

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	スーパー（統 括）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比150%前後で推移してい る。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・やや暑くなってきたので衣料品関係は多少良くなっ てきたような状況である。総体的に、多少なりとも良 くなっていく方向である。
		商店街（代表 者）	それ以外	・クレジットカードの取扱い高が、前年同月比ベー スで10%ほど落ち続けていたのが、下げ止まっている。
		一般小売店〔祭 用品〕（経営 者）	来客数の動き	・夏が近付き、各地イベントや祭事の準備のため、来 客数が増えている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・定額給付金の給付効果が次第に出ている。従来より 来客が非常に多くなっている。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・客足の若干の増加があるが、単面的には落ちている のでそれほど大きな伸びはない。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・依然としてタスポ効果がある。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果が出てきて、商品が徐々に 活性化してきている。
		家電量販店（営 業統括）	販売量の動き	・エコポイントの効果は若干ではあるが出てきてい る。特にテレビは、大型（40インチ以上）へのシフト が進んでいる。
		家電量販店（統 括）	お客様の様子	・エコポイント制度の効果で、対象商品（テレビ、エ アコン、冷蔵庫）が売上をけん引している。また、 セット購入率のアップでブルーレイディスクも好調で ある。エコポイント制度に対する消費者の関心は高 く、対象商品内の対象アイテム販売構成比が高い。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・以前の利益が出ていたころの販売水準から比べると 大変低い状態は変わっておらず、赤字の状態が続いて いる。しかし、全く先の見えなかった3か月前に比べ ると、税制の優遇が4月にスタートしたことで受注面 で若干明るさが出てきており、状況は悪いが若干上向 いている。
		その他専門店 〔ドラッグスト ア〕（経営者）	販売量の動き	・5月中旬から新型インフルエンザによるマスク特需 があったため、成績が非常に良い。ただし、マスクは いつ入荷するか分からない状態なので一過性で終わり そうである。当社が独自に企画した定額給付金のプレ ミアム付き商品券の販売は、新型インフルエンザ問題 の影響で時期を逃し、散々な結果となっている。
		その他小売 〔ゲーム〕（統 括）	お客様の様子	・大都市においては、定額給付金の給付が始まったこ とにより客がソフトを購入しに来たとの声も聞かれ る。また、新型インフルエンザによる影響が当業界に はフォローになっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・忙しさと暇の波は大きいですが、週に1～2日、満員に なる日が戻ってきている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・景気は変わらないが、売上が元に戻っている。3店 共に良い時に戻ったため、悪くはなくなっている。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、団体旅行の問い合わせ、 見積依頼が非常に多くなってきている。新型イン フルエンザの影響で月後半キャンセルが相次いだもの の、なんとか3か月前よりは動きが良くなっている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・来客数の動きが前年実績と比べて、良くなってい る。
ゴルフ練習場 （従業員）		来客数の動き	・ゴルフ練習場のほうはゴールデンウィーク中には来 客数が少し落ちたが、全体的には微増になっており、 やや良くなっている。	
その他レジャー 施設（経営企画 担当）	お客様の様子	・特定の商品、サービスに対する客のニーズは大変底 堅いものがある。景気としては厳しいが、ものによっ ては高額にもかかわらず引き合いが強く、ニーズに マッチしたものは積極的な出費を行う姿勢がうかが える。		
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・当地は駅を中心にして発展している地域だが、駅か らの人の流れ、町への流れが少し良くなっている。	

一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・5月15日からエコポイント制度が始まり、消費者もこの機会にと思うようである。ただ、それまでの買い控えがあるので変わらない。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・決まった客が決まった物しか買っていない。新商品を仕入れても売れない。チューハイ、缶ビール類等、賞味期限が切れてしまうものもある。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・以前と客があまり変わらないので、変わらない。
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれ、春、夏、特に夏物が良く売れている。また、定額給付金の給付により来客が大変多くなっている。前年比は93%でまずまずである。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・定額給付金が給付されたことと商店連合会で行ったプレミアム付き商品券のため、何となく商店街がざわざわし、良いように見える。また、当店ではマスクを大量に仕入れることができたため、前年よりかなり上回った成績を残すことができている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・毎年この時期になると、新茶の今年の出来栄はどうかと言う客の声を良く聞く。新茶の時期により良い商品を購入しようという客の意欲を感じる毎日である。しかし、新茶に切替わる商品は売上もそこそこだが、他の商品はばっとせず、トータルでは景気低迷の状況はあまり変わらない。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・今月は休みが多かったこともあるが、来客数が相当減っている。途中悪天候等もあって個人消費の部分の来客が減っているが、その分を単価が押し上げ、昨年並みである。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・ゴールデンウィークは郊外へ行くことが多いせい、車利用の客が激減している。なかでも母の日のニーズに関しては全体で90%と振るわず、内容も今までの人気の洋品、アンサンブルの商品から雑貨へシフトしていく傾向があり、客単価がダウンしている。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3～5月の前年比売上推移はほぼ横ばいである。カテゴリー別での凹凸はあるが全体としての状況は変わっておらず、引き続き厳しい状況である。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・衣料品、また高額雑貨商品の動きは依然として厳しい。最近では若年層の客を中心に、低価格の国内外大手ファッションブランド店で購入すること自体がトレンドとなっているようである。
百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・近隣の百貨店の売上状況や担当者から、悪い状況が継続している。特に、紳士服、婦人服等の衣料品の売上が低迷しており、いまだ明るい兆しが見えない。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・先月の段階では多少の浮揚感があったが、今月は元に戻ってしまったような水準である。購買単価の前年比が購買客数の前年比を下回る傾向が続いており、低価格志向、慎重な購買態度を表している。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・国内外の話題性の高い店舗の出店が重なっている。GMS（総合ストア）等の下取りセール、キャッシュバック等の戦略も体力が続かなくなってきたように感じる。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月前半で前年近くあった来客数も、後半での新型インフルエンザ報道により、目に見えて減少している。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・3か月前より悪くなっているということはないが、高額品を中心に前年比2けたのマイナスが継続している。
百貨店（業務担当）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィーク明けに定額給付金の給付等もあり、それで売上高が若干アップすることを想定していたが、残念ながらあまりその効果が出ていない。定額給付金の給付にあわせたプレミアム付き商品券も5月末ということなので今後多少上がる可能性はあるが、どちらかというとも必需品を買うのに定額給付金が充てられており、新たな買物にはつながっていない。さらに、新型インフルエンザの広がりによって来客数が相当落ち込み、売上の的には当初予想よりもかなり下回っている。

スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量は増えているが単価が下がっているので差し引きではそれほど変わっていないが、前月より若干良くなっている。それは競合店が閉店したこと、1店舗改装したためその店が前に比べて大分良くなっているという当社の内部事情であり、店全体では昨年より多少良くなっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・定額給付金の給付の効果が目立って表れていない。特に、生活を守る意味での単価ダウンがまだ顕著である。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは高速道路料金引下げで行楽へ出かける人が増え、郊外のスーパーは好調だったようである。出かけない在宅派の買物は通常の低単価商品であり、ごちそう商品の動向は悪い。
スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告商品の価格を出した商品等には、朝開店から行列を作っても買おうという意識がある。それらの価格訴求の商品だけを買回り、他の物には一切目もくれずにそのままレジに並んで帰るといった様子が非常に見受けられる。
スーパー（統括）	単価の動き	・来店客はほとんど変動していないが、商品を1品1品よく吟味し、しかもできるだけ安い物を購入する客がますます増えている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・あまり変わらないが、値下げした商品が多くなっており、そのような商品の動きが多少良くなってきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が減っている。それを相殺するような形で、なんとか変わらないところを推移している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・低単価商品の動きが良いが、買上点数のアップにより客単価の持ち直しが見られる。ただし、タスポ効果の陰りによって客数の低下とたばこ販売伸張の鈍化が見られる。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・サービス品、特價品の売上比重が大きくなり、プロパー商品の消化率が悪くなっている。また、新型インフルエンザによって外出を控えている客が多く、それも影響している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は天気にも恵まれたためか、前年比はクリアできそうである。内容的におしゃれ物のアウターがマイナスで、肌着等の実用品がプラスになって、合計でプラスマイナスゼロというところである。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上の推移から判断すると、今月初頭はやや持ち直し傾向が表れたが、中旬から下旬になるにつれて消費の弱さが感じられるようになり、今月も売上は低迷したままである。
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、販売は昨年度の5割しか出ていない。政府の追加経済対策によって多少来客は増えているが、まだ結果的には販売は増えていない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・先行きが分からないが、助成金をあてにしているユーザーが多い。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車は減税措置の追い風もあり販売は急増となっているが、商品全体の底上げには至らず、販売は前年比マイナス50%と依然苦戦が続いている。中古車市場も品薄、高額車の売りが伸びず、前年比マイナス40%と低迷で推移している。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・需要としてはほとんど低レベルで進展が無いが、環境対応車に対する助成金の話が持ち上がり、その商談が随分出てきている。国の投資、環境の政策がユーザーに浸透してくれば、少し需要が掘り起こせる。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、3か月前、先月とそれほど変わらないが、それ自体が以前よりはだいぶ落ち込んでいるため、全体的な景気としてはまだまだ悪い状態で維持されている。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で外に出る人が少なくなっている。来客数はもちろんだが、セールをしても必要な物だけを買ってさっさと家に帰る傾向がある。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・昨年来の傾向として、業績の悪化を理由に当店の利用を見合わせる、あるいは規模を縮小して実施する企業が増加してきたが、この状況に変化は見られない。

	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・昨年に比べ、受注が激減している。新型インフルエンザの影響もある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・5月の連休以後は来客数が少なく、平日の夜は良くないが、週末だけはやや良い。
	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後の平日や週末の深夜は特に繁華街の人出が少なく、どの町でも空車の列が続いている。契約顧客の無線オーダーも前年比マイナス16.8%、チケット取扱枚数も同マイナス19.3%になっており、2、3月の数字が今月も続いている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・地上波のデジタル化への関心は高くなっている。アナログサービス既加入者のデジタル切替は進むものの、新規加入の増加には直接結び付いていない。
	通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・エコポイント制度で量販店での購買は伸びてきているようだが、実質当社のサービス獲得増になっているかはまだ不明な点が多い。もうしばらく様子を見ないと判断できない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・チラシ等に対する反響数が前年同月比でほぼ同水準を確保できていることもあり、減少傾向にあったテレビサービスの契約数が下げ止まっている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの解約が多く、純増で苦戦している。アナログの解約が今後も続く見通しである。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年からの計画物件が完全に止まっている。借入れ等の関係で全く動く気配がない。
	設計事務所（職員）	単価の動き	・建設物価動向は落ち着いてきているが、今年の物価上昇前のレベルまでは下がっていない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅の販売センターの来場者はやや減っている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の来場者数は前年並みで推移した。商談件数等は減っておらず、逆に増えているような気がするが、契約に至るまでに日数が掛かり、やはりその意味で契約が下がっている。今までは「やはり良い物は高い」というイメージが受け入れられていたが、客の心理として「良い物を安く」が住宅に関しても言えるようになってきている。その中で客は長時間に渡って、数社に渡って、より真剣に検討するようになってきている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらずの厳しさは変わっていない。新築建物の棟数は3か月前と変わらず、前年比も10%減と厳しい状況が続いている。また土地の状況もいまだに動きが鈍く、ユーザーが慎重に構えており、成約になかなか結び付いていない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高級品を買う客とバーゲン品を買う客の2通りの客層があるのだが、バーゲン品のほうはまあまあだが、高級品の買上客がかなり減ってきている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・当市ではプレミアム付き商品券を発行している。10%得だから買えば良いのと思うが、買うのは年配の比較的金銭がありそうな人が多く、若い人は少ない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・全般的に買上点数の減少が目立つ。例年月末までギフト需要があったが、下旬にかけて自家需要が多く、売上も下がってしまった。
	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・来客数は昨年12月以降前年を下回っている。5月前半はマイナス5%程度で推移していたが、5月20日に東京都下で新型インフルエンザ感染者の報道がされて以降、マイナス10%を上回る影響を受けている。週末ごとの雨、低めの気温も初夏の衣料品の動きに影響大である。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響と思われる来客数の減少に伴い、食料品の売上に影響が出ている。話題の終息と共に来客数は以前の推移に戻ってきており、この先大きくマイナスになることはないと言えるが、食料品の売上に支えられている状況のため、このマイナスが全体に及ぼす影響は大きい。エコポイント制度の導入及び定額給付金セールなどで需要の喚起を図るが、反応はあまり見られない。

スーパー（店長）	単価の動き	・今月分では単価のマイナス幅が大きく響いている。その中で良い兆しとしては、客数が今月に入ってやや前年を持ち直している。ただし、点数、単価については客数増につながる分だけアップしないのが現状であり、このあたりが今後の課題である。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えているが、売上は前年同月比で減少している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大型店の出店ラッシュも一段落、来客数、客単価共に大幅な変化は見られない。売上高は前年比98%と下落しているが、一時の大幅な落ち込みは多少改善が見られる。
コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・昨年まで主力のプライズゾーンだった商品が、高価な物として扱われるようになってきている。
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・定額給付金の給付と幸運な天気が続き売上は好調であったが、また低調になってきている。
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・今月の売上も前年比90%となり、7か月連続で前年割れとなっている。客の買い方も相変わらず厳しく、必要な物だけを買物する姿が多く見られる。定額給付金の給付も銀行振込なので生活費に消えてしまい、何の意味も無い。地域振興券のようなものなら客は買物をする気になったのではないが。
家電量販店（店員）	それ以外	・現状、市場の動きを観察してみると、景気の動きが鈍くなってきている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・当業界以外においては、少しずつでも景気が上向いているように見受けられる。しかし当社においては、来客数は微増になっているが、商談成立までにはいかない。販売台数、売上高においても、前年比70%前後となっている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ディーラーでは純需給というものを非常に大切にしている。純需給が全国平均以下の伸張で伸び悩んだために、20日までの総受注の登録目標が非常に小さなものとなっている。また、登録可能台数はマッチ率が全国平均並に推移したので何とか数字を保っているようなものである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この不景気、景気低迷で客の来店頻度、客数が減っている。外に出なくなった客もいるし、会社も景気が悪く仕事等も減っているようであり、飲食店等には足を運ばなくなったという話を直接聞いている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランでは話題性、希少性の高い企画であれば15,000円以上の高額メニューであっても販売好調な一方で、法人需要の低迷に加え、新型インフルエンザの影響によるキャンセルで宿泊や宴会は勢いが無い。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響により、関西方面の大口団体がキャンセルになっている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス解約件数が月ごとに増加しており、契約数も伸び悩んでいる。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、販売量が前年割れとなっている。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・昨年同時期に比べると今年の来場者はゲストで1,500人ほど少なく約20%減であり、その影響が収支に出ている状況である。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数を見ると、平日の場合、夕方からのピーク時間の人数が減っている。夕方から夜にかけて来る客はサラリーマンが多いので、来店の頻度が落ちているように感じる。
競馬場（職員）	単価の動き	・客の購買単価が10%以上減少している。
その他サービス [保険代理店] （経営者）	来客数の動き	・客は必要なもの以外、購入しない。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・自動車関係等の仕事をしている客がいるが、昨年12月までの受注量の約1割しか受注がないということである。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・購入申込書は入ってくるが、契約までには至らないため、販売量が伸びない。
悪くなっている	一般小売店 [和菓子]（経営者）	・ゴールデンウィーク最終の5、6日が天候が悪かったため、客足が不振である。また、中旬に入って暑さが続いていたため、これがまた来客数の減少につながっている。

一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・エコポイントは、当店のような小規模な店だと使えないと思われるようである。多くが大手量販店に流れている。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。定額給付金が交付されているはずだが、その影響もほとんど感じられない。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・普通の月でもそんなに来客数が多くないのだが、本当に今年に入ってから非常に、さっぱりという状況である。これが底であるので、少しでも良くなればと思っている。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	単価の動き	・客数は増えているものの、売上は下がっている。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・単価が下がっており、客数も落ちている。マスコミなどが単価が下がっている、値下げだと繰り返し言うことで、客が値下げが当然だと思って来ているため、非常に悪い傾向である。客は安くなる、まけるのが当たり前だという感覚でいるので困っている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3～4月に比べ、格段に商況が悪化している。特に東京近郊で新型インフルエンザが発生した時期（5月21～24日）は来客数88.3%、売上は81.6%まで落ち込んだ。各階でセールを増やすなどして売上補てんを図ってるが、焼け石に水状態である。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・母の日商戦も単価が1,000円近くダウンし、来客数は前年並みだったものの売上が伸び悩んでいる。文化催事等で多くの動員は実施できたが、一般的に商品単価、買上点数がダウンし、大変厳しい商況が続いている。
百貨店（店長）	単価の動き	・5月の来客数は前年同月比96.8%、買上客数は同91.9%、客単価は同95.1%、1品単価は同95.1%と4月と比較すると、来客数はマイナス1.1%、買上客数はマイナス4.7%、客単価はマイナス1.6%、1品単価はマイナス3.0%で、すべての指数が悪化している。ゴールデンウィーク後半2日間以降の天候不順、来客数減及び衣料品関連の継続不振、比較的好調であった食料品が競合店の改装戦略により前年同月比94%と前年を割っていることが要因である。住関連については、新規商品導入効果もあり、同117.3%と引き続き好
百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや土日に来客数が落ち込んでおり、さらに5月中旬以降は新型インフルエンザの影響もあって目に見えて客数が減っている。特に衣料品は母の日商戦で購買客数減に加えて単価下落も響き、苦戦が続いている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が3割ほど減少し、商店街全体でも通行量が減っている。客数、客単価、1品単価すべて前年比を下回っている。業界的にデフレ要因が多く、購入に対してもシビアである。大きなトレンドが無く、商品的に昨年とモード変化が無いことも悪い要因の1つである。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が約7%減である。客単価の下落も続いており、回復するのは雇用等が安定するまでは難しい。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・顧客の商品購入量が極端に細かくなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は2月であり、レストランにとっては2月は1番売上の悪い月であるが、5月はもっと悪く、最悪である。何しろ来客数がない。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・元々そんなに良くなかったため変わりがないと思っていたが、新型インフルエンザのため、悪いところからまた更に悪くなったという状況である。ランチはそうでもないが、夜の来客数が極端に減っている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響が出て、海外、特に東南アジアからの観光客の減少による宿泊客の減少、そして関西からの修学旅行の中止、あるいは延期等で非常に打撃を受けている。

		都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・景気動向によるもの以外で、新型インフルエンザの影響でキャンセルが重なっている。結果、売上が下がっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、宿泊、宴会共に来客数が全く伸びない。3か月前と比べて下げ止まった感じがしたところで、新型インフルエンザの影響でビジネスの出張客の動きが止まっている。また、法人宴会も3件、200名のキャンセル、1件、150名の延期が出てしまっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で全国規模の集会在3件、前日キャンセルが入っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響によりキャンセルが相次いでいるため、取扱量が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休が明けてからは非常に、一層厳しさが増している。銀座辺りの中心部でもあまり人が歩いておらず、閑散としている。また、タクシーを着けようにも2キロ以上並んでいてなかなか着ける場所が無いという現状である。40数年やっているが、このような状況になったのは初めてである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月もタクシー景気は悪い。乗客の数も減っている。タクシー業界全体では供給過剰であり、減車、減車と子守歌のように言っているが、一向にタクシーの台数が減った様子がない。不況で一般社会の解雇者等をタクシー業界が受け皿にという話が出ているので、雇用が実現しているようにも見える。台数供給過剰が問題になっている中、どうしたものか、といった感じである。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・連休の影響で、連休が明けても客の動きが少ない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・建築、不動産業界の顧客から新築マンションの建設や賃貸の入居件数が減少しているとの声が多い。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの関係かもしれないが、客の来店サイクルが鈍っている。
		その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	販売量の動き	・客は価格を下げないと買わない。しかし、様々な施策を行うが、価格を下げても数が出ない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・経済低迷の中で建築しようとか、マンション経営も成り立たない、建売もだめ、一般住宅も建たないという状況であり、現在の建築界は本当に不況のどん底である。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、最近住宅に関しては多少動き出したが、価格は極めて低く、赤字で販売している。その他、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。特にメガバンクからは一切融資が受けられない。地方銀行より主融資を受けているが審査が厳しく、資金がいつも詰まっている状態である。
		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30%とかなり落ち込んでいる。例年、年度末に販売量は増加し、ゴールデンウィークまでは販売増が続くが、今年はゴールデンウィークの販売量が伸びない。来場者数も減っており、大型連休で住宅の検討よりもレジャー中心の連休になってしまったようである。
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(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・当社では印鑑や名刺、ゴム印の仕事をしている。印鑑はそれほど今月は大きいものは無かったが、名刺に関して特需が2件あった。1件はある会社の支店が移転したことによる40名弱の名刺注文で、もう1件はある会の人事異動による数物の名刺注文である。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・久しぶりに中規模の工事を数件受注し、現場が動き始めている。以前と比べるとはるかに少ないが、昨年末と比べるとまずまずの状態である。
		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	・受注量が若干増加し、引き合いもあるが決定には至らない状況である。

変わらない	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の在庫調整は終わっていない。得意先の社内で加工する製品が無いため、協力企業で加工している製品の内製化を始めている。中国向けだけは忙しいようだが、中国向け製品の多くは現地調達現地生産されていて、日本からロックダウンで送る製品は一部である。また、それらの製品もいずれは現地生産に変わる。ので、全く面白くない限りである。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ここ約半年以上仕事が全く切れたことがなく、当店の状況は極めて安定している。景気が悪いということを得意先等周りから聞かされるが、営業上支払分等いるような面で支障があったわけではない。そういう意味では相当、得意先も企業努力をしてやっているようで感謝している。いわゆる大手の下職の関係ではなく、個人の努力による結果が今生じている。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・会社全体では部門によっては良くなったという声を聞く。ただし、まだ悪化している部門もあり、総体的には変わらない。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・若干動きはあるようだが、全般で見るとやはりリストラや休業を行わなければならない状況である。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・不動産の販売、賃貸の話が多くなっているが、予算に合わず建設計画まで行かない。
	輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・しばらくは受注減が続く模様である。
	通信業（総務担当）	競争相手の様子	・夏商戦の時期を迎えるが、活発な動きは見られない。時期に合わせた様子見の活動になっている。
	金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先からの受注に変化が見られない。また、投資先企業の受注にも大きな変化が見られず、前月からの横ばいである。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・博覧会が開幕し、ゴールデンウィークの利用者増を期待していた屋形船を経営する企業は、新型インフルエンザの影響でキャンセルが相次ぎ、思ったほど利用者が増えないとのことである。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先は中小企業が多いが、その売上から受注等、まだまだ通常の2～3割と戻ってきていないので景気は上向いていない。
	税理士	取引先の様子	・不景気が底をついた気配はあるが、一部の家電品が売れているだけで、衣料品は大手の安価な品を扱っている店のみが上手くいっている印象である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・相変わらず機械加工など製造業は最悪のまま推移している。パン屋など必需品でない食品は70%程度に落ちたまま推移している。
	税理士	取引先の様子	・少し技術を持ち、社長が営業力に長けていて多く仕事を取っていた建設会社は、さすがにこの1年半くらいでかなり悪くなっている。ここに来てついに資金がショートし、借入金は元々少しはあったが、追加の借入が必要なくらい資金がひっ迫してきている。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・受注案件は減ってはいるが、2、3か月前のようなパニック的な減り方は無く、平行線と言った感じである。	
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	・得意先から発注される仕事の割合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）	受注価格や販売価格の動き	・4、5月と、入札案件の価格が以前よりも下降の傾向が続いている。
	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が大分盛り返してきたが、例年に比べまだ2割ほど落ち込んでいるために利益が出ず、苦しい。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・こここのところずっと受注が無いので、緊急資金の借入金も残り少なくなって本当に心配している。なんとか受注が増えるよう、祈るばかりである。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・主力商材の受注低迷が目立つ。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・売買は少し動いて来た感じがあるが、建売業者もほとんどが利益を最小にとどめ、土地で処分しているようである。当社が仲介で受けた中古マンションも2,000万円台で300万円ぐらいの指値は当たり前の時代である。

	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず事務室テナントから解約予告が出ている。ただ、全面解約は少なく、業務縮小あるいは一部撤退による部分解約が多くなっている。一方、空室を埋めるべく営業活動はしているものの、引き合いはかなり少ない状況にある。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・景況が変わり、大手や異業種が価格競争を仕掛けて新規参入してきたりしている業種もあり、売上が激減している企業もある。
	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	競争相手の様子	・今月、業界の展示会が開催され、同業者と意見交換したが、どこからも良い話は聞けず、一同そろって前年比の落ち込みを実感していたようである。当社にしても同様の結果となっている。
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	・単価の低い商品は売れるが、贈答の商品の動きがびたりと止まっている。
	繊維工業（従業員）	取引先の様子	・国内衣料産業全体で、製品が全く売れていない。したがってアパレルの取引状況も依然として低調のまま維持しており、メーカーである製造業への発注もほとんどない状況が続いている。あるニット製品製造企業の社長は「会社創設以来33年間、一度も赤字を出したことがないことを誇りにしていたが、今年だけはどの様な手を打つてもにっちもさっちもいかない状況で、とうとう赤字転落したことが悔しい」と嘆いている。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・景気悪化とゴールデンウィーク明けの影響で、仕事の動きが鈍いように感じる。また、新型インフルエンザの件も今後プラスの状況とは考えにくいので、更に下向きになる。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規設備投資計画が全く無いとのことで、今まで修理や保全関係の仕事で来ている。しかし、次第にそれも終わって量も少なくなって来ており、仕事量が非常に減っている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社ですつとやっていた自動車部品は、中国では現地で調達するというので現地へ振り分けられた。それに加えてアメリカでも現地調達ということで、国内生産分だけになってしまった。国内生産分は、車が売れないので激減している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冷凍空調機器関連の受注状況を見ると、良い市場と悪い市場とに分かれている。良い市場は電力関係、学校関係、老健施設などであり、悪い市場は自動車関係やストア関連の流通業界である。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は1月が底と判断し、4月まで順調にピーク時の約5.5割まで回復したが、5月は客先の稼働日数が平均9日と減少したため月産生産が急降下し、ピーク時の1割まで落ち込んでいる。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工具や油など出入りの業者に12月10日以降、全く注文を出せないぐらいに当社の仕事が無い。鉄を削れば切子が出るが、まだほんの少ししかないのに取りに来る業者がいるということは、切子すら出ない、遊んでいられないということである。本当に悪い。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・まだまだ、営業をしても厳しいとの声しか聞かないし、実際に仕事量も増えていない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先からは全く仕事が出てこないような状況である。また、同業者に共同配車の依頼をしても仕事が無いということで困っている。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・非常に国内の物流が停滞しており、客の運送依頼が激減している。そこにきて、更にそのなかでも運賃の値下げ等の要請が頻発に発生しており、非常に景気としてはあまり芳しくない。
	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、車両の稼働台数が激減している。今後も出荷予定が不確定である。
	輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・販売量、売上は前年度比80%ほどに落ち込んでいる。当然それだけ厳しいのだが、やはり少し時期的にも厳しい。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・いまだ在庫調整局面にあり、下請部品メーカーは受注減状態にあり、資金繰りは非常に厳しい。

		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・期が開けた後、引き合い件数が増えてきて当初は景気が底を打ったかと思った。それもつかの間、実は広告主の多くが圧縮された年度予算を有効活用するためにより安い会社に発注しようと考えた結果であったということが次第に分かり、かく然としている。引き合いが引き合いのままで終わるケースが格段に多く、その過程でも散々値引き要請や無償オプションの提供を求められる。よって、仮に受注決定となっても利益率が縮んでしまっている。2008年度中の引き合いは、ここまで過酷ではなかった。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏の夜を彩る花火大会は、多くは商工会議所を中心にした運営委員会が実施している。県内各地の商工会議所を訪れる機会が多いが、どこも協賛金集めに苦労している。協賛会社の金額の切り詰めと、廃業などによる事業所そのものの減少が原因である。ある市では、集金努力に限界があるとして、今年の中止を決定している。
		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	・取引先のゴールデンウィーク休みが例年より長く、工場稼働率が落ちたために受注量減に拍車を掛けている。
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人ニーズは戻ってきているように思えるが、まだまだ全然駄目である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートタイム求人数は昨年12月を底に1月より持ち直していたが、今月は3月より減少している。一方、フルタイム求人は3月が底になり、今月は持ち直している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整（休業）を実施している事業所から景況を聴取したところ、若干ではあるものの受注が発生するようになったとの声が出始めている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はここ数か月ほとんど変化が無く、低い値で低迷している。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・一部企業では増員依頼が出始めてはいるが、契約終了数を上回るほどの受注には至っていない。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・景気が急速に悪化していた印象であったが、悪化の速度が鈍化してきている。派遣切り等のリストラ策をやりつくし、ほとんどの企業に無駄が無くなっている。景気の底が見えてきたと考え、上昇に転じた場合の策を考える企業も出始めている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・ここ2か月の間、特に悪くなくてもいまいちが改善しているわけでもない。新卒採用イベントへの参加企業数は前年比40%減で推移中である。ただ、理系学生中心のイベントに輸送用機器メーカーが参加したり、好調企業のPRにおける差別化など、少し動きが出つつあるようである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は12、1月が前年同月比で3割強、2月は同5割弱、3月は同6割強の増加と、求職者の増加傾向が進む中、新規求人数は大幅に減少し、有効求人倍率は0.5倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、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	・新規求職者は、前月比及び前年同月比共に大幅に増加している。また、新規求人数は、前月比及び前年同月比共に減少している。更に、求人倍率も低下が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が増えているのはもちろんのこと、相談件数や紹介件数も増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから面接件数は前年並みの率で上昇しているが、件数自体はまだ回復傾向にない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・昨年と同じ、またはそれ以上の学力等を持つ学生がなかなか内定をもらえず、不合格になってしまう。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比の比較で、3月より約20%減少で推移している。

やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人数は依然低水準で推移しているが、更に現在稼働中の派遣社員も企業の業績低迷等の理由により、契約期間満了で終了となるケースも多くなってきている。</li> <li>・新規取引を開始してくれるクライアントが減少している。</li> </ul>
	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人が前年同月比9.3%減で、減少傾向に歯止めが掛からない。</li> </ul>
	職業安定所（所長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こういう状況になってしばらく経つが、技術系等の優秀な人ならということで、いくつかの求人はかなり積極的に来ている。事務系になるとほとんどそういった積極的なことはなく、今までのような良い人がいればということはない。極端に求人案件も減っており、生産メーカーは大変厳しい状態である。</li> </ul>
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気悪化のため企業が採用に慎重であり、また、これを機に短大生の採用を取り止め、四大生の採用に切り替えている企業もある。そのため、当短大では求人数が前年同月比100件以上も減少している。</li> </ul>
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月決算後も契約解除が続いている。</li> </ul>
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人（派遣）依頼の減少、契約更新の凍結などがある。</li> </ul>
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月末に契約の終了が多く、4月以降も契約開始よりも終了が上回っている状況である。採用を絞ったまま、求人数の回復の兆しが全く無い。</li> </ul>
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・普通だと年度が替わって5月というところと相当動きがある。新しい予算も出て新しい計画もあり、それに向かって進むというのが、今年に限って全然駄目である。動きが予定されていたところも中止になったりなど、予測、見込みがかなり外れ、相当な落ち込みである。</li> </ul>
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人の激減傾向が止まらない。それに加えて、雇用調整助成金の申請も引き続き増加傾向にある。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	