退してもすぐには影響はないが、ここに来て、次第に契約数の減少傾向が見られる。競合の影響も考えられるが、業界全体的に足踏み状況なのを考慮すると、やはり景気の影響と判断せざるを得ない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月は、月額料金の負担が軽減される安価なネットと電話のサービスは好調を維持しているが、月額料金の負担が増える多チャンネルサービスについては契約件数が減少傾向にある。	
パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・客の入り方を見ると、平日夕方のピーク時間の来客数が以前より減っている。夕方の客は一般の勤め客が多い。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・建築、設計では、計画がストップしており、今やっている仕事でも資金回収が非常に難しくなっている。競争相手の様子はまだ表立ってきていないが、当社同様にこれからますます悪くなっていくことは十分予想される。	
設計事務所(職員)	それ以外	・社内の経費節減の方策がより一層強化されている。また、業務増加の兆しも見られない。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・比較物件での値引き競争の激化から、客はマンション購入の決断に慎重になってきている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・店の入れ替わりが早くなってきている。退店がオープンを上回っている。クレジットカードの取扱も前年同月比で落ちている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来街者の通行量が、今年に入ってから1月は少し減ってきたような感じがしていたが、2月に入ってからはかなり減っている。また、来店客は価格にかなり敏感に反応し、低価格志向になっている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・町へ来る客は、以前と同じように近くのショッピングセンターの方へ向いており、ただ楽しんでくる、食べてくるといった客がほとんどである。買物はしていない。
	一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・1月は何とかまだ少しずつ、客は減ることなく来ていたが、2月に入って陽気の関係や不景気ということもあり、来客数ががたっと減っている。
	一般小売店[家具](経営者)	お客様の様子	・最近では店に客が来ても、買うのが買わないのか分からない。焦点が定まらないという感じで、商売に結び付けるのが非常に難しくなっている。
	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・とにかく来客数が非常に少なくなっている。メディアが100年に一度の不況だとかあまりにも騒ぎすぎよう、客自身も縮んでいる。
	一般小売店[食料雑貨](経営者)	お客様の様子	・3か月前より日に日に消費欲が落ちている。
	一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・客数も悪いが、客単価が非常に落ちてきている。やはり消費者の価格を見る目が大変厳しくなっている。

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月に入り、状況は更に厳しさを増しており、ファッション関連の 카테고리については前年比70%後半～80%前半で推移している。食料品に関しては95%強で推移するも、全体数字の底上げまでには至っていない。来客数についても、前年比90%に届かない。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売数量、単価共に低下している。百貨店の2月のイベントであるバレンタインデーこそ昨年並みであったが、衣料系のみならず、堅調であった食料品も昨年を下回る状況に陥っており、大きな危機感を抱いている。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・12月以降3か月連続で、プロパー売上は1割超のマイナスが続いている。2月は春物が本格稼動する月だけに、マイナス幅は大きい。特に婦人、紳士、宝飾の落ち込みが大きい。顧客の心理を反映し、衣料品を中心にこの時期異例のセールを展開しており、そのシェアは15%程度である。一方、食品とリビングは、バレンタインのギフトなど、顧客心理に沿った店頭展開が功を奏し、前年並みに好調である。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食料品以外、すべての品目で売上がダウンしている。前年を超えていた化粧品も、不調品目の仲間入りをしてしまった。不要不急の消費を控える傾向がとて強くなっている。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・宝飾品、海外ブランド品、美術品、外商など、富裕層対象の商品群の動きが止まっている。バレンタイン商戦も客単価、個数ともに減少し、OL層といえども不景気の影響を受けている。今まで比較的安定していた旅行売上も、2月に入ってキャンセル発生、新規申込者の減少など、低迷し始めている。
百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・来客数も減少してはいるものの、減少幅はこれまでの傾向値である。しかし、単価が衣料品や食品などでも落ち込んでおり、1月からのクリアランスも、2月に入ってから最終値下げで何とか動きが出てきた感がある。客は価格にはかなりシビアになっている。
百貨店（店長）	単価の動き	・単価の見直しや案件の縮小などが行われている。
スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期と比べ、来客数の減少はそう多くは見られないが、販売量についてはかなりの落ち込みになっている。消費者が1品1品、本当に必要な物だけをよく吟味して買う動きが、ますます強くなってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同月比約30%以上の落ち込みであるため、非常に悪い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減っている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの売上増で数字を作ってきたが、一般品の売上が大幅ダウン、特に弁当などの単価が下がり、売上総額で5%の減となり、厳しさが増している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物整理の月であるため、物によって3～5割引は当たり前であるが、更に値引き交渉をする客も目立ち、また、それでも迷っている様子である。今まであまり経験したことがなく、戸惑っている。春物は目的のある人だけが見ている様子で、あとはあまり関心を示していない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に減っており、商店街にも人が歩いていない。来店してもなかなか購買に結び付かない。顧客も客単価が減少している。近年に無い閉そく感を、店も客も感じているようである。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は15日以降から急激に売上が悪くなり、前年比も82%とかなり厳しい。月末は金策に動かなければ、支払も厳しい状態である。客は商品を見るも、買上まではいかない状況である。
衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・ちょうど季節のはざ間であることと不況の影響もあり、売上が前年度より2割程度ダウンしている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・高価格帯商品の動きが完全にスローダウンしている。雇用不安に政局の不安定などが絡み合い、消費者心理が加速度的に悪化している。マスコミの報道もすべてがネガティブで、消費行動そのものを否定しかねない内容になっていることが気が掛かる。

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の新車販売の状況は、前年に対して輸入車が数10%、国産車は20数%の減少になっている。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・2月販売実績は前年比60%前半とかなり苦戦している。来客数はそこそこであるが、財布のひもはかなり固い。新聞紙上で毎日のように、自動車業界の不況が取り出され、拍車を掛けている感じである。
乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・需要喚起の兆しが見えず、依然として販売苦戦が続いており、販売は前年比マイナス45%の見込みである。中古車市場も在庫不足と買い控えにより、前年比マイナス25%の販売で推移している。購買支持があったコンパクト車、ハイブリッド車、軽自動車などの販売低迷が要因となっている。
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・当店の周辺は工場群が多いため、客の実収入は減り、財布の中身が非常に厳しい状況になっている。マスコミが騒ぎすぎている。
その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・値段が安くても売れないのだから、どうしようもない。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・とにかく来客数の落ち込みが激しく、止まらない状況である。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・得意客の動きはそう変わらないが、大きい宴会がなくなっている。2月は宴会が案外あるが、普通の客が来たものの大きい宴会が無くなったことで、売上自体はかなり落ちている。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前月に引き続き、海外からの観光客の激減、近隣大型施設のイベントの縮小、一般法人関係の宴会、集会の激減ということで、まともに影響を受けている。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・婚礼が、初期見積りから更に金額を下げる傾向にあり、当初の予定人数より減少するのが通例になりつつある。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・大手米証券会社の破たん以降、年内は持ちこたえていたが、年明けからマイナスが顕著である。全体的に1割弱の比率で売上が減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・街中、空車タクシーで一杯である。夜間、一般家用車の通行妨害で警察に110番が相当入っているようで、毎晩何人かのタクシー運転手が取締りに引っかかっている。ここに来てタクシー会社が台数を削減しているようであるが、客が減っているので逆に台数が増えている感じがする。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は一層悪くなっている。3か月前と比べて30%減、極端に言えば35年前の営業収入くらいしか上がらない。これからどこまで落ちるのか、非常に心配である。
タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・今月の集計をしたところ、無線配車件数、チケット換金額共に大幅な減となり、大変厳しい数字が出ている。更に一般利用客も少なく、特に夜の繁華街は閑散としている。
タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・客の利用が大変少なくなってきている。終電が終わったあとも、全然客がいらないというくらい減少が続いている。
通信会社(経営 者)	お客様の様子	・ユーザーを訪問しても、前向きな話題が皆無である。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・地上デジタルの改修工事の問い合わせが、減少している。契約されるサービスプランは、単価の安いものが増えている。
通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・当社サービスの1つであるテレビの契約数について、解約が加入を上回り、初めて純減している。
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。
その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・来客数はもうこれ以上減りようがないと思ったが、少ない客がまだ減っている。
その他サービス [フィットネス クラブ] (マ ネージャー)	来客数の動き	・来客数が減少している。

		設計事務所（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の仕事は約 8 ~ 9 割が行政からの受注である。しかし、受けたのは平成20年の仕事であり、この 2 ~ 3 月ですべて終わってしまう。先が全く見えない状態になっている。民間の仕事は全くない。行政の仕事も、耐震診断のみとなっており、これから先、どのように考えていったらいいのかわからない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ どこに行ってもますます厳しいどころか、具体的に仕事は全くない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ バブル崩壊以来の最悪の事態である。この不景気を乗り切るのは大変だが、建設業界は全くの不況であるため、打開の道は全くない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 分譲のワンルーム系に関しては、各事業主が土地の売買等を一切行わないという方針を出している。守りの世界に入ってしまった、計画等の依頼は皆無である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、アメリカの影響や銀行の融資が厳しいことから、法人、個人への不動産の販売が全く進まない。建設業についても、新規設備投資の見合せなどにより、受注が激減している状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 土地、建物共流通が更に悪くなっている。客の慎重度も更に厳しくなっている。契約、売上共に、前年比大幅ダウンしている。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客でも受注量が増えるような前向きな話が無く、厳しい状況である。
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（経営者）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 役所からの年度末に向けての発注が多くなっているため、今月は普通の月より仕事量は増加している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3か月前と比べればやや良くなっているが、例年なら来月に受注していたものが前倒しになったり、突発的に入った仕事の分が上乘せされているだけである。その分を除いて考えると、前年実績を割り込んでいる。
	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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今月は入札があったが、信じられないような、有り得ないような単価で、これでいいのかというくらいの値段で落札されている。当社は通常の見積りよりも少し下げたくらいで参加したが、全く話にならなかった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は内需関連企業であるからか、自動車関連のような輸出の落ち込みによる影響は今のところない。省エネ、健康、環境といったビジネスに近い製品を扱っている点もプラスになっている。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関の貸し渋りは相変わらずである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受注量は、法人関係が非常に低迷しており、相変わらずか、やや下向きである。個人の方は、同じか少し上向きになっている。
		その他製造業 [靴]（経営者）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の製品は、デパート関係で販売されることが多いが、デパートは最近特に客数が減っている。また、中間あるいは安物の動きが非常に悪いということである。一流デパートでも信じられない程の安い品物を店頭に出しているということも聞こえてくる。
		その他製造業 [化粧品]（営業担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の販売量も年明けから悪化している。また、取引先の話聞いても同様である。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ マンションの建設代金が回収できなくなったとか、仕事が取れても採算が合わないで廃業するとかという暗い話ばかりで、同業者の間では明るい話題が全然ない。
建設業（営業担当）		取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大手自動車メーカー、半導体メーカー等は建物を新築せず現状維持とし、新たな設備投資を行わない方針を打ち出している。大規模な物件は見込めない。 	
金融業（審査担当）		取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地元商店街では、イベント及びセール等を開催しても、売上の増加に結び付かない。消費者の購買意欲は一層減少していると感じている商店が大半である。 	
不動産業（経営者）		競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買取業者は相変わらず苦しんでいる。事業用の賃貸物件も60万円以上の物件は難しくなっている。 	

経営コンサルタント	それ以外	・毎週同じ場所、同じ時間に、ある駅前からタクシーに乗っているが、最近客待ちのタクシー台数が増えている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・半導体製造装置関係の中小企業では、4月以降の受注がない。自動制御などの制御系ソフト制作会社では、4月以降の仕事が6分の1に減少見込みで、70人のうち30人程度の希望退職を募らざるをえない状況にある。公共工事の前倒し発注を期待している建設、工事会社もある。	
社会保険労務士 税理士	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。 ・取引先の建設業者は少し特殊な技術を持っており、景気が悪くなる昨年の夏までは仕事はいくらでもあったが、今では仕事が全然無くなってきている。そのため、外注で大勢抱えている職人を大分手放していかなくてはならなくなっている。建設自体が延期されたり中止になったりしており、単価も結構落ちている。	
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	・予定していた受注が、景気後退により、数件無くなってしまった。	
悪くなっている	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・贈答用の商品が売れなくなって来ている。
	繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・2～3月に秋冬物の展示会があるが、製品の注文が全く入ってこないか、それに近い状況にある企業が多い。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量について、例年の6割程度、つまりマイナス40%ということで、非常に動きが悪くなっている。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手受注先である住宅関連部品の受注が半減し、今月はかなりの赤字は覚悟しなければならない状況に追い込まれている。
	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・自動車関係の客先の在庫が多くなり、発注が完全に止まった状態になっている。
	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今までに経験のない受注量の落ち込みをしている。自動車、建機の機械加工が、まさに昨年10月まで外需頼みだったことがわかる。海外の買い控え、円高の影響を受けている。
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客の中には、仕事を引き上げるといふ会社も出てきている。これは経験したことがないようなことである。
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・緊急資金の借入で、何とか持ちこたえられそうな気がする。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注がほとんど途絶えている1か月である。ただし、積年の納入品のメンテナンスその他は増えてきているので、それで経営が繋がっている。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・もう50年近くこの仕事をしているが、このように一気に真逆様に景気が下がってしまうのは経験したことがない。今、自動車産業はメーカーが皆8日、10日と休んでいるため、全然材料も動かない。また、当社へ出入りしている業者ももう駄目だと言っている。注文が無いので仕方ないことであるが、全然先が見えない。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今は大変な時代である。3か月前と今を比較すると仕事は3分の1である。現実に仕事が無い。
	その他製造業 [鞆](デザイン担当)	取引先の様子	・取引先の一つである、大手企業の子会社の大幅な人員削減が、突然行われている。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・設備投資がない。
	建設業(経営者)	それ以外	・下請業者も仕事が無くなってきている関係で、金額も単価が下がってきている。新規の業者もここ最近、飛び込み営業が多くなっているようである。話を聞くと、受注が激減しているとのことである。
輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メーカーが生産量を落としている。	
輸送業(経営者)	取引先の様子	・取引先に何度足を運んでも、取引先も受注がないということで、我々輸送の方までとても回って来ない。	

	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が激減している。	
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・12月以降、受注が伸び悩んでいるが、2月は特に不振である。	
	金融業（従業員）	取引先の様子	・また数社取引先が倒産している状況を見ると、まだまだ油断ができない。不動産関係は多く、これからも増えそうである。また、WEB業界もかなり不況のようで、投資関係はIT企業を対象にしているため、倒産している会社が一段と増えている。	
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・これまでは建設、不動産、又は自動車関連の客だけが受注減となっていたが、今はどの業種も通常の3～4割の売上しかない。従業員の経費もまかなえないような状態で推移しており、かなり悪くなる方向に向かっている。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車メーカー減産の影響で、下請部品メーカーは受注急減、売上減少で資金繰りが大幅に悪化している。セーフティネット保証制度はあるものの、落ち込みが激しく、中小企業資金繰り支援策としての効果は限定的である。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントから業務縮小、統合などを理由にオフィススペースの一部返還申し出が相次いでいる。ただ、全面解約（移転）が少ないことがせめてもの救いである。また、貸会議室も、この時期は企業の会社説明会で使用されることが多いが、新規採用を抑えているのか、説明会の開催頻度が減っている。	
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度の取引先の宣伝予算が3～5割削減となっている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・昨年後半から売掛金回収に関わる経営相談が多くなっている。その多くは建設業であったが、最近、その業種が多様になり、金額も小口化してきている。アパート経営などの不動産賃貸、配食サービス事業者、造園事業者、食品卸など、100万円を切るような金額も少なくない。これらの金額の回収困難は、これまでなかったわけではないであろうが、相談機関に駆け込まねばならないくらい切迫した状況の所が増えているということである。	
	その他サービス業【ビルメンテナンス】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約内容の仕様下方変更に伴う、契約金額の減額が数件出てきている。	
	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	・客先工場の稼働率悪化の影響が大きく、売上減少状態が続いている。また、同業他社との低価格競争も発生している。	
	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	・取引先数社から臨時休業の案内が届いている。	
	その他サービス業【ソフト開発】（経営者）	取引先の様子	・単価の見直しや案件の縮小などが行われている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	-	-	
	変わらない	-	-	
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が全く伸びない。新しい求人がない。それに対してリストラの影響か、求職者数が数倍に上っている。非常に状況は良くない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人件費抑制のため、どこの企業も採用に関してかなり動きが鈍っている。そういった動きが、景気がなかなか動かない、業績が上がらないというところにつながっている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・派遣から直接雇用へと言えば聞こえは良いが、実質的には10人の派遣を切って1人直接雇用というのが世間の実情である。昨今の派遣たたき、一層の格差を生むと感じている。現在のマスコミ等の報道が、仕事がしたくてもできない人をますます増やしている実態を、きちんと分かって欲しい。

	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・2月は毎年、求人数は通常月より減少する傾向にあるが、それを考慮しても求人数が少ない。
	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同期比で大幅に増加している。また、新規求職者に占める事業主都合の離職者の割合も増加している。
	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37%と急増している。派遣契約の停止や有期契約の雇止め等、事業主都合による離職者が増加している。併せて住居喪失に伴う相談も増加している。一方、新規求人数は同10%減少している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年度末に合わせ雇用調整を行う企業からの相談が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は12月以降、前年同月比で3割強の増加となっている。雇用調整に関する助成金の相談、申請が大変多く寄せられ、その対応に追われている。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・現在は昨年並みの求人が届いているが、企業訪問をしてみると、求人をする予定はあるが、何人採用するかは未定であるという言葉が多い。今後の景気の動向を見て採用人数を決めたいという企業が多い。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月期を迎えるにあたり、契約終了が相次いでいる。また、コスト低減を求められる件数が増えており、受注減に加えてますます薄利になるため、最悪の業況になりつつある。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・購買意欲、採用の低迷、業務再構築による人員の見直し等、新規派遣の依頼は低空飛行を続けている。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が大幅に減少している。また、派遣契約も満了終了になる件数が増加している。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・オフィス派遣分野においても、年明けから、契約満了のピークを迎える3月で企業都合により更新なしとなる案件がかなり増えている。受注も例年と比べると半減しており、業績は右肩下がりとなっている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・人材紹介には求職者が殺到しているが、求人はそれをあざ笑うかのような超プロフェッショナル職種の募集ばかりで、全く紹介できない。人材紹介会社は売上が上がらず、バタバタ倒れている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・募集件数はそんなに伸びてはいないものの、今のところはそれなりにあるが、応募件数が比喩にならないほど多い。運転者の募集や倉庫要員などちょっとした募集で、普通なら5、6件や良くても10件くらいのところに、50件とか100件以上の応募がある。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の激増に加えて、新規求人数が激減している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前月は前年比約20%増であったが、2月は約30%増となる見込みである。一方、2月の新規求人数は約30%減となる見込みである。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・例年の同じ時期に比べて、求職者数が増えているのはもちろんのこと、職業相談の件数も例年と比べて増えている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカー系の取引先が多く、在庫調整のために減産に入っている。先が見えないということから、採算の問題もあり、生産ラインだけでなく事務職も随分減らそうという動きが出ている。ただし、技術系についてはさほど削減の動きはない。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用決定者数の前年比が月ごとに落ちている状況である。
	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20%以上マイナスで推移している。