

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	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・明らかに高額品の動きが良く、高額ジュエリー関係等も非常に好調に推移している。輸入品の高額品は、堅調である。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・自分へのご褒美などのプチぜいたくが、意外とある。飲食は厳しいが、物販はクレジットカードの取扱から見ると、少し好調である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・景気は良くはなっていないが、変わらない。しかし12月なので、今までの月よりも、来客数も販売量も多くなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・クリスマスまでの期間を家族や大切な人と過ごすというライフスタイルの提案が奏効し、婦人雑貨を中心にギフトや自分へのご褒美需要で売上を伸ばしている。平均単価は上昇傾向で、高品質で伝統性のある商品、また、どこよりも先に手に入る先行展開商品の反応が良い。衣料品では重衣料の動きが良い。お歳暮ギフトは期間計でお中元に続き前年実績を上回っている。客数、商品単価はやや減少ながら、届け先件数の増加により、客単価は前年を上回っている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・6月から継続して来客数が増加していることに加え、食品を中心に販売客数、販売数量が増加傾向にある。また、婦人服を中心に高額品にやや目立った動きが出てきたため、やや良くなっている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・ここ2か月、客数は前年を超えている。売上は客単価及び商品単価の低下で前年には届かないものの、3か月前より2～3ポイント上がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近くで工事があったという特殊事情で、来客数と客単価は若干増えている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は冬のピーク月でボーナス、クリスマス、お歳暮や歳末バーゲン等、いろいろなイベントを掛けている。普通なら高額商品がかなり動く月だが、全く盛り上がり無く、買物に対して大変慎重な態度が見える。しかし、最悪だった3か月前と比べれば、売上は上がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・寒さが急にきて、アウターを中心とした防寒衣料が良く売れている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・販売単価は低下しており、消費者の低価格意識は依然として高い状況で、必要最低限の消費にとどまる傾向は変わらない。しかし、11月のエコポイント半減前の駆け込み需要が一服した後、一時的に販売数量は減少したが、年末消費の盛り上がりで前年実績を超えることができている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・11月に発売されたゲーム機の周辺機器が、主に北米、欧州で引き続き好調である。また、今月発売されたビッグタイトルがシリーズ中最も早くトリプルミリオンを達成するなど、大きく盛り上がりを見せている。
		高級レストラン（副店長）	来客数の動き	・予約段階の状況から、やや良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客はあまり長居することはなく、普通より少し寂しかったが、12月なので来客数は結構多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン利用については相変わらず落ち込みが大きい。2～5万円のおせち料理、3～6千円のクリスマスケーキ、3万円前後のクリスマスディナーショー、1名10～20万円のお正月プランの販売が好調である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・通常は割合に財布のひもを締めている状況が多かったのが、12月に入って徐々に当方にも仕事が回ってくるようになってきている。正月の予約は、家族連れの客から少しリッチにという声がある。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新春商品の申込が、前年同時期よりも多い。		
	タクシー運転手	お客様の様子	・不景気風が吹いている昨今だが、暮れになって多少の動きが見られる。飲酒運転の罰則強化、監視員による路上駐車禁止の取り締まりが周知徹底され、一般ドライバーに浸透してきたようで、公共交通手段を取る人、帰宅にタクシーを利用する人が多くなったように感じる。	

タクシー運転手	お客様の様子	・今月は3月ごろに少し似ているところがあり、若干上向きになっている。一時的なものなのか、これから1～2月に続いていくのかは分からないが、若干明るい見通しになっている。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、ネット加入は依然厳しい状況だが、若干明るさが出てきている。集合住宅双方向化の設備投資を、当社が積極化している。また、2011年7月のアナログ放送廃止に向けた最終体制による、地上デジタル放送駆け込み需要の兆しが出てきている。	
通信会社（営業推進担当）	単価の動き	・基本サービス以外のオプション商品を選んで購入する客が増えている。	
ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・時期的なものかもしれないが、2、3か月前よりは景気が良くなっている。来場者数は前年並みで、客単価が上がったり、セール品が売れたりしている。	
その他レジャー施設 [ホール]（支配人）	販売量の動き	・公演チケットの売行きが、徐々にではあるが回復し始めている。購入を控えていたのか、当日券を購入しての入場者が増えてきている。近隣にあるショッピングセンターは盛況で、週末は駐車場待ちの車が列をなしている状況である。年末ということもあるだろうが、消費も少し回復して来ている様子である。	
設計事務所（所長）	それ以外	・設計料の確認許可時の契約金が入り、一時ほっとしている。	
その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築関係の会社はこれまで不振であったが、住宅エコポイントの影響もあって、多少動きが出てきている。	
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会の計画事業で、加盟店の親睦を目的とした新年会が1月に開催されるが、年々出席者が少なくなっている。不景気の時期にこそ、新年会に出席して元気に情報の交換をして欲しいのだが、現実は大変厳しいようである。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が増えない悩みがずっと続いている。この調子では年末の売出しもなかなか難しい。とにかく難しいということがよく分かる。
	一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送移行とエコポイントのことで、この3か月間は忙しい。
	一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・現在の売上は競合店が減ったことで維持できている。全体的には景気が悪いような気がするが、現状維持である。
	一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・12月は気温も安定し、歳末商戦も始まり、売行きは悪くないが、値ごろ商品に集中している。中高年は上質の商品にシフトしており、まずまずである。
	一般小売店 [生花]（経営者）	販売量の動き	・販売量が全然伸びていかないため、やはり景気は悪い。
	一般小売店 [祭用品]（経営者）	お客様の様子	・若干ではあるが年末で動きがあり、前月よりは良かったが、まだまだ回復したとは思えない。
	一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・地域を網羅している独立店舗だが、前年来た客が来なくなっている。高齢化社会で、足が遠のいたり亡くなったりと、次第に固定客に加えて新規顧客を開拓しなければならない。
	一般小売店 [米穀]（経営者）	お客様の様子	・デフレの中で大幅値上げしたたばこも、売上では3か月前に戻った。しかし販売個数や、安いタバコに切替える客も多く、内容は違う。これだけ売れるたばこの力はすごいし、客もやめられないようである。
	一般小売店 [靴・履物]（店長）	単価の動き	・悪いまま変わらない。低単価の物を客が非常に好んで探している。それも10,000円くらいの靴を履いている人が、1,000円くらいの靴で満足してしまっている。
	一般小売店 [文具]（販売企画担当）	お客様の様子	・小売と納品業で、業態によってはっきり違いが出ている。小売は、急激に寒くなり冬らしくなったこともあって、季節商材が良く売れるようになっている。しかしこれは、本来売れるべき物が遅くなっているということである。納品業はあまり奮い立ってはならず、それほど売れてはいない。あまり変わらず、現状維持である。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	単価の動き	・客数は前年並みであるが、商品単価、売上点数は共に減少している。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス、ボーナス商戦のかぎであるアクセサリが全体的には不調だが、ハイエンドブランドだけは好調で、二極化が見られる。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・月ごとに前年売上を上回ったり、下回ったりする状況が続いている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・5か月連続で来客数、販売額共に前年を上回る業績で堅調に推移している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月のギフト早期受注による前倒しを考慮すれば、12月に入っても食料品を中心に堅調に推移している。特にクリスマスのパーティ需要は高く、24、25日に特に集中して多数の来客があった。服飾雑貨は若干伸び悩みが見られるが、婦人服、洋品の伸びがあり、全体として少しずつではあるが回復傾向が見られる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年末ボーナスがプラスに転じている中でも、消費財の買いだめやまとめ買いが増えておらず、依然、堅実購買が続いている。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・単に低単価傾向というのではなく、高額品も動いている「両極化」が見られる。マス層の商品動向だけではなく、単価を下支えしている高額品領域の先がまだ読めないため、景気動向は変わらない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月は数か月前と比較して回復基調であったが、今月はその回復基調までは行かない見込みである。クリスマスケーキやおせちの歳時関連は好調だが、高額品の販売が伸び悩んでいる。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・冬物衣料は比較的好調で、年末商戦についてもおおむね好調に推移している。ただし、来客数は増えているが買上客は増えず、ただ見るだけの客も多いことから、購買に対しては引き続き慎重な姿勢が見受けられる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・以前は1品単価が低かったが、今月に関しては1品単価は比較的良好。しかし、点数が少し伸び悩んでいる。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数、点数共に前年を上回っているものの、単価が上昇してこないため、売上確保が非常に厳しい状況である。依然として、安物を徹底的に買い回っている感がある。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客数は依然として前年を下回っている中で、3か月前と比べて売上、客数の下げ幅等はほとんど変わらず、同じような形で推移している。したがって売上予算は未達で、3か月前とほぼ同じように悪い状況で推移している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月までのエコポイント等の関係で、車や家電商品が非常に売れたと思うが、その反動として身の回りの品、食品関係の買上単価が非常に下がっている。競合各社も価格競争に走っているようである。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・暖冬のせい、冬物商材の稼働が良くない。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・価格競争が常態化し、販売側が魅力だろうと思う売価を打ち出しても、商品の動きが鈍い。単価が下がって、数量でもカバーできない状況が続いている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・失業者が多くて不況感が強くなっている。したがって商品の買い控えが多くなり、売上が伸びていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも2～3%増えている。前年は同じ客が1日に2～3回も来店したような推移だったが、今年は近隣の再開の工事も終わったので、職人が1日に何回も来るということではない。新しい客が1日に1回来店し、その数で増えているため、この辺りが少し良い点である。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいで、年末予約商品の獲得数もほぼ前年並みに推移できている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一部単価の高い物も売れているが、経済状況が良くなってきているとは思えず、節約疲れが見られているだけではないかと感じる。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこは戻りつつある。人数は下がらず維持しているが、客単価が低いので、良いとは言えない。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・天候によって左右されることが多く、安定していない。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・買物は目的買いで、無駄買いをしなくなっている。
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。販売は、12月はボーナスが出る月でいつもだと良いのだが、今月はいつもの半分になっている。

乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・相変わらず高歴車のユーザーの乗換えのみで、5年未満のユーザーの乗換えは見込めない。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新型車発売に伴う受注はまあまあであるが、登録が2月以降になり、収益に影響がある。前年比70%台に回復するも、予算の下降修正で、見た目は少しの満足がうかがえるが、全体的には厳しさが残る。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数は増えることなく、少ない状態で推移している。その結果、販売量も上がることなく低迷したまま、現在に至っている。
その他小売〔雑貨卸〕(経営者)	来客数の動き	・一進一退である。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	来客数の動き	・セールの前倒しにより、今春以降は不透明感が漂っているが、クリスマスセールもあり、衣料品を中心に客足は伸びている。アウトターは売れているが、インナーはやや動きが鈍い。セールにより1品単価は下がっているが、買上点数は上がっている。
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・宴会は、大型の会合は減っているものの、中、小の会合が増加傾向にある。食堂は夜の接待的な会合の減少が止まらず、それが昼の利用に回るなど、客単価の減少にもつながっている。全体としては依然、厳しい状態が続いている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・11月は11月24日時点で前年比で客数は97.1%、売上は96.4%であり、今月は12月23日時点で客数が97.4%、売上が98.9%である。
一般レストラン (店長)	単価の動き	・来客数の落ち込みもあるが、それより、宴会があったとしても安いコースに流れている。また、宴会でない客も非常に滞在時間が短く、本当に軽く飲んで帰るという客が多くなっている。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・販売量の動きは3か月前とほぼ変わらない。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・婚礼の参加者数が伸びない。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランによっては単価の高い商品も出ているが、単価の安いほうへ客の注文がシフトしている商品もあり、まばらである。レストラン全体を平均すると、平均客単価は前年と数円しか変わらず、来客数もほとんど同じである。宿泊はネットでの価格競争がめまぐるしく、いちごっこを繰り返して、客数、単価とも前年並みである。宴会は企業や職場主催の忘年会が中止になる傾向と、社歴の浅い若い社員の多い企業が忘年会を申し込んできたのと、こちらも前年並みである。
旅行代理店(支店長)	単価の動き	・忘年会、宿泊料に注目すると、今月は前年の12月に比べるとやはり低くなっている傾向もあるが、全体的な量としては変わらない。
タクシー(団体役員)	お客様の様子	・タクシー業界にとって年末は一番の繁忙期なので、多少の利用客増にはなったものの、例年のような忘年会後の2次会、3次会に繰り出す利用客は少なく感じる。
通信会社(支店長)	販売量の動き	・MNP(番号ポータビリティ)による市場の活性化と、スマートフォンと合わせて2台持つことによる販売量の増加で、順調に実績が伸びている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・多チャンネル放送のような家計の増額になるサービスには慎重となり、切り替えることによって減額となるインターネットや電話のサービスは堅調である状況は変わっていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・他社サービスへの乗換えによる解約が継続して増加傾向にあるが、家電エコポイント変更の影響もあり、前月今月とかなりの増加率となっている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入者の解約が多く、低価格のサービスプランへの加入が増加している。
通信会社(局長)	お客様の様子	・エコポイント効果でのテレビ購買の伸びにつられてケーブルテレビ加入数も増加したように思うが、単価の安いプランが先行していることもあり、一概に景気が上向きとは感じられない。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・契約販売数は回復してきたが、例年、年末は上昇傾向にあるので、予断は許さない状況である。解約についても沈静してきたがまだまだ多く、トータルで例年並みの契約数に落ち着いている。
観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前だと観光地のピークとなる。12月の場合若干少なくなっているため、そんなには変わらない。

	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来場数は、12月は前年並みで、1年を集計してもほぼ前年と同数である。しかし、収支は若干減額している。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・リニューアルした当店の来客数は増えている。ただし、競合店を含めて総合的にこの地域の客を見ると、それほど変化はない。
	競馬場（職員）	販売量の動き	・売上が下がったまま上向く気配がない。前年と同水準で、低レベルで推移している。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	単価の動き	・ホテルの稼働率は戻っているものの、単価が低い。高単価でも売れる日は限られており、一定の稼働を維持するには価格競争に巻き込まれざるを得ない状況である。
	その他サービス [福祉輸送] (経営者)	単価の動き	・最近の受注状況を見ると、サービス商品の単価の下落がまだ止まらない。特に労務を原価とするような労働集約において、単価をなかなか上げてもらえないどころか、低く要求されるケースが多くなっている。そういう意味で、景気が上向く様子が全くない状況である。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・販売単価等も含め、客はより高品質なものには関心がなく、従来どおりのもので済ましている。推奨販売をしても、先行きの不安定感から上向きに転じず、買い控えることもある。品質が明らかに劣っていても、より安いもので済ますこともある。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・具体的になるのはかなり先のことであるが、今春になったら建設をしたいという相談がやっと来ている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前は、年末に向けての入居を探している人の動きがある前だったので悪かったが、今月は逆に落ち着いたのか、販売量は同じくらいである。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注について検討しているユーザーはそれなりにいるが、最終決断が鈍く、先送りになるケースが増えている。9月以降、この厳しい状況が続いている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・非常に不況で、中小のスーパー及び小売店では原価すれすれが度を越してしまい、原価を割っているような価格である。大小のスーパー及び販売しているそのはざまの小売店では、仕入値を割っているような価格ではとてもじゃないが商売にならない。
	一般小売店 [和菓子]（経営者）	単価の動き	・取引先の大口注文が、本年度はかなり少なくなっている。客の買上単価も前年より低くなっているため、景気は下向きになっている。
	一般小売店 [酒類]（経営者）	販売量の動き	・業務店による忘年会の予約がなく、当店における受注は普段とほとんど変わらない。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・例年、12月は注文が殺到し多忙になるが、今年が多忙ではあるが注文数量が前年に比べて少なくなってきた。1月の盛り返しを期待するが、このペースだとあまり注文が増える感じではない。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・9、10月は残暑が続き、夏物が前年以上に売れ、百貨店各社は一息ついた。しかしその分、秋物の実売期が短く、顧客の購買行動は一気に冬物へと移ってしまった。気温が一気に低下して重衣料が健闘しているが、来客数がやや減少し、野菜高騰など食関係も伸びず、今月は苦戦している。
	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は気温が高く、冬のホット商品の動向が悪い。今年の暮れはプチぜいたくというような言葉を耳にするが、スーパーでは取扱商品に限られるため、あまりそういった兆候は見受けられない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数もたばこ単価も前年比も増えている。たばこは、本数は8割程度だが値上げ幅が大きい。そのため、大幅増となっている。しかし、クリスマスケーキ等は単価の安い物にどんどん流れ、不透明である。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は暖かい日が続く、コート、ジャケットが前年比60~70%と非常に悪い。肌着、靴下も厚手の、値段の良い暖かい物の動きが非常に良くない。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の冬は暖かく、ダウンジャケットが不調である。それに替わってウールのジャケットが売上を伸ばしたが、毎年のダウンジャケットの販売量をまかない切れず、前年比92%で終了している。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・数多くの商品、様々な使うものの単価が下がってきている関係で、確かに物販としては動いている。しかし実際、前年と前々年、3か月前と比べると、現状は安いものが出回っていることにより、景気的にもやはりだんだん厳しくなっている。

乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・大型トラック及び中型、普通トラックの営業ナンバーについては、補助金が出るという法案が出て可決された。よって10月8日以降の登録車両については、2011年の3月31日までの間に申請をすれば補助金が出るのだが、そういう補助金がらみの話をしても、客は一向に乗ってこない。乗換えをしても先行き不透明で、このまま動かないのではないかと不安感があるため、景気は良くない。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、大分景気の悪さを痛感してきている。予約等、来客数等、客の声といい、やはりあまり良くない。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年比で宴会数は半減している。客足は同業を含め、遠のいている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・夜間から早朝に掛けての利用者が少なくなっているため、売上が前年比で上昇していない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・低価格の他事業者への切替えにより、解約数が予定を上回るペースで推移している。	
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・ここ数か月毎月のことであるが、有料チャンネルの解約に歯止めが掛からない状況にある。相当お得なキャンペーンを実施したが、あまり効果を感じない。	
遊園地(職員)	お客様の様子	・昼食をとってからの、午後からの来客が増えており、飲食の買い控え傾向が見られる。	
その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・目的客は以前同様に来店頻度、単価共に安定しているが、それ以外の客の来店頻度、単価が下がっている。当店だけでなくショッピングセンター全体が同様の傾向であり、近隣住民の財政状況が悪化しているようである。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・今まで低価格で出ていなかった業者が、低価格競争に金額入札等が出るようになってきている。同業者のいろいろな様子を見てみると、仕事が非常にないというのが異口同音である。いずれにしても、仕事よりも業者が多くなっているというひずみが出ている。世代の移り変わりがあるのかもしれないが、これからも良くなることはない。仕事が多く出てこなければどうしようもなく、そのためには景気が上向いてこないと解決しない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が前年より減っている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・9月後半あたりから、急激に客の購買意欲が減退してきている。また、月を追うごとに状況としては悪い方向に来ている。年末までは、エコポイント関連にかなり客の目がいつている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街から大型店舗へ客足が集中している。年末だからといって商店街で購買する魅力がなくなってきた。商店街の店舗構成は、物販店から飲み屋が増加してきており、より一層、昼間の商店街の魅力を低下させている。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月も天候に大きく左右され、コート等の重衣料が売れない。ボーナス等を全く感じさせずに、シビアな目線で商品を見ている。商店街全体でも年末商戦の盛り上がり欠け、寂しい感じである。
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・地上デジタル放送化やエコポイントなどの駆け込み需要で、家電に消費を無理矢理回している家庭が多く見受けられ、衣料品の買い控えが起きている。
	家電量販店(経営者)	販売量の動き	・エコポイントの制度変更の影響で客数が減り、対象商品以外にも影響が出ている。1年の内で売上規模最大の12月の売上が、大きくショートしている。
	家電量販店(統括)	来客数の動き	・11月のエコポイント駆け込み特需の反動で、客数が大きく減少している。
	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・この年末年始に掛けて、競合店が3店出店している。それに伴い、近隣店舗の来客数が激減している。
	その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・年明けの落ち込みは半端なものではないはずと思うほど、12月の繁忙期に暇な状況である。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は前年を維持し10%くらい上がっているが、これは一生懸命にやったからである。独自の、本当に良いものをやっているの、普通の店舗と大きく違う。競争する相手がいないので前年を維持できているが、よそはどこも入っていない。独自色を出している所は客が良く入っているが、景気自体は絶対に良くない。

		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内の団体旅行の問い合わせが、相変わらず減っている。電話が鳴らない時間が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暮れの割に、客の来る周期がいまだに鈍っている気がする。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前月同様、住宅は回復基調に乗っているが、東京に近い所だけである。価格が非常に低い所で落ちている関係もあり、分譲価格から全く利益が発生していない状態がずっと続いている。建設業においても受注単価は非常に厳しく、公共事業も量が激減しているため、非常に困っている状態が全国的に続いている。
		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20%に満たない結果となり、景気は悪い。前月度の結果が良かったための反動があったが、前月に前倒ししてきた分を差し引いても、景気は悪くなっている。
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	・ゴム印の数物の特需が2点あったので、今日はやや良い。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月を底に着実に改善しており、今日は改善幅も大きい。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・知人の自営業者などとも、最近は「これからまた景気が良くなる」のではなく「今が本当の姿なのだ」という解釈に変わりつつある。感覚的にはかえって遠ざかっている感じがするが、「やや良い」としたのは、相対評価である。「絶対的に良い」というとは相変わらずほど遠いが、ようやく前年並みを確保できている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・来客数、客単価が伸びている取引先がある。品質を見極めて商品を選択しているようである。
	変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・とにかく注文がさっぱり来ないという声の方々が聞こえ、注文が来ても数量が少ないため、従業員の確保に四苦八苦している所が多い。ほとんどの中小、零細企業で雇用調整助成金を活用して急場をしのいでいる。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・悪い状態から変化が見えない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に過去3か月は前年を上回ったが、単価が下がり、急ぎの仕事が多く残業も多くなり、利益は横ばいである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の発注量は、前年同時期に比べ大きな変化はない。医療容器の発注量は徐々に増え始め、良い方向に向かっている。設備投資も考えたが、円高の影響が今ここに来て出始め、化粧品容器の発注がばたりと止まってしまっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良いものもあれば悪いものもあり、消えていくものもあれば、こことところで新しいものも受注している。売上としては変わらない状態ではあるが、先が心配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年並みの売上水準を記録しそうだが、取引先の様子などからも昔のような右肩上がりの好況を今は望むべくもなく、右肩下がりにならないだけでもよしとしなければならない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社に出入りしている業者たちからは、この1年ほとんど良いという話を聞かない。当社を含めて、誰に聞いても良いという人がいない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月末の状況としては変わらない。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・上向きという話は、身の回りでは一切入っていない。厳しい中で現状を維持していくのが大変だということで、必死になってやっているのが、当社をはじめ周りの状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きの不透明さから、購入意識の下落を感じる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の荷動きが全く不安定で、2、3日続いたかと思うと止まってしまう、全く期待はできない。

輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始を控え、他の月よりも荷動きが活発化してくる傾向があったが、年々その傾向は薄まってきている。今年は例月と変わらず、年末年始の活況を感じない。	
金融業（役員）	取引先の様子	・客の年末の資金繰りや受注状況から、厳しい。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率が全く改善されない。こんなにも長く2けたの空室率が続くことは今までにない。周りの状況も厳しい。	
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先で新車種が出たが、補助金打ち切り等であまり売れておらず、その分、宣伝予算も縮小している。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・どの取引先も、業績の回復の兆しが見られない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業からの資金繰り相談の件数が増えている。資金繰り悪化の原因で目立っているのが、売掛金回収の不能である。特に中小同士の取引で、相手側の支払延期の要請、不渡り発生、法的手続きを経ない破たん、いわゆる夜逃げなど、目に見えにくいところでの出来事が財務的な窮屈さに拍車を掛けている。	
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。 ・不況なので中古品が売れると思っていたが、中古の書籍やCD、ゲームを売っている店でも、売上が大変落ちている。潰れそうな状況になっている所から見ると、全体として景気は相当悪い。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・遊戯場関係の仕事が減り、予定より売上が見込めない。	
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	・新築マンションの提供数もようやく持ち直して来ているが、中古マンションも含め、光ファイバーによるインターネット環境の構築を行うための設備投資が思うように進んでいない。これからの時代、環境構築が必要であることは分かっているが、設備投資に掛ける資金は最低限に絞りたい客が多く、導入が思うように進んでいない。	
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	・12月は平年に比べて60%程度の稼働に過ぎず、非常に悪化している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・先細り型の業種ではあるが、このところ廃業に至る同業他社が目立って多くなっている。同じ業種の中でも需要が激減している分野もあり、一概には言えないが、淘汰の途上にあることが肌身で感じられる。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の営業成績から見ると、問い合わせその他、受注量が一段と下がっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の受注に対して、国内向けは15%下がっている。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積案件はいくつかあるが、予算価格が安すぎて原価割れするものばかりである。これでは怖くて落札することはできない。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末にきて仕事量が減っている中、受注価格を下げ受注することが多い。厳しい競争の中で、薄利多売をしていかないと経常利益を確保できない。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の業種にもよるが、当社の客はコスト削減要請が大変大きく、その対策に苦慮している。荷主は荷主で、非常に苦戦していると聞いている。失業率も有効求人倍率も低いと、景気は非常に冷えている。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の荷主の出荷量は増えてきているが、計画を下回っている。運賃、料金も値引きの要請が来ている。
	輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・荷主からの強い値下げ要請がある。先方も大変厳しい状況で社員の給与削減をしたりしたが、それでも悪化しているので協力して欲しいとのことである。若干なら応じざるを得ないが、2割近い値下げ要請なので、応じることが難しい。断った場合、取引自体が無くなる可能性がある。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・地主業の取引先はここ2～3か月、やはり停滞気味になってきており、来年度の売上予想も付かないような状態なので、悪くなっている。また、建設業、小売業は共に、販売量が落ちてきている。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・輸出企業は、円高は一服したものの価格下落が収まらず、売上が低迷している。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10～12月と停滞が続いている。景気の低迷で賃料を下げる客や、失業して生活保護の客も目立つ。

		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	受注量や販売量の動き	・新規は無く、既存契約の解約が出てきている。
		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	・受注予定が先延ばしになったものが数件ある。今後の景気の様子を見ながら、受注を抑えているようである。
悪くなっている		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		金融業 (渉外・預金担当)	取引先の様子	・原材料価格が上昇しており、運転資金的に厳しい部分があるようである。販売価格に転嫁することが厳しい。
		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	・受注量の減少に歯止めが掛からない。
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	・年末が近付くにつれ、即日から契約開始の長期の派遣依頼が増加している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・担当クライアントの派遣需要はさほど伸びていないが、契約終了後の再稼動 (リピータ就業) 率が若干向上しているようである。人材流動化の動きが出てきている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・全体で見ると求人数は年々、圧倒的に減りつつある。特に年末の正社員採用の募集等が全く無いに等しい。しかし、従来の客の量が減っている分、何とか他の所から受託して、少し良くなっている。
変わらない		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・自動車、電機、半導体の生産増加に伴う求人募集も落ち着きを見せているため、変わらない。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どの業種も求人数の増加ということは無い。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・全体的に派遣は減員傾向である。期間制限がある派遣取引に対して、請負化の流れが強くなってきている。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・特に求人数なども変わっていない。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・新規取引企業数が減少している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請は相変わらず多い。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)	それ以外	・毎日相談に訪れる求職者数は、3か月前と同様に多い。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求職者数は前月比11.2%減となったが、前年比では5.8%増となっている。新規求人数は前月比1.1%の微増で、前年比は4.2%増となっている。新規求職者が減少傾向で、結果として有効求人倍率の改善となったが、企業の採用意欲は乏しい。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・メーカー、製造業関係の仕事を多くしているが、最近の傾向から国内と海外の一部、途上国等を除いては全般的に良くない。一時は少し良くなりかけていたが、円高の傾向等もあって、中国、ドイツ、インド、ブラジル等大きな所を除いては、なかなか安定的に良くならない。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・求人数は2009年を底に回復しつつあり、2008年後半の水準に戻っている。
		学校 [短期大学] (就職担当)	それ以外	・企業開拓を行って求人採用をお願いしているが、厳しい状況にある。企業もハードルを下げずに厳選採用を行っているようである。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社 (編集担当)	求人数の動き	・例年12月は求人数は少ないものの、前年に比べても減少している。職種も、医療分野など有資格者が堅調なだけである。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・一般職、パート職、契約社員の求人が減少している。
		学校 [専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・前年同月比は、若干の減少傾向で推移している。

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"> ・ 1年間、景気は全く回復しなかった。中途採用の求人を見ても、本来大量採用を行うはずのメーカーと金融が、全く鳴りを潜めている。出てくる求人は新興ベンチャーと一部IT企業だけである。これらはまだ中小企業なので、大量採用にはほど遠い。採用しても正社員ではなく、契約社員以下である。最近の傾向として、業務委託求人が増えている。
-------------	-------------------------	---------	--