

#### 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  (南関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・数か所でコンビニをやっているが、来客数が増えたこともあり、売上は相対的に増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・6、7月は大型商業施設が次々とオープンし、また気候が激しかったため客の流れが少し後ろ向きとなったが、お盆を過ぎてから気候の関係やオープン景気が落ち着いて、少し回復基調になってきたようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月に入って少し来客数が増えてきている。
		その他小売 [ショッピング センター]（統 括）	販売量の動き	・4～7月にかけて4か月連続で売上が前年割れとなったが、8月はわずかながらにアップしている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・格安の航空会社が次々と出てきて、チケット等も大分販売できるようになり、受入体制側の旅館も、単価に関してはこちらの要望に応える状況になってきているため、客も大分足を運んでもらえるようになってきている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・やはり東京スカイツリー効果が依然として続いている。年内は、大きな団体の発注はもうないが、バス1台で収まる40名程度の発注は続いている。また来年以降については大型の販売契約や相談がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は梅雨の6月で一番客が少なかった時期でもある。9月に関しては、やや客が増えてきたため、やや良い。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・9月は毎年客の動きが多くなる月だが、全体としてはあまり良くない。人気エリアとそうでないエリアで、違いが大きいようである。
その他住宅[住 宅資材]（営 業）	販売量の動き	・建材関係の客先から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	・今年の夏は暑さが随分と続いたため、客の出足が悪かった。来客数が減ったために、売上がかなり落ちてしまっている。これから少し涼しくなるため、少しは回復できると思う。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街の通行量も若干減っているようである。また、通行している客が買物袋を持っているということも少なく、売上は以前と比べると若干弱っているほか、来客数も若干減りつつある。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月も物販店が2軒閉店し、代わりに低料金の理髪店が1軒入っている。商店街も客を呼べるような行事が徐々になくなってきていて、来客数が減っており、非常に危機感を感じている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・季節変動を除外したとしても、街の商店街を取り巻く環境は依然として厳しく、上向く兆しがない。今回の景気減退は、以前のそれとは違い、街中の小売店のみならず、大型のスーパーでも客足が少ないのが顕著となっている。	
	一般小売店[和菓子]（経営者）	来客数の動き	・9月に入ってからも連日の猛暑が続き、客数が減少している。また、お彼岸の連休も悪天候で来客数がかなり減ったため、夏から続いている客数の減少が今月も続いている。	
	一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・今月前半は非常に好調だったが、後半に入り、夕方に雨が降るのがかなり響き、極端な売上減につながった。ならしてみると前年同様ぐらいに落ち着いている。	
	一般小売店[印章]（経営者）	来客数の動き	・当地域で今月から商品券の販売を始めており、2万円1セットでプレミアムが3,000円分付く商品券を販売した。使用できる期間が非常に長いせいか、まだ使用状況がはっきりと目に見えず、商店会との定例会でも、あまり販売効果は見られない。あと2回販売するため期待はしているが、非常に期待薄ではないかと思っている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬以降までの夏日の影響で、秋物商材への関心はあるが、購入まで至っていなかった。しかし、20日以降の気温の低下で徐々に動き出している。ただし、昨年までの動きには至っていない。	

百貨店（総務担当）	来客数の動き	・9月は月末に悪天候などがあったが、来客数が前年から見ても悪い。特に残暑の影響からか、秋物の衣料品などが動かず、苦戦を強いられている。
百貨店（営業担当）	それ以外	・状況は大きな変化がなく、混迷した状況が続いており、良くはなっていない。デフレの状態が続いている傾向にあり、厳しい。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候、気温等の影響もあると思うが、季節商材やファッション商材は間際まで全く動かず、買ってもらえない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・先日までの猛烈な残暑で、婦人服等ファッション系に非常に悪い影響が出ており、不振である。しかし、涼しくなって急激に動き出しているため、今後の動きを注視している。
百貨店（管理担当）	販売量の動き	・デフレの長期化により消費者購買意欲が削がれてしまっている。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物衣料の動きが鈍いものの、新規入店ブランドやデザイン、機能面において目新しい商品には、一部堅調な動きがあり、入店客数もほぼ前年並で推移している。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・いつも答えていることだが、やはりあまり良くない状態がずっと続いている。今月は前半良かったが、後半が大分悪くなり、やはりいつものパターンになっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客数、点数は前年を維持しているものの、単価の上昇が見られない。安売り日の初日にまとめ買いをしているようで、通常日との売上の格差がかなり見られる。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月も3か月前と変わらずに、前年比の売上が96～97%という状況が、衣料品、住関連商品、食品共に続いている。来客数も前年を割ったなかで、1人当たりの買上点数も伸びず、単価も競合他社との価格競争のなかで上がっておらず、前年比96～97%の状態が続いている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・客数と販売口数は前年並みを維持しているが、単価の落ち込みにより、売上は相対的に厳しい。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月は残暑が厳しく、秋の商品展開に切替わった売り場とマッチさせるのが難しく、買上点数、来客数共に減少となってしまっている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・残暑の影響によりアイスや飲料等の夏物商材が伸びたが、それ以上に秋冬商材の売上が落ち込んでいる。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・競合店の閉店後2桁成長しているが、客単価は前年より低い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プライベートブランド商品の売上が堅調な伸びを示している。また弁当惣菜の配達が増加している。ただし、配達増加は大幅な人件費増に繋がり、利益貢献には至っていない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店は駅に近く、駅がターミナル駅ということで、大変多くの人が集まるが、競争も徐々に激しくなってきたおり、同じようなライバル店や、食品店、飲食店等もどんどん進出してきた。しかし、コミュニティとしての集客力は上がっているため客数は増えており、商品の買上点数、客単価については若干下がってきたが、総数では変わらない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・季節的な要因もあると思うが、残暑が長かったこともあり、夏場からの落ち込みは少なく、変わらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タバコの客を中心に客数減少の動きが見られる。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響が依然として続いており、客は商品による店の使い分けが更に進んでいる。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お彼岸の20日頃より急に涼しくなり、秋物の動きが非常に活発になった。おかげで今月は前年比をクリアした。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が下がらず秋物需要が遅れ、来客数が伸び悩んでいる。
家電量販店（統括）	単価の動き	・単価減をPI値でカバーせざるを得ない状況が今後もしばらく続く。家電消費の縮小が続くなか、パソコンの新OSに期待するが、一時的なものである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をやっており、整備は順調に入っているが、販売はエコカー補助金が終了したことで前年比3割減となっている。

乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・エコカー補助金が終了したが、各社で新型車の投入の効果が期待でき、売上は現状維持できそうである。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数の動きもそうだが、スモールカーや軽自動車中心の商談となっているのが、今の現状である。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・9月でエコカー補助金も終了した。当社は、最後の追い込みに乗れず、じり貧で終わってしまった。新型車の発売がそこそこの救いとなっている。
その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・残暑が厳しく、衣料品を中心に売上が低迷傾向にある。
高級レストラン (店長)	来客数の動き	・レストラン、特にディナータイムの利用が前年に比べ減っている。
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・今のところ大きな変化はないが、当店を利用する企業の業績の好不調がはっきり分かれており、先行き不透明である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチの流れは徒歩10分圏内であり、残暑の厳しい今夏はビル内のコンビニで済ますという客の声を聞く。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の6月の前年比は、売上96.2%、客数95.2%である。今月は売上97.3%、客数98.6%である。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・当店はチェーン店や安い居酒屋とは違い、それなりの内容、単価で営業を行っている。デフレに近いような単価でやっている店は分からないが、当店はそういう客層でない客層をターゲットにしているため、落ち込みは多少はあるが、そこまでではない。そのような客は、幹事で定期的に使ってもらってはいるが、宴会等ではやはりマイナスである。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は客室の改装をして料金を値上げた結果、客数が若干落ちたが単価が上がって客数減をカバーしている。バイキングレストランは人気の北海道をテーマにして、メニューの見直しで単価は上がったが集客は進んでいる。またその他の店舗では魅力があり、お得感のある前年より単価をアップしたメニューを販売したことで集客が進んだ。宴会は直近でお別れ会の受注ができたこと等で会社全体で今月はやや良い。
タクシー運転手	お客様の様子	・暑さによる体力の消耗を防ぐためにタクシー利用が増えると思ったが、それほどでもなく、前月と変わっていない。
通信会社 (経営者)	販売量の動き	・テレビ販売が相変わらず厳しい。好調だったインターネットも、携帯のテザリングにより、単身者への固定インターネット販売が厳しくなりそうな動きがみられる。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・有料のコンテンツ加入数が今月はやや持ち直し傾向にあるが、客からの積極的な希望というよりは、キャンペーンなどの営業施策の影響だと感じる。全体的には変わらない。
通信会社 (管理担当)	お客様の様子	・各企業において、年末商戦時期になるためキャンペーン等の展開が始まる。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・集合住宅の空室が増えており、オーナーはさらに家賃を下げるため家賃収入も減少している。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・固定通信離れが進んでいる状況に変わりはなく、限られた顧客に対する囲い込み競争が激化している。
通信会社 (局長)	販売量の動き	・インターネットや電話の契約数は伸びているが、ケーブルテレビ契約数が減少している。
通信会社 (局長)	単価の動き	・高品質のサービスや機能に付加価値を見出し、消費する意欲が感じられない。携帯サービスの低価格コースを欲する姿勢が強く、財布のひもはまだ固い。
ゴルフ場 (支配人)	販売量の動き	・3か月前とは、さほど変わりがないが、昨年は東日本大震災の年だったため、収支の悪化が大きく見られたが、本年度は東日本大震災以前の年とほぼ同じ収支を展開している。
パチンコ店 (経営者)	競争相手の様子	・しばらく前から当店は低玉化しており、1円パチンコ、安く遊べるパチンコの台を増台した。客数を増やすことを考えている。ライバル店も含めて客数はそれほどは増えていないため、変わらない。
その他レジャー施設 [スポーツ施設] (支配人)	単価の動き	・消費単価の伸び悩みである。

	その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	お客様の様子	・変化を望まない現状維持願望を顧客に感じる。今は購入を控えている。
	設計事務所(経営者)	それ以外	・当社は行政の仕事が7～8割となっている。今までの月数のなかで指名をかなり受けており、現在の仕事は一杯一杯である。しかし、新しい仕事の出具合から見ると若干不景気のような感じがする。当社以外の身の回りの設計事務所から見れば、非常に仕事がなく、困っているのが実情である。当社は、行政の仕事及び民間の仕事に一生懸命チャレンジしていることが、現在のやりきれない状況となっている原因だと思う。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・土地の競売物件に対する購入意欲や老人福祉施設への関心も出てきてはいるが、ボリューム計画の依頼のみで、あくまで無料のチェックであり、実質の動きは出ない。
	設計事務所(職員)	それ以外	・明確な方向性を感じる動きはない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約70%となり、景気はやや悪い。3か月前と比べると販売量があまり変わっていないため、景気は変わっていない。毎月の販売量に多少のばらつきは出るが、全体的に景気はやや悪い。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月だけを見ると半期決算月のため、通常月より棟数、金額とも約25%増と大きくなっているが、前年比では横ばいであり、決して景気が良いとはいえない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・9月は消費税増税前の駆け込み契約がほとんどなかったため、受注量に目立った変化は見られない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約数は3か月前と変わっていないが、前年同月よりは少ない。
やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕(経理担当)	お客様の様子	・買物は以前より慎重になっている。ただ、エコには皆興味があるようで、エコ商品の話はよく聞いてくれ、納得すれば購入してもらえる。
	一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・エアコン、テレビなど売上が前年の半分で推移している。一般電気店では、スマートフォンなどの携帯は取扱っていないため厳しい。
	一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・昨年ほどではないが、9月に入り静かになってしまっている。
	一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・9月に入っても来客数が非常に少なくなっており、日曜日もほとんど来客がないようなことが多い。
	一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・昨年はセシウムの検出で売上が激減した。今年は回復すると思ったが、暑さが影響したのか売上は伸びず、昨年並みの悪い売行きとなっている。
	一般小売店〔茶〕(営業担当)	来客数の動き	・今月は3連休にお茶の売出しがあったが、昨年の売上に追いつくことが出来なかった。初日の来客数は多かったものの、2日目は半分以下の売上で、会場全体の来客数は激減していた。個人の購買意欲が暑さのためか下がっているようである。
	一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	単価の動き	・小売は来客数が若干下がってきたこともあるが、それとは別に、対ビジネス、B to Bの法人等は単価が下がってきているようである。すべてにおいて予算が厳しいというような話で、安く安くなってしまう。また官公庁に関しては、予算がまだ執行できないということで、凍結されているものが多く出てきており困っている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・今年の夏はセールを遅らせたことで、8月前半のセールの動きが前年と比べて良かった。しかし、その結果として現在秋物が全く動かず、後半が非常に細くなっている。また、中国、韓国の政治的な不安定要素も気にしてか、海外からの来店客が非常に悪くなっている。
	百貨店(総務担当)	販売量の動き	・売上が思うように伸びない。
	百貨店(広報担当)	お客様の様子	・百貨店のセール開始時期が分散化したため、7月は客の購買行動に戸惑いが見られたものの、猛暑が続き、衣料品を始め夏物商材は活発に動いた。しかし、9月に入っても暑さが収まらず秋物商材の動きが鈍く、季節が変わったタイミングでの出足をくじかれています。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・9月は全般的に気温が高く、秋物ファッション関連の動きが鈍い。食料品を始め、全般的に売上が厳しい。

百貨店（店長）	販売量の動き	・気温の関係もあるが、秋物の動きが鈍い。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・残暑の影響もあり、秋物の動きが悪く、前年比マイナスの状況である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・今月は非常に売上が悪く、緊急割引や野球セールを入れたが、それでも売上の数字が上がらない。客は、今必要なものしか買わず、安くなっても将来に向かっての商品は買わない。食品ですら必要な物しか買わない。野球セールも当たらなかった。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数だけでなく単価も3か月前に比べ5円落ちた。また、プラス1品がなかなか買ってもらえない状況である。
コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・業界全体に厳しい状況である。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、低価格志向が顕著になってきており、客単価も低下傾向にある。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑の影響で日中の来街者が少ない。夏物商材の消化は良かったが、晩夏、初秋物の動きが悪く、全体の売上が低下している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・お彼岸までの猛暑で外出を控えた客が多く、来客数も前年比で10%弱減少している。また年金手取り額の減少に伴い、消費を控える話をよく聞くようになってきている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きに加えて、輸入材料がこの1、2年相当上がっているため、単価に響いている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・競合他店の値下げが止まらず、景気が圧迫されている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・インターネット通販事業では、競合する企業間の価格競争が更に激化して、販売商品の単価、粗利率などが限界点近くまで下落している。また、ここにきて販売商品点数が前年を下回り、伸び悩んでいる。価格に対する消費者の意識も厳しい状況が続いていて、上向き兆しが見えてこない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の予算が終了したことで、現状、登録した車までは出るが、今後の受注については相当落ち込んでくる。エコカー補助金でトラック、貨物車も先食いした現状の景気状態では、投資ができない流れのなかで受注についても随分落ちてきている。また原料も高止まり感があり、また、将来的な不安要素もあってユーザー自体も、もう少し買い控える。更につらいのは、やはり価格に対する感覚が厳しくなっており、相当の値引きを求められていることである。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買上数の減少と単価が下がっているため、やや悪くなっている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の来店数も少ないが、平日、休日共に売上が伸び悩んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いたため、夏物から秋物への入替えのタイミングが非常に難しく、季節をあまり動かせなかった。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・オープン直後の店については、かなり人が入るが割と引きが早く、大勢込んでいる状態が1か月も続かない。
その他小売 [雑貨卸]（経営者）	販売量の動き	・政局の混迷が非常に気掛かりである。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は例年並みである。しかし、海外は例年なら年末商戦の前哨戦で盛り上がってくる時期だが、今年の出足が鈍い。小売店が初回よりリピート重視に移行しているとの情報もある。
その他小売 [生鮮魚介卸]（営業）	単価の動き	・消費が落ち込んでいるうえに、品薄で利益が圧迫されている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・子ども手当の廃止が結構効いている感じがする。団塊の世代の孫がちょうど高校生になり、補助金や手当がカットされ、控除がなくなるということでかなり収入を圧迫させられているため、単価も徐々に下がってきているようである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べるとかなり落ちている。特に9月は落ちており、例年の約15%減の売上になっている。ケータリングは何とか横ばいであるが、店の売上がやはり落ちてきている。8月もかなり悪かったが、9月はそれに匹敵するほど落ち込んでいる。

一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は老舗のため、基本的にそれほど落ちていない。しかし、来客はあるものの、上がるということはなく、今の状態を維持している。また、ビルをテナントに貸しているが3軒空いており、新規に開店した他店は不景気過ぎて看板がなければ皆潰れてしまう。景気としてはとても悪い。	
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・3か月前に比べ婚礼、宴会、レストラン共に低調で、宿泊のみ辛うじて近隣施設でのイベント等の影響で高稼働を維持した。レストランは夏休みの消費の反動が最も大きく、来客数も単価も伸び悩んだ。婚礼、宴会は景気の影響による件数の減少や単価の下落に歯止めが掛からず、厳しい状況が続いている。	
都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・政局が不安定過ぎて、先行き見通しは不透明である。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行の見積件数や問い合わせの電話が減っている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・9月中旬に入っても依然として30度を超す日が続いてはいるが、雨交じりの日もあるため、朝から夜9時ごろまでの客の流れは良い。しかし、深夜は非常に悪く、1時間に1回の利用がある程度である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・東日本大震災以降のような、非常に厳しい景気の落ち込みである。どこも空車列となり駐車する所がなく、駐車違反の取締で、警察と追い掛け合っている状況で最悪である。	
タクシー(団体役員)	お客様の様子	・前月に引き続き今月も、前年同月比で無線オーダー及びタクシーチケット共に約20%減と大幅に減少している。特に深夜時間の無線配車が少ない分、繁華街は空車列で渋滞している。	
通信会社(営業担当)	単価の動き	・現状加入しているサービスの内容を見直し、より単価の低いコースへ変更したいとの声が増えている。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・低価格のサービスへの切替えやデジタル多チャンネルサービスの解約が昨年に比べ増えてきている。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・近所の商店がまた店を閉めて、更に人通りが少なくなりそうである。	
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金の予算が尽きたと発表があったが、1か月ほど前から適用になるか分からないという受注面が出てきていたため、受注量が落ちている。生産の遅れによって期首には大分あった受注残が若干減り始めているため、受注量が今後衰えることを心配している。また、商談数等が少なくなっていることから、3か月後はやや悪くなる。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・相変わらず、民間の動きがほとんどない。この状態だと非常に厳しい。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が少ないうえに、業者は年々核分裂のように増えている。そのため、非常に価格競争、特に新しい業者による低価格での競争が激しくなっている。	
悪く なっている	一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・白物家電、テレビの売上がない。エアコンに関しては残暑が長引いているため多少の話はあったが、それも高級機種ではなくて安い商品が多い。
	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・近隣の新しい競合店へ客が流れてしまっている。
	一般小売店[靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数の減少があり、また、客単価や品物一品単価もやはり落ちてきているため、景気が悪い。
	百貨店(副店長)	販売量の動き	・8月以前より急速に悪化している。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べると、今月も来客数が約200~250名減少している。来客数減に加えて買上点数も伸び悩んでおり、月を追うごとに少し悪くなってきているようである。
	スーパー(ネット宅配担当)	競争相手の様子	・EDLPでの安売りが目立つ。当社も競合店対策から売価が下がり、売上、利益共に厳しい。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・猛暑が長く続いたため、秋物商材が全く売れず前年に比べ約10%減少した。
	衣料品専門店(営業担当)	来客数の動き	・暑いと思っていたら急に寒くなり肌寒くなってきたが、まだ気温の上下が激しいため秋物商材が売れていない。
	衣料品専門店(営業担当)	販売量の動き	・とにかく残暑が厳しく人出もなく、夏のセールも今一つであり、低価格の物しか売れず、前々年比87%に対しての前年比は85%で終わっている。

	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了前に市場は冷え込んでしまっている。チラシやダイレクトメールの効果は一切ない。
	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車は順調に受注を伸ばしたが、それ以外の車種が伸び悩み、純受注は前年割れとなっている。東日本大震災以降に工場が立ち上がった昨年よりも悪い。売上台数は、目標が補助金の駆け込み受注を織り込んで高いこともあり、大きく未達となっている。エコカー補助金は9月21日まで続いていたが、景気の先行きに対する不透明感が増すなか、期待した駆け込み受注もない。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・8月は夏休みのため客が少ないのかと思っていたが、9月に入っても全く来客数が伸びず、毎日が赤字の累積である。一応、店舗を閉める方向で周りの人と話を進めている。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注見込みの案件で先延ばしや中止が多発している。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・夏の疲れ、先行きの不安、天候不良など、毎日何か理由が発生する。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・母体状況に伴う客数の減少はあるが、それ以上に客単価の低下が著しく、昨年比を下回っている。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・大手の店ができて、安い所、安い所へと人が流れている。
	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業と総合建設業だが、政府は、国民が一番心配している景気対策について何の手も打たずに、消費税増税を決定した。このような状況では将来についての不安が募るばかりで、消費は減る一方である。そのため、個人の住宅取得も減り、法人の設備投資も減る一方で、景気はますます悪くなる。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—
	変わらない	—	—
	その他製造業 [靴] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の得意先の様子として、景気が悪いという言葉があまり出なくなっている。また、注文が絶え間なく出てきており、そういう意味では安定してきている。
	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・来客数は前年並みだが客単価が下がっているため、売上は90%程度で推移している。
	繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・消費者の低価格品を買い求める傾向は変わっていない。さらに、必要なものだけを買うように変わってきており、消費者の買い控えが見られるようになっている。
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社では下請の同業他社を吸収合併し、その影響や効果を確認している状況であるため、景気動向は確認しにくい。
	プラスチック製 品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・各顧客とも受注量に大きな変化は見られないが、相変わらず新企画への投資意欲がぜい弱で、決定寸前で立ち消えになっている。
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・最低のラインで受注が続いているため、何とか経営はもっている。先に明るい受注の話もあるため頑張っている。
	輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社のトラックの仕事はまあまあ良いと思っているが、当社に出入りする業者に同じことを聞いても、全く変わらないという答えばかりで誰も同調してくれない。やはり時代が変わったというか、今がどうだということではなく、結局、小さな波でも波はあるため、もう分からなくなってしまっているようである。そのため、皆良い答えが返ってこない。
	輸送業(経営者)	取引先の様子	・景気は良くなってほしいが、今日良かったと思うと、明日がくっと下がる状況である。良い悪いは、得意先を見ても何とも言えない。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・依然として取扱量は低迷が続けたままで、現状では好転の兆しは見えない。人員、車両の削減が、今、急務となっている。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・既存顧客の案件はあるが、なかなか決まらないことが多い。
	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・上半期の出荷計画を9月で増やす予定が、なかなか増える兆しが見えない。上半期は、このまま増える見込みがない。

金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、政治関係も落ち着きがないなど精神的に不安要素が大きく、前向きな資金需要がない。	
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注販売の動きは、不動産業は消費税増税が前提で、駆け込み需要などで少し動きがあり、売上も少し上がった。製造業に関しては、やはり先行きが不透明なことで、仕事が減っていることで、やや停滞気味である。小売業も、同じように少し売上が下がっているところを見ると、ここ何か月かは変わらない。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス系テナントの新規入居の問い合わせや申込が、徐々にではあるが増えてきた。しかし、既存の飲食系テナントからは、客の入りが悪く、売上が落ち込んでいるという声をよく耳にする。景気は一進一退のようである。	
広告代理店（経営者）	取引先の様子	・数字的には底打ちしたような雰囲気があるが、発注側の優位感が強まっているため、金額的には横ばい傾向でも、見えないコストが増えている。当然、収益圧迫につながるが数値で捉えにくいので、ずるずると収益が後退しないよう気に掛けておかなければならない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の不振は相変わらず続いている。産業機械、建設機械に関連する一部の業界では、輸出型大企業に引きずられて、活発な状況もある。	
税理士	取引先の様子	・ガソリンの値段も少しずつ値上がり傾向にあり、生活が楽になる兆しがない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・ある商店街役員の話では、消費者の財布の開き方は非常に慎重で、大手家電メーカーの事業縮小、中国デモによる進出企業への影響など、最近のニュースで、先々への警戒感をいっそう強めている。長引いた酷暑の影響もあり、主婦たち買い物客の出足が鈍り、1週当たりの買物回数が減っている。準備していた秋物販売も出足が鈍い。	
税理士	それ以外	・当事務所は駅から約10分だが、商店街を通る時に夜に飲食店をやっている所を通ってみても、客が全く入っていない。少し興味もあるので窓越しで見ても、どの店もがらがらである。以前はそのようなことは全くなかったはずで、街は少し嫌な状況である。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・ここにきて、少し公共事業が落ち着きをみせている。	
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	・マンションをインターネット対応にグレードアップする取組のなかで、他社との競合が激しく受注件数が伸びない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的ににお金を使わなくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今月は得意先からの発注状況が非情に悪く、例月の半分位の稼働である。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・前年実績案件でも価格見直しを迫られるケースが多く、受注できないことも頻発している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、軽印刷の仕事をしている。今月は法人関係が悪く、特に、通常5万円以上の売上がある電力関連の得意先が、今月は1万円を下回る少なさである。一方で、薬局が支店を増やすなど、そういう部分では特需があった。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数が少なくなっていることと、価格で折り合わずに受注に結び付かないのが現状である。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リーマンショック後では初の記録的受注減である。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・建設業は相変わらずの投げ売り合戦であるのに、東日本大震災の復興で職人不足であり、利益率は悪化している。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注はするものの、低価格の競争であり、利益を生まない。
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・大手電機メーカーの経営不振に伴い、勢いのあった取引先が持っていた不動産の売却や設備投資の取り止めがあり、その影響で売上が下がっている。



	建設業（経理担当）	それ以外	・当地域のメーカーが中国輸出量の大幅減少で、多くの人員を削減すると発表した。また相次ぐ近隣での大型ショッピングモールの建設や開店で、駅周辺のテナントは空室となったり、店はシャッターを下ろしたりと、地元経済はたがたである。		
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先である大手輸送会社から、減車を含む経費削減策が実施された。		
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・5月をピークに、徐々に伸び率が鈍化している。		
	金融業（支店長）	取引先の様子	・9月は中間決算期末であり、通常月より人、物、金が動くと言われる。日銀が低金利政策を継続しているものの、企業の資金需要は回復の兆しすら見えない。また法人、個人投資家も低金利を嫌気して、リスクテイクすることもなく資金運用に消極的になっている。		
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業も総じて受注は減少している。		
	金融業（役員）	取引先の様子	・大型マンション建設計画が資材不足と工費高騰の影響で中断となった。建材不足の影響で建築業は総じて採算性が悪化している。		
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・6月完成の駅から8分のデザイナーズマンション20戸が、今月になって進展なく15戸が決まっていない。価額も普通だと思うが、いかに市場が冷え込んでいるか分かる。		
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの相談件数は増えてきたものの、予算が低く、KPI設定が厳しいため、広告費が稼ぎにくい。		
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見られる。支払いが滞っている会社も少し増えている。		
	経営コンサルタント	取引先の様子	・企業、店舗ごとの差はあるものの、客数が少ないという声を聞く。		
	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	・受注量が若干減少傾向にある。価格低迷のなか市場が減少傾向のため、とても厳しい。		
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・レギュラーの仕事を受けているところだが、社員のカットや発注の取消しなど、かなりタイトに切り詰めている様子が見られる。		
	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	・一定期間であるが、取引先が週休3日となった。		
	悪く 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	・3か月前と比べて明らかに客からの受注、内示が減っている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向けの輸出品に急ブレーキがかかっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本にダイナミックな活力がなくなっている。経済が成長していないため売上、利益も上向かない。この傾向はもう10年以上続いている。	
		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。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・自動車のエコカー減税や補助金の関係で、非常に販売活動も活発であったが、そういった補助金関係がなくなったため、販売量が非常に少なくなっている。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・どこの飲食店も客が入っていない。	
		雇用 関連  (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大企業は業務量的に繁忙を極め、人を増やさざるを得ない雰囲気を感じるが、雇用形態は、有期、短期が目立ち、人件費の固定化を避ける動きとのジレンマがあるようである。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・2013年卒業見込みの新卒学生の内定率は前年より回復している。継続して募集している中堅企業は多い。採用企業サイドでは中途採用の厳しい状況が生まれ、新卒採用数を急いで増やす企業も出てきている。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・業界によってだが、企業の場合は販売、サービス業の求人票が若干届き始めている。また、幼稚園、保育園、施設等の求人票は、前倒しと思える点もあるが、前年同月比で増加している。	

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どの業種も、特に求人は増えていない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・下期に向け、退職者の交代枠での受注は多くなっているが、新規増員受注は横ばいである。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は自動車業界を中心に若干増加傾向であるが、微増程度のため景気回復という感じではない。
	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣受注数は回復基調だが、成約件数が落ちてきており全体数としては伸びていない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・お盆明け以降からは新規が25件あり、そのなかで大口が3件ある。対して、廃業が3社、倒産が2社、注文数が激減したユーザーが2社、そのなかで大口が2社と相当減ったが、プラスマイナスして、わずかだが増えている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求職者は減少しており、求人は同水準かやや増加しているが、円高や現在の中国等を見ると、必ずしも良くなっているとは思えない。人手不足のために求人が増えて、求職が減っているが、必ずしも過剰という感触があるわけではない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月と比べ増加割合は減少したが、前年同月比5%増が見込める。通常の月と比較して、保育士、一般事務の求人増が目立っている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、一般、パートともに前年比で増加している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・8月の新規求人は、数字の上では大幅な増加であったが、増加要因が1事業所からの大量求人であり、業種、職種とも求職者の希望とのマッチングは難しく、求人が増えたとの実感はない。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・月間に入ってくる求人件数は3か月前と大きな差がない。
学校 [専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・獲得求人数に関しては、前年同月比で大きな伸びはなく、募集人数においても増員傾向はそれほど見られない。	
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社 (広報担当)	周辺企業の様子	・有期雇用社員の割合が、自社及び周辺企業で増えている。度重なるリストラが行われる周辺企業がある。
悪くなっている	—	—	—