

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	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・世界的な不況のなか、先月、今月と商品がよく動いているが、単価の低い物が売れたということではない。業種柄、需要の多い月でもあり、当社の企画したイベントがちょうど客のニーズに合ったのかもしれない。機種選びも今は複雑になっているので、客の相談に応じる販売手法も喜ばれている。	
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・エコや節約関連の商品は良く売れている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入って中旬までは悪く、これで年が越せるのかと心配だったが、後半になって忘年会が始まり忙しくなっている。特に26日は、パブル時を思わせる空車の奪い合いが起きる様相も一瞬あった。	
		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	・当業界は不況に強いと言われてきたが、今回ばかりは覚悟をしていた。しかし予想に反して、予測値より若干良い販売状況で、家庭用ゲームの販売、アミューズメントセンターの売上が共に良い。	
	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、販売棟数が約2倍近くになっている。
			一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数が増えており、年末年始の手帳やカレンダー、その他、もろもろの商品がよく売れている。駅前の再開発等で他店が無くなっており、周りの文房具関係の商品を扱っている店の品種が少なくなっているため、客は当店に集中している。
			百貨店（管理担当）	来客数の動き	・来客数は若干の増加傾向にあるが、昨今の情勢を受け客単価が下がっているのは明らかである。
			スーパー（店長）	単価の動き	・買い控えが続いている。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・再開発事業のため、相変わらず工事関係者が多く来店している。しかし、タスポ効果が少し落ち着いてきたためか、売上は以前の前年比135%くらいから、今は125%前後に少し落ち着いてきている。来客数は多いため販売量は増えているが、全体的に買上点数、客単価は下がり気味である。客はよく考えてお金を使っている。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマスケーキの個数は前年を上回ったが、単価は下回った。安い物が多く売れている。
			コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果はやや下がり気味だが、安定している。たばこ以外の商品は、分類により前年超、前年割れと様々だが、クリスマス関連は前年をクリアする販売が見られる。来客数、客単価の下落もほとんどない。
			コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこが依然として好調である。他のコンビニ商品も、それほど悪くはない。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・週ごとに前年比が上下に変動している。			
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の声を聞くと、やはり不景気になったと言う声が多々ある。しかし、客は来店してくれている。価格は値下げせずともしっかりした価値観の物を出せば、客は高くても納得してくれる。不景気と言いつつも、当店はあまり売上も変わらずやっつけている。			
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年と変わらない見積り件数がある。			
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規の契約はさほど落ちていないが、解約件数が少し増えている。月4,000～5,000円の継続契約なので、景気の変動をまともに受けることは少ない。			
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・変わらず良くない。特に顕著なのが新築を機に加入する場合で、これまでは高い割合で加入していたが、最近では余計な出費を抑えようとする客が増え、成約に至らないケースも多々見受けられる。			

	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50%と低迷している。ここ3か月の販売量は低迷した状況でほぼ変わっていない。同業他社との情報交換でも、景気が良いという話は一切聞かない状況である。動きが目立つのは、外国人や現金客が低額の物件を購入しているケースである。
やや悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・世相を反映して、確実に消費者のマインドが冷え込んでいる。他の街や地域に比べればまだましなほうだとは思いますが、人出の割に財布のひもは固いことが、クレジットカードの取扱いからも読み取れる。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・来客数は少ないが、年末なので客単価は高い。しかし、前年同月よりすべてにおいて低下している。
	一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・年末の正月用餅の販売量が、のし餅は減ったが、お供え餅はそれほど減少していない。もち米が値上がりしたため価格は上がったが、縁起もののお供えには関係ない。全体的には、客はお金はあるが、使わないようである。
	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・12月は歳末商戦の盛りで前半は良かったが、後半は金融危機による客の心理的な影響もあり、売行きが全体的に良くない。衝動買いもなくなり、前年比の88%である。実用品はまずまずである。
	一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・文房具屋にとって、年賀葉書の印刷が年末の最大の山場だが、今までのような年末の忙しさがなく、普通と同じ状況である。当店の売上自体は昨年度とほとんど同じだが、周りからは相当ダウンしているという話を聞いている。
	一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・客が少ない。12月は本来もっと売れなければいけないのだが、逆に2~3か月前よりもやや悪い。
	一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・客は商品内容をよく吟味しており、1点の買上時間が長くなっている。その上、客単価も落ちている。
	一般小売店[茶](営業担当)	競争相手の様子	・加工用商品や包材コスト等、軒並み商品単価の値上げ傾向が続くなかで、他社も値上げ交渉をしてきていると言う客の声も聞いている。しかし、実際他社との価格競争が発生すると、他社もぎりぎりの低コスト商品でアピールしてくるため、どこの業者も利益薄での状況悪化が続いている。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数はそれほど減ってはいないが、客単価の落ち込みが売上減につながっている。高額品の動きが悪くなっていることが原因である。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人、紳士アパレル関連の動きは、相変わらず厳しい状況が続いている。暖かい日が多いこともあり、防寒関連商材の動きが悪い。また、衣料品全般で値下げ販売の前倒しを行っており、単価を引き下げていることも要因として挙げられる。食料品ではお歳暮への影響が懸念されたが、ネット販売の拡大により個人単位では件数、金額共にダウン傾向ではあったが、客数増によりほぼ前年実績を維持している。クリスマス需要については直近需要が顕著にみられ、クリスマスケーキ、総菜等は前年を大きくクリアしている。
百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・歳暮商戦は、来客数は前年横ばいだったが、単価と件数共に減り、金額ベースでは前年を下回っている。クリアランスを前倒ししたものの、消費者のコストパフォーマンスへの見極めは極めて厳しく、本当に必要なものを最もコストを抑えて購入するのみにとどまっている。	
百貨店(業務担当)	お客様の様子	・歳暮期の売上自体は予想よりも、前年に対しても、悪くない数字で推移している。しかし、この不景気のなかで、特に婦人服を中心に紳士物を含めた衣料品、家庭用品関係、食料品以外については相当な売上ダウンを被っている。単価のダウンがあり、客の来店頻度が落ちていると思わざるを得ない。非常に厳しい数字がここ何か月か続いており、なおかつ、今月は更に輪をかけて厳しくなっている。	

スーパー（統括）	お客様の様子	・現在、改装前の売り尽くしセールを実施中で、物販関係の売上はまずまずであるが、飲食関係の売上が全く伸びない。通常であれば、物販、飲食とも稼ぎ時だが、支出の総額を抑えるため、セール品は安く買うが、食に関しては外食をやめて内食としていることが数字から明らかである。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・客が買い控えている傾向が出てきている。
スーパー（店長）	単価の動き	・特売などである程度価格を出しながら集客を図っている。来客数は前年並みだが、買上単価が軒並みダウンして前年比92.5%まで落ち込んでおり、売上に大きく影響している。客を見ていると必要なもの以外をほとんど買わない。
スーパー（店長）	単価の動き	・景気の不況感が、顧客の財布を固く締めているのがよく分かる。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末の催事商品の売上が、前年を割っている状況である。同様に、この2～3か月は買上点数の伸び悩みが続いている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今回のクリスマスは、業ごもりクリスマスと言われたように、外に出かけず家庭で過ごした家族が多かったようである。前回の24日は祭日であったこともあるが、今回は単品の動向は良いが、単価の高い盛り合わせ等の動向が悪い。
スーパー（統括）	お客様の様子	・客は広告にある価格を訴求した卵、砂糖、しょう油などには行列を作っても買おうとする姿勢が見える。しかし、それらを買回ると他に何も買わずに精算をしてしまうという動きがはっきりとしている。
コンビニ（経営者）	それ以外	・来客数は100名ほど増えてきたが、買上点数は横ばいで買上単価は下がり、たばこ以外の商品は前年並みをぎりぎり維持している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・不景気が進行しているため、買い控えが更に酷くなっている。12月という暮れの時期なので極端に酷くはならないが、買い控えが非常に響いている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数、客単価とも若干下降気味である。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・平均気温が高かったためでもあるが、ジャケット、コート類の動きが悪く、客は既に行ったもので間に合わせている様子である。また、コート類を買う客は値引きが当たり前というような状況で、買い控えの様子が見られる。
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している。整備は順調に入っているが、販売は前年の5割減となっている。
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、その数と販売量が結び付かず、販売量が落ちている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・年末とは思えないほどの温暖な気候により、季節品の売行きが非常に悪い。特に使い捨てカイロやハンドクリームなどの動きが悪く、前年比で80%以下の推移である。また、定期的な雨で乾燥しないためか、風邪薬の動きも悪い。ただし、壊滅的に成績が悪かった先月と比べると、少し数字が戻っている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・この時期に某製鋼会社の30人での食事がキャンセルになり、3～4名の法人の食事会のキャンセルも続いている。特に夜の来客数減が続いていて、売上も大分落ちている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会の常連が約3割減り、今月に入ってからキャンセル数も増えている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年の12月は例年になく予約が少なく、逆に客が来るときはまとまって来るが、売上は少ない。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客から経費削減のためのキャンセルが出ている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・大手企業の客室や宴会の利用が減少傾向にある。

	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客が前年比で96%とわずかであるが、減少している。クリスマスの日の並びが良くなかったためもあるが、ビジネス客の予約キャンセルが少し増えている。反面、実際に空室をネットを利用して安い料金で提供すると、予約が入っている。出張の直前までネットを利用し、経費を抑えている様子がわかる。レストランのクリスマス利用は、前年の90%程度になり、5~10名程度の少人数の忘年会利用も減り、来客数は前年比91%である。宴会は、新規の忘年会の取り込みや日程の重複が無く、人数で前年比105%になったが、レストランや宿泊の減少を補えず、会社全体で前年の売上を確保できず、おせちの料理の予約も前年の85%にとどまっている。
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・例年に比べ申込の電話が少ない。
	タクシー(団体役員)	お客様の様子	・例年この時期になると、忘年会などの年末行事によりタクシーの需要は増えるのだが、今年はかつて経験したことが無いほど悪く、特に無線オーダーは前年同時期より約20%以上落ち込んでいる。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・市内でも自動車メーカーの人員整理が始まっており、転居に伴うサービスの解約数が予想より多くなっている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ電話の新規加入獲得数が計画を割って厳しい状況である。さらに、競合他社の放送メニューにより解約が増加しており、純増を押し下げている。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・競合相手の営業活動により、戸建住宅及び集合住宅の客の解約が続いている。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・年末年始は例年、販売量が増加するが、今年は微増にとどまっている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今までならば、黙っていても12月は生産性が上がり、1年の中でも転入時期に次ぐ契約数になるはずが、今月は11月よりもダウンしている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・特に30歳代以下のランニングコストに対する見方がシビアになりつつあり、チラシ等に対する反響も減少傾向にある。
	パチンコ店(経営者)	単価の動き	・来客数は確かに少し減っているが、それよりも客単価が下がっている。客が前に比べてお金を使わなくなっており、手持ちの小遣いが減っている印象である。
	その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・来シーズンに向けてのプロ野球関連の高単価商品、サービスの成約率が悪化している。
	その他サービス[結婚式場](従業員)	お客様の様子	・予約件数が一向に伸びない。婚礼でも、本当にお金がかからないようにならないようにと考えている客が多い。一生に一度というより、いかにお金をかけないで式を挙げるかという意味を、新規来店の時点から言う客が多い。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客との商談は良いところまでいくものの、客先の会社が今後どうなるか分からないということで、住宅の建築が延期になっている。
悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・12月は催事を2回打ったが、催事をやっている間はまあまあ来客数があるが、催事が終わったとたん、来客数が激減し、前年と比べても減少している。
	商店街(代表者)	単価の動き	・ケーキ屋では、クリスマスイブのケーキが、数は例年並みに出るが、サイズが一回り小さくなっている。その他、もろもろのケーキも多少は動いているが、非常に値段を抑えている。客は大きさよりも値段を見るようで、非常にシビアになっている。
	商店街(代表者)	単価の動き	・客の購買意欲はマイナスである。また、衣料関係への考え方が全然変わってきていて、懐具合が読めない。そういった理由で売上が減少し、入金率も減少している。
	一般小売店[家電](経理担当)	単価の動き	・値段の安い物が売れる。また、客は、値段の高い商品については、客は競合する他店に行き値引き交渉をしてから、さらに値段を交渉する。これではもうからない。
	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・客はとにかく来店してくれない。非常に冷え切っており、来年はどうなるのかという不安が先に立つ。

一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・来客数も減っている。毎年12月は新年用の草履等が少しは出るのだが、今年は全く出ず、非常に苦しい状況である。
百貨店(売場主任)	来客数の動き	・食品の動きを見るとおせち、ケーキ等の客数は減ってはいないが、宝飾品、衣料、雑貨、この分野においては大幅に客数が減っている。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客が完全に生活防衛志向の消費へと切替え、今後の動きを静観しているように感じられる。来客数、平均客単価が減少している。
百貨店(総務担当)	販売量の動き	・米国の始めとする金融危機を背景に、大手自動車、電気メーカーの国内での雇用問題が顕在化し、年末商戦は極めて厳しい環境下にある。販売金額は製品価格×客数であるが、その双方共に低調な傾向から見ると、消費者の現在、将来の不安は一向に改善されず、極めて弱含みである。
百貨店(企画担当)	販売量の動き	・来客数及びレジ客数の前年比とレジ客単価の前年比の差が前月は4%程度だったのが、今月は7%程度ある。すなわち、来店してそれなりに買上はあるものの、単価の低い物へのシフトや買上点数の減少がより顕著になっており、消費はますます防衛的と言える。売上高の前年比も、月を追って低下している。
百貨店(広報担当)	販売量の動き	・買上客数はやや回復しているが客単価の落ち込みが大きく、売上は引き続き厳しい状況である。食品フロアだけが前年を上回る実績で、店全体の客単価減少につながっている。客は価格に対してシビアになっており、ラグジュアリーブランド、宝飾が苦戦している。無理して購入せず着回し、使い回しをしているようである。一方、実用品の売上は堅調である。遠隔地からの来店は減少している。
百貨店(広報担当)	お客様の様子	・売上は、前年比90%を切るか切らないかの瀬戸際である。辛うじて前年を上回っている品目は食料品のみで、その他の品目はすべて前年比マイナスである。特に衣料品や雑貨等は80%台に落ち込むほどである。これはかつてない未曾有の事態で、非常時とも言える。
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・衣料品が不振で、割引販売などで価格戦略を取るも、売れない。年明けのクリアランスの下見も少ない。
百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・数か月前から同じ傾向が続いているが、来客数減と比較して売上減の幅が大きく、客単価の低下が著しい。特に宝飾、美術品や海外ブランド品等の落ち込みが大きい。
百貨店(販売管理担当)	単価の動き	・来客数も減少しているが、更に購買客数や客単価が落ちてきている。セール品の買上にも客は慎重になっており、価格訴求では1品単価をかなり下げたものでないと購買につながらない。
百貨店(店長)	単価の動き	・12月の来客数は前年同月比97.8%、買上客数同93.5%、客単価同93.5%、1品単価同90.4%と、11月と比較すると来客数前年比の変化なし、買上客数マイナス1.9%、客単価マイナス0.3%、1品単価プラス1.5%に、買上率が11月に対してマイナス0.1%と減少幅がやや拡大している。要因としては、衣料品が気温要因と価格志向の強まりのため、防寒商品が大幅前年割れの状況が継続しているためである。反面、11月同様に食料品が前年同月比103%と前年をキープしており、また住関連も同103%と健闘している。12月後半より衣料品関連は冬物苦戦により1月を待たずに値下げが実施され、後半よりやや回復傾向にある。
スーパー(統括)	販売量の動き	・11月の売上はますますだったが、12月に入るなり極端に買い控えが強くなってきている。前年同月と比べても著しい売上減で、より一層、生活防衛意識が強くなってきている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の他に、販売量、来単価もかなり落ちている。
コンビニ(経営者)	お客様の様子	・お歳暮用品の売上が前年比70%台まで落ち込んだのははじめ、低価格商品を除きすべて売上が減少している。

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・売出し回数を増やしている。来客数は落ちていないが、集客商品ばかりが売れて、防寒衣料のジャケット等の売上が良くない。12月の売上はマイナス10%くらいまで落ちそうである。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・暖冬と景気低迷感で、大幅に来客数が減少している。コート関係が全く売れない状況である。客が購入するのは低価格の商品ばかりで、プライスに一層敏感になっており今月は惨敗である。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わない。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・12月のボーナス支給後についても、来客数が全く上がらず、前年にはほど遠い来客数である。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・不況、不況とテレビ、メディアで騒ぎ過ぎである。百年に一回の大不況等と言われれば、購買意欲は下がり、本来なら買う物も買わない状況になる。今まではあまり感じていなかったが、12月は3年10か月ぶりに2けた落ちの前年比90%となっている。
衣料品専門店 (営業担当)	お客様の様子	・不況の波がメディアで盛んに宣伝されている。そのため、客の購買意欲が鈍くなっている。
家電量販店(統括)	単価の動き	・単価の下落は止まらない。PI値(精算客数あたりの買上点数)を上げることを実行する必要がある。
家電量販店(営業統括)	単価の動き	・年末商戦も収束に向かい、消費は息切れ状態が続いている。家電製品やデジタル機器なども買換えを先送りする客が増加し、機能面でも高性能を求め層は激減している。結果として、販売単価の下落に拍車を掛け、消費者の意欲は減少の一途をたどっている。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・土日の来客数が激減している。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・個人の販売量だけではなく、全体的に減少している。
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が、客の入り激減し、商談成立も激減している。販売台数も前年比60%台まで下がってしまっている。ガソリン価格が下がって消費も上向くと思ったが、これほど世間一般の消費減退が染み込んで、客は自動車の購入まではいかない。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・事業計画の台数のおよそ10分の1の受注量しかない。近年稀に見る台数の受注しかできないという状況から、景気は相当下降気味である。
乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・世界的な車の需要低迷、減産、また消費大幅低下などの情報発信が、高額消費財である車の需要低迷に拍車を掛けている。年末商戦も盛り上がり欠け、販売量は前年比マイナス10%と前年割れは止まらず、同様に中古車販売にも影響が出ており、前年比マイナス25%と苦戦している。
その他専門店 [服飾雑貨] (統括)	販売量の動き	・クリスマス商戦も昨年ほどの勢いが無い。
その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・例年なら一番売れる時期に全く売れず、今年は仕事納めが2日早く、顧客の半分は既に営業を終える構えである。これでは対応のしようがない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きは、暮れ辺りから相当少なくなっている。ケータリング等の忘新年会や宴会関係も、大分少なくなっているか、あるいは取りやめている会社が多くなっている。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・例年の12月だと週末に限らず立て込む日が何日かあったが、今年に限って金曜日のみ立て込むという状況で、来客数が大変少なくなっている。
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・当店は焼き鳥の専門店、値段が割と高いほうであるが、前年の12月は木、金、土曜日と3日連続でパーティーがしっかりと入っていて良かった。今年は、木曜日は全く入らず、金、土曜日に少人数が少し入っているくらいで、売上自体も20%くらい落ちている。居酒屋で安い所話を聞くと、客はインターネットなどで値段だけを見てそちらに行っているようである。基本的に、客は値段でお店に入っている。

	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・円高、株価暴落などにより外国からの客が激減している。欧米人、東南アジアからの旅行者は大打撃を受けている。また法人需要も低調で、大きな企業の忘年会などが減っており、打撃を受けている。	
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・持ち出しをせずにご祝儀の範囲内で結婚式を挙げようとする客が多くなっており、売上が落ちている。1組当たりの来賓参加人数も減っている。	
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・全くと言っていいほど客からの問い合わせの電話が鳴らず、団体旅行数も国内、海外共に各方面で極端に減っている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・12月初めは低調で、月中から後半は例年に近い動きとなっているが、前年比で売上は80%である。	
	タクシー(団体役員)	お客様の様子	・利用する客の数が少ない。	
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・自社を含め関係企業は、10月以降の受注が極端に少なくなっている。良い企業が見当たらない。	
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・当社で工事を請け負った建築会社の支払が滞る案件が出たため、回収に注視し始めている。新築のマンション建設が減少している。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・暮れの割に、来客数が少ない。	
	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・買物に行く来客数が減っている、全然暮れらしくない。	
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・客が計画していた大きなプロジェクトが、今回のような景気の悪い状況のなかではとても見通しが見えないということで、すべてが延期になっている。先の仕事も無くなるのではないかとという状況で、また、いろいろな業者においても、そういう情報が入っている。	
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・ますます落ち込んでいく状況であり、悪いというよりはどうにもならない状態である。	
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・世界的な不況が押し寄せており、特に建築界は底の状態、とてもやっていけないのが現実である。	
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・依頼される仕事量が激減し、ほとんどやる事が無く、過去のデータ整理で時を過ごしている。	
	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事業だが、アメリカの影響と銀行の融資が厳しいことから、法人、個人へ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わせなどにより、受注量は激減している。住宅も全く売れていない。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・大変厳しい状況である。客が迷っているのではなく、住宅を購入する意識すらないという状態で、販売棟数は通常月の半分以下である。住宅展示場の来場者数も激減している。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・家が売れなくなっている。	
	その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・11、12月の販売量は前年比で30%落ち込んでいる。これまでにない非常に厳しい状況である。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	-	-	
	変わらない	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は、例年通りの水準で推移している。当業界は、景気が悪くなるのも良くなるのも、半年から1年遅れると言われており、これから影響が出てくる。
		輸送業(財務・経理担当)	それ以外	・金融機関の貸し渋りにより、設備投資の運転資金が調達出来ず、じり貧状態である。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・全般的な低調傾向のなかでも、繁忙期のピーク自体は発生しているため、3か月前と同じ路線上と言っていい。
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	・得意先からの見積等の引き合いが、非常に少なくなっている。	
	出版・印刷・同 関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年になく、ゴム印の注文が非常に少ない。年賀状の印刷は前年と比べてやや上向きになっているが、ゴム印や他の部分が非常に低調である。	

その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先では非常に小売が鈍っており、困っている様子がありありと分かる。また、下職から何か仕事がないかと電話も入るようになってきている。この業界においてもかなり厳しい。	
その他製造業 〔靴〕（デザイン担当）	それ以外	・海外の当社生産工場の近隣にある、日本向け工場の仕事量が目に見えて少なくなってきた。工場の閉鎖も多数見受けられる。	
その他製造業 〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月の数字も前年同月より悪い。	
建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の発注も、新規投資は控えている。	
金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先からの減産、及び、取引先からコストダウンあるいは納期の短縮等の要請が強い。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・近隣で、内装等で約5千万の投資をして今年4月にオープンしたコンビニが新年15日に閉店する。8千万の投資をした別の店舗も1年足らずで閉店する等、想定外のことがか起きている。過当競争のための閉店だが、今までは考えられなかったことである。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・マンション販売状況の悪化は既に感じていたが、ついに好調であったオフィステナントの入居状況にも不況の影響が出始めている。特に、輸出産業のテナントから業務縮小によるオフィスの一部解約申出が出始める等、確実に景気は悪化している。	
税理士	取引先の様子	・特殊技術を持った建設業者は半年前までは良かったが、今はもう完全に仕事が切れている。職人を抱え込めなくなってきており、仕事が少ない、見えない状況になっている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・これまで大きな問題が無かった商店街でも退店が目立って増えている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属機械加工業では受注半減、測定器部品の会社は半導体関連が受注ゼロに、公共事業など受注残のある建設関係は3月までは減少はないが、受注にかげりが出ている。千葉方面の旅館業では年末年始の顧客が大幅に減少している。	
司法書士	取引先の様子	・資金繰りに窮している会社が多い。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・建設、不動産業界にとどまらず、多くの業界で不況に悩まされている状況であり、新築マンションの建設に時間がかかり、竣工数も減少傾向である。このようななかで、マンション向け通信設備の設備構築件数は伸びない。	
悪く なっている	繊維工業（従業員）	それ以外	・組合員の話によると、景気の悪化により、同業者で自主廃業を決めた会社が数社に上り、今後も増加傾向にあるということである。
	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子	・11月よりももっと落ち込んでいる状態である。新しい案件等は、全く出てこない。
	出版・印刷・同 関連産業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からのお歳暮の数が激減している。また、年末のあいさつ回りの訪問も少なくなっている。
	プラスチック製 品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注減少傾向が止まらず、前年同期に比べても3割ほど減っているところへ、顧客より原油価格の下降によるCR（製造原価報告）要請があり、利益は全く出ない。
	プラスチック製 品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の動きとは別に、今年は全体的に物の動きが悪くなっており、注文が減ってきている。
	非鉄金属製造業 （経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上が落ちている。親会社から、仕事が無いので計画も下降向きになると伝えに人が来ている。
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・紙業界や自動車関連企業の仕事をしているが、生産調整に入ったため、消耗品の量が減り、生産量、仕事の量も減っている。
	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産在庫は思った以上にあり、また、受注が減っているために、在庫が減らない。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注数が激減している。過去に例が無いほどの落ち方である。

電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが非常に悪く、公共事業の需要もほとんど無くなり、一般の全国的に販売している企業も非常に落ち込んでいる。全般的な景気が上向かない限りは、需要が増えない。最小限の受注で耐えている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トラック業界は11月15～20日くらいまで忙しかったが、自動車の大手企業が減益ということになってからは全く材料が動かなくなっている。出入り業者も、油は売れない、工具は売れない、材料を加工しないから完成品として出ない、ということで皆困っている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11、12月は前年度比半減である。1～3月は少し増えてマイナス幅は20%程度を予想していたが、1月のオーダーは更に悪化している。50～60%落ち込んでいるところも多い。
建設業（経営者）	それ以外	・問い合わせ量が激減している。
建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ここにきて、8万円以上の契約印紙が必要な工事は全く契約できていない。材料代は大分下がってきたが、工事件数が少ないため、身銭を切って受注をしている同業者がまだ多くいる。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・すべての業種にデフレスパイラルが進んでいる傾向がある。特に自動車関係については、メーカーはもとより販売店、そして下請企業等、休業の日数が多くなってきており、大変なことである。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先から荷物の輸送の依頼が全くない。訪問しても、全くない状態だということで、この先どうなるのが大変心配である。
輸送業（総務担当）	それ以外	・荷主の減産により、年末、年度末の出荷トン数が激減している。車両の稼働率が非常に悪い。
金融業（従業員）	それ以外	・当社では不動産等のコンサルティングを行っているが、その案件数が激減している。また、以前進めていた案件が多数、中止もしくは停止することが非常に増えている。また、資金調達案件を行うにあたり、資金の集まりも一段と厳しくなっている。
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・不動産関係、また自動車関係に限らず、すべての業種で11月から大分売上が下がって仕事が無いという客が増えている。かなり景気が悪くなるという兆しがあり、実際、悪いと言う人が多くなっている。
金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先の鉄鋼業者は、数量、価格等の度重なる受注先からの計画変更の要請及び急激な実態経済の悪化を受け、当初予定していた設備投資の見直しをせざるを得なくなっている。
金融業（審査担当）	取引先の様子	・ここ数年業容拡大し続けた自動車関連の下請業者は、急激な受注減少や単価引下げの影響で売上が急減し、資金繰りが悪化している。金融機関からの資金調達もうまく進んでおらず、資金繰り破たんの可能性が高い。
社会保険労務士	取引先の様子	・休日出勤や時間外労働の残業代削減が多く見受けられる。
経営コンサルタント	取引先の様子	・数十部屋を持つアパート経営者の話では、このところ、家賃の滞納が目立ってきているという。比較的立地の良い場所が多いので、これまでは不安のある客には貸さずに済んでおり、現実に滞納問題もまれであった。しかし、状況が変わってきていることを実感しているという。基本的な生活費用にも手をつけねばならないくらい、入居者の懐が痛んできている。
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	・客先工場の稼働率が軒並み落ちてきており、売上が減少している。前年同月比10%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	・取引先より、作業回数や金額の削減依頼が増えている。同業他社からも同じような話を聞く。
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	・年末に普段ある駆け込みの発注もなく、大企業でも大変シビアな発注方法になっている。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件の減少及び予算の縮小による。

		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・資金繰りに困っている会社が見受けられる。
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	変わらない	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・やや出足の鈍さと仕事量の不足感はあったものの、やはり12月は盛り上がりが見られる。ただ、通常年であれば客からの派遣受注に対して人を確保できないという状況が続く時期のはずが、他の派遣会社で仕事が少なくなった人などが多く応募してきたために、例年に比べると人の確保が安価に済んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・生命保険、証券を中心に派遣社員の契約終了が続いている。また、銀行関係の発注もストップ、かつ、わずかに発注があるときでもスタッフに求める水準は上がっているため、決まりにくい。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・日を増すごとに契約解除が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣料金について、値下げを要求する企業が出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が激減しており、経費削減を理由とした派遣契約終了が日増しに増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大卒新卒採用の各種イベント参加にキャンセルが出てきている。予算削減は全業種に及んでいる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	それ以外	・12月としての求人件数は例年少なく、特に今年は激減したという感じはないが、各企業の担当者や商店主などの話では先が見えないため、求人どころではないという声が多く聞かれる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・医療、福祉関係を除く新規求人数が依然として減少を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業等の生産調整や個人消費の低迷によって新規求人数が前年同月比29%と大きく減少しており、企業の求人意欲は引き続き低下している。一方、事業主都合離職者による新規求職者が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気低迷の影響から、製造業での減産による派遣社員、契約社員の契約の打ち切り等、雇用調整を行う企業から多数の相談がある。
		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、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。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・派遣会社の採用が、何度も面接を行うなど、慎重になっている。働く場所が少なくなっている。
悪くなっている	悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・新卒内定者の取消しや、面接選考途中での取りやめなどが少しずつ出てきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年12月は来年4月以降の求人活動がすべて終わっている時期だが、それでも今年の12月は非常に求人数が減っている。今までに経験したことがないくらい、採用するという意欲がある所が無い。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、市況の状況が悪化しているため、人件費を削減する企業が増加しており、新規で採用する企業の求人数が減少している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・驚くような悪化ぶりである。報道にあおられているせいかもしれないが、実際はそこまで悪くない企業も、とりあえず予算引締め、採用凍結にして様子を見ているようにも見える。報道や噂が駆け巡り、悪循環が起こっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・未曾有の求人減であり、28年間求人の仕事をしていて初の経験である。毎週出していた派遣、請負の募集が全部止まっている。ボーナス期を狙った社員の募集広告では、毎年必ず42社が出していたが今年は皆無であり、とんでもない状況である。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数が激減している。事業主都合による離職者が増加傾向を強めている。		

	職業安定所（職員）	それ以外	・会社都合での離職者の数が増えており、求職者全体の数も増えている状況である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は4月以降8月までは前年同月比で減少傾向にあったが、9月以降増加に転じている。その増加率は10%未満であったが、当月は50%近い増加率が見込まれる。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社のクライアントはメーカーが多く、特に自動車関係のメーカーが比較的多い。自動車関係では現在、大幅な生産ダウンが発生しており、販売額の減額、生産減になっている。上場企業の関連メーカー等でもかなりの比率で落ちており、これからの予測がつかない。今期の収益も後半になって最悪であり、この状況は来期まで当然続く。それどころか更に悪くなることも考えられるため、人の話が出しにくく、内部での調整が取れにくい状況にある。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業側に、年内に採用者の意思決定をしておこうという例年の動きが見られず、今月の採用決定者数が伸びてこない。