

#### 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  やや良く なっている	－	－	－
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・厳しい残暑もやっと落ち着いて過ごしやすい気温になってきたため、来客数も増え、販売量につながっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上があまり変わらず横ばいのため、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が高く推移した。近隣の競合店が閉店したため、ここからの流れがあったようである。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・気温の低下から、秋冬物の高単価のスーツ、コートなどの需要が高まったためである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・2、3か月前は悪く、今も厳しい状況ではあるが、少しは良くなっている。物販店は、若干その厳しい状況が続いているが、サービス、シネマ関係が好調で、その影響で飲食店も順調である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月の売上は、どこに聞いてもおそらく同じくらいだと思うが、給料日直後でも売上が急に、大幅に落ち込んでいる。何十年も商売をしているため、いろいろあるが、どうもおかしな具合であり、悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は改装を機に値上げをしたため、販売部屋数は減少したが、インターネット限定で特別料金を設定、販売し、減少分をカバーして前年を超える売上を確保している。レストランは来店との重なる土、日、祝日の個室販売を強化して客数増、単価アップができており、また、平日の昼、夜は設定料金を下げて来客数を増やし、売上を確保している。宴会は土日の婚礼実施日に、避けられない一般宴席の取り込みがあったため、婚礼件数は伸びなかったが、その分をカバーした。また、1か月をきった内側での大型宴席の受注があり、来客数が大きく伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今年の夏は猛暑だったため、皆、出控えている傾向があった。しかし、10月に入ってからは、紅葉も少し遅れてはいるが、半ば過ぎごろからは徐々に客数も増えてきている。近場であるが、皆それぞれ出掛けたいという傾向があるようなので、販売量が多少増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・やはり旅行シーズンに入り、問い合わせや商談の電話本数も増え、残業での対応が必要になってきている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売に好調の兆しがある。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・スマートフォンの新機種発売など、消費者の購入意欲をかき立てる商品があれば、ここぞとばかりに数万円の出費にちゅうちょしない様子も見られる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材の繁忙期に入り、受注が伸びている。消費税増税に向けた駆け込み需要も関係があるようである。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・10月のイベントは大成功で、来街者数は過去40年で最高の人出となった。売上もそれに反応し、前年比で良かったが、来街者数と売上との増加率は比例せず、若干、財布のひもは固いといった印象である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく客数が減っているため大変心配している。単価の高いものが売れないこともあり、何とか景気が良くなってももらわないと困る。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街としてはどこでもそうだが、物販店、特に生鮮食品である魚屋1店舗がなくなり、その後に入ってきたのがサービス業で、人を寄せることが非常に困難になってきている。今後ますます厳しさが現れてくる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・こちらからアクションを起こせば、それなりの動きがある。白物家電は、LED照明等が売れているが、テレビ、ブルーレイはひどい状態である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・非常に来客数は落ち込んでいる。どういいう状況なのか、なかなか良い方向には向いていない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・たまたま近くにある都営住宅の入居が一部あり、その関係で来客、販売量もやや多くなっている。

一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	来客数の動き	・来客数はやはり変わらず悪い。商店街全体、また、中心商店街全体を見ていても、人通り等も相変わらず良くない。また、低価格志向がやはり顕著で、それが変わらず続いている。
一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	販売量の動き	・季節的にもカレンダーや手帳といった別製品の受注もしてはいるが、販売量が徐々に減ってきている。客数、客単価も若干変化はあるが、数量が減っていることなどが多分にあるため、それが影響している。しかし、悪くもなく良くもない状況である。
百貨店(売場主任)	単価の動き	・気温の低下に伴い、ジャケット、ブルゾン、羽織り物が上昇してきたが、客単価が前年より5~6%下がっているためである。
百貨店(総務担当)	来客数の動き	・経済的な要素だけではないが、変わらず来客数が低迷している。客は、先行きが不透明なため消費を抑制しているようである。当社においてもMD(マーチャンダイジング)の側面やリピート客の再来店を促す施策が急務である。
百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前年比95~96%くらいで推移している。前年が東日本大震災のため、そういう意味ではあまり良くなく、また、これからも良くなる要素があまり見えない状況で、お歳暮商戦を迎えようとしている。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・雇用環境を含めて、消費を押し上げる景気の好転や、個人所得増が全く見られない。加えて9~10月上旬までの残暑などにより、衣食住すべてのカテゴリで、今必要な物しか購入しない状態が続いている。
百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・月初は非常に厳しい状況だったが、月の半ばから寒くなり始め、そこから前年を超えて堅調になっている。着実に上を向いているが、完全な安心までは至っていない。
百貨店(販売管理担当)	お客様の様子	・今月前半は気温が高く、衣料品を中心に秋冬物の動きが鈍かったが、後半から気温が低下してくると、徐々に秋冬物の動きが上昇基調になったことから、客の動きの特徴である購買意欲は堅調である。
スーパー(店長)	単価の動き	・客数、売上、点数共に前年を維持しているものの、単価の上昇が見られない。売上確保のため低価格での販売に取り組むものの、単価を下げた分を点数がカバーできないうえに、高額商品の動きが思わしくない。
スーパー(店長)	来客数の動き	・コモディティ商品である食料品に関しては、来客数も前年の98%と大きく減ってはいないが、衣料品、住居関連品が今月に入って、非常に鈍くなってきている。客のなかには、野球セールなどの売出しを待って安く買おうという動きが見られる。
スーパー(総務担当)	お客様の様子	・現在の売上は、ほぼ毎月、前年比94~96%で推移している。来客数、1人当たりの買上点数、1件当たりの単価、客単価も含めて前年を上回ることはいないため厳しい。
スーパー(営業担当)	単価の動き	・例年よりも気温が高めに推移しており、秋冬物商材の稼働が例年より弱い動きになっていることが大きな特徴である。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・売上額は大幅な変化もなく推移しているが、おにぎり、弁当、おでんと矢継ぎ早のセールによる部分が大きく、それ以外の商品の売上が減少し、トータルで売上を維持している。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・客数、売上共に変わらないが、季節的要因として、これから寒くなると落ち込む。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・客はより一層、買物の仕分けを業態別で行っている様子がうかがえる。
コンビニ(商品開発担当)	お客様の様子	・日により売上のばらつきが大きく、安定しない。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月中旬まではあまり良い状況にはなかったが、気温が中旬以降急激に下がり始めて、それに伴い冬物の動きが活発化してきている。気温により、どうにか昨対に近づいたため良い。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・平均気温が高かったこともあり、旅行、外出に羽織る物などは軽い物で済ませており、大半は手持品で間に合わせている。また、年金の支払月だが売上変化は小さく、引かれる税金が多くなったという話をよく聞く。消費は厳しく、景気は悪くなっている。

家電量販店（統括）	販売量の動き	・新OSの発売が起爆剤となり、低迷している家電業界に活気が戻ると期待するが、非常に厳しいスタートである。
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が、エコカー補助金が終了したこともあり、販売があまり芳しくない。先月から3割減となっている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・全般的に来客数が多少減っており、人の流れが鈍い。当社としては、新型車が出て、好景気になるところであるが、自動車業界全体が冷え込んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今月に入り、販売促進が当たっていることもあり、久々に前年を達成している。10月は暑かったため季節品の動向は少し遅れている。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・海外中心に年末商戦向けタイトルが投入され始めたが、動きがあるのは大作の続編が中心で、変わらず冷え込んだ状況が続いている。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・全体を通して、個人、法人共に財布のひもは非常に固い。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・週末と祭日の客層は、団塊世代、退職世代の姿が目立っている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の、7月、7月1日～24日の前年比は、売上94.7%、客数93.4%である。今月は経費節減のため本社の移転をしており、10月1～22日までの結果だけで、売上95.2%である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年、年末に向けては客の動きが少し良くなってくるのだが、今年はそれほど変わっていない。しかし、若干だが客単価が上がってきているようなので、その分、景気は一進一退している。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・近くに話題のスポットがあり、そちらの周りには客が行くのだが、1キロも離れていない当店まで人が流れてこない。大変厳しく、店をもう撤退するというようなことを、今、現実的に考えている段階である。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ホテルとしては繁忙期に入り、3か月前に比べ忙しくなっており、例年並みの売上は確保できている。しかし、単価の下落を販売数で何とかカバーできているだけで、景気が良くなっている感じはほとんどない。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・国内旅行は相変わらず東京スカイツリーの人気で、今月は非常に多くの団体旅行客があり、その取扱は大きい。また、今月はビックイベントがあったため、その売上等も寄与している。ただし、海外旅行については、尖閣諸島問題等で、中国と韓国の団体の取消しが相次いでおり、今は国内で仕事をしている状況になっている。3か月前と比べて海外旅行が落ち込んできているが、このように国内旅行を取り込んでいるため、変わらない。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・ツアーの申込状況が伸びていない。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ここ数か月、前年同月比で約10%～20%の落ち込みが続いている。特に深夜時間帯の終電、終バス後のこれからという時に人の動きもなくなる状況が続いている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ加入が依然弱い。10月はインターネット加入も計画ぎりぎりという厳しい状況である。スマートフォンの新機種への引き合いはかなり強く、割引サービスによる販売は好調だが、テレビ、インターネットへの勧奨成約につなげていない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・高額なメニューが売れない状況が続いている。
通信会社（社員）	お客様の様子	・放送サービスへの加入が伸びない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅の建設が減少し、商店街や駅前繁華街に空き店舗が増えており、新規顧客の増加も前月と比べ平行線である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・安価なインターネット及び電話サービスについては堅調に推移しているものの、テレビ離れもあり、多チャンネルサービスは低迷する傾向が続いている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス内容そのものより、利用料金の安さを重視する傾向が、より顕著になってきている。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べるとやや増えてはいるが、前年同月比ではほとんど変わらない。

	パチンコ店（経営者）	単価の動き	・朝、客が入ることは入るのだが、低球貸しとって安い1円パチンコに客が付く。やはり客の懐に自由になるお金が少ないようである。
	その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	販売量の動き	・景気低迷感が個人の消費マインドを停滞させて続けている。また、長く続いているデフレ経済も、企業の収益悪化を長引かせている要因の1つである。消費の低迷、企業収益の悪化、どちらにしても消費動向が上向き、活気あるレジャー市場になっていないのが現状である。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・なぜだか、多少の話はあってもすっと消えていく。
	設計事務所（職員）	それ以外	・業務量は変わりなく忙しいが、大型案件がなく受注が伸びない。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・3か月前と景気はあまり変わらないが、客が二極化しているようである。低価格層と、高くても良い物件を購入する客とに分かれてきている。
	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約75%となり、景気はやや悪い。3か月前と比べると、やや悪い状況が変わらない。先月は消費税増税のニュースにより、客の動きが出始めたと思ったが、また景気はやや悪い状況に戻ってしまっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・上半期決算月である9月の反動はあるものの、前年比は横ばいである。消費税の動向をうかがっているユーザーを見るようになったが、まだ具体的な動きは感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・消費税増税に敏感に反応する顧客層の展示場や現場見学会への来場が一段落し、むしろ消費税増税法案成立前よりも減少傾向にあるため、見込み客が増えない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月に入って、ますます客の財布がしぼんできたというのか、欲しい物でも我慢してしまう。また、見に来て、客が十分あちこちと比べて、どこが一番単価を下げて売っているかに関して非常に集中して調べているようで、今、当店でも決定率が悪くなっており、非常に難しいところに来ている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・中小小売店の販売は相変わらず低迷しており、近隣の店舗、住宅共に空室増加に合わせて家賃価格も下落してきている。まさにデフレのまっ只中といった状況である。にもかかわらず、電気料金やガソリン価格などは上昇しており、中小小売店は、社長給料も取れないのが実情である。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・このところ毎回そうなのだが、何しろ商品の動きがない。だからといって、やはり太陽光発電などの話もなかなか受け取れず、難しい。
	一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はやはり9月と11月の谷間になっており、あまり伸びていない。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・客数が極端に減っている。景気の良い所は、ごく一部である。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・客数、売上共に前年並みにもっていったが、相変わらずギフトの需要が少なく、売上の伸び悩みは続きそうである。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ここ最近秋らしくなって涼しい日が続いており、煎茶の売行きが良くなる季節なのだが、前年に比べ、いまだに安い単価の麦茶やウーロン茶などの原料が売れている。寒い季節になると温かい緑茶が売れる季節なのだが、まだまだ煎茶の売上が伸び悩んでいる。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に動きが悪い。天候のせいだけではないように感じる。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・8月は残暑が続き、セールがけん引する形で売上が確保できたが、9月から10月の中旬にかけても暑さが残り、秋物衣料の購買行動に伸び悩みが見られた。10月後半になり、気温が下がり始めたが秋物の売り逃しを取り戻すには至らない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・状況は悪化している。デフレ傾向は上向くどころか、価格に対して、小売も客も厳しい目で見ている。婦人服は気温が高いため秋物の不振が際立っている。	

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は残暑の影響も大きく、アパレル関連の動きが非常に悪い。従来、秋物の紹介期から実需に移る段階で売上も伸びるが、秋の季節がなくなったようである。また、客単価は若干上がっているものの、客数が減少しており、売上減少の要因の1つとなっている。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ヤング層を除き衣料品領域で苦戦している。気候の影響もあり、高単価のコートやアウターの動向が鈍い状況が続く。雑貨領域では、暮らし替えに関わる寝具、食器領域はやや伸長が見られるが、全体に低単価傾向である。
百貨店（店長）	お客様の様子	・食品を中心に、前年をクリアできていない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士、婦人のファッション部門から食品まで、全体的に売上に関して苦戦しており、前年比マイナスである。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから客の買い方が非常にシビアになっているとともに、客数も減って、非常に厳しい。競合店ができたこともあるが、競合店と関係のない店も非常に厳しくなっている。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・品ぞろえは年々展開が早くなってきているため、気温が低い時の品ぞろえとなっているが、気温が高い日が続く、買上点数が上がってこない。
スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・客数の微減が続いている。イベント時の集客はあるが、平日の客数の落ち込みが激しい。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で中規模のビル建設工事があったが、先月で本体工事が終了し、ほとんど完成に近づいている関係で、仕事に来ている職人等の来客数が減っている。客単価は下がっていないが、客数の分だけ売上が落ちている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、客数が前年比で3%程度ダウンしている。全体的な客数が伸びず、少しずつ悪くなっている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少幅が徐々に大きくなってきており、回復の兆しが見えていない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客数は前年並みに推移しているが、客単価が低下している。気温が暖かいため重衣料が売れず、軽いインナーの買上で、売上高は低下し苦戦が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物衣料の販売が本格的な季節になってきたにもかかわらず、売れる物は必要かつ最小限の物にとどまるなど、景気の悪い状態が続いている。
衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・急に寒くなり衣替えの時期となったが、不況のせいか高級品が売れていない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品でここ最近一番売れていた10月も、東日本大震災の年の前年比89%で終わる。前半の暖かさが響き、羽織り物、特に秋物の薄手のジャケットが売れず、後半からは少し寒さが入り、裏付きの物を求める客に、店とはとにかく対応をしているが、仕入、販売、VMDなど頑張っているこの数字となっている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・市場の低迷が続くなか、商品の購入は増えていても単価が下がる傾向は止まらない。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタルカメラ、タブレットパソコンなどの新製品が出てきたことで来客数は増加しているが、販売単価の下落が止まらない。新OSの発売によって、若干ではあるがノートパソコンの動きに変化が出てきたが、大きな単価上昇にはつながっていない。ボーナス商戦に向けて注文が多くなるが、型落ち商品を狙う消費者が目立っている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金の終了で来客数が減っており、購買意欲が減退している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・今までは土日に来客数が多かったが、ここ2、3週間は半分以下の数字になっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・低公害車普及促進対策費補助金が終了して、今月の大型トラックの受注及び中古車の販売を見ると、大きく落ち込んでいる。前月に比べると受注については約半分、中古車についても約2割落ち込んでいる。業界全体でトラックの受注及び販売が落ち込んでおり、これは助成金の影響もあるが、やはり全体的に輸送量が増えておらず、景気は悪化している。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車2車種は比較的順調に売れているが、純受注は前年比95%程度となっている。売上台数は、新型車や軽自動車の登録が進まず、大きな未達になっている。

住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・気温が高く、冬物の動きも良くない。	
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴った売上が比例せず苦戦している。	
その他小売〔雑 貨卸〕(経営 者)	お客様の様子	・ユーザーの動きに、気迷いの表情が見られる。	
その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	お客様の様子	・来年度からの復興特別所得税やエネルギー単価の高騰等、所得の減少を日々肌身で感じているのか、消費マインドが低下しているようである。	
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・夏ごろまでは悪いなりに安定していたが、今月に入り急に客足が止まった。特に接待を中心とした法人の利用が低調である。個人の利用は、ほぼ横ばいである。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・やはり圧倒的に客数が減ってきている。大体1～2割、平日だともう少し客数が減ってきている。日曜日は少しは良いが、やはり平日は前年から見れば1割は減ってきており、使う単価も下がってきている。	
都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・景気回復への起爆剤がなく、行き詰まり状態である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月も夜から深夜にかけて客の利用が少なく、売上が伸びず、期待できそうにない。昼間はやや良いので、いかに客の動きが良いエリアで待機し、仕事をこなすかである。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は非常に景気が下降している感じがするが、雨が多かったことが幸いし、多少そのおかげで助かっている。	
通信会社(経営 者)	お客様の様子	・受注案件の決定から受注までの期間が数か月かかってしまうため、業務が空く期間が多くなっている。	
通信会社(局 長)	それ以外	・関係会社が閉鎖となり、従業員約300人が解雇となった。また、人が集まる所での会話のなかに、景気が悪いというキーワードを耳にするようになっていく。	
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・マーケット全体が縮小傾向にあり、新規契約数が大きく減少している。	
通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・直近では横ばい、もしくは若干の悪化傾向であったが、ここにきて悪化の兆しが見え始めた。	
その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	お客様の様子	・購入控えがあり、単価アップが思いどおりにならず、前年比で売上が下回った。	
その他サービス 〔福祉輸送〕 (経営者)	販売量の動き	・3か月前の7月と比べて、エコカー補助金等で盛り上がった受注の受注残が徐々に配車をされ、登録されている量が7月と比べると少なくなっており、受注残が減っている。この傾向はしばらく平常化されるまで減っていく方向で推移すると思う。新型車等の受注で景気が盛り上がる状況が出現しなければ、下半期は大分悪い方向へ動く。	
設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・相変わらず民間の動きはほとんどなく、行政の仕事も少しずつ少なくなっている。	
設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・仕事量が減少しているなか、競合業者が逆に増えている状況で、安値競争が一段と加速している。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年に比べて、10月の契約数が少ない。	
悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・客は以前より購買を控えている。
	一般小売店〔家 電〕(経理担 当)	販売量の動き	・家電販売店の主力商品であるテレビ、エアコンが売れないため、その他の商品では売上がカバーできず、売上の減少が続いている。
	一般小売店〔家 電〕(経営者)	販売量の動き	・製品が故障して買替える以外には、新規の購入が極端に少ない。
	一般小売店〔食 料雑貨〕(経営 者)	来客数の動き	・昨年オープンした競合店の影響で、土日の売上が特に悪い。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・客数減が著しいため、それを補うために号外のチラシをまいて集客を図るが、買上点数は安い物が売れて当然微増である。また、客単価が前年と比べて83円、前年比で94.9%とマイナスになっているため、単価ダウンにより集客全体のアップにつながっていないことで、売上の伸びは厳しい。

		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・10月の中ごろから、急激に来客数が落ちている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は1割減、単価も3か月前に比べて20円下がっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・商品の回転が良くない。また、品薄続きで仕入単価が高騰していることも良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・原因は分からないが、とにかく来客数が少ない。サラリーマンが非常に少ない。
		タクシー運転手	それ以外	・中国での日本製品の不買運動が取り沙汰されており、また、日本企業の中国での生産規模が縮小される動きがある等、日本国内にも影響が出ている。それが少なからずタクシーにもしわ寄せがきており、ターミナル駅からの深夜バスにすら替えしている客が増え、中遠距離客がいなくなっている。タクシー業界の景気は良くなく、敏感にすぐ表れる。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・福島第一原子力発電所の事故問題、年金、雇用の創造、国内の山積みされた問題解決にあたり、まずは政権安定である。
		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、今、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、消費税を上げることを決定してしまった。このような状況下では、将来について不安は募るばかりで、消費は減る一方である。よって個人住宅の取得も、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	良く なっている	○	○	○
(南関東)	やや良く 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	・例年予定している業務を予定のペースで受注することにより、時期的な景気上昇がみられる。この量は例年より若干、増加傾向である。
		その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・レジャー産業の店舗出店に伴い、受注増が見込める。
変わらない		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。会社の設立の件数が景気を見るバロメーターと思っているが、例年と同じくらいの4件の会社設立である。また、一番メインの間屋への支払いも、いつもと同じ位の金額である。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・当社は機械加工を行っているため、客先の受注で大きく左右されるが、最近になって精密部品の加工の注文が多めにきている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売対策の努力はいろいろしているが、なかなか受注の成約に至らず、今の景気の状態では、当分改善される見込みはない。
		その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・得意先の話だが、ここにきてデパートの店頭に少し陰りが見えるが、それほど深刻には受け止めてない様子のため、今までどおりの状況のなかで進んでいる。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の様子を見ていると、受注が入ったかと思うと、それを納品してしまうと全くはたっと止まってしまって、良いのか悪いのか全く区別がつかない。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・配送先の1つであるコンビニの新規出店が増加傾向にはあるが、1店舗当たりの納品量が減少しており、売上と経費のバランスが悪化してきている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・9月を底に少し上向いてきている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・不安材料が多く、客の資金ニーズが少ないためである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・海外の状況や国内の政治等にみられる停滞感から、とても新しいことを始めようという気持ちにはならないようである。総じて動きが止まっている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率を改善すべく、仲介会社にテナントのあっ旋をお願いしているが、今月に入って急にあっ旋数が減ってきたうえに賃貸条件が更に厳しくなっている。大型新築ビルのオーナーが破格の賃貸条件を出しているという情報も入っており、既存ビルの賃料はますます低下する状況になっている。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・受注は新規の仕事が取れたため、前年同月と同じ水準が確保できたが、とても良いとはいえない。そうかといって、一時ほどのどん底の感じは受けない。もっとも、底に慣れてしまった感はある。

広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の自動車販売会社では、エコカー補助金終了で販売の落ち込みがあり、また、年度内に新型車の発表の予定もない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業については、環境変化の影響がゆっくと出てくるため、政治不安や外国との摩擦などによる大手の受注減がまだ響いてはいないが、大きな不安材料のまま推移している。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・地域商店街では、物販店が減り、飲食、サービス業系の店舗が増えている。この飲食店の業績が良くなる、客数、客単価共に減少している。家族客はもちろんだが、事業所関係の客の減少も目立っている。例年、年末年始の売上が大きな割合を占める飲食店であるが、店主たちの不安の様相が目立っている。	
税理士	それ以外	・夜、駅まで歩いていると、飲食店などが結構あるのだが、どこも客が入っていないようである。例えば10年位前だったら、夜は皆入っていたと思うが、今は店はやっているが、ほとんど入っていない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・10月に入り、特に前半が客足が伸びないという話を、複数の飲食店から聞いている。	
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	・新規の見積り要請はあるが、価格が安く成約には至らない。	
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	・現在のマンションをインターネット対応のマンション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	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・最近是一般企業からの仕事の発注量が非常に少なく、前年の半分位の稼動になっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連の業者から、来年の企業向けカレンダーの受注が減り困っているという話を聞いた。
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算を大きく下回る価格でないと受注できず、当然利益も薄くなる。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の棚卸しとシーズンの谷間に当たり、売上は落ちた。期待した新企画が、円高や尖閣諸島問題の影響で先送りになったことも痛い。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここのところ売上が少なくなってきたため、やや悪くなっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、量産品が皆低調である。非量産品はなおさら落ちているが、量産効果が全く出ない状態である。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・身近な景気は、皆、相変わらず悪いと言って、明るい顔など誰もしていない。やはり悪いようである。
	建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税のせいなのか、忙しくなっているものの、相変わらずの過当競争になっている。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・主要な客先で縮小傾向が進んでいる。また、近隣の優良企業で3年前に隣の土地を購入し、工場も新築した企業が先日倒産した。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材調達や職人確保が困難で、資材や職種により高騰しているものがあり、構造体では、現在、見積単価が上がっている。顧客によっては、変動が落ち着くまで設備投資の着手を延期する話が出ている。
	建設業（経理担当）	取引先の様子	・取引のある専門業者の廃業報告がまた届いた。低価格競争についていけないための廃業であるが、倒産する前に廃業できる業者はまだ幸せとの声がある。低価格競争から採算ベースに乗れる商売はいつになったら実現するのだろうか。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主メーカーの生産は増産傾向にあるが、国内向けの出荷が増えていない。輸出が増える見込みだが、不確定要素が多いため確定するまでは不安である。
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・低価格を武器としたライバル会社の食い込みを受け、苦戦を強いられている。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先の受注状況だが、製造業はやはり円高が続き、親会社が海外に出ている傾向がかなり強くなり、受注は減っている。また、先行きの見込みもない。運送業も荷物が減っており、流通関係もやや下火のようである。建売は消費税が上がるということで若干動いてはいるが、全般的に建設業も良くないため、やや悪い。

	金融業（支店長）	取引先の様子	・日銀が金融緩和を継続、超低金利状況が続いており、企業も個人も、資金はあるものの運用する魅力が乏しくなっている。一方、企業でも借入れして設備投資をするという話は少ない。	
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業では中国問題の影響により一段と厳しい声が多く、消費者も消費を手控えており、商店街も消費が鈍いとの声が多い。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩3分の19戸RC造りマンションが、現在6戸契約で13戸が空き室である。今年の6月完成であるから深刻な状況である。	
	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・事業用地の取得希望価格が、売却希望価格より低いため、なかなか成約に至らない。負のスパイラルに入っている感が強い。	
	税理士	取引先の様子	・中国と韓国との問題で東京が静かになった印象を受ける。貿易赤字も膨らみ、個人の消費意欲は冷めきっているようである。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多く見られる。また、働きの悪い社員の給料を下げたいという客の相談が、今月は多くある。	
	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	・顧客の稼働状況に連動して、受注量が落ちている。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の多くが従業員の削減や受注の見直しなどを行っている。	
悪くなっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・先日、同業者の集まりがあった。状況は皆悪いが、悪い原因が何であるのか分からない。今までに経験したことのない動きである。	
	繊維工業（従業員）	それ以外	・猛暑が長く続いた影響で、市場における通常の商品サイクルが変わってしまっている。	
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・毎年10月は閑散期ではあるが、今年は例年と比べて10～15%近く数字が落ち込んでいる。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の得意先各社からの受注量が減っている。得意先も受注が少ないために、我々協力企業へ依頼していた仕事を得意先の社内で行うようになってきている。このようなことが当社だけでなく、多くの会社で起こっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内を中心に市場を開拓してきたが、売上は20年間水平飛行を続けている。市場はもう飽和状態で、これ以上の売上は見込めないうえ、電力の不安から主力商品が売れなくなってきた。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リーマンショック以来の最低売上となり、前年比27%減である。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れないためである。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・GDPの伸びが非常に鈍化している。一般小売店、特に食品の外食関係においては、家庭で食事をとる傾向が進んでおり、大変苦戦しているようである。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・街に人が出ていない。	
	雇用関連	良くなっている	—	—
(南関東)	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	・既存事業からはみ出して新規事業、新規商材を展開する事例を見るようになった。
	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が増えているものはない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数については、3か月前と比べて横ばいである。メーカー系の受注は減少傾向である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は製造業を中心に若干多くなってきている。また、社員の退職補充などでも、今までは採用を抑制していた企業が採用を開始するようになってきているが、求める条件が高いため成約にはならず、景気の観点からは良くなっているとは言い難い。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣の受注数は増えてきているが、成約率が低下しているため総決定数が増えず、契約終了分を埋める程度にしかない。

	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・ここ数年、採用を手控えていた企業が、採用数を増やす傾向にあることは変わらないが、予算を増額する企業は多くない。新卒採用のための準備はほぼ終了しており、12月の一斉スタート直後に動きがあるかもしれない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・求人の件数はこの1～3か月の実績よりも若干増えているものの、料金の安い広告へ流れていて売上の横ばいのような状態である。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・月ごとの変動が大きく、上向き、下向きの判断がしにくい。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・取引先や同業他社で、雇用形態は正社員ではないが、人事募集をしているという話をよく耳にするようになっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数については、今月も前年比約10%の増加が見込まれている。そういったことから3か月前の状況とあまり変わっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、フルタイムとパート共に、IT、医療福祉、飲食サービス、建設業で堅調である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者はこのところ前年比で減少傾向が続いていたが、最近は企業の希望退職募集等により10月に入り増えてきている。今のところ求人は順調に推移しているが、今後予断を許さない状況である。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・海外の経済状況が不安定ななか、国内の販売状況は低位安定しており、企業の採用状況に現れる期待感から、経済対策次第では改善される。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数の前年同期比は伸びており、3か月前の伸び率とは大きく変わっていない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・幼稚園、保育園、施設等の求人件数は前年同月と比べ50件増である。しかし、企業の求人件数は月2、3件である。近年インターネットでの求人が主流なことも減少の原因と考えられる。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人件数については前年比で大幅な伸びはなく、状況に変化はみられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数は3か月前と比べて減少している。製造業などでリストラを計画しているという話も聞く。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社、今までより注文が減った所が12社ほどである。それに比べて、新規を含めて注文が増えた所が10社あまりで、結局減った分が多い。10月ということであまり求人の動きがない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ホテル業界から、わずかであるが中国籍の客の利用が前年に比べて、やはり減少していると聞いている。また、オフィスの採用は、求人は出しているが、なかなか入ってこないという話も出ている。採用する体力が少し低下しきみという話も出ている。
悪くなっている	—	—	—