

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 | - | - | - |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔生花〕（経営者） | お客様の様子 | ・先月よりも、客が商品を見て買おうという意欲を表すようになってきている。 |
| | | 百貨店（企画担当） | お客様の様子 | ・やや良くなっていると言うほどではないかもしれないが、定額給付金、プレミアム付き商品券などを始めとしたこれから実施される景気浮揚策のため、消費者のマインドにそれなりの期待感から来る若干の明るさを感じる。当社グループの各店は相変わらず苦戦を強いられている店舗が多数だが、当地域については若干の明るさを感じられる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・1～3月に比べ、客の来店が増えてきている。先取りした商品には関心を示さない傾向が続いているが、気温に対応した実需商品を探している客が特に多く、売上、点数共に上がってきている。 |
| | | 百貨店（業務担当） | それ以外 | ・先月までに比べると、食品がまだ良いという傾向は変わっていない。食品以外では、婦人服、衣料品等を中心に若干、回復基調がセール品を中心に見えてきている。ただし、単価ではダウンしており、セール品以外の一般商品の伸び悩み傾向は続いている。 |
| | | 百貨店（販売管理担当） | 来客数の動き | ・来客数は前年並みで、客単価は前年よりやや落ちている状況である。前年の4月に比べて比較的安定した天候であったことと、セール品の動きが好調であるため、衣料品の落ち込みが3か月前ほどは大きくはない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・当地域では5月の半ばごろに定額給付金が給付される。それに向かって、一時的かもしれないが何となく景気が良くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・4月は天候に恵まれたことが非常に大きく、前年同月比で2けたアップしている。春物の動きが大変良く、初夏物も動き始めている。 |
| | | 家電量販店（統括） | お客様の様子 | ・補正予算の追加経済対策の発表を受けて、家電流通業界に明るい話題が発生している。しかし、その影響で、今現在の商売に買い控えが発生し、対応策に苦慮している。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | お客様の様子 | ・昨年の最悪期から比較するとわずかではあるが、良い方向に向かっている。企業の決算報告や労使交渉等、5月には消費に対して良いニュースと悪いニュースがまだら模様で表れると予想している。エコポイントの発表をきっかけにエコ商品への買換えを検討する客もあって良い方向ではあるが、詳細が未決定であるため、制度がはっきりするまで買い控えが続く。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・本年度の自動車関係の減税で、取得税及び重量税の減免が国産車の方には受注量として表れているが、外国車は対象でないので非常に悪い状態が続いている。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（従業員） | お客様の様子 | ・これまで商品を見るだけの客が多かったが、購入するケースが多くなっている。 |
| | | その他小売〔ゲーム〕（統括） | 販売量の動き | ・入学等のお祝いとしてゲームソフトの購入は多く、リーマンショック以降の不景気は感じられなかった。ただ、購入するソフトは欲しい物にしか手を出さないのは従来どおりであり、不況ゆえそれが更に強くなった感じはない。 |
| | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・3か月前は1、2月なので、我々飲食業の一番暇な時期である。その時期よりも売上が少し良くなっていると言うことであり、全体的に景気が良くなっているとは言えない。 | |
| | 一般レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・1～2割悪くなっている店もあるが、他の店舗は逆に良くなっている。客はインターネットに出ている駅に近い店舗に偏り、そのために差が出ている。全体的にはそんなに悪くない。 | |

| | | | |
|-----------|--------------------|--|---|
| | ゴルフ練習場 (従業員) | 販売量の動き | ・ゴルフ練習場も付帯するレストランも、前年同月比で微増だがプラスとなっている。また、先月、先々月に対しての売上も上がっている。ゴルフシーズンを迎え、客数も増加している。レストラン部に関しては、歓送迎会などのパーティーの需要が多かったことが要因となっている。また、地域的に沿線沿いに住民が増加しており、前年比を上回りやすい状況となっている。 |
| | その他レジャー施設(経営企画担当) | お客様の様子 | ・プロ野球関連の商品、サービスは、WBC(ワールド・ベースボール・クラシック)効果もあり、販売が順調に推移している。しかし、周辺ビジネスへの波及効果は景気悪化の影響を受けている。 |
| 変わらない | 商店街(代表者) | それ以外 | ・クレジットカードの取扱高は確実に落ちているが、来街客数は少し持ち直しているようである。 |
| | 一般小売店[家電](経理担当) | お客様の様子 | ・省エネ商品などが動いている。余計な物は購入しないという感じは見受けられるが、買うなら多少高くても省エネ、エコな物を客は選ぶようである。 |
| | 一般小売店[酒類](経営者) | それ以外 | ・例年だと花見客はござやビニールシートを持ったり、飲食物を手に提げて通り過ぎて行くが、今年はその姿が見られない。 |
| | 一般小売店[家具](経営者) | 単価の動き | ・3~4月という、年度末と新年度のこの時期はもう少し売れるのだが、単価が低い物しか動かない。相変わらず悪い。 |
| | 一般小売店[衣料・雑貨](経営者) | お客様の様子 | ・4月に入り、気温の上昇傾向もあり、全体の売行きは悪くない。後半も暖かく安定していたので良く売れている。行楽シーズンの前ということもあって、半袖、長袖共に良く売れ、ますますである。 |
| | 一般小売店[文房具](経営者) | 来客数の動き | ・同業者がばたばたと辞め、ついに周囲に同業者が無くなった。そのため、4月の文房具の需要期に当店は大変良い結果が出ている。 |
| | 一般小売店[文具・事務機](経営者) | 販売量の動き | ・販売量が下がったまま止まっている状態である。 |
| | 一般小売店[米穀](経営者) | 来客数の動き | ・当市では10%のプレミアム付き商品券が出ている。米のように、最も必要な物でも客は関心を持っている。せっかくの機会なのだから、ぜいたくな物を買えばよいのと思う。年輩の客は他に買う物があまりないのか、理由は分からないが、無駄はしたくないようである。 |
| | 一般小売店[靴・履物](店長) | 販売量の動き | ・2、3月と悪かったが、ここへ来て大体昨年並みの数字が出ている。また、気候が20度以上になると販売が上がるということがあるので、その影響もあるかと思うが、一応昨年並みの成績を収めている。 |
| | 一般小売店[茶](営業担当) | 販売量の動き | ・今月の売上、新茶予約の状況は、客数、売上共に昨年を上回っているが、昨年落とした分が戻った感じの推移である。 |
| | 百貨店(売場主任) | 単価の動き | ・4月に入り気温が上がったため、本来ジャケット等の春物がピークであるところ、ブラウス等の夏物が動き出している。そのため、婦人部門は客単価が下がっている。 |
| | 百貨店(総務担当) | 販売量の動き | ・3か月前の売上の前年との比較等を見ると、店舗により違うが、おおむねあまり変わっていない。 |
| | 百貨店(総務担当) | 単価の動き | ・高額商品の売上は依然低迷しており、購買単価は更に低下傾向が継続している。 |
| 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・特売品ですら、まとめ買いをする客がほとんどいない。客は必要な量、数しか購入しない。 | |
| 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | ・婦人アパレル関連では商品単価の下落影響は続くものの、マイナス幅は減少傾向にある。来客数は減少しているが、購買客数の落ち込みが一段落したことが要因である。食料品については値上げによる売上増傾向が一段落している。来客数の減少が食料品の購買客数減と関連性が強く、売上減少の兆候が見られる。店全体では一時期の大きな落ち込みは解消されつつあるが、食料品の伸びの鈍化により商品構成に変化があるものの、全体傾向に変化はない。 | |

| | | |
|--------------|--------|---|
| 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・文化催事や外国展等、集客イベントの影響で来客数は前年を上回っていたが、客単価は低下、結果として売上は減少している。イベントで盛り上がった店内にあっても、価値を見極め、価値以上の価格には手を出さない賢い消費者が増えている。 |
| 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・今月も高額品を中心に売上が厳しかったが、食品など予算を達成した部門もあり、下げ止まり感が出てきている。 |
| 百貨店（店長） | 単価の動き | ・4月の来客数は前年同月比97.9%、買上客数は同96.6%、客単価は同96.7%、1品単価は同98.1%と、3月と比較すると来客数プラス3.7%、買上客数プラス0.9%、客単価プラス5.1%、1品単価プラス8.3%であり、前年同月比では来客数は3月に対してマイナスしているが、買上客数、単価についてはプラスとなっている。食料品が同97%と久しぶりに前年を割っているが、住関連については新規商品導入効果もあり、同117.6%と引き続き好調である。 |
| スーパー（統括） | お客様の様子 | ・比較する時期がいずれもリニューアルの最中であり、来客数等もさほど変わらない。 |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・会社全体としては変わらないが、店によって大分変動がある。工場が多い近くの店舗は、やはり大分良くない。それに比べて近くの競合店が閉店した店舗は、売上がその分良くなっているため、差し引きでは変わらないという感じである。 |
| スーパー（仕入担当） | それ以外 | ・1品単価は前年と変わらないが、点数がわずかながら減少しているため、売上に影響している。 |
| スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・今月上旬は桜が開花したら花冷えとなり、満開から散るまでが早く、桜の行楽需要が最初の日曜日で終わってしまった。以降は客単価が上がらず、昨年を維持するのがやっとである。 |
| コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・今、おにぎりの100円セールを行っている。このように単価的に値が下がってくると、割と商品は動く。 |
| コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客の財布のひもが固いのと、販売品の値下がりが続いているので、客単価が落ちている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・タスポ効果が薄れるなか、客数としては105%程度あるが、客単価が96%前後で推移している。ファーストフードは前年が厳しく、弁当を中心に低単価商品を投入するが、前年比クリアは厳しい状況である。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・プライベートブランド商品の値引きの貢献も少しあり、前年比、3か月前比、共に微増の状態である。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・特に気温の変化が激しかった今日は、外出目的の客も本当の間近になるまで買物を控えているようである。また、プライスダウンと集客商品の入替えで客数は上がっているが、売上は伸びていない。 |
| 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・単価の高いスーツの客の需要が低く、来客数の動きに大きく影響している。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・当社は自動車の整備、販売を行っているが、整備は順調に入っているが、販売は芳しくない。前年の4月の5割減となっている。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・3月の決算から1か月経ったが、販売量も代わり映えせず、平行線をたどっている。 |
| 乗用車販売店（渉外担当） | 販売量の動き | ・エコ車購入減税で対象車両の販売は伸長しているが、同価格帯の車の購買移行のため総量の底上げにはつながっていない。よって、販売は前年比マイナス50%と苦戦が続いている。中古車販売も高額車の売上が伸びず、前年マイナス35%で推移している。 |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ずれ込んだ歓送迎会の予約が、前年割れだが入ってきている。 |
| 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・3か月前と比べてあまり変化は無い。サラリーマンの客からは良くなかったなど、客からは厳しいと言う声をよく聞くが、まだ当店を使ってくれる常連がある程度付いているので、健闘しているほうである。 |
| 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・特段見積件数が増えたわけではない。 |
| 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・客からの問い合わせの電話が鳴らない。国内の団体旅行数が激減しており、前年比70%まで落ち込んでいる。 |

| | | | |
|----------------------------|-------------------|---|---|
| タクシー（団体役員） | お客様の様子 | ・相変わらず夜の繁華街での人の出が少なく、また、新入社員等の歓迎会後にもかかわらず、例年より終電で帰る傾向があり、中長距離客が少ない。 | |
| 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・当社はケーブルテレビの会社であるが、安い従来のホームターミナルからオールデジタルのセットトップボックスへの移行が計画通り進まない。 | |
| 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・新入居に伴う加入増が思ったほど伸びていない。 | |
| 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・テレビの多チャンネルの解約が引き続き多く出ている。一つは大手通信会社による他社攻勢だが、それを上回るのがアンテナや地上波デジタルのみへの回帰となっている。多チャンネル需要ははく落しており、多チャンネルの内容ではなく、地上デジタルへの設備需要に振られている感がある。 | |
| 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・契約者数はほぼ横ばいとなっている。 | |
| 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・昨年の実績と比べるとほとんど変わらない状況で続いている。 | |
| ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・4月までの総来場者は前年より1,000名少なく、そのほとんどがゲストであり、会員の来場は横ばいである。 | |
| パチンコ店（経営者） | 来客数の動き | ・当店への来客数の、昼、夜のピーク時の人数等にさほど変化が無い。 | |
| その他サービス [結婚式場] (従業員) | 来客数の動き | ・毎年受けている宴会受注が今年は少ない。 | |
| 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・回答することが無いくらい、悪い状態がだらだらと続いている。 | |
| 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・民間が相変わらず厳しい状況であるので、役所が新年度の仕事を前倒して3月から発注する所が出て来ているのは大変ありがたいことである。 | |
| 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・今はもう落ち着いて来てしまっているようなイメージを受ける。どちらかと言えば悪いのだが、そのような状態がずっと続いている。 | |
| 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約90%を達成したので、景気はやや良いと判断した。今年に入り、前年の第3四半期に比べて販売量の推移が目標の70～100%の間で安定しており、3か月前の景気と比べると、変わらない。新築分譲会社の値引き攻勢による決算対策により販売増となったが、今月も引き続き販売はおおむね好調である。 | |
| 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・住宅展示場等の集客は前年並みに戻りつつある。特に4月後半の土曜、日曜、祭日は前年並みになっている。しかし、契約は相変わらず慎重になっており、最終決断に時間が掛かっており、前年比20%減となっている。 | |
| その他住宅[住宅資材]（営業） | 販売量の動き | ・販売量はずっと低迷したままで、増えてくる見込みがない。 | |
| やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・現在の様子では、とにかく入ってくるお金が無い、きつくなっているということが客の話からも良く分かる。定額給付金の給付がまだされていないが、入ってくることを前提にして客は使っているため、それが良い方向に動くとは考えられない。 |
| | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・食料品以外は一般的に非常に低調である。安い物しか売れないという非常に厳しい局面に入っている。 |
| | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークに入って商店街の通行量は増えているが、買物をするということではない。ウィンドウショッピングをするという客が圧倒的に多く、入店比率も悪く、販売もあまり出ていないのが現状である。 |
| | 一般小売店[印章]（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は非常に減少しており、商品が動かないので売上が低迷している。 |
| | 一般小売店[文具]（販売企画担当） | 単価の動き | ・通信販売は稼働率はそれなりにあるが単価が落ちてきているという感じがある。また、外商の方の法人客の動向を見ていると、投資案件、設備投資に係るものがやはり極端に減ってきているというのが現状である。 |

| | | |
|------------------------------|---------|---|
| 一般小売店 〔茶〕（営業担 当） | お客様の様子 | ・お茶の営業の中で、利益薄の状態から脱しようと他社が撤退するケースが増加してきている。その後、競争が発生するが、それでも薄利のままで売上を作らなければならぬという厳しい状況である。 |
| スーパー（店 長） | 単価の動き | ・一番のダウンは客単価で、前年の92.9と大幅にダウンしている。来客数、買上点数も前年を割っており、本来ならば客数は前年と同じくらいできていたが、今月については客数、買上点数、単価共に前年を割ってしまい、非常に厳しい状況である。客からいろいろな意見をもらうが、主人の給料が減ったので、必要な物以外はもう買わないというような厳しいコメントがある。 |
| スーパー（店 長） | 競争相手の様子 | ・競合店が軒並み値下げに踏み切るなか、買上単価、平均単価がわずかながらにも落ち込んでいる。 |
| スーパー（統 括） | 来客数の動き | ・来客数を見ると、前年同月比、あるいは前週比で100%以上となる日、月がほとんど無くなってきている。点数が上がらないなかで来客数そのものが減ってきているので、売上自体が前年を上回ることが非常に厳しい状態となってきている。 |
| スーパー（統 括） | 販売量の動き | ・3か月前と比べると来客数はほとんど変わっていないが、1品あたりの単価はますます低い物、安い物の方が増えている。客はますます生活防衛意識が強くなってきており、売上は前年、3か月前からすると、2～3%減ってきている。 |
| コンビニ（経 営者） | 単価の動き | ・今おにぎり100円セール開催中で、例年だと結構良い売上になるのだが、今回に限って言うとなかなか売れず、客は安いから買うのではなく、必要だから買うというような売れ方をしている。また客は衝動買いたくないような形で、本当に慎重に慎重に今必要なものを購入している。店内の品ぞろえ自体も値段が安い物、今まで売っていた物でも、値下げ商品が増加し単価が下がっており、販売価格も下がっている。 |
| 衣料品専門店 （営業担当） | 単価の動き | ・春物実売期だが、今年は前年より動きが1～2週間ほど遅くなってしまい、売上も前年92%で終わる。特に月初、初めの1週間の売上が悪く、客対比60%とひどかったが、花見、見ごろの声を聞いてから売上が上昇し、何とか90%台で終わることができた。他店やメーカーなどの話を聞くと、前年60%～80%が当たり前になっているという状況である。客単価も当店では、昨年まですべて1万円をキープしていたが、今年1月からすべての月で8,000円台になっている。 |
| 家電量販店（店 長） | 来客数の動き | ・エコポイント対象商品の買い控えが発生した事で、現在消費が一部落ち込んでいる。 |
| 乗用車販売店 （総務担当） | 販売量の動き | ・相変わらず、販売が不調である。いろいろと政府も景気対策を打っているが、即効性がない。 |
| 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、それに伴う販売量が増えていない。 |
| その他専門店 〔ドラッグストア〕（経 営者） | 販売量の動き | ・今月は前年比90%と落ち込んでいる。その中でも医薬品の売上が非常に悪く、鼻炎関連の数字が70%台となっている。今年は早めに花粉が終了しそうなので、夏関連に切り替えているが、水虫にしても虫さされにしてもまだ数字が芳しくない。 |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・お年寄りや乳幼児の子連れのお客は安定した乗車があるが、会社関係や夜の繁華街のお客はまだ少ない。 |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は3か月前に比べて若干景気の悪さが止まってきたと感じるが、まだ前年比2割近くの減少となっている。 |
| 通信会社（営業 担当） | お客様の様子 | ・サービス料金の安い、他社のインターネットサービスへ切り替える加入者が増加しており、当月の目標数字への達成が難しい状況となっている。 |
| 通信会社（総務 担当） | お客様の様子 | ・競合企業の強力な営業活動により、当社の顧客、特に大型集合住宅の解約が相次いでおり、また、新規大型集合住宅の新規顧客獲得に苦戦している。当社としては、戸建住宅及び小規模集合住宅の顧客獲得に全力を挙げている。 |
| 通信会社（営業 推進担当） | それ以外 | ・ケーブルテレビ業界として、多チャンネルサービスの加入が鈍っていることがこの第1四半期で顕著になってきている。 |

| | | | |
|-------------|-----------------------------|--------------------------------------|---|
| | その他サービス [保険代理店] (経営者) | 来客数の動き | ・平成21年3月、近隣に競合する大型店舗が出店している。度重なる仕入れ問屋の統廃合によるサービスの低下が起きている。 |
| | 設計事務所(所長) | 競争相手の様子 | ・いずれにしても競争相手の様子を見てみると、非常に低価格で無理をして仕事を取っている様子が目に見える。仕事量が非常に落ちている。 |
| | 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・現在の経済低迷の中では、半年ばかり厳しい情勢にある。これ以上悪くなったらなかなか大変である。 |
| 悪く なっている | 一般小売店[家電] (経理担当) | それ以外 | ・当店で客がエコポイント制度が始まるのを待っているようで、買い控えている。政府の対応も決まったらすぐに実行してほしい。 |
| | 百貨店(管理担当) | 販売量の動き | ・客数が減少し、客単価も低下している。 |
| | 百貨店(売場主任) | 販売量の動き | ・衣料品、食料品問わず、前年比80~85%のラインで推移している。高額商品の販売については、その落ち込みが更にひどくなっている。 |
| | 百貨店(広報担当) | お客様の様子 | ・定額給付金の給付による消費増は全く見られず、全品目で前年を大幅に下回る売上となっている。また、ゴールデンウィーク中も旅行、行楽などが中心となっているためか、前半では大きな盛り上がりを見せることなく推移している。唯一、この影響を受けてスーツケースをはじめとする旅行用品は好調に推移している。 |
| | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・客数は若干増えているが、客単価がかなり落ち込んでおり、前年割れをしている。 |
| | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・客数に著しい減少は見られないが、プライベートブランド商品を中心に、低価格商品の割合が増加し、売上としては下降線をたどっている。 |
| | 衣料品専門店 (経営者) | 単価の動き | ・客単価、1品単価共に大幅に減少している。高額商品の動きが全く無く、店頭セール品ばかり動いている。セール品でも接客時にかなりの商品説明を要しており、シビアである。 |
| | 衣料品専門店 (店長) | 競争相手の様子 | ・競合他社が低価格品の打出しを鮮明にしており、高額の商品が売れなくなってきた。ポイント還元率を上げていて実質値引きとなっている。 |
| | 乗用車販売店 (販売担当) | 販売量の動き | ・普通トラックの販売台数が前年同月と比べ約4割で、これは昭和30年前後の年代まで落ちた状況である。現状、いろいろなりストラや賃金カット等を行っているが、景気状況はますます厳しい。 |
| | その他小売[生鮮魚介卸売] (営業) | 販売量の動き | ・飲食、小売を問わず、購入量が減っている。 |
| | 都市型ホテル (支配人) | 単価の動き | ・前年と比較し明らかに単価が低減している。 |
| | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・宿泊客の人数減少は3か月前と比較して少しの減少であるが、レストランの利用客数の減少幅が広がっている。また、法人の宴会利用客数の減少幅も広がっている。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月もタクシー景気は悪く、深夜の稼ぎ時にも空車で埋もれている。乗り場の列の長さは100~200メートルにもなる。東京の都心では深夜22時から早朝1時の間は乗禁地区とあって乗り場以外のところでは乗車禁止になっているため、とにかく空車タクシーで道路は身動きできず、一般車の通行に支障が出ている。所轄警察署も110番通報で取り締まりに追われるなど、異様な事態である。 |
| | タクシー(団体役員) | お客様の様子 | ・午後11時過ぎからの客の量が大幅に落ち込んでいる。 |
| | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・予定の業務が見当たらず、保留状態が続いている。 |
| | 通信会社(管理担当) | 販売量の動き | ・前月に引き続き、純減(加入数-解約数がマイナス)見通しである。 |
| 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・契約サービスプランが低価格のものが増加し、高価格のものが減少している。 | |
| 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・人の出入りがある時期だが、客の来るサイクルがいまだに変わらない。 | |

| | | | | |
|----------------|---------------|-----------------------------|------------------|--|
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 単価の動き | ・住宅に関しては価格が非常に安くなったこともあり、多少動き出している。しかし、価格が極めて低く、赤字で販売している状態が続いている。また、資金繰りが極めて厳しく、銀行の融資が以前のように受けられない。地方銀行から融資が受けられても、審査が厳しく、資金繰りの対策をして欲しい。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・販売量は3か月前と比べ半分以下であり、なおかつ売れた内容が損切り処分のセール品のため、実入りは全然無い。 |
| 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 | ・印鑑や名刺の注文を受けているが、今月は法人の設立が例年になく多く、設立に関する注文が8口あった。通常4~6口くらいなので、法人の需要が上向きであると感じている。 |
| | | 建設業(経理担 当) | 受注量や販売量 の動き | ・昨年の暮れ以来、まとまった金額の受注が全く無くなってしまっていたが、ここに来て久しぶりに数件受注できた。また、見積依頼案件も出始めて来ている。 |
| | 変わらない | 出版・印刷・同 関連産業(総務 担当) | それ以外 | ・原油価格が値下がりしているにもかかわらず、仕入先からは高騰時の値上げしたままの価格で、値下がりに伴う値下げの通知は無い。 |
| | | その他製造業 [靴](経営 者) | 取引先の様子 | ・先月も今年に入って同じだが、得意先は口では景気が悪いと言っているが、仕事の量については順調にまあまあ来ている。 |
| | | その他製造業 [化粧品](営 業担当) | 受注価格や販売 価格の動き | ・年度末までの悪い状態から、下げ止まりで進んでいる。 |
| | | 建設業(経営 者) | 取引先の様子 | ・仕事のある所、無い所がはっきりしてきている。若干仕事としての動きはあるものの、先がいつになったら上向くのが全く分からない。 |
| | | 建設業(営業担 当) | 受注量や販売量 の動き | ・昨年からの投資家、企業の設備投資が淘汰されて不動産物件の動きが無くなり、不動産に携わる企業が今現在も倒産に追い込まれている。 |
| | | 金融業(従業 員) | 競争相手の様子 | ・2か月前は話も聞かず検討もしない投資会社が多かったが、少し前向きにベンチャー企業に対して投資検討している競合企業が出てきたため、景気悪化は少し止まった気がする。 |
| | | 不動産業(従業 員) | 受注価格や販売 価格の動き | ・土地の販売価格において前年度比70ないし80%の価格ではあるが、購入希望者は減少してはいない。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・企業間格差があり、環境関係の製品を取扱う企業などでは好調な所も見られる。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・景気の下げ止まり感はあるが売上には直結していない。セーフティーネットで借入はできて資金ショートは避けられているが、先は見えない。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・取引先の顧問先の建築業者が少し特殊な技術を持っているが、前は昔と比べて単価が少し落ちてはいるが仕事はあったが、今はもう仕事が全然無いとのことである。その社長はやり手でできる人なので小さな仕事をいっぱい取って来ているが、職人もだいが放出しており、3か月前からこのような状況がずっと続いている。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・状況的にあまり変化はない。 |
| | | 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 | ・本来、年度始めの4月に発注される分がほとんど発注されない。 |
| | | 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 |
| | | 出版・印刷・同 関連産業(経営 者) | 取引先の様子 | ・得意先から発注される仕事量が非常に少なくなっている。 |
| | | 出版・印刷・同 関連産業(営業 担当) | 競争相手の様子 | ・同じクライアントと取引がある同業他社が廃業している。 |
| | | プラスチック製 品製造業(経営 者) | 受注量や販売量 の動き | ・落ち込みの激しかった住宅関連部品の受注は持ち直してきたが、比較的順調だった化粧品と医療関連部品の受注が減少してしまっている。 |
| | | その他製造業 [靴](デザイ ン担当) | 取引先の様子 | ・客先の見積単価が見積の度に低くなってきている。 |

| | | | |
|---------|----------------------|------------|---|
| | 金融業（審査担当） | 取引先の様子 | ・半導体関連の下請企業は、メーカーが資材購入を凍結しているため、売上高は前年比50%ダウンと大幅になっている。 |
| | 金融業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・今までは建設、不動産または自動車関連の企業の売上がかなりダウンしていくという状況だったが、今は取引先を見ると業種に関係なく売上が低迷している。また、それに伴って休みで対応して助成金を申請しているが、状況が良くなっているわけではない。 |
| | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・賃料の値下げが出てきたが、思い切った内装が必要で、オーナーも大変である。賃料を下げるだけでは決まらない。 |
| | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・オフィステナントからの事務室解約予告が相次いでいる。今までは替わって入居するテナントがすぐに決まっていたが、今回はなかなか決まらない。 |
| | 広告代理店（経営者） | 取引先の様子 | ・今月は定期受注案件が飛び、一方で突発受注があったので数字上は前年をクリアしたが、年頭に想定していた年間契約の受注が2件無くなり、今後の厳しさは予想通りである。業界はご当地イベントから発生する仕事を求めて盛んに動き回っているが、イベントの雰囲気は全く盛り上がりせず、よって受注にも結び付いていない。動きはあるがほとんど空動きなので、やや悪い。 |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・4月の昇給ができない中小企業が、顧客企業の内20%程度ある。 |
| | 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のと、アウトソーシングを活用して、人件費コストを削減しようとする会社が増えている。 |
| | 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 | ・ユーザーからの案件が減ってきている。ただ、飲食店などは前月よりも客数は増えているようである。 |
| 悪くなっている | 繊維工業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・組合員の多くの情報として、通常なら既に受注している秋冬物の受注が全く入っていない状況にある。本日、4月27日も1件、当組合員の倒産が発表になっている。 |
| | 出版・印刷・同関連産業（所長） | 受注量や販売量の動き | ・昨年同月と比較し、実績売上にほど遠い状況である。既存クライアント自体が厳しい状況なので、ダイレクトに受注量が激減している。 |
| | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量、販売量共に過去最低である。前年比の半分以上に落ち込んでいる。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・新年度に入り、会社組織変更で人員の配置も決まったが、新規事業の計画もなく、先行きの見通しが全く立っていない。在庫が少なくなったようで注文が出るようになったが、量的には4分の1～5分の1程度の仕事量しか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 | ・昨年の平均的な毎月の受注量から計算すると、今月あたりは15%の仕事しかない。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今までは比較的良かったが、この2か月ほどは受注量が伸び悩みの状態である。日々の細かい受注まで減っている。 |
| | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・12月10日を境にして、工具も毎月使用する油も1つも購入していない。削ったくずの切粉なども出ないため、先日取りにきたが、仕事が無い。油業者や工具業者とも会っておらず、このような状況では、仕事にならない。 |
| | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関係のメーカーの減産に伴い、納入している部品メーカーの生産量が非常に落ちて大変な今、稼働日数が減っている。したがって、3か月前とでは雲泥の差で落ち込んでいる。 |
| | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・携帯電話のマニュアルを運んでいたが、取引先の話ではこのところ全く携帯電話の動きが無いことから、マニュアルの注文も無く、荷物運搬のオーダーが入るかも分からないということである。 |
| | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・得意先の出荷量が激減している。車両の稼働が上がらず、車庫で待機状態である。 |

| | | | | |
|----------------|----------------------|-----------------|---|---|
| | 輸送業（所長） | 受注量や販売量の動き | ・4月に入って前年で見ても10%くらい厳しくなっている。売上は変わりのない感じがしているが、内容的に以前売れていた、もしくは持って行った所が無くなっていたりもするため、物量が結構減っており、これからも厳しくなっていく。 | |
| | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・自動車電機等の在庫調整の中で、下請企業は受注が低迷し、回復見込みさえ立っておらず、業況が低迷している。手元に資金が無い企業は資金繰りが厳しく、金融機関への追加融資申込や返済条件緩和要請等に追われている。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・金融機関との付き合い方、交渉のあり方についての相談が目立ってきている。中小企業に対しては様々な金融支援が行われているが、こうした対象の外にある企業である。底の見えない業績悪化により、金融機関の何気ない一言で、圧力が増してきているように実感している。その対応が一段と難しくなっているようである。 | |
| | 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 | ・売上減少状態が続いている。過去10年の同期比で最悪の数字を記録している。 | |
| 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（支店長） | 求人数の動き | ・業務集約による派遣の依頼などで求人数が増えている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・広告掲載社数が微増している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・4月のため例年求人数等は増えないが、今月もほとんど求人に変化は無く、依然として低調である。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・求人数が数か月前より横ばいで、低水準で推移している。現状が底に到達している感がある。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | それ以外 | ・相変わらず受注に勢いがなく、自社募集で人が大量に集まる環境であるため、有料で人を集めることにメリットが無くなってきている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 雇用形態の様子 | ・看護、介護、保育など有資格職の求人は堅調だが、一般職は正規雇用の募集は少なく、臨時、特別、パート、アルバイトが多くなっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・雇用保険、失業保険の手続きをする人の数が例年の同じ時期と比べて増えてきており、職業相談、職業紹介を希望する人の数も3か月前と比べて同じように多いので変わらない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（業務担当） | 周辺企業の様子 | ・倉庫内での仕分けや検品の仕事にスタッフを派遣しているが、荷物の量が目に見えて少なくなっている。倉庫での空きフロアも目立っている。消費の落ち込みにより品物が動いていない。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 採用者数の動き | ・製造メーカーのクライアントが多いが、まだ市場の需要が全く見えない状態で生産も落ちたままである。少しは回復する感じもするが、それにしてもまだ大変低い状態にある。そのため、採用や新規求人の動きはまだ全く無い。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・求人票は昨年同月比で100件近く少なく、また、届いている求人票の採用予定数も昨年の採用人数の半分になっている。先行きの見通しが立たないので、採用を控えているようである。 |
| | | 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比で20%減少している。 |
| | 悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・3月末の契約解除に加え、契約継続のクライアントにおいても軒並み経費低減依頼が来ている。低減をのまなければ次期契約に支障を来すとの要請のため行わざるを得ず、粗利で赤字の契約も出ている。 |
| 求人情報誌製作会社（編集者） | | 採用者数の動き | ・就職イベントへの参加企業が急減している。中途採用広告は昨年の10分の1くらいである。企業広報のための制作物も改訂で済ませるケースが多く、ホームページの改訂は企業自らが行うようである。広告制作費は半減している。 | |

| | | |
|-----------------|---------|--|
| 求人情報誌製作会社（広報担当） | 雇用形態の様子 | ・正社員の雇用は無く、年齢制限は撤廃されたはずなのに厳然と年齢制限が存在する。欠員補充のアルバイト、パートの募集ばかりで各企業に採用の計画性が見られない。相変わらず手探りの状態が続いている。 |
| 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・4月は従来年度替わりで相当新しい事業等が増えるはずだが全くそういう傾向が無く、予想していたものに比べると全然だめであり、相変わらず倒産、廃業が目立つ。何とか頑張って他からの注文をもらったりしたが、予想より下回る、従来の4月とは違う結果である。 |
| 職業安定所（職員） | それ以外 | ・会社において休業を実施し、雇用調整の請求の申請が相当増えている。 |
| 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・求人数が激減し、求職者は増える一方である。 |
| 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・3月の新規求人数は13,634人となり、前年同月と比べ7,195人減（34.5%減）である。減少幅の大きい業種は、サービス業1,852人減（前年同月比29.5%減）、飲食店、宿泊業1,354人減（同54.9%減）、卸売、小売業1,245人減（同32.3%減）、情報通信業1,098人減（同37.1%減）、製造業595人減（同55.2%減）、医療、福祉540人減（同29.9%減）であり、飲食店、宿泊業と製造業は前年同月比が大きく減少している。 |