

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	商店街（代表者）	それ以外	・ここ数か月あまり良くなかったが、年末年始のクレジットカードの取扱が前年同月比を辛うじてクリアしている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上の前年比での落ち込みが多少改善されつつある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・百貨店などの大型店の売上は昨年を下回っている状況に変わりないが、その幅は縮小してきている。周辺ショッピングセンターのなかでは前年を大きく上回ったものもあり、方向感として良い方に向いている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・今年は正月休みが1日少ないというマイナス与件のなかでも健闘している。来客数はマイナス5%程度と下げ幅が縮小し、客単価は前年並みと下げ止まっている。特に婦人衣料が持ち直し、クリアランスに加えて、春物衣料に動きが見られる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・買上率、客単価については引き続き厳しい状況であり、なかなか前年実績には届かない。しかし、競合店のフロア改装工事等の影響もあって来客数は回復傾向にあり、それに伴い、売上高の前年比も若干ではあるが回復の兆しが見られる。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・買上客数並びに買上単価がやや回復気味である。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・客単価、商品単価共に前年を大きく割れており、売上としては前年を確保できない状況にある。クリアランスは販売量が前年並みで単価が落ちているが、定価品は低単価のものを中心に売れており、店全体としては販売量が前年を超えている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・バーゲン時期でもあり、来客数は以前と比較して安定してきている。客単価も前年とほぼ同様で安定してきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の駅ビルからミセスゾーンが撤退したため、ミセスからハイミセスの品ぞろえをしている当店に客が流れてきて売上も良い。価値ある商品を手ごろな価格で販売できるよう、仕入れもさることながら、毎日のように打ち出しやマネキンや店頭戦略を考えて変更していることが更に売上を伸ばしている。前年比でも122%と、過去10年をみても1月単月で一番売れている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・製品単価の下落が続き、売上が前年を超えられない状況が続いている。より安く商品を購入したいとの消費者の思いは引き続き強く、高額商品の動きは依然として弱含みで推移している。しかし、テレビを中心に販売数量は伸びている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新春初売で受注獲得が大きく進み、最終の週末フェアを残して、今月の受注は前年実績を越えている。目標台数には達成しなかったが、前年比、前々年比も確実に大きく改善している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12、1月もそんなに悪くないので、不思議な感じである。街や社会全体は景気が悪い感じがするので、当店だけ悪くないのがなぜなのかは分からない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・端末の値下げ効果もあり、販売量が伸びている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・1月は天候も安定していて、来客数、売上は共に前年比をクリアしている。併設するレストランも前年を上回っている。
	その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	お客様の様子	・先月に続き、映画をきっかけに当アミューズメント施設に遊びに来る客が増えている状況である。客単価は依然前年より低いものの、来客数が前年比で大幅に増えており、結果として売上も好調に推移している。現在は特に景品ゲーム売上が復調傾向で、3か月前は見ているだけの客が多かったが、近場で気軽な遊びをする客が戻ってきた感じがある。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1月は例年受注が落ち込むが、今年は予算を上回っている。	

	その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・住宅関係等、全体的には悪いが、電機関係等の一部の業種では在庫調整が済み、注文が増えてきている。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・買う物が無いというのがかなり大きな原因になっているので、なかなか景気は簡単には良くならない。
	一般小売店〔家電〕(経理担当)	単価の動き	・家電製品の仕入価格が下落しており、メーカーからの在庫保証等が全く無い。そのため、在庫を沢山抱えている当社は棚卸在庫が目減りしており、損失になっている。
	一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・昨年からの工事が入っており、リフォーム関係は良くなっている。ただし、店に来る客は以前と変わらず、あまり良い方向ではない。
	一般小売店〔文房具〕(経営者)	販売量の動き	・12月の山を通り過ぎたので1月はこのくらいである。今までどおりの1月を迎えている。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	お客様の様子	・正月の人出は昨年より少々少なく、また、寒波襲来で売上は少々悪く、前年を割り込んでいる。一方、バーゲンセールもあり、値ごろ品は売れている。
	一般小売店〔酒類〕(経営者)	販売量の動き	・酒の販売不振が続くなか、袋絞りの酒がさすが板かすの倍の値段であるにもかかわらず売れている。珍しい酒ということもあってか、どぶろくについても、売価が高いにもかかわらず売れている。
	一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・消費者がロボット彫刻の安売りの方に向いているのか、技術的なことにこだわった商品、伝統的技術というものはもう捨てられてしまったのかという不安を抱いている。安い物しか売れないという消費の動向があることは事実である。
	一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	単価の動き	・企業努力により、来客数は増えている。しかし、客単価が昨年に比べ下がってきている。個人の消費に関して、買い渋り、もしくは、もともとの財布の中身が少なくなってきた感がある。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・初商いの来客数は昨年以上だったが、売上は前年並みである。福袋は昨年より減少し、客は必要なブランド、アイテムのみの購入にとどまっている。クリアランスセールもまとめ買いが少なく、吟味した買い方が目立っている。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・大きな変動はないが、多少高額品が動いてきている。しかしそれは一部の動きである。また、長く良いものを求める客が増えてきただけであり、点数の伸びとセール品の単価下落は変わらない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・以前みられたセール商品のみまとめ買いが激減し、客は1品1品吟味し、購入している。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・初売り、クリアランス初日の開店前動員は前年比120%と大きく伸ばしたが、年末の値下げ前倒し、商品単価の低下等の影響により売上は厳しい状況である。お年玉袋も、企画物や実用的な物の動きが非常に良い一方で、中身の見えない福袋等については売行きが鈍い。中旬にかけて動員も厳しく、前年1割減と厳しい状況に加えて購買単価の下落も加わり、12月の復調傾向から一転した模様である。
	百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・年末年始の商戦を振り返ってみると、客数はそこそこであったが、単価が上がらず、売上は悪い。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・初売りは、各ショップでの福袋は好調、クリアランスセールもまずまずのスタートである。別会場での物産展やバーゲンが好調で、来客数は前年を大きく上回っているが、元の売場での買上に十分にはつながらず、売上では前年を確保できない。客単価の低減と冬物衣料の不振により、来場者数のわりに売上にはつながらない。
百貨店(業務担当)	お客様の様子	・12、1月と、2か月連続で傾向をみると、食品等はほぼ前年並みの売上を維持できている。特に、有名な商材については客が非常に多く来店する傾向がある。一方、衣料品、婦人服、紳士服を中心に雑貨関係は、かなり厳しい。クリアランスセール等になって単価が下がっているということもあるが、前年の売上を確保できない状況にある。	
百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・来客数は回復の兆しがみえるが、売上への反映がなく、客単価の低下が顕著である。また、引き続き紳士婦人の衣料品や宝飾品の売上が厳しい状態である。	

スーパー（経営者）	販売量の動き	・良くない状態がずっと続いている。点数は上がっているが1点当たり単価の下落が激しく、それによって売上は前年割れを起こしている。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年より伸びてはいるが、単価が前年をかなり下回っている。点数は前年を上回ってはいるが、明らかに安くないと反応が鈍い。そのため、どうしても価格訴求を第一にした営業活動になりがちで、広告初日に今まで以上に客が集中している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・商品の販売単価の低下は加速する一方で、客数は現状維持でも売上が上がってこない。
スーパー（統括）	単価の動き	・客の買上単価を見てみると、500円台の弁当、寿司というワンコインの商品が多くなってきたせいか、点数では昨年とほぼ同数になっているが、平均単価が下がって来ている分、客1人の買上単価が落ちている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・買上点数は前年並みを維持しているが、買上単価が落ちているため売上が前年を割っている。特売商品だけを購入する客が多く見受けられる。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の様子、あるいは商品の動きに関してはそれほど変化はないが、客単価が下がっており、下げ止まりがなかなか分からない状況である。客はコーヒーなどフェアで安くなっている商品をよく買っていくため、客単価も少し下がっている。値引きや割引、セットで安くなるといったセール販売を客は敏感にとらえ、購入している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・販売量について、ここ最近は変わらないと言うよりも、底ばいで推移している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は、前年比97%程度で徐々に改善がみられるが、来客数は同93%前後と厳しく、ここ数か月は改善が見られない。店や本部からの特売等客への仕掛けに対しては反応があるが、終われば元に戻るという繰り返しである。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・エコポイント制度の効果はテレビに集中しており、各社とも異常値である。その他の商品、特に小物は好調とは言えない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず、販売台数は前年比110%超となっているが、予算で見ると80%台にとどまっている。低価格車の売行きが伸びているものの、小型車の増販に至っていない。エコカー減税、購入補助金制度によって動きがあるが、買い控え感が強い。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量もそうだが、客の動きが悪くなっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・環境対応車購入補助金が9月まで延長となった。しかし、大型トラック、中型トラックの需要については、補助金の下で若干の商談等は増えるが、それが無くなると商談は無くなる。あくまで補助金というカンフル剤で需要が少し出ているという状況で、底を打っていない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・一昨年からの景気後退はやや回復傾向にはあるが、企業の経費節減、一般の消費者の消費意欲の減退は当分続く。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比1割減で推移しているが、これまで品質、価格を変えないでいることで、新しいリピーターも増えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一般のサラリーマンなど、客が来ない状況が続いている。今までよりも客が使う回数やお金が大きく減っている。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ビル内で少ない客を各店で奪い合っている状況が相変わらず続いている。客の絶対数が非常に少ない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・曜日によって客足が早い日と遅い日がある。客が固まって来る日は大変多く、来ない日は全く来ない日が続いている。

	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、単価を800円落としており、客数は前年と同数まで取り込んでいるが、売上は前年に届いていない。レストランは、単価は50円の減少におさえ、メニューに買得感を出して集客し、人数は前年比で5%増、売上も同5%増となっている。宿泊とレストランの状況だけを見れば下げ止まった感じはするが、法人の宴会利用客数は前年比で10%減、売上は同15%減である。会自体の中止や東京での合同開催などが理由である。全体では前年比で10%売上が落ちる見込みである。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・見積依頼件数が昨年とさほど変わっていない。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・2011年7月の地上デジタル放送への完全移行までは、この調子が継続する。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・そんなには良くなっていないが、1月の前年実績を見ると、ほとんど変わらない状況で推移している。
	ゴルフ場(従業員)	販売量の動き	・ゴルフ場営業において、利用者が1ラウンドプレーのところをハーフで止めたり、また、食事代などプレー費以外の支出を抑える傾向にある。また、プレーの回数を減らしている。その差は大きい。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・1月の来客数はここ2~3年の来客数に比べて1割ほど多い。
	パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・ライバル店を含めて、感じるの、朝と同様、サラリーマンが帰りに遊びに来る夕方から7~8時くらいのピーク時の客が減っている。
	その他レジャー施設[スポーツ施設](支配人)	お客様の様子	・ウインタースポーツ施設の来客数が増えてこない。また、同様に会員のリピート率も良くない。特にナイターの落ち込みが激しく、若者の利用が減っているようである。しかし、宴会営業は件数、単価共に上向きに推移している。
	その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・食をはじめ趣味をテーマにしたイベントが好調で、ホテル宿泊や飲食等への波及もあるが、物販としてはやや弱い状況である。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・最悪の状態が続いており、これ以上悪くなりようがない。
	設計事務所(職員)	それ以外	・会社の業務受注状況や発注状況からは大きな変化は見られない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅取得等資金の贈与に係る非課税措置拡大の、住宅購入意欲への影響はまだ限定的である。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前は年内引越しを考えている客によって売れた感じであった。今回は春先に向けて、例年よりも始動が早いと思うが、そういった客が多かったようである。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・周辺のローカル店の食品スーパーが閉店し、その余波で今月になって食料品関係が若干良くなっているような状況であるが、前年比にすると5%くらい減少している。その他の衣料品は10~15%減少している。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、客の入店率が少しずつ悪くなっている。買物をするのに慎重になっており、先行き不安感があるのか分からないが、当面我慢できるものがあれば我慢してしまうような状況である。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・予算の見直し、更なるコストの見直しを考えている客が多くなっている。
	一般小売店[家電](経理担当)	単価の動き	・少し前までは付加価値を説明すると、勧めた商品に変わったりしていたが、このところはなかなか厳しいようであり、安価な商品の販売が多い。
	一般小売店[米穀](経営者)	単価の動き	・商品が少し傷んだり古くなったりして安くすると売れる。そのような商品を買うことを恥ずかしがらない人が増えている。無駄にして捨てるよりは良いことだが、生活の厳しい人が多いこと、増えていることは何となく感じる。
	一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・来客数が少なく、それに伴い販売量も減っている。また単価の動きも、客の目が低単価のほうに移っている。ぞうりなど、季節変動のあるものが前年よりも良かったので、全体的には悪かった前年並みの売上には届いたが、客数の落ち込みはひどい状況である。

一般小売店 〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・いままで注文していた商品のランク下げや、値下げ要望が多くなってきている。データでみると注文サイクルが長くなっているため、結果として、年間売上も下がってきている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数はあまり変化が見られないが、買上の単価、数量は共に減少傾向が続いている。
百貨店（店長）	単価の動き	・商品単価が著しく下がっている。福袋においても、数量増、金額減は起きている。ナショナルブランドは1万円ですれなりに動くが、それ以外は1万円だと苦戦し、5千円だと速く完売している。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客単価、1品単価が更に下がっており、来客数は昨年を上回っているが、売上は昨年をクリアできない状況である。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を上回り始めているが、商品単価が、大分下がってきており、その分でマイナスになっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然として前年比をなかなかクリアできない状態である。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月は冬物値下げでの販売が主力である。ただし、シーズン当初からバーゲン価格の販売で、客がより安くならないと手を出さなくなっている。特に婦人重衣料が悪く、1月は全体としても10%の減少になる。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・昨年から引き続き不況のため、正月が終わってから販売意欲がない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・1点当たりの買上点数が減ってきている。それに基づいて全体的な売上が悪くなっている。
家電量販店（副店長）	単価の動き	・商品単価が下がっており、新商品でも元の価格設定が低い物が増えている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売が30%ほど減少している。これはエコカー購入補助金制度が3月で打ち切られる予定のところを9月まで延長されたためである。昨年までは駆け込みの注文があったが、先に延びたので客も登録待ちというような形になっている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あっても、それに伴った販売量として比例して動くことはない。販売量だけは伸び悩んでいる状態である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・昨年末は例年よりも客の引きが早く、盛り上がりが少ない。年明けはさらに客数も買上点数も下がり、非常に危機感を持っている。衝動買いが減り、安売りなどの目的買いのみが増えている傾向である。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・レジ客数はもちろんのこと、来客数自体も減っている。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	単価の動き	・価格を重視する傾向が非常に強い。
その他小売〔ゲーム〕（統括）	販売量の動き	・1年のうちで繁忙期でもある1月ではあるが、欲しいゲームソフトしか買わないという人が例年以上に増えている。その結果、売れるソフトと売れないソフトの二極化が極端に進み始めている。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・売上が前年比で約10%落ちている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・結婚式の列席者の人数が激減している。さらに少人数での会食に移行している。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年行事である賀詞交歓会や、新年会等が行われているにもかかわらず、その後の2次会、3次会までという客が少なく、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	・年が明けて新年会等に少しは期待していたが、それもない。客の帰る時間が早くなる傾向にある。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・注文予定が計画より遅れるケースが多い。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・1月に入り、テレビ、インターネット、電話は、共に獲得量が急減している。年末年始休みの影響と考えるが、原因を調査中である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・有料チャンネル、インターネット、電話サービスについては、同業他社、他業種との競合がますます激しくなっており、厳しい状況が続いている。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客が契約する際の決め手として、競合より低価格であることが重視されており、契約商品は低価格のプランである。解約件数も増加傾向にある。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手他社サービスへの切替えによる解約の増加が止まらず、放送サービスに関しては純減する見通しである。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約解除に歯止めが利かない状況になりつつある。不景気感が続くと、有料テレビなどの娯楽関係は真っ先に削減される傾向にある。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年明けに実施した加入促進キャンペーンの効果で、年始は順調であったが、後半にかけて、解約数が予定を上回ってきている。節約志向が高まっている。
	遊園地（職員）	お客様の様子	・正月期間は新しいイベント等の効果により来園者が増加したが、その間も含め来園者の飲食や物販等における支出抑制傾向は継続しているようにみえる。
	その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・先月と比べても更に悪くなっている。個人消費として「歌舞音曲」の類は生活必需品と違って真っ先に削減対象となるようで、当施設の入場者や前売りチケットはじり貧状態となっている。今後かなりの販促活動をしなければ、売上増は見込めない模様である。
	その他サービス【保険代理店】（経営者）	単価の動き	・相変わらずの価格競争がいまだに見受けられる。資本力が無く取引量も少ない零細個人商店では、大型店に対抗できない。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手、客の様子等を考えてみても、融資がつかないなど、ほとんどの案件が止まっている。このままだと仕事がほとんどないという状況が非常に長く続く。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末年始は仕事や家庭が忙しくなり、住宅、不動産購入への時間が取れず、それがそのまま1月の販売量の落ち込みにつながっている。例年以上に年始から仕事をしている住宅、不動産業者が多かったが、長期の休暇があったにもかかわらず、集客増、販売増にはつながらない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・1月2、3日の住宅展示場への来場者数は前年と変わらなかったが、1月全体では前年の7割くらいで、かなり減少している。
悪くなっている	一般小売店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・今年は暦の関係で正月休みが短かったので、年始の需要の落ち込みがある。また、中旬から後半にかけて、かなりの来客数の落ち込みがみられる。
	一般小売店【祭用品】（経営者）	来客数の動き	・100受注した物が50に変更となるなど、昨年に比べ注文数がかなり減っている。
	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	単価の動き	・客単価が下がり続けている。
	一般小売店【茶】（営業担当）	販売量の動き	・客数の減少に加え、年賀商品の売上点数も減少しており、売上を大きく落としている。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・消費の低迷が続いている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数も単価も軒並み前年比で6%ずつ割っているという状況である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に、1月に入って急激に落ちている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少と客単価の低下が止まらない。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客の1人当たりの販売単価が大幅に下落している。プライベートブランド商品を含む低価格品が中心となり、売上も大きく下がっている。従来のようにプラスワンの買物がなくなり、目的のみの買物になっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月末から冬物バーゲンや処分セール等のイベントをやってきたが、全く盛り上がりがなく、主力商品であるコートやセーターの動きが本当に悪い。値引き商品でも更なる値下げを要請される状態で、良くなる雰囲気は全くない。

	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・商店街の通行人が減っている。そのため冬物セールが悪く、苦戦している。顧客の来店率は前年並みだが、フリー客やバーゲンハンターの動きが全く無い。ダウン等のコートは値崩れがひどく、大幅に値下げしても通用しない状態である。	
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・年末から年始にかけて来店客が今年の8掛け程度であり、その後も減少が続いている。	
	家電量販店(店員)	それ以外	・現状の動きをみると、明らかに生活に対してのゆとりや余裕が無くなってきている。	
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・来客のペースも鈍っているし、購入量も減っている。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月は人の動きがほとんど無く、かき入れ時の日曜日も客がまばらで、人出がかなり少ない。27年間営業して初めてのことであり、とにかく今までで最も悪い。	
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・沢山問い合わせはあるのだが、問い合わせのみに終わって、最終的には商談につながるような状況ではない。	
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・先月同様に、問い合わせの電話件数が少ない。また、団体旅行の見積依頼件数も少ない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・12、1月の稼ぎ時に活気がなく、売上が前年の20%減となっている。客単価が高い深夜が非常に悪い。1月の新年会が例年になく少ない。	
	タクシー運転手	それ以外	・昨年の都内タクシーの12月の原価計算で日車営業が発表されたが、30年前より低水準である。暮れにおいてもこの結果なので、年明けになって良いわけがない。現場に携わる運転手は皆悲鳴をあげている。繁華街においても空車の列がまた一段と長くなったようで、300～500メートルは普通である。なかにはトイレ以外、一昼夜車から降りず、食事は手弁当で走り続けている者もいるようである。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・現在いよいよタクシーも30年前の売上を下回る状況になっている。また、ようやく2けたの減収から1けたの減収になってきたが、まだまだ下げ止まるという様子ではない。非常に厳しい状況が続いている。	
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・民間の仕事は完全に無くなった状態で、役所からの仕事が頼りという状況だが、それもかなり少なくなっている。	
	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・昨年に比べ、贈与に係る非課税措置の拡大や住宅ローン減税等の効果もあり、住宅はかなり売れ始めてきている。しかし、価格が非常に低く、赤字になる現場もある。不動産に関してもデフレが続いているようである。昨年の夏までは少し不動産価格も底打ちし、上向くような気配もあったが、政権交代後、また冷え込んでいる。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・昨年10、11月ごろは建物受注が上向きかけたが、その後年末にかけて失速し、今月も大変落ち込んでいる。住宅展示場等の集客は前年並みではあるが、成約率が落ち込んでいる。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く 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	・引き合い件数が増えてきている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に見積が少しずつ増えてきている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・中国の生産が好調で、輸出が伸びている。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・昨年10～11月で底打ちしたようである。
		金融業(支店長)	受注量や販売量の動き	・取引先の半導体メーカー関連はかなり仕事が入ってきている。製造業も発注の見積が3～4か月前と比べると増えているということである。その他の業種も少し受注が増えつつある。
		不動産業(従業員)	受注量や販売量の動き	・住宅用地及び工場用地の購入引き合いが増加傾向にある。また、会社等において設備投資意欲は感じられる。

	その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業成果により得意先が増えたため、受注が増加している。
変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当組合員のビジネスの状況は、この1年間、受注が減少の一途をたどり、現在ではほとんど注文がなく、多くの中小企業が雇用調整助成金を活用して職人の持つ技術と労働力を確保している状況にある。
	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・非常に低価格の仕事が多く、困っている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減ったままで特に増えないので、景気が良くなっているとは思えない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注が基本的に全然動かない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気はやはり良くなりそうもない。年末年始には多少変わるかと思ったが、これもほとんど変わらなかった。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが全国から増えてきたが、まだ80%は成約には至らない。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積図面等の引き合いは多いが、納入数、価格、納期が共に一層厳しくなっている。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月も前年割れの状況が続いている。
	その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	取引先の様子	・取引先に営業に行っても、あいまいな返答で先の状況が全く読めない。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・少ない工事案件の中で受注にこぎつけているものは競争が激しいため、見積価格を大幅に下げた契約となっている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先によると、頼みたい仕事がない、ということである。いつこの景気が回復するのか、零細企業はただ待つ以外に仕方がないのかと最近では考えている。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・製造業では、一時期より受注量が回復してきているが、景気の二番底を危惧しており、設備投資に関しては依然として慎重な姿勢である。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・一向に空室が埋まらない上に賃料の値崩れも起きている。破格の条件を提示している同業者もあるように聞いており、ますます競争激化の様相を呈している。営業部隊でも厳しさを実感している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は前年レベルを維持できたので、変わらないとした。下降線が基調であることには変わりはない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・景気低迷の長期化で、中小企業でもリストラや資産整理が進行している。しかし、こうした努力にもかかわらず、デフレが立ち上がり、思うような効果を上げていない。県内の5か所の事業拠点を3か所に集約したある企業では、整理した拠点資産を売却しようとしているが、様子見が多く、買手が付かないため、現金化が進まず、苦慮している。
	司法書士	取引先の様子	・大きな変化はなく、順調な話はない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・これまで空き店舗が無かった商店街でも空き店舗が出るようになってきている。一昨年秋からの落ち込みから回復できていない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属機械、高周波電線関係、測定器関係の各社は、少しも受注の回復はない。	
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。	
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	・受注量が4割程度減少し、低迷状態が続いている。	
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	・例年通りの受注はあるが、新規の仕事に関しては全く進まない状況である。	
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	・マンションブロードバンド通信化の設備投資に対する受注量が、継続的に減ってきている。	

	その他非製造業 [ 商社 ] ( 営業 担当 )	取引先の様子	・設備投資面での反応は変わらない。
やや悪く 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	・同業他社の営業マンによる飛び込みが3件あり、話を聞くと、年末年始と例年になく印刷の仕事が減ったため、下請の新規開拓をしているとのことである。
	その他製造業 [ 靴 ] ( 経営 者 )	受注量や販売量 の動き	・12月から今月にかけて急激に仕事の量が減っている。今まで得意先でもこういう状況のなかでいろいろ苦労し、頑張ってきている様子は分かったが、ここに来て品物が動かないということである。非常に厳しい。
	建設業 ( 営業担 当 )	受注量や販売量 の動き	・政権交代は中堅企業にはあまり影響がないが、大型物件が少なくなったため、大手ゼネコンが今まで地元企業が行ってきた仕事を投げ売りして取り始めている。
	輸送業 ( 所長 )	受注量や販売量 の動き	・年が明けてから荷動きが悪い。20～25日締めのお客様の請求金額も、2～3割落ちている。
	金融業 ( 支店 長 )	取引先の様子	・官公庁から仕事を請け負っていた企業は、事業仕分けの影響で仕事を削減され始めている。
	不動産業 ( 経営 者 )	競争相手の様子	・駅より12分で、12月に完成した23平米の10室のアパートが4室しか決まっていな。賃料も67,000円と平均して高いとは思わなし、礼金なし、敷金1か月とこれまでは珍しい条件だが、苦労している。
	広告代理店 ( 従 業員 )	受注価格や販売 価格の動き	・企画コンペや入札が多くなり、利幅が少なくなっている。
	税理士	取引先の様子	・特殊技術や営業力がある会社でも、全然仕事が無く、業績が悪化している。
	その他サービ ス業 [ ソフト開 発 ] ( 経営者 )	それ以外	・街角に出ている人々やレストランなどの客が極端に少ない。
	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	・大手企業の社宅等、福利厚生面での大幅な経費削減があり、最低価格重視の見積合わせで、契約物件の解約も発生している。
悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業 ( 経営 者 )	受注量や販売量 の動き	・良い兆しがみられない。むしろ悪い状況のみ目立っている。
	出版・印刷・同 関連産業 ( 所長 )	受注価格や販売 価格の動き	・年明け早々から、年間契約を行なって仕事をしている先から、次年度の取引を中止する話が出てきている。先方の状況も厳しいとは聞いていたが、ここまで切迫しているとは思ってなかった。当社の売上数字の3割程度を占める相手先なので、非常に厳しい。
	プラスチック製 品製造業 ( 経営 者 )	受注量や販売量 の動き	・どの顧客も例年1月は発注量が落ちるが、今年は更に3割ほど減少している。
	金属製品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・製造業は空洞化が進み、大手企業では海外現地調達で以前よりも加速している。車すべてが中国での生産に切り替わることから、当社で作製している部品も現地調達に切り替わり、かなりの売上が無くなってしま。当社のような中小企業は非常に多く、皆苦しんでいる。
	金属製品製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・客の新年度の計画が立たず、新しい仕事も見積のたびに価格が下がる一方で、前年度より売上が落ちている。経営が大変危うくなってきている。
	電気機械器具製 造業 ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・空調機、冷凍機業界は、客先を回ってみても明るい話が聞こえてこない。スーパーモデパートもコンビニエンスストアも、皆売上が落ちてきているため設備投資は抑えている。ゼネコンが不況であるため、空調もリニューアルの仕事くらいしかない。
	精密機械器具製 造業 ( 経営者 )	受注量や販売量 の動き	・注文が大分無い。
	建設業 ( 経営 者 )	受注価格や販売 価格の動き	・受注金額がかなり下がった競争になっている。また、最近、倒産企業の話も入るようになってきている。中小企業が大不況のあおりを受けるのはこれからである。
	輸送業 ( 経営 者 )	取引先の様子	・景気に関する話題は、報道されるものも身の周りにおいても、良い内容のものがない。町に出ても新年のにぎわいはあまり感じるものがなく、実際に受注量が減少しており、不況の重圧感が大変強い。

		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの値下げやコストダウンの要請が頻繁に出てきている。物流そのものも少なくなってきたため、業者間の取り合いも激しくなり、景気は非常に悪化している。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・1月になっても売上が伸びない。年度末に向けて資金的に不安である。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業の業績が一向に回復しない。
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	・派遣依頼数が前年を上回り、契約終了数が前年を下回っている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が少し回復しつつある。人員を整理、抑制していた企業から、業務量の変動に応じた短期の依頼や社員欠員に伴う補充依頼など、幅広い企業から依頼が増えてきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・ここ1年くらい、特に製造業を中心として、人員削減ということで、稼働に応じて直接要員だけではなく、間接要員も含めて減らしてきた。それが少しずつではあるが、先を見て良い人がいれば雇用も考えなければならないというような形になってきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・1月なので求人数は増えていないが、いろいろな企業のリストラによる求職者がかなり出てきている。
		人材派遣会社（業務担当）	雇用形態の様子	・昨年10月ごろは企業も直接雇用対応などで派遣を控える傾向が顕著であったが、やはり直接雇用のみでは仕事量の波を受け止めきれず、再度派遣を使う企業が増えてきている。ただし、数は多くない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・厳しい雇用失業情勢が継続するなか、企業からは雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は、前月比で13.2%減少、前年比では31.1%減少している。雇用保険受給者の給付が終了し、有効求職者数が前月比で5.9%減少したが、潜在的な求職者も多い。新規求人倍率は、前月比0.03ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・毎日相談や紹介に訪れる求職者数については、高い状態で変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所の12月のパートを含む新規常用求人数は11,100人であり、前年同月と比べ3,474人の減少（23.8%減）である。求人数は直近の各月と比べても増減の幅は少なく、変化はない。しかし、宿泊業、飲食サービス業においては、求人数の減少が続いていたが、12月は増加に転じ1,311人、同408人増加（45.2%増加）となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に減少傾向が止まらず、新規求職者の増加傾向は若干鈍ったが、有効求職者は高止まりが続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・一部の半導体関連企業等からの求人や採用は増えつつある兆しがみられるが、まだ回復といえる段階にはない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	それ以外	・現在、数は少ないが求人票は届いている。しかし、非常にハードルが高く、いざ学生が応募し受験しても内定につながらない状況にある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年3月卒業の求人に関しては、募集再開、採用人員の増加等の変更連絡はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は過去数か月ほぼ横ばいとなっているが、各派遣先企業の業績不振、経費削減策に伴い、派遣稼働人数が減少し、求人数より契約終了人数が上回っている状況となっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用予算は縮小傾向が続いている。大手から中堅中小企業へその傾向が拡大しており、採用支援の市場は苦しい状態にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込件数、有効求人件数は共に前年同月比で減少となっている。なお、前年同月は既に米国の大手金融機関の破たん後で、求人関係指標の減少が始まっていた時期である。

悪く 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取扱製品の売上が前年比で半分以下と落込みが激しい。今後も見込みはなく、これまで会社が存続しているのが不思議なくらいである。</li> <li>・営業会社の募集で、今までは頑張れば50～70万円稼げると出していたのが、会社にノウハウはあるから若くて稼働できる人なら誰でも良いというように、安く採用しようという方向性に切替え、売上が増加しても、その分を会社の収益にして社員には還元しない所が増えている。</li> </ul>
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	雇用形態の様子	