

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	・今月は月初から寒波で、コートを中心に婦人服、紳士服は共に好調に推移している。さらに、クリスマス期間は来客数も売上も前年を大きく超えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さと共に冬物衣料の動きが活発になり、そのうえクリスマス等の贈答品が例年になく多い。前年同月比で1品単価が低くなったが来客数が増え、売上増につながっている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・例年のことだが、この時期は他の時期の数倍の売上となる。特に今年は各社から大型タイトルの発売が相次ぎ、国内、北米とも前年比110～120%となっているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月のずれ込みでたまたま今月の景気が良く見えるということも考えられるが、今月は販売単価は低くなっているものの契約数が増加したため、販売量は目標に達している。
やや良く なっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・前年同月比では9%減だが、年末なので2、3か月前と比べると40%増である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・今月は、店舗では単価は低くなっているが、客数は伸びている。景気が少し良くなったと一番思うのは、物件関係が多くなったことである。東日本大震災後、買い控えをしていた各企業では、第3四半期に何とかぎりぎり利益が出た等で、スチール家具を買うなど大口の案件が数多くある。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・既存店の売上が若干ではあるが前年実績を上回っている。気温の低下に伴い、コートなどの重衣料が売れている。また、クリスマスや迎春関連商材の動きも良い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今年のキーワードとなった絆をイメージできるクリスマス関連商材は、お歳暮、おせち同様に前年を上回っている。
		百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・前年は19,000～29,000円程度のコートが人気だったが、今年はカシミア混やリアルファー付などの49,000円前後のコートが人気となっているなど、身の回り品のグレードが上がっている。前年に比べてわずかではあるが客単価が回復しているため、やや良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が上昇しているにもかかわらず買上点数も上昇しており、以前とは違って販売量が増加してきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて気温が非常に下がっており、防寒衣料や冬物の食材等の動きが活発で、好調に推移している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月31日の最終売上が厳しかったことは気掛かりだが、12月の販売状況は、お歳暮などのギフト物は前年の9割と良くないものの、日々の頻度性のある物や、気温に助けられた季節性の防寒物等の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月はそれ相応に需要が多いため、3か月前と比べると若干増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、客数は共に回復傾向にある。特にクリスマスケーキやおせちは、高額商品の販売が予想以上に伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・価格の高い商品の動きが良く、特に日本製が好まれているようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入って寒い日が続いたため、コート、ジャケット等の防寒物が動いている。バーゲン待ちの消費者もいるが、客数、売上は共に増えている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・大型商材の動きは依然悪い状況が続いているが、クリスマスのプレゼント需要で小物や玩具の動きは活性化している。単価が30%近く落ちているため売上は前年を大きく割り込んでいるが、販売点数では前年を若干上回る実績が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・他店も回る客が増えており、なかなか成約できないが、来客数は増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・お正月プラン、クリスマスケーキ、おせちなど年末年始商材の売行きは、高額商品でありながら、例年に比べても好調である。

	タクシー運転手	来客数の動き	・12月に入って客の動きは良いようである。特に週末は1日を通して利用があり、夜から深夜にかけて遠方までの利用者が目立っているようで、師走の慌ただしさを実感している。
	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は忘年会シーズンでもあり、チケット枚数も無線配車件数等も多少増えている。特に週末の繁華街などで利用客の動きが良くなっている。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・年末に向けて、催事の入場者数が着実に増えている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・12月の終わりには契約数が伸びている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス、年末商戦はまずまずで悪くも良くもなく、今は落ち着いている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・今回はクリスマスイブが連休の半ば、土曜日とちょうど休みの間に入ってしまうため、当商店街のケーキ屋や飲食店等は郊外に客を取られてしまう。2、3%減と予想しており、現実はその程度の売上減になっている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・被災地東北3県の商品を仕入れ、支援の売出しを計画、実施した。駅前ロータリーでイルミネーションフェスタと同時に進行し、大変多くの客が売上に協力してくれ、利益を被災地に届けることができた。景気はまだまだ良くはならないが、商店会の役員、加盟店の皆が一丸となることができています。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・たまたま今月は設備関係の仕事がそれなりにあったため前年と同じくらいにはなったが、商品の動きがなかなかない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・例年の同時期と比べると静かであるが、イルミネーションなどの工事があったため、月商としてはそこそこである。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・先行きが非常に不透明なため、必要ではない物は、まず衝動買いがない。街中や商店街に買物で訪れる人は非常に少なく、最低限の買物となると1回で用の足りる量販店等に足が向いてしまうようである。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・文房具店の1年間の売上の中で年賀状印刷は非常に大きなウエイトを占めている。その年賀状印刷が10%ばかり下がったが、他の商品でカバーでき、前年並み以上の成績を上げている。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマスは連休の影響で、飲食店などの客が伸び悩んでいる。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマス商材、特に装飾品関係の動きが鈍化しており、逆にクリスマスケーキは上昇している。ギフトとしても雑貨中心で、アクセサリ等の数は大きく減少している。
	百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数、買上客数は前年を超えており、衣料品では冬物コートも11月第4週から好調に推移してきている。おせちも前年を超えている状況だが、いまだに楽観はできない。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・基本的には変わらない。販売量、売上、来客数にしても、前年と同じか95~98%くらいといったところで推移している。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数や単価も落ち込んでいる。客は目的買いで、買い回りをしていない。食料品の落ち込みは比較的緩やかだが、いわゆるぜいたく品や高額品が低調で、売上が伸びない。
	百貨店（広報担当）	それ以外	・必要な物を、必要な時に、必要なだけ、購入する傾向にある。冬物衣料も気温の変化で著しい変化が表れ、冬になったから購入するという定型の行動パターンは見られない。特に婦人重衣料や、紳士のウォームピズ洋品などはその傾向が著しく表れ、実際に寒くならないと購入に至らない。このような行動パターンは、ここ数か月続いているものである。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月後半から気温が低くなることが多くなり、12月は寒波が来るなど、婦人服では単価の上がるコートなどの防寒が売れ始め、店頭では前年を超える売上を達成している。しかし、気温ベースの勢いであることから、大きな変化とはなっていない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・依然、堅実な購買行動がほとんどであり、お買得価格に踊らされる行動は見られない。	

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・12月に入り気温の低下により衣料品の動きが良く前年をとらえる一方で、食料品ではお歳暮ギフトが前年3%増にもかかわらず、日配品を中心に動きが悪く、店全体の売上では3か月前の状況と変わらない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・急激な寒気も手伝って衣料品が好調であり、特に紳士服領域は低単価ではあるが買上客数が2けた伸長している。一方、これまでオケージョンなどで好調だった子ども関連は客単価は高いものの買上客数が減少し、インテリア関連も買上客数、またさらに客単価も低下傾向である。
百貨店（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦の動向を見る限り、前年より良い結果になっている。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・12月は前半が良くなかったが、後半は徐々に良くなってきている。特にクリスマスの23～25日の3日間が、曜日回りもあるが非常に盛り上がり、そこで何とか追い付いたという感じである。今のところ11月よりは好調に推移し、それ以前の月と同じくらいの状態である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年を割ってしまっており、それに合わせて買上単価も著しく減っている。前年並みに来れば何とか前年はクリアできるのだが、客数、単価とも前年を割っているため、目標予算は非常に厳しい状況である。また、今年のクリスマスは金、土、日という形で良い曜日回りだったが、24日は大幅に売上を上げることができたものの25日は比較的思うようにいかず、この部分で大幅なマイナスとなり、予測が非常に難しい状態である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・客数は特に変わらないが単価が落ちている分、やや厳しい面がある。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月前半は雨の日が多く苦戦していたが、中旬から平年並みの気温と天候に戻り、特に25日が日曜日であったためクリスマス商材が好調で、3日間では10%ほど前年度を上回っている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月までは前年比で来客数が大幅に多かったが、今月は前年比では少しは良いものの、今年11月までの前年比に対する伸びを考慮すると、客数の増加は少し鈍っている。しかし、販売量は同じくらい前年比を上回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・可もなし不可もなしといったところである。歳末商戦も盛り上がり欠けている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数の動きは横ばいである。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・売上は多少増えてはいるものの、絶対的な客数が増えていない。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年の歳末商戦と違い、客は実用衣料品、特に機能性インナーなどに興味を持っており、デザイン性は控えている。ギフトも実用中心である。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の終了とアナログ放送停波の影響で、対象商品を中心に8月以降、売上低迷が続いている。
家電量販店（統括）	単価の動き	・客数は前年並みまで回復してきているが、販売不振は単価ダウンの影響が最も大きい。この単価ダウンは今後のトレンドとして続くため、無理に単価を上げることよりも買上率を上げる工夫が必要である。
家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数が伸びていない分、売上台数も伸びない状況である。商品単価が下がっているため、売上増も厳しい。
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が、販売はあまり芳しくない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・車両の供給は安定しつつあるが、客の動きが今一つ活発ではない。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・東日本大震災後、受注は堅調でバックオーダーを相当抱えていて一部部品が不足し生産も間に合わない状態だったが、現在は生産が間に合っている。現在、登録台数は前年比で随分と増えているが、それに比べて新規の注文が全然入ってこない。景気は踊り場状態で、良いとも悪いともいえず、変わらない。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・宴会予約の推移から、変わらない。

高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ここ数か月はほぼ前年並みの売上で推移している。当社を利用する客は欧州の信用不安やタイの洪水、円高など、まださほど影響が出ていないようである。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客数は例年より少し少なく、3か月前と比べれば少しは良いが、例年から見るとあまり変わらない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の9月の売上は前年比95.7%、客数は95.1%であった。今月は売上97.3%、客数98.2%である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べてボーナスが出たこともあるかもしれないが、客の様子に多少の変化があるような気がする。忘年会を控えて11月は悪かったが、12月はボーナスも出たため、多少は動いているようである。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末に向かって今まで控えていた飲食が徐々に戻ってきている。忘年会やフリーの来客も大分増えてきているが、勢いがあるかというところではない。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・3連休前や金曜日等はいつもの月より客数は多いが、月～木曜までは3か月前と変わらず、非常に人が少ない。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランでは、和洋中それぞれの店舗で来客数が増加し売上も増え、クリスマスケーキの販売も前年を超えている。宴会は忘年会の受注が前年より減少し、イベントを打って補おうとしたがカバーできなかった。企業主催、組合主催の大型の忘年会は年々減少傾向にある。ビジネス客の宿泊はあるものの直前の予約が多く、ネットでの安い料金での集客なので、稼働している割には売上が取れない。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊やレストランの来客は増えているが、安売り策を取っているため単価が上がらない。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・12月は忘年会シーズンということもあって前年並み近くまで売上は回復したが、単価が上がらず件数を取り込むことで売上を確保したのが現状である。
都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・ホテル、飲食店の客数が回復傾向に向っていない。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年に比べて申込が少ない。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・ネット、電話加入は11月から大きく計画を上回ってきているが、7月のアナログ放送停止以降、テレビの新規加入は計画未達が継続している。
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・一時的、季節的なものなのか、景気全体として上昇基調にあるのかは判断できないが、解約件数は減少しており、景気の回復とまではいえないものの、多少は落ち着いてきている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・主力のデジタル多チャンネルサービスの契約は低調な状態が続いている。
通信会社(局長)	販売量の動き	・年末は自然に契約数が増えるが、今年はあまりその傾向が見られない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・戸建解約は7月の完全地上デジタル放送化を境に落ち着きが見られるが、同一管理会社のアパート全戸解約などもあり、加入者数を増やすことが困難な状況が続いている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売促進チラシの新聞折込等を実施しても反響数は見込みを下回る状況が続いており、特にテレビサービスは依然として需要が下降傾向にある。
通信会社(局長)	販売量の動き	・ボーナス商戦で大きな消費改善が感じられない。セール、バーゲン、キャンペーンも恒常化しており、季節的な消費増が数字として表れていない。
通信会社(管理担当)	お客様の様子	・量販店業界のテレビ需要の動向から、変わらない。
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・10、11月と前年並み以上に推移していた来場者数、売上等は引き続き順調である。
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店も含め、競合店ではピークの時間、夕方からのサラリーマン等の来客が大分減っている。
競馬場(職員)	販売量の動き	・客の買上単価は年末に若干の増加が見られているが、3か月前から現在までの総売上はほぼ前年度並みで推移している。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	来客数の動き	・母体のリニューアルによる一時的な集客増も収束しており、特に当店においては前年客数との乖離が顕著に起きている。
美容室(経営者)	お客様の様子	・客の動きがよく分からず、消費動向が大変悪い。

	その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比較して同じ状況で、安価な商品購入が感じられる。質よりとりあえず最低限必要なものを買う傾向にあり、顧客の将来に対する不安感を感じる。	
	設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・民間物件の動きはほとんどなく、先の見通しが立たない。	
	設計事務所(職 員)	それ以外	・国、自治体、民間案件の発注件数、受注件数は共に変化が感じられない。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・展示場や現場見学会への来場者数は減少傾向が続 き、購買意欲の高まりは感じられない。	
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・年末らしさがなくなっている。商店街の年末商材を 買い集める客が激減し、年末年始ではなくて単なる4 連休という声さえ聞こえる。スーパーやコンビニが年 中無休で営業している現状では、年越し用に買いだめ ということが必要なくなったようである。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・最近、高単価商材が非常に売れにくくなっている。 また値ごろな商材についても、なお一層安い値段を付 けないと、なかなか動かない。
		一般小売店〔和 菓子〕(経営 者)	来客数の動き	・年末の需要は客数、単価、販売量等、すべてにおい て悪くなっている。
		一般小売店〔家 具〕(経営者)	来客数の動き	・第1日曜日の来客数が1人といった状況で、本来12 月はもっと来客も多く、販売量も多いはずだが、非常 に少なくなっている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	お客様の様子	・今月は個人客用の大きな売出しがあり、その売上の 前年比は少し良いが、法人客の売上は前年を大きく下 回っている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担 当)	販売量の動き	・年末の繁忙期に入ったものの、お茶に対する放射性 物質の風評被害の影響は大きく、客数、販売量共に減 少しており、特にギフト需要の減少が続いている。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・前年比で来客数が減っているため、やや悪くなっ ている。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・スーパーが1店、新規開店したため、その影響を受 けている。
		コンビニ(商品 開発担当)	販売量の動き	・前月比、前々月比では冬物商材の動きは持ち直した が、前年比ではまだ動きが鈍い状況である。
衣料品専門店 (経営者)		来客数の動き	・来客数も販売量も、両方とも低下している。	
家電量販店(店 員)		単価の動き	・競合他店が台数確保のために価格を下げていること から、市場自体、各企業の利益が減り、販売店にも影 響が出てきている。ネット販売に関しても人件費を 削った分だけ値引きするため、販売店で購入するケー スが少なくなっている。	
住関連専門店 (統括)		販売量の動き	・現在、景気が低迷しており、また増税等の議論が持 ち上がっているため、買い控えが起こっている。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・基本的には売上は変わっていないが、上がってもい ない。中年の客は現金を使えるようだが、高齢者はあ まり使えないようで、客層が変わっている。売上自体 は維持しているものの、全体的には良くない。		
旅行代理店(支 店長)	販売量の動き	・東日本大震災の関係で春先に予定していた団体が秋 にずれ込み11月は非常に販売量が伸びたが、その反動 が出たようで、今月は予定していた客も含め、忘年会 の動きもあまり良くない。		
タクシー運転手	お客様の様子	・師走の忘年会シーズンだが、今年は二次会、三次会 までするグループが少ないようである。深夜の繁華街 も人波がまばらで、後半何日かはそれらしき動きが あったものの、とにかく良くない。		
タクシー運転手	お客様の様子	・12月としてはここ数年のうちで非常に悪い。いつも は月に3回くらいはタクシーが間に合わない状況があ るが、今月は今のところ1日もなく、厳しい状態が続 いている。		
美容室(経営 者)	来客数の動き	・客の来店するサイクルが全く短くならない。		
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・土地の情報もなく建物の相談もない。年の瀬とはい え、今までにないくらい静かな動きである。また、 以前計画していた物件もプレハブメーカーにかなりシ フトしてきているようである。		
設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・仕事内容より低価格競争が非常に大きくなってい る。		
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建物受注も土地の流通も前年と同じような状況で、 売上は上期の受注残でそれなりに前年を上回って推移 しているが、9月までの上半期の勢いはない。		

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・年末は毎年あまり契約数が伸びないが、3か月前の予想より客の動きが鈍くなっている。
悪くなっている		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	販売量の動き	・エコポイント制度の終了後、売上、客数とも前年比50%に落ち込んでいる。
		一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	来客数の動き	・11月にオープンした競合店の影響が大きい。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	販売量の動き	・テレビ、冷蔵庫など小型が中心で、売上が落ちている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・例年の12月商戦に比べると客の動きが悪い。天候にも大きく左右されているが、購買意欲が無い感じがする。15日以降のセールも来客数がとても悪く、客数、売上共に前年比3割減である。
		衣料品専門店 (営業担当)	単価の動き	・今年の12月はいつもと全く違う。人出はあるが若者ばかりで、当店のターゲットとするミセス層の客が少ない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・団体旅行の問い合わせの電話本数が極端に減っている。同様に見積依頼の件数も減っている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の収入が減少しており、低価格商材に移行する傾向である。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・最悪と思っていた前年の来客数に追い付かない状況である。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量 の動き	・競合他社の倒産がかなり影響している。今月だけは引き合いが多発しているが、時期が重なるため断っているケースが多い。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・12月は会社の設立印が9本出ている。同じ会社からもあるので受注は7件だが、3か月前の9月は5本しかなかったため、上向きになっている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の客は全体で7社あり、少しずつ仕事が増えてきているため、トータルでは結構忙しい状態である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・大型物件が予定どおりに決まらない、あるいは当初の仕様が大きく変更になって受注金額が減額されるケースが増えているが、売上は徐々に回復傾向にある。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・続くかどうか分からないので心配しているが、今月に入って荷物の動きが多少は良くなっている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・10月以降の好調を維持しているため、やや良くなっている。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・例年の年末と比べて景気の状態はそれほど変わっていないが、タイの洪水からの復旧に係る設備投資や公共事業の増加等により、数か月前と比べると若干良くなっている。
広告代理店(営 業担当) 経営コンサル タ ン ト	受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・新規取引先からの話が以前より増えている。 ・顧客の飲食店でも予約状況は良好のようである。		
変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・なかなか良くなってこない。	
	繊維工業 (従業員)	それ以外	・組合に来る中小企業経営者の売れない、景気が悪いという言葉が一時に比べて減ってきている。しかし経営が順調にしているという経営者も少なく、繊維業界の中小企業の景気は依然として低迷状況にある。	
	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・円高の影響や東日本大震災の特需が一服し、相対的に受注減の傾向が続いている。追い討ちを掛けるように大手の顧客の棚卸しで売上減が懸念されたが、医療容器の追加受注があり、大幅な赤字は避けられている。	
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず引き合いは増えているが、なかなか契約まで至らない。流れが悪く見通しが立たない。	
	その他製造業 〔鞆〕(経営 者)	取引先の様子	・良くも悪くも大きく変わらず、そのまま安定してきている。得意先がこぼす度合いが少なくなり、専属ではないが下職も他所の仕事も入れたりしているようなので、仕事としては常時動いている。	
	その他製造業 〔化粧品〕(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年末の最需要期に商品の出荷量が少ない。	

輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月比では売上が落ちている。客先の返事はまちまちで、良くなっている所もあるが、全体的に厳しい。	
金融業（役員）	取引先の様子	・国内外の経済情勢について見通しが立て難い状況にあり、経営者のマインドは消極的である。一步を踏み出すきっかけがない状態にある。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率の改善は見られるものの、テナントからの賃貸条件が想定以上に厳しく、またそれに応じなければ出て行かれるという状況は変わらないため、景気は引き続き悪い。	
広告代理店（経営者）	取引先の様子	・景気を考慮して縮小した予算の使用方法の見直しはなされるなか、包括的に投下資本利益率を考える当社が不利な状況に追いやられている感がある。使途の見直しを闇雲に行い、コストを下げた以上に利益を下げているクライアントが目につく点が心配である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の中で店舗の割合が増えている飲食店では、忘年会シーズンだが状況が良くない。客数が減っており、特に二次会、三次会の会場となっている小規模店では期待外れとなっている。また、チェーン系店舗が連鎖的に行った値下げ戦略が、小規模店の客単価下落に結び付いている。	
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。 ・大手の賞与は上がったようだが、中小では前年並みなら好調であり、全体的に減少している傾向にある。安価品の売行きは良いが、高級品は売行きが鈍い。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・年明けは継続的に現場が続くため、変わらない。	
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	・悪いなりにも取引先工場などの顧客の稼働率が戻りつつあり、受注量も若干ではあるが例年並みに戻ってきている。	
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	・前月と比較してマンションへのインターネット環境整備にかかる受注件数が若干増加してきたものの、ここ3か月を見た時の状況は良くなってきてはならず、低調な状態が継続している。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	取引先の様子	・年末挨拶のためのカレンダーや手帳などの注文が例年より少なくなっている。また、業者からの年末の挨拶も激減している。
	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	・同業他社の営業によると、他の印刷会社も全体的に例年になく年末の忙しさが無いとのことである。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までは2か月先の納期の注文が来ていたが、最近では1か月先となり、受注納期が短く数も少なくなっている。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・東日本大震災の影響が徐々に始まっており、資材や職人が不足がちになって価格が上昇傾向にある。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原価率が上がる一方である。原価が上がっているのではなく、受注競争が激しく、価格を下げないと受注できない状態が一向に収まらないためである。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納品先店舗が減少しており、納品量についても減少傾向が止まらない。師走の特需もなく、沈滞ムードが強い。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業の国内空洞化により、物流が非常に少なくなってきた。合わせて受注価格も下がっているため、あまり良い方向には向かっていない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先から新年より出荷が増えるという話があったが、工場の生産は増えていない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・製造業は受注量が10月あたりからかなり減っている。小売業も商品が売れないということで、停滞気味である。また現在、各客先の売上に対する利幅がまだまだ低いことも加味すると、やや景気は悪くなっている。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安が投資家に与える影響は思いのほか大きく、海外債券株式への投資を手控える傾向にある。低利息にもかかわらず、国内公共債への関心が高まっている。
	税理士	取引先の様子	・資産家の不動産賃貸収入等はそれほど変わらないが、物品販売業や建設業などはひど過ぎて、わずかな給料も取れないような状況になってきている所も結構ある。

		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	・年末であるにもかかわらず、例年ある駆け込み受注が少なくなっている。
		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	・年末のスポット的な契約が減っている。
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	・今月は近年にない不況で、稼働は前年同月比50%くらいである。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・円高による海外輸出分のストップや中国の景気低迷による中国出荷分の在庫調整などにより、受注量は下がっている。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災の影響か、仕事量が少なく困っている。
		建設業（経営 者）	競争相手の様子	・全くと言っていいほど新築案件が無くなっている。木造は若干あるものの、特定建築案件は無くなっている。同業社も同じで、無いとのことである。
		建設業（経営 者）	それ以外	・小売は少し活気づいているが、企業の設備投資などを見ると相変わらず悪い。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が売れない。
	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（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用では、留学生採用に動きがある。四半期や通年での採用を考えている企業が、海外での合同説明会に積極的に参加してきている。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・年末にかけて求人数が若干増えている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は、平成23年度になって有効求人倍率、新規求人倍率共に最高数を計上している。また、付き合いのある事業所に電話調査をした結果、タイの洪水や欧州の信用不安などについては現在のところは影響なしということであり、良い状況である。	
変わらない		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・来春に向けて良い状況がなく、どの業種も特に求人が増えているものはない。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・求人数は回復傾向にあるが、採用者数と比例して増加しているというわけではないため、雇用景気が回復しているとはまだいえない。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・事業拡大や新システム導入のために人員を増やす企業がある一方、業務の効率化により人員削減を図る企業もある。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・派遣受注数は相変わらず低調である。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・もはや無期雇用は増えず、有期雇用が雇用とみなされる印象だが、それにしても求人数が少ない。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・求人は増加して求職者は減少しているため、一見景気が回復していると思えるが、今月は特に紹介件数が減少している。求人の賃金が求職者の希望より低く、求職者のあきらめ感がある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・フルタイム、パート共に前年比で求人数は増加しているが、IT、介護等、人手不足の求人が多い。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数自体は堅調に推移しており、直近で大きな変化はない。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	雇用形態の様子	・短大に届く求人票は相変わらず少なく、また、契約社員の求人である。ハローワークに届く求人票もあまりなく、会社の不透明さで、正職での求人というより契約期間限定の雇用が多いと聞いている。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人獲得数の推移は前年同月比でも大きな変化は見られず、横ばいの状況である。
やや悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数の動きとしては正社員の募集が35社、年末の期間限定の募集が30件あってまずまずの数字を残せたが、倒産した会社が5社、廃業した会社が6社ある。中には今まで募集をかなり活発にやっていた所がなぜか入っているため、予想外であり、かなりダメージが大きい。	
悪く なっている	○	○	○	