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)

				団答が存在しない、○: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	良く	コンビニ(経営	来客数の動き	・12月については、3か月前よりも非常に良くなって
動向	なっている	者)		いる。12月の景気は一般的に買物する客が相当多く、
関連				2~3割程度上がる場合がある。それを見た範囲内
(本間本)	444	7 K = / - + 10 lg	7 1. 11.61	で、良くなっている。
(南関東)	やや良く	百貨店(広報担	それ以外	・12月の政権交代前後から、次期政権による経済政策
	なっている	当)		に対し期待感が高まり、株価も年末に1万円超えする
				など、顧客の心理的な側面では、景気回復への期待が 高まっている。ただし、実際の都内百貨店の売上動向
				を観察すると決して楽観はできず、購買心理は上向い
				ているものの、まだ実売につながっていない。
		スーパー(店	お客様の様子	・前半は、客の様子も買い控えがあるようだったが、
		長)	The Ellist is lated	総選挙があり総理の交代とともに、客の買い方が以前
		,		のような感じでやや良くなっている。将来に少し希望
				が出たような感じで客が買っているようである。
		スーパー (営業	単価の動き	・今まで平均単価が低迷していたが、ようやくここで
		担当)		下げ止まりが起きているようである。
		コンビニ(経営	お客様の様子	・年末は早めの行楽、帰省のためか、住宅地に位置す
		者)		る当店の来店客は大幅に減少している。弁当のセール
				も完全に不発に終わっている。クリスマスケーキ、おけた料理などの真類商品の予約が増加している
		衣料品専門店	販売量の動き	せち料理などの高額商品の予約が増加している。 ・目的の物以外の買物も増え、ついで買いが増え、客
		(店長)	RX Ju 里 v J 野J C	単価、買上点数共にアップしている。
		衣料品専門店	販売量の動き	・冬物商材が売れ始めて、旧品を中心として販売量を
		(営業担当)		伸ばしている。
		家電量販店(営	来客数の動き	・クリスマスのプレゼント需要と寒波の影響で、来客
		業統括)		数は伸びている。時計や一眼デジタルカメラなど、高
				額商品の動きも活性化している。円安、株高の傾向を
				受けて、消費意欲に多少の変化がみられるが、所得の
				上昇につながっておらず、財布のひもは依然として固い。
		乗用車販売店	販売量の動き	・政権が変わって株価が上がり、景気が上向きになる
		(経営者)	敗児重グ到で	との期待感から、少しずつ売上が伸びている。
		乗用車販売店	来客数の動き	・10、11月と来客数が減少していたが、12月に入り、
		(総務担当)	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	若干増えてきている。政権交代、円安、株価上昇等、
				景気が上向き傾向にあると思う。販売量も前年並みに
				回復してきている。
		乗用車販売店	競争相手の様子	
		(営業担当) 乗用車販売店	販売量の動き	た値引き交渉がかなりきつくなっている。 ・当月の純受注は、中旬以降に前年超えの水準まで回
		(店長)		・ヨ月の神文任は、中旬以降に前午起えの小草まで回 復したが、目標台数までには届かなかった。マッチ率
				は改善したもののバックオーダー不足の状況は変わら
				ず、売上台数は未達となってる。フェア受注は前半2
				週は前年割れとなったが、カーライフアドバイザーの
				効率は、いずれの週も県内他社を上回る結果となって
		- · · · - ·)	いる。
		その他小売[雑	お客様の様子	・政局がやや安定してきたという感じがするためであ
		貨卸] (経営		る。
		者) 一般レストラン	本 変数の動き	・12月は例年と変わりなく、忘年会やクリスマスがあ
		(経営者)	小台数ツ期で	るため、売上はいつもよりは伸びる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・総選挙が終わって政権が変わり、国民の期待に応え
		~	The Print is lated	てくれるような安ど感が漂っている。タクシー利用客
				も、思ったより多く、特に14日と21日の金曜日はバブ
				ル当時を思わせる忙しさであった。良い師走景気であ
		h h > /F=!!	1 ph 124 = 124 →	3.
		タクシー(団体	お各様の様子	・忘年会シーズンに入り、週末だけは、業界にとって
		役員)		年に一度の繁忙期の期待感が感じられた。夜の繁華街 にも人が出ていたが、二次会、三次会に流れる人が少
				なく、例年のこの時期の売上には遠く及ばない。
		通信会社(経営	販売量の動き	・12月から販売を開始した新商品が、客の楽しいと
		者)	,	いった声に応えて順調に滑り出している。インター
				ネットや通話プランの契約も割安感があり好調であ
				る。勧奨販売も新型スマートフォンが引き続き好調で
		77 F. A. I		ある。
		通信会社(社	販売量の動き	・身の回りでは景気の良い話はないが、業務上の12月
		員)		の営業数字は目標達成しているため、少し上向きの感じがしている。
J	I			<i>∪</i> N· ∪ ⟨ V · ′ ⊗ ₀

ı	30.31 32.26 26 762	1. H 1 H 1 H	V(+1) 2
	設計事務所(経 営者)	お各様の様子	・当社としては、公共事業が80%と例年どおりの予定 を踏まえている。現在の混迷した政治が新政権に変わ
	当日 /		り、いくらかでもスピードが早くなる株等の動きを見
			ると、少し良くなるのではないかと感じる。また、公
			共事業も多少増えるという希望感もある。前年度でき
			なかった、民間のちょっとした話はあるが、なかなか
			動かないというものも、積極的に掘り出していかなけ
			ればいけない、周りのニュースに惑わされない自分た
			ちの考え方をやっていかなければならないと考えてい
	設計事務所(所	セ友性の様子	る。やや良くなっていく。 ・完成物件があり、引き渡しにて入金され多少ほっと
	長)	わ合体の体丁	一、元成物件があり、引き優しにて八金され多少はうとしばするが、作業する仕事量はない。
	住宅販売会社	販売量の動き	・販売量が増えている。客数も12月のわりには多い。
	(従業員)	770000000000000000000000000000000000000	//// San - 1/2 (- 30 1 // San - 7 (- 130) - 0
	住宅販売会社	お客様の様子	・12月は従来、契約数があまり伸びない月だが、今月
	(従業員)		はほぼ順調に契約できたため、3か月前より若干良く
चंद्री है के र	女正体 //\+	7 1- 11 6	なっている。
変わらない	商店街(代表 者)	それ以外	・10月は悪く11月は持ち直し、12月は前半非常に悪かった。上下の振れがあるため、良し悪しの判断が難
	11		しい。判断基準は、クレジットカードの取扱額と、来
			街者数で見ている。総選挙が終わるまでの夜の街は本
			当にひどかったが、ここにきて少し持ち直している。
	商店街(代表	お客様の様子	・今月はクリスマスイブが祭日に当たったため、ケー
	者)		キ屋は、前年より2割程度良いと聞いている。衣料品
			関係は、コート類やそのほか高級衣料は全く売れない
	商店街(代表	販売量の動き	が、肌着類が前年より1割弱良いとのことである。
	者)		・世間全体が景気が悪いと諦めてしまうのが悲しい。 全体が沈み込むなかで、年金支給日や近隣で開催され
	147		る催し物といった身近な世間の動きに注意を払い、い
			かに売上増につなげようとしているのが現状である。
			不景気であるなかでも商環境は刻一刻と変化し続けて
			いる。
	商店街(代表	来客数の動き	・年末に入って総選挙などがあったため、皆、落ち着
	者)		かない状態が続いたと思う。こういう状態の時には動 きが悪くなるため、客数が減り、売上が大変落ちる。
	一般小売店[家	単価の動き	・電気製品は、付加価値が高くても、値段が高い商品
	電〕(経理担	一間の到こ	は売れない。売れているのは安い物だけで、売上が上
	当)		がらない。
	一般小売店 [祭	販売量の動き	・クリスマスは、全く駄目だった。年末年始に期待す
	用品](経営		る。
	者) 一般小売店	お客様の様子	・3か月前と変わらず、やはり客は安い物を探してい
	[靴・履物]	わるないがり	る。さらに、今まで少し良い物を履いていた客も、安
	(店長)		い物で間に合わせる傾向がある。良い物を買う客は本
			当に良い物を買うが、中級品以下を買う客は、もうな
			かなか上にいかない。安い物を探す傾向は変わらず続
	加工事件「士	士広払の割さ	いている。
	一般小売店[文具](販売企画	米各級の動き	・12月にしては月初が良かったが、半ばから下旬に掛けて寒かったせいか客足が減っており、あまり良くは
	担当)		ない。現在はそうだが、長期的に見ると、他の部門、
	3-17		外商などを見ても、あまり変わらない感じがある。ま
			た、客数が減っているのも、どうしても日数、カレン
			ダーの影響があり、12月はどうしても若干落ちるのは
	for a state	お存送の様フ	予想される範ちゅうである。
	一般小売店 「茶] (営業担	お客様の様子	・最近のお茶の売出しでの総売上は、前年より少し 減っているが、個人消費者のお茶に対する購入意欲
	当)		は、少しずつ厳選傾向に変化してきている。安い商品
			より、少し高くても味の良いお茶が飲みたいという客
			の声が多く聞かれる。
	百貨店(売場主	お客様の様子	・12月は、来客数は昨年を若干上回っているが、客単
	任)		価が若干下がっている。価格への関心度は依然強く、 クリスマスギフト、防寒アイテムなど、単価が下がっ
			クリスマスキノト、防寒ノイデムなど、単価が下がつ ている。年末賞与も平均的に下がり、自分へのご褒美
			している。年末員子も干場的に下がり、自力へのこ後美しも価格を意識しているようである。
	百貨店(総務担	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からず、結果として売上
	当)		も減少傾向にある。特に衣料品の落ち込みが厳しい。
	700), da 12/2 12/2	年末商戦の状況を注視していく必要がある。
	百貨店(営業担	お客様の様子	・必要な物を必要な量しか購入しない現象が、まだ続
1	当)		いている。

1	1	
百貨店(営業担	それ以外	・政治的なことを語るのは違うとは思うが デフレか
当)		らの脱却がない限り、状況の好転はないと感じる。日
		本の代表的な電機産業等の物作りによるグローバルな
		活性が鍵である。
百貨店(店長)	販売量の動き	・政権交代などにより、株価の上昇などがみられる
		が、現状では良くない。ただ、今後には期待できる。
百貨店(販売管	お客様の様子	・年間最大のクリスマス商戦が、プレゼント需要や
理担当)		ケーキの自家消費分も含めて苦戦したためである。前
		年の絆消費の反動を考慮しても、客単価は微増ではあ
		るものの、客数の落ち込みが想定以上であり、客の消
		費意欲に顕著な減速傾向がみられたためである。
百貨店(営業企	販売量の動き	・冷え込みにより防寒衣料等は好調に推移している
画担当)	77,70 = 7,77	が、全体としては特に良いということはない。
スーパー(経営	来客数の動き	・今月は、先月より多少は良くなっており、本来な
者)	水石外の新で	ら、やや良いと答えたいが、やはり競合が激しく、そ
/		の影響を受けているため、なかなか良くなっていると
		ころまではいっていない。また、肝心なところで雨に
		降られたことが、痛いと思っている。
スーパー(店	お客様の様子	・当地域は坂がなく、そのなかで競合店が乱立してい
長)	お谷林の林丁	るため、自転車で買い回りする客が非常に多い。その
区)		
		ため、チラシで98円の卵を買い、次のスーパーへ行
		き、そこでまた日替わりで安い物を買って次のスー
		パーへ行くというように、自転車でどんどん買い回り
		していく。1店舗でワンストッピングショップで終われば有難いが、買い回りされるよい。ことで、なかな
		れば有難いが、買い回りされるということで、なかな
スーパー(店	単価の動き	か苦戦している。 ・客数、点数は前年並みを維持しているものの、単価
V/ I	単価の 動き	・各級、尽数は削牛业みを維持しているものの、単価
長)		の上昇がみられない。価格競争が厳しいなか、より一
		層価格に対して敏感になっている状況で、販売側としては光気なりにある。
→º (4\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	かを持ったフ	ては単価を上昇させるのは非常に困難な状況である。
スーパー(総務	お各様の様子	・冬物商戦については、11月に気温が下がったこと
担当)		で、衣料品を中心に、11月に買った客は12月にはあま
		り買っておらず、お歳暮も、単価、点数共伸びがあま
		り良くない。また、歳末商戦については、ご馳走メ
		ニューなど単価の高い食材等の売上が、前年よりも1
		割減という状況で、全体的にあまり良くない状況が続
7. v. (LL)	出年の針と	いている。
スーパー(仕入	単価の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取
スーパー (仕入 担当)	単価の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、
担当)		いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、 1品単価が下がり続けている。
担当) スーパー (仕入		いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、 1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化している
担当)		いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、 1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えてお
担当) スーパー (仕入担当)	それ以外	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリ		いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリ ア担当)	それ以外来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリ ア担当) コンビニ (商品	それ以外	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はある
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリ ア担当) コンビニ (商品 開発担当)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリ ア担当) コンビニ (商品 開発担当) コンビニ (商品	それ以外来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳し
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリア担当) コンビニ (商品 開発担当) コンビニ (商品 開発担当)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。
担当) スーパー(仕入 担当) コンビニ(エリア担当) コンビニ(商品開発担当) コンビニ(商品開発担当) スギーのののののののののののののののののののです。	それ以外 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリア担当) コンビニ (商品 開発担当) コンビニ (商品 開発担当)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は
担当) スーパー(仕入 担当) コンビニ(エリア担当) コンビニ(商品開発担当) コンビニ(商品開発担当) スギーのののののののののののののののののののです。	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比りで増んでいる。 ・本等の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与
担当) スーパー(仕入 担当) コンビニ(エリア担当) コンビニ(商品開発担当) コンビニ(商品開発担当) スギーのののののののののののののののののののです。	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の行事
担当) スーパー(仕入 担当) コンビニ(エリア担当) コンビニ(商品開発担当) コンビニ(商品開発担当) スギーのののののののののののののののののののです。	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比りで推移している。 ・相変わらず客数は前年比りで増入でで推移している。 ・おこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の行事があるためコート類の売上を期待していたが、客はか
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリア担当) コンビニ (商品開発担当) コンビニ (商品開発担当) スペース (商品開発担当) ストリア (経営者)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の行事があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリア担当) コンビニ (商品開発担ニ) コンビニ (商品開発が出当) スを担当事門店 (経営者) 衣料品専門店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・来客数、販売数共に苦戦しており、依然として厳しい状況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しか
担当) スーパー (仕入 担当) コンビニ (エリア担当) コンビニ (商品開発担当) コンビニ (商品開発担当) スペース (商品開発担当) ストリア (経営者)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・兆況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっていない。また、12月は年金、年末賞与の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の行事があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかし、必要な時に必要な物だけ購入し、余分な物は買わ
担当) スーパー (仕入担当) コンビニ (エリア担当に (商品開発担ニ) コンビニ (商品開発担ニ) スを担当 (商品開発出事門店 (経営者) 衣料品書)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・兆況は変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒過ぎて外出を控えているため、売上は微増にとどまっている。また、12月は年金、年末賞与があるたが、第一時動きにとどまっている。また、12月は年金、年末賞与があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかし、必要な時に必要な物だけ購入し、余分な物は買わない。全般的には厳しい状態が続いている。
担当) スーパー(仕入担当) コンピニ(エリア担当に)コンピニ(商品開発とピ当)コンピュ(商品開発を担当ののでは当時では当時では、経営者) 衣料品専門店(経営者) 衣料品専門店(経営者) 家電量販店(店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切り替えており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・兆況は変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の大があるたが、まっている。また、12月は年金、年末賞与があるためコート類の売上を期待していたが、客はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかし、必要な時に必要な物だけ購入し、余分な物は買わない。全般的には厳しい状態が続いている。・単価が下がると企業への利益圧迫につながり、消費
担当) スーパー (仕入担当) コンビニ (エリア担当に (商品開発担ニ) コンビニ (商品開発担ニ) スを担当 (商品開発出事門店 (経営者) 衣料品書)	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りを持ており、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・兆況は変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良くなったが、寒の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス等の大があるたが、まって、12月は年金、年の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマスが、客はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかし、必要な時に必要な物だけ購入し、余分な物は買わない。全般的には厳しい状態が続いている。・単価が下がると企業への利益圧迫につながり、消費者は喜んでも生産者側が赤字に追い込まれ、不景気へ
担当) スーパー(仕入担当) コンピニ(エリア担当に)コンピニ(商品開発とピ当)コンピュ(商品開発を担当ののでは当時では当時では、経営者) 衣料品専門店(経営者) 衣料品専門店(経営者) 家電量販店(店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りをでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ご客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きは良い状況は変わっている。また、12月は年金、年の支給月であり、歳末で忘年会やクリスマス、等なり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。 ・単価が下がると企業への利益圧迫につながり、景気へとのながる。量販店、通信販売において過激な値下げ
担当) スーパー (仕入担当) コンピニ (エリア担当に (商開発ビニリアンを担当に (商用発展の) コンと担当 (商用発展の) ス・経営者) 衣料は、 (経営者) 衣料は、 (本科学 (本科学 (本科学 (本科学) ままままままままままままままままままままままままままままままままままま	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りをでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ご客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・北別後半から一気に寒くなったため、一時動きにとどまっているに寒くなったため、年動きにとどまったが、寒間にとどまったが、寒間にとどまったが、寒間にとどまったが、寒間にとどまったが、寒間にといる。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかない。全般的には厳しい状態が続いている。
担当) スーパー(仕入担当) コンピニ(エリア担当に)コンピニ(商品開発とピ当)コンピュ(商品開発を担当ののでは当時では当時では、経営者) 衣料品専門店(経営者) 衣料品専門店(経営者) 家電量販店(店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りんでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 たばこ客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・北況は変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動き売とが状況は変わっているが、また、12月は年金、年の支があるたが、まったが、また、12月は年金、年の支があるたが、まで忘年会やクリスマが、客はであり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。はかない。全般的には厳しい状態が続いている。 ・単価が下がると企業への利益圧迫につながり、景気へとつながる。量販売において過激な値下がキーワードになっている。
担当) スーパー (仕入担当) コンピニ (エリア担当に (商開発ビニ) コン担当に (商開発ビニ当) ストリン・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りんでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ご客の離反が特に大きい。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっていない。 ・11月後半から一気に寒くなったため、一時動きた以ば、一時動き売とが表しており、依然として厳しい状況は変わっている。年記月は年金、等の大力は大きである。年記月は年金、等の大力にとどまったが、また、12月は年金、等の大力は大力である。とがあるため、一時動を活が表している。には、一時動を表している。には、一時動を表しているが、大力ない。全般的には、一方にある。には、一方にない、一方にない、一方にないる。を発している。を発している。を発している。を発している。を発いている。を発いている。を発いている。を発いている。を発いている。を発いている。を発いている。を表しているが、表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表しているが、表しているが、表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表している。を表しているが、表しているが、表している。をましる。を表している。をえいる。をえいる。をましている。をえいる。をえいる。をえいる。をえいる。をえいる。をえる。をえいる。をえい
担当) スー(仕入 担当) スー(仕入 コンピュ) コンピ当)ニ(商開発ビニ当) コン担当ニ(商用発ビニ当専門店(経経営者) 本科経営者) 衣料経営者 家電量販売店 乗用車販売店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ご客の離反が特に大きい。 ・客類は上下変動はある。 ・ なりまると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然としており、大力なは変わっている。 ・ 11月後半から一気に寒くなったため、一時動・売は上賞の支給月があるととどまって、歳末でため、年の大が、年の大が、まったが、まったが、まったが、まったが、まったが、まったが、まったが、まった
担当) スー(仕入 担当) スー(仕入 コンピュ) コンピ当)ニ(商開発ビニ当) コン担当ニ(商用発ビニ当専門店(経経営者) 本科経営者) 衣料経営者 家電量販売店 乗用車販売店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきているが、デスレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきており、1品単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ご客の離反が特に大きい。 ・客地価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっており、依然としてが、状況は変わっており、依然としており、本別は変わっており、本別は年金、年の大が、まって、おり、まで、12月後半から過ぎである。年の大が、まって、おり、まであるにとどまの方がある。とりは寒いには厳しいの方には、変しいるが、大け購入している。とりは事ないでも生産者側、通信にいている。・道に入っている。・道とは、変いまが、大はいいるわりには、復興事業が期待されているわりには、復興事業に必ずたまでは、12月は東東戦が期待されているのでは、復興事業が期待されているわりには、復興事業に必ずたまでは、12月は東東戦が期待されているわりには、復興事業に必ずたまでは、12月は、12月は、12月は、12月は、12月は、12月は、12月は、12月
担当) ス担当) スリー(仕入 コンピュ) コンピョンに当の (それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきているが、第も発生しているが、気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、同じ商品であれば安い物の購買に切りんでいる。 ・気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店で客の離反が特に大きい。 ・客地のでからないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっているの、一時動、一時動、年の大力にとどまっている。を接えている。年の大力にとどまって、は単れている。年の大力にとどまって、は一時の大力にとがある。は、後期の大力には、第一日には、第二日には、第
担当) ス担当) ス担当) スリー(仕入 コンピュ) コン担当に当の 高開発が担当に当り (それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきているが、第も発生しているが、気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・気温が低らであれば安い物の購買に切りんでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・格で変わらないない。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっている。 ・来なりまたであり、一時動、年本のでは、第一時動とであり、一時動を表している。を対け、なり引き締めている。にとどまって、は上賞事がある。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。は、後増高んでも生産者側が続いている。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。はがきないでも生産者側が続いている。 ・道本はおいている。 ・復興事業が期待されているわりには、復興事業にが時には、後期事であるよう。またはどない。一部のメーカでは需要があるよう。
担当) ス担当) ス担当) スリー(仕入 コンピュ) コン担当に当の 高開発が担当に当り (それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格を発生してきているが、・気温単価が下がり続けている。 ・気温が低くなり、冬物でがあの動きが活発化しているが、同じ点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・店ばこ客の離反が特に大きい。 ・客単のの、平均すると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、ながとしており、本別後半から一気に今出を控えている。年末の方とどまあり、までによりまでいる。年期の支にとどまあり、はは上賞与があるとにおりの方とが表別によいである。 ・12月は寒い日心がにないである。・12月は寒い日心がいるようである。・12月は寒い日が続いているが、第初によいである。・12月は寒い日が続いてががまから、一時動きによいである。・12月は寒い日が続いてががり、景値によいてがかない。全般的には厳しいのが、大けはが続いているが、大けは高がであると企業側が高にになかが、大けは高いでも生産しているが、大けは高いでも生産財がまたには、東なが、大けである。・複興事業が期待されている。 ・復興事業が期待されているのといる。・複興事業が期待されている。・複興事業が期待されている。・複乗事業が期待されている。・複乗事業がある。・では、まためままたまた。・では、まためまためまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたまたま
担当) ス担当) ス担当) スリー(仕入 コンピュ) コン担当に当の 高開発が担当に当り (それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	いている。 ・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきているが、第も発生しているが、気温が低くなり、冬物商材の動きが活発化しているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。 ・気温が低らであれば安い物の購買に切りんでいる。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・相変わらず客数は前年比97~98%で推移している。 ・格で変わらないない。 ・客単価が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっている。 ・来なりまたであり、一時動、年本のでは、第一時動とであり、一時動を表している。を対け、なり引き締めている。にとどまって、は上賞事がある。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。は、後増高んでも生産者側が続いている。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。はかなり引き締めているようである。 ・12月は寒い日が続いて、防寒物は売れている。しかなり引き締めているようである。はがきないでも生産者側が続いている。 ・道本はおいている。 ・復興事業が期待されているわりには、復興事業にが時には、後期事であるよう。またはどない。一部のメーカでは需要があるよう。
担当) ス担当) ス担当) コープロー(仕入 コープロー(一) ス料経営 事期 に 「本科経営 事販売」 乗用経営 事販売 「本科経営 事販売」 乗用経営 事販売店	それ以外 来客数の動き 来客数の動き 来客数の動き お客様の様子 お客様の様子	・客数は戻ってきているが、デフレが進み、利益の取れていた年末の際物の価格破壊も発生してきているが、東も発生しているが、気温単価が下がり続けている。・気温が低くなり、冬物でがあり、変をがしているが、買上点数が上がっても単価が伸び悩んでいる。とればこをの離反が特に大きい。・客が変わらないなか、来客数は上下変動はあるものの、平均すると結局変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、依然として厳しい状況は変わっており、ながとして厳しい状況は変わったため、一時動きは上しい状況は変わったの気に外またたいる年金、年の方とどまあり、までによりまである。・12月はたがまって、歳末で売上を知らし、いるは関わない。・12月は寒い日のが続いているが、寒の引きには対し、いるがにはは対し、いるがにはは対し、必要なめにはは対し、いるがにはは対し、からない。全般的にはは産業の対が表に近になが、まないのがが表に近には対しているが、大は関がでもも生態にないがが表に近になが、大は関がまたにいるが、大は関がまたには、変をかっているが、大は関がまたには、変をからる。・12月はないののが、大は関が表にはは対しているが、大は関がまたが、大は関がまたが、大は、大は関連事業が期待されている。・復興事業が期待されている。・復興事業が期待されているのと、復興事業がある。・復興事業が期待されているのと、なない、当社によいでは、特に目立った需要はそれほど

住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・低価格のチラシには客が集まる。
その他小売 [ゲーム](開	販売量の動き	・国内のクリスマス商戦は、そこそこの盛り上がりはあったものの、前年を下回ったほか、特定のタイトル
発戦略担当)		に売上が偏っていた。海外も、国内同様の動きと聞いている。
高級レストラン (支配人)	単価の動き	・レストランは、夏頃までは売上も順調に推移してV たが、ここ数か月で客単価が下がり始め、特に今月に 総選挙もあり、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	・総選挙の影響で月半ばまでは、フリーの客が全く来ない状況だったが、終わった後は通常の暮れの忙しさ
+5/2./NT甲亡 /士	お存せの様々	に戻ってきている。若干、心理的にも良くなっているような気がする。
旅行代理店(支店長)	お各様の様子	・今月は、法人の団体については、師走ということであまり動きはないが、個人の客が大きく動いている。 まずは、年末年始ということで海外への客、また、当
		社で取組んでいるスカイツリーの1月1日~5日まての日帰りツアーを販売したところ、12月1日からの販
		売で約380名強の客を集客した。今年は休みが長い会 社が多いため、そういったところに客が集中する傾向 が顕著に見られる。
通信会社(経営 者)		・ぜいたく品である多チャンネルの需要が、相変わらず伸び悩んでいる。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・商店街でも顧客である店の売上が減少していること、空店舗が増えていること、集合住宅では、オー
通信会社(局	販売量の動き	ナーが賃料の減少と空室が多いとの声が大きくなっているためである。 ・相変わらず、通信会社同士の他社切替での契約が多
長) 通信会社(営業		く、実質業界の利益向上にはつながっていない。 ・多チャンネルサービスもインターネットサービス
担当)		も、安価なサービスに流れる傾向が続いている反面、 新しいサービス、興味があるサービスについては、単 価が高くなっても契約するケースが以前より増えてい
パチンコ店(経 営者)	単価の動き	る。 ・客数は少し増えているが、低玉貸しといって、単値の低い所に客が付く。パチンコの店舗でも、スロットでも、そのように安く遊べる所で客が遊んでいる傾向が強いことから、変わらない。
その他レジャー 施設 [アミュー ズメント] (店	来客数の動き	・年末商戦に際しても、来客数が前年比で上回らず、 厳しい状況となっている。
長) その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年末の販売量増加に期待をしたが、3か月前とあまり変わらずに推移した。しかし12月の後半ぐらいから、今後の上向きが期待できる様子がうかがえる。
	競争相手の様子	・このところ公共建造物が主体になってきているため、この時期は発注物件が減少してきている。そのた
		め、今後の状況は今のところはっきりせず分からない。
設計事務所(職員)		・建築業界全体はともかく、当社の受注量などに、顕著な変化は見られない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は、目標数字の約70%という結果であり、景気はやや悪いと感じたが、3か月前と比べると、販売量がそれほど変わっていないため、景気は変
		わらないと判断する。先月は景気が良かったが、12月は実働営業日数も少なかったために販売量が落ち込む結果となっている。しかし、客の建築、購入意欲は落
住宅販売会社	販売量の動き	ちていないのではないか。 ・ユーザーの消費税増税に対する意識が少しずつ上
(従業員)		がってきたようで、受注は前年比を上回ってきている。 売上については、前年並みである。 全体的には少しずつ良くなっている。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	しずつ良くなっている。 ・消費税増税の見通しが不透明なためである。
商店街(代表者)	単価の動き	・毎年、客の買上金額のデータをとっているが、特に今年に入ってからは、50万円以上の買い物を1回にする客が非常に少なくなっている。そのような客がかな
		り減り、半分くらいの金額に落ち込んでいることが、

やや悪く なっている

600 J まけ 「毛o	士中半の乱さ	10日に1 マウンが光しくわり 古内外のは小ぶつ
一般小売店[和 菓子] (経営	米各級の動さ	・12月に入って寒さが厳しくなり、来客数の減少がみられる。また総選挙があり、人の動きが鈍くなったよ
者)		うである。
一般小売店[家	販売量の動き	・世の中の情勢もあり、購買意欲がわかなくなってい
電] (経理担		るようである。いろいろな業種の人の話でも、秋ごろ
当)		から急に景気が悪くなったと言っている。特に選挙の
	1 1 1 W 2 1 2	時は、消費が冷え込むようである。
一般小売店[家 具] (経営者)	米各数の動き	・12月というと、もう少し客数は多いのだが、今年は
百貨店(総務担	・ 本 安 粉 の 動 キ	非常に来客数が少ない。 ・来客数が落ち込んでいる。定価で買わずバーゲンを
当)	水石奴の動で	待っているようである。
百貨店(営業担	来客数の動き	・来客数については、年間を通して減少傾向にあり、
当)		現時点では更に前年比2%の落込みが見られる。一方
		で、客単価は若干上がっているが、それは食料品の
		シェアが下がった結果であり、特に食料品は前年比
		8%減と非常に厳しい状況である。例年、お歳暮の受 注のピークは前倒し感があったが、本年は更に加速し
		たようである。為替、株価共に改善の方向が見られる
		が、個人消費については、まだ明るい話題は見当たら
		ない。
百貨店(営業担	来客数の動き	・お歳暮、クリスマス、おせちなど、オケージョン対
当)	土井坐の手と	応に関しては、前年を上回る結果となっている。
コンビニ (経営 者)	来客数の動き	・先月、近隣にスーパーの出店があり、影響がある。
コンビニ(経営	来を数の動き	・来客数が前年比で1割強落ちている。客の使い方が
者)	水石奴の動で	限定的になってきている。缶コーヒー1本だけ買いに
		来るということがなくなり、自分の家から温かい飲み
		物をマグボトルに入れて持ち歩いている人が非常に多
(457.1)/	** * !! - !! -	くなってきてる。節約志向が強く表れている。
	競争相手の様子	・駅前に競合コンビニエンス、ドラッグストア、その
者)		他いろいろあり、そちらの景気が良くなっているためである。
衣料品専門店	お客様の様子	・例年に比べて客数が減少しており、歳末商戦は盛り
(経営者)	10 11 13 13 13 1	上がりに欠け、平常月と変わらない。商店街全体でも
		来街者が減っている。特にクリスマスのギフト関係が
		売れなかった。
衣料品専門店	単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格の
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、
	単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、 期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数は
(経営者)	単価の動き販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。
		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商
(経営者) 衣料品専門店		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月
(経営者) 衣料品専門店		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終
(経営者) 衣料品専門店		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべて
(経営者) 衣料品専門店		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれ
(経営者) 衣料品専門店		・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよく
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれ
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおすが、徐々に日本経済が壊れていっている。物を買わない、節約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおって、前年が取れない場合である。物を買わない、第約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品が依然
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。仕入に細かく動いて、やれることはがでて、前年が取れない動いて、やれることはがでて、前年が取れないがある。消費税がもよくである。はずがない。 ・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品が依然として不調である。厳しい状況はまだまだ続くようであ
衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統 括)	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で移わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおすが、徐々に日本経済が壊れている。物を買わない、節約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品が依然として不調である。厳しい状況はまだまだ続くようである。
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統括) 住関連専門店	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%で終わった。仕入に細かく動いて、やれることはすべてやって、前年が取れない状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間ともよくおすが、徐々に日本経済が壊れている。物を買わない、節約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品がよとして不調である。厳しい状況はまだまだ続くようである。
衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統 括)	販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。仕入に細かく動いて、やれることはがでて、前年が取れないものである。消費税がある。消費税がよれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間とよりである。が、第約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品がよりである。・来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。 ・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が下落
(経営者) 衣料品専門店 (営業担当) 家電量販店(統括) 住関連専門店 (統領の他専門店) その他専門店	販売量の動き単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。仕入に細かく動いて、やれることはがでてやって、前年が取れないおである。消費税がももでである。仕入に細かく動い状況である。消費税が上がており、徐々に日本経済が壊れている。物をしてが、第約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における事場は、小物を中心に客数は活すが、節約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品よよりである。を来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が下落しており、必需品への財布のひもの固さを非常に感じ
(経営者) - 衣料品専門店 (営業担当) - 家電量販店 (統括) - 住関連括)専門店 (統元を)でラックでは、一方では、一方では、一方では、一方では、一方では、一方では、一方では、一方	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。仕入に細かく動いて、やれることはがでて、前年が取れない動い状況である。消費税が上がれば、3か月程度は影響がある。商店街の仲間とよりである。が、名かは野和している。物を関わない、節約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に客数は増加しているが、テレビを中心とした大物商品がよとして不調である。厳しい状況はまだまだ続くようである。来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。 ・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が下落しており、必需品への財布のひもの固さを非常に感じている。
(経営者) - 衣料品専門店 (営業担当) - 家電量販店 (統括) - 住関連括)専門店 (統元・アラー・(経営者) をの他小売	販売量の動き単価の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%でなわった。仕入に細かく動い状況である。消費税がとはがでである。仕入に細かく動い状況である。消費税がよいである。前年でいる。物約、節電、景気が良くなるはずがない。・家電量販店における市場は、小物を中心におがない。・家電量販店における市場は、小物を中心に高がない。・家でである。を要はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が下落しており、必需品への財布のひもの固さを非常に感じており、必需品への財布のひもの固さを非常に感じている。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終商戦ま
(経営者) - 衣料品専門店(営業担当) - 家電量販店(統括) - 住関連括)専門店にのドラッと営業ができる。 (統一を、「との他のでは、大学では、大学では、大学では、大学では、大学では、大学では、大学では、大学	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。台上がったが、91%でである。仕入に細かく動い状況である。消費税とがで、前年が取れないおである。消費税とがよりである。当時を担じて、前年が取れないがある。前時といる。か家電量販店における事場は、小物を中心品がない。・家でである。が、それに伴った売上、販売している。・来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が感じている。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積みには年末のカウントダウン商戦において、最終の積み
(経営者) - 衣料品専門店 (営業担当) - 家電量販店 (統括) - 住関連括)専門店 (統元・アラー・(経営者) をの他小売	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。台門とか連続前年比80%台から上がったが、91%でである。仕入に細かく動い状況である。消費税とがで、前年が取れない説である。消費税とがである。前年がある。高店街の中間とよりでである。か家電量販店におけるを中心とした大物商品よよりである。が、それに伴った売上、販売している。・来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が側が悩んでいる。・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が感じている。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積み上げができなかった。特に年末は施設全体での環境が
(経営者) - 衣料業	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはっきりしなかった分、冬物重衣料を売って稼がなければならないが、特売の商品も1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今月は何とか連続前年比80%台から上がったが、91%である。台上がったが、91%でである。仕入に細かく動い状況である。消費税とがで、前年が取れないおである。消費税とがよりである。当時を担じて、前年が取れないがある。前時といる。か家電量販店における事場は、小物を中心品がない。・家でである。が、それに伴った売上、販売している。・来客数はある程度あるが、それに伴った売上、販売量が伸び悩んでいる。・推奨品は昨年より売れているものの、客単価が感じている。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積みには年末のカウントダウン商戦において、最終の積み
衣料業表京京高事京事事事方所方のでのそのそのそのそのそのさの	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはつきりしなかった分、の商品で料を売って稼がなければならないが、特売の育品は何とか連続前年比80%とにかく細かいのたが、91%である。台でとからとにからないが、91%でである。仕入に細かくいがある。消費税とかった。付入に細からから上がったがはがある。消費税といる。であれている。であれている。であれている。ののよどはががある。前に出いる。がからには、12月下旬のクリスマスの最終の積がしている。・推奨品は昨年より売れているもののはを非常にある。を非ばいる。・推奨品は昨年より売れているもののはを非常にある。がはは昨年より売れているもののはさを非常にある。であるとしては、12月下旬のクリスマスの最終の積がしている。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積がたいる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積がたいる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積がたいる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の積があるとしては、12月下旬のクリスマスの最終の積がある。を変としては、12月下旬のがはにおいる。・施設としては、12月下旬のがはにおいる。・変をがはたいる。・変をがはなかった。ちには応じてある。を非にとって、名の後に対する意味を表している。
(経営者) - 衣料業	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスのとがらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはつきりしなかった分、の商品が上がらないが、単価が低く盛り上がらないが、特売の合用は何とか連続前年比80%とにかったがとはがある。治費税といったがはがある。治費税といったがはがある。治費税といったが取れないがある。治費税といる。はずがある。治費をはがある。前年がある。治費をはがある。前年でいる。か家にはおけるを対して、前年が取れないがある。前にはがから、一次でである。が、一次でである。を表数はあるでいる。・来客数はあるでいる。・来客数はあるでいる。・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・
衣料業表括本料業専門当)本括事期本括事中のラック中のシックをでをでをでをでをでをのののの <t< td=""><td>販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き</td><td>・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。・11月から寒くなり、秋がはつきないが、中元のたからの高いないが、等売って稼がなければならない細かいのたが、単価が低く動いとにからないが、91%である。1世代のため、10分割では一次である。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月がいて、11月がいる。11月がいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのは</td></t<>	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスプレゼントも例年の客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。・11月から寒くなり、秋がはつきないが、中元のたからの高いないが、等売って稼がなければならない細かいのたが、単価が低く動いとにからないが、91%である。1世代のため、10分割では一次である。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒でである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月から寒ででである。11月がいて、11月がいる。11月がいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのはいるのは
衣料業表括本料業事門当)家電量事所のラッ経小ッースのシンタースのシンス者のシンス者の表表のである。本により一般営本により大のシンス者の表表のである。本により大のシンス者の表表のである。本により大の表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスのリンがらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはつきりしなかった分、の商品が上がらないが、単価が低く盛り上がらないが、特売の育りなからとにかく細かい。今のおも1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今のおも1日考えで買う客もおり、とにからないが、91%でである。仕入に細かくいが、とにからないが、91%でである。は何とか連続前年比80%らから上がったがはがある。消費税といる。ででは、3か月程度は影響がある。商店街のいる。物約、第和にはがある。前にはがある。前にはがある。前にはいる。かまでである。を表がして、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・推奨品は昨年より売れているもののさを非常にある。を表がはがある。特にないる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。からはは年末のカウンた。特に日本にはための方には、12月下旬の方においる。からなかったことも一因だと思って、本であるが、たいる。特には年末のカウンた。特に日本には一因だと思って、方にはがが、一方によりなかった。とも一方によるの金額に対する意見が非常にかられないった。をもいまがにある。外食不況はいまだ続いている。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないの方にないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方に
衣料業表括本料業事門当)家電量事所のラッ経小ッースのシンタースのシンス者のシンス者の表表のである。本により一般営本により大のシンス者の表表のである。本により大のシンス者の表表のである。本により大の表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の表表の	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーグン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。客数はあったが、単価が低く盛り上がらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはいさらないが、や売の高いなが、単価が低く盛り上がらないが、や売のででである。とにからないが、いり1%でである。当費を表している。とにからないが、の方のでででである。一般における。をあるにはいる。のでででである。のでででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変している。のででである。を変しては、12月下ののはににから、を変しては、12月下のの関にはいる。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変しては、12月下のの関いである。を変してはないった。とものである。を変してはがいる。を変しては、ないである。を変している。を変している。を変している。を変にないないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にないる。を変にな
衣料業表括住(統の下)(統本期期事期事本指事事事事事事所所でののをののをののをののをののをののをののをののをののをののをののをののをののの	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き	・冬物衣料の最盛期にもかかわらず、バーゲン価格のような2~3割安い商品が中心に売れている。また、期待していたクリスマスのリンがらなかった。 ・11月から寒くなり、秋がはつきりしなかった分、の商品が上がらないが、単価が低く盛り上がらないが、特売の育りなからとにかく細かい。今のおも1日考えて買う客もおり、とにかく細かい。今のおも1日考えで買う客もおり、とにからないが、91%でである。仕入に細かくいが、とにからないが、91%でである。は何とか連続前年比80%らから上がったがはがある。消費税といる。ででは、3か月程度は影響がある。商店街のいる。物約、第和にはがある。前にはがある。前にはがある。前にはいる。かまでである。を表がして、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・推奨品は昨年より売れているもののさを非常にある。を表がはがある。特にないる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終の環境がといる。からはは年末のカウンた。特に日本にはための方には、12月下旬の方においる。からなかったことも一因だと思って、本であるが、たいる。特には年末のカウンた。特に日本には一因だと思って、方にはがが、一方によりなかった。とも一方によるの金額に対する意見が非常にかられないった。をもいまがにある。外食不況はいまだ続いている。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないる。外食不知がおいたが、まないの方にはないの方にないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にはないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方にないの方に
衣料表本料本料高高高事事事事事事所きのでのをのをのをのをのをのをのをのをのをのをのをのをのをののの <tr< td=""><td>販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き</td><td>・冬物な2~3割安いでは、かかわらでである。 ・多物な2~3割安いでは、かかった。 ・11月から寒くないはでいる。といかでは、かかったが、単価が低くなが、かいったが、単価が低くながが、かいったが、かいったが、かいったが、からないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、</td></tr<>	販売量の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 来客数の動き 来客数の動き	・冬物な2~3割安いでは、かかわらでである。 ・多物な2~3割安いでは、かかった。 ・11月から寒くないはでいる。といかでは、かかったが、単価が低くなが、かいったが、単価が低くながが、かいったが、かいったが、かいったが、からないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、ないが、

	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・やはり良くない。気分的に前月と同じだが、やや悪くなっていると思う。当店は50年の老舗であるため、
	都市型ホテル	来客数の動き	他店よりはまだ良いのだが、どこに聞いても全体的に良くなく、悪い。 ・レストラン関係は、中旬まで企業の10名程度での夜
	(スタッフ)	7K-1 3K-7 3K-1	間の接待利用が少なく、総選挙後に多少回復したものの、前年の来客数には追いついていない。クリスマスケーキやおせちの販売は、前年を若干オーバーしているが、月の前半の減少をカバーするまでには至らない。宴会関係も、企業の社員対象の忘年会が、業績不振を理由に3件400名ほどキャンセルになり、前年に
	都市型ホテル	お客様の様子	なかった宴会を取り込んだが追い付かない。宿泊は、 周辺施設でのイベントによる客数増加や、改装による 単価上昇があり、前年をオーバーしているが、利用客 は料金にかなり敏感で素泊りが増えており、朝食の利 用が落ちてレストランに少なからず影響が出ている。 ・クリスマス、年末年始共に日並びが良く、宿泊やレ
	(スタッフ)		ストランはほぼ満室、満席である。しかし、最も景気 の影響を受ける法人の忘年会は、例年に比べ動きが鈍 く、前年割れをしている。クリスマス以降の予約もほ とんどなく、景気回復感はない。
	旅行代理店(従 業員) タクシー運転手		・総選挙の影響か、12月上旬はほとんど問い合わせがなく、電話も鳴らない時間が長く続いた。 ・12月本来の動きとは思えない。期待以下である。長
			距離の客も少なく、活気もない。週末の金曜日、土曜日は良かったものの、全体として非常に悪い。政権が変わり、来年こそは期待したい。
	タクシー運転手	お客様の様子	・選挙の時はいつもそうだが、客が非常に少なくなり 悪いということは想像していたが、予想外に悪かっ た。客があふれるようなことは1日もなかった。非常 に厳しい状況である。
	長)	販売量の動き	・量販店等、関連するデジタル業界の景気回復の兆しが全く見えず、12月の年末賞与後に上向く要素も全く見られない。低価格商品を探すモチベーションはあるものの、景気回復には程遠い。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約の見直しをする客が多く目に付く。現在の契約 に少しでも無駄がないかを確認し、可能な限り契約ラ ンクを下げるという動きが、年末を前に目立ってい る。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・競合他社の低価格戦略の影響で、契約数が計画を大きく下回る状況が続いている。
	員)	来客数の動き	・2、3か月前は、遠足、旅客がまだ多かったが、12月は一番来客が低迷するため、悪くなっている。
	ゴルフ場 (支配 人)		・当ゴルフ場では12月まで料金を落とさず営業している。ほかのゴルフ場の料金と比較して割高なためか、 寒い日が続いたためか、客数が多少減少した。
	その他サービス [福祉輸送] (経営者)		・エコカー補助金の終了以来、徐々に衰えていた受注 の動きが、この12月になって、大分下がっている。そ の意味で非常に悪い。
	設計事務所(所長)		・仕事量が少ないなかで、業者が逆に増えているのは困る。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・すでに消費税増税が決定されて数か月が経過しているが、今のところ顧客の駆け込み購入はほとんど感じられない。年明けからは、多少動きが出るかもしれない。
	その他住宅 [住 宅資材] (営 業)	販売量の動き	・建材関係の需要も一段落して、全体的に停滞感がある。
悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・近隣の化学会社が、軒並み業績が悪い。
	一般小売店[印章] (経営者)		・扱い品目のなかで年賀状印刷等を扱っているが、今年は例年以上の落ち込みであった。そういう習慣が徐々に少なくなっているのか、または仕事が他店に回ってしまっているのか不明だが、非常に景気は良くない。
	一般小売店[文 房具] (経営 者)		・やはり年賀はがきの印刷が大幅ダウンしたため、その分12月の売上は相当悪いものになっている。
	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・新しくできた競合店へ客が流れているためである。

る。これからに期待している。	ためである。
コンビニ (経営 者) ・来客数が大幅に減ってきている。 その他小売 [ショッピング センター] (統括) ・売上を前年と比較すると陰りが見せいる。	-
その他小売 お客様の様子 ・売上を前年と比較すると陰りが [ショッピング センター] (統 括)	見えてきている。
括)	
- - - その他小売 生 お各様の様子 ・ 年未の繁性期に注文らしい注文	20) T 1 2 10 & 1 11
解魚介卸売] の中が変わった。 (営業)	
一般レストラン 販売量の動き ・3か月前の9月1日~24日まで(経営者) 97.3%、客数98.6%である。今月、では売上92.3%、客数92.4%である。	、12月1日~25日ま
ー般レストラン 来客数の動き ・12月だというのに忘年会は入らで (店長) 少ない。当店はオフィスビルの地が、皆、飲まないという状況である。	ず、飲みに来る客が 下にあり、人はいる
ゴルフ場(従業 来客数の動き ・来場者数は、天候不良もあるが、 員) 期を下回っている。また、ゴルフに減っているとのことである。	、依然として前年同
美容室(経営 来客数の動き ・いつもの暮れらしい客が来ている。 者)	ないような気がす
住宅販売会社 単価の動き ・当社は住宅を扱う不動産デベロ (経営者) 業だが、不動産価格が下がり続け	ており、デフレ経済
から脱却できない限り、景気は良 工事の請負の面では、東日本大震 上昇しているにもかかわらず、公	災の影響下で原価が
価格は低いままである。このよう。すます悪くなる。	
企業 良く - - 動向 なっている	
関連 やや良く	
建設業(営業担 取引先の様子 ・取引先の市場が良くなってきてい当) 迷していた設備投資が再開し始め	
金融業 (渉外・ 取引先の様子 ・取引先のなかには、受注が回復(預金担当) つある。	
金融業(支店 取引先の様子 ・個人投資家が円安、株価上昇を 長) 的になっている。新政権に対する	
経営コンサルタ 取引先の様子 ・飲食店など年末の繁忙期に入っていた 近に入ることが多く、需要が読みを	ているが、予約が間
税理士 取引先の様子 ・新政権になり、財布のひもを緩る ないという雰囲気が大いにある。	
変わらない 食料品製造業 受注価格や販売 ・お歳暮商材の単価が下がっている (経営者) 価格の動き ている。	る。また件数も減っ
繊維工業(従業 受注量や販売量 ・百貨店の売上がプラスに転じた 員) の動き が、OEMを中心とする製造業に	
出版・印刷・同 受注量や販売量 ・ここ3か月のみの、時期的な要[関連産業(経営 の動き 者)	
出版・印刷・同 受注量や販売量 ・印鑑や印刷の仕事をしている。1 関連産業 (営業 の動き のゴム印の特需があり、1回の納品	品額が25万円程あっ
担当) た。我々の業界は小さいため、通行 以上あれば上得意とされているたと 需だと思う。ただし、昨年の12月 **	め、これは大きな特
ため、景気の影響なのか、それと めなのか分かりかねる。そのため、	もその企業が良いた
出版・印刷・同 受注価格や販売 ・受注件数は、前年同月の目標を 関連産業 (営業 価格の動き が、販売価格の下落で売上は未達 担当)	3か月間達成できた
プラスチック製 取引先の様子 ・受注量に大きな変化はみられない 品製造業(経営者) 響か、現在海外生産している製品(始めている。	
金属製品製造業 受注量や販売量 ・下半期になり、受注量は増える、(経営者) の動き 多い。また、得意先の内示情報も多く、景気が回復しているとは思	下方修正することが

	機械器具製 (経営者)	受注量や販売量の動き	・同じような状況が毎年続いており、これ以上、底に なるとは考えられない。総選挙で新政権に変わったた
1,	用機械器具 業(経営	受注量や販売量の動き	め、これからの経済政策を期待している。 ・身の回りの景気について、やはり1年程、悪いまま ほとんど変わらない。ここにきてまた何軒か工場を辞 める人も出でいる。少しでも良くなればと思ってい
その [単	他製造業	取引先の様子	る。 ・得意先のことだが、四苦八苦しながらも営業しているということである。そういったなかで、特にメイドインジャパンという日本の職人が作る品物を一つの看
者)			板として商いをしている声をよく聞く。日本の職人が かなり少なくなってきており、貴重な技術を売り物に しているようである。
建設当)	業(経理担	受注価格や販売価格の動き	・発注者の予算が厳しく、最近、役所の入札でも、当 社は現場経費までも除いた数字で応札したが、5億円 程度の工事で、最低価格の業者が4億1千万円でも落 札できず、発注者は3億円台を望んでいたようであ る。どこの業者も落札できず、不調に終わっている。 発注者側は、もう少し相応の予算を組んで計画を立て
輸送	業(経営	受注量や販売量	元子有側は、もう少し相応の了鼻を組んで計画を立て てもらいたいものである。 ・取扱量は例月と変わらず、年末年始の特需は過去の
者)		の動き	ものとなった感がある。景気は沈滞したまま年末を迎 えた感じである。
輸送	業(総務担	取引先の様子	・年末から年度末に掛けて、例年出荷量が増え、車両のやり繰りに苦労するが、今年は、12月初旬までは繁
金融	業(統括)	取引先の様子	忙であったが、ここにきて出荷量が減少している。 ・株価上昇と円安が進み、将来的な期待はできるが、 取引先の受注関係を見ていても、それほど大きな動き がない。
不動者)	産業(経営	競争相手の様子	・駅から徒歩3分、鉄筋RC造り4階建て19所帯、ワンルーム25平米が、6月完成でこれまでにやっと10室契約された。来年の繁忙期に満室にはなるだろうが、このような状態が続くのは異常である。
担当)	取引先の様子	・オフィス賃貸は、相変わらず大手の引き抜きが顕著 で、空室拡大、賃料低迷で大変な状況にある。
	コンサルタ	取引先の様子	・商店街の店主たちの話である。年末だけに、高額商品もある程度売れているが、安売りイベントに対する反応が非常に強い。期間や商品を限定し、価格を下げると、すぐ行列ができてしまう。年末賞与が主婦たちの期待以下だっただけに、価格に対し非常にシビアになっている。
税理	士	それ以外	・最寄の駅方面へ歩くと途中に飲食店などがあり、ガラス越しにのぞいて見ると、夜、ほとんど客が入っていない。景気が悪いと実感する。
その	他サービス 警備](経	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られる。 ・新政権に変わり、公共事業が増えると期待している が、まだ当面は現状維持で推移する見込みである。
その 業 [(経	他サービス 映像制作] 営者)	の動き	広告や映像の業界では、まだそれほどの変化は見られ ない。相変わらず低迷している。
業 [他サービス 廃棄物処 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先工場など、稼働率が向上してない。受注量、 受注価格共に低いままで回復していない。
なっている(経	営者)	取引先の様子	・例年は年内のまとめの仕事があったが、今年はそれがなく、総選挙の関係で将来の見通しが立たないため、発注も遅れているようである。
造業	(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在、客が7社あるが、来月の受注も良くない。今月より悪いのではないか。
	機械器具製(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は例年のようなボリュームのある物件がほとんどなく、過去10年で最悪の受注状況である。当社にとって福島第一原子力発電所の事故が一番の原因である。
者)	業(経営	それ以外	・相変わらず、価格競争の世界である。早くデフレ脱 却してほしい。
当)	業(広報担業(役員)	受注量や販売量 の動き 取引先の様子	・前年同月比で、伸び率がほぼゼロになった。 ・製造業は、10月以降売上の落ち込みが激しい。卸、
金剛	来(仅貝 <i>)</i>	秋灯 700	・製造業は、10月以降元上の落ら込みが激しい。即、 小売は、デフレ傾向が改善されず、売上が伸びていない。建設、不動産は、消費税相続税増税による駆け込 み需要があるものの、賃貸は悪化傾向にある。

1		A = 1 \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \		Making at the second of the se
			受注量や販売量	
		長)	の動き	きの受注もないということで、やはり景気は下向きのようである。不動産業は、10月まではかなり動きは
				あったが、11月からはやや下火になっている。全体的
				に小売業も売上が不振ということもあり、やや下り坂
				である。
		広告代理店(経	受注量や販売量	・年始恒例だった大きめの仕事が、来年からなくなる
		営者)	の動き	のが決まったためである。
		経営コンサルタ	取引先の様子	・金属加工業関係は、11月から更に受注が低下傾向で
		ント		ある。商業は、年末でもあり若干上昇傾向だが、全体
		7 0/4 1 187	変決目を記事目	の様子はやや悪くなる方向である。
		その他サービス 業 [情報サービ	受注量や販売量の動き	・インターネット対応のマンションにグレードアップ する取り組みを実施しているが、年末商戦の時期にも
		ス」(従業員)	(V)到(C)	かかわらず、新規での受注件数が伸びない。
	悪く		受注量や販売量	・前年比10%以上のマイナスとなっており、非常に厳
	なっている	関連産業(所	の動き	しい状況である。案件数は微増だが、1案件ごとの価
		長)		格が落ちているため、この状況は続く。
			受注量や販売量	・直前3か月の前年比は20%減、前月比でみると20%
		造業(経営者) その他サービス	の動き	減である。 ・各飲食店に聞いた結果、悪くなっている。
		業[ソフト開	C 4 ()) }	・ 台以及店に闻いた和木、芯くなりている。
		発] (経営者)		
		その他サービス	取引先の様子	・今月末日にて、大型物件の解約がある。また、昨年
		業 [ビルメンテ		実施していた、年末の特別作業も今年は半減してい
		ナンス] (経営		る。
雇用	良く	者)		
/ 14	Rへ なっている	_	_	_
1212	やや良く	人材派遣会社	求職者数の動き	・以前に加えて離職者が減り、求職者が減っている。
(南関東)	なっている	(営業担当)		募集をしても以前ほど集まりが良くない。年末年始の
				季節要因もあるかもしれないが、この傾向は春まで続
		"学***	上1米の私も	きそうな印象を受けている。
		職業安定所(職員)	水人数の動さ	・新規求人は毎月増えており、前年度に比べてかなり 増えている。求職者は前年度に比べて減っている。求
		具/		人の内容は様々だと思うが、政権が変わり、これから
				公共事業に力を入れるといっているため、建設関係も
				増えてくるのではないかと思う。
	変わらない	人材派遣会社	求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かっ
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かっ たが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少
	変わらない	(社員)		増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社	求人数の動き求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かっ たが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少
	変わらない	(社員)		増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えて
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマ
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長)	求人数の動きそれ以外	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社	求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイ
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長)	求人数の動きそれ以外	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらな
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社	求人数の動きそれ以外	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き それ以外 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求め
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (大方に長)	求人数の動き それ以外 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そ
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (大方に長)	求人数の動き それ以外 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできず
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (党店長)	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (党第担当) 求人情報誌製作	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (党店長)	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (常業担当) 求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (常業担当) 求人情報誌製作 求人情報誌製作	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支社(支格) 人材派遣会社 (支格) 本人(大力) 本人村派共和 本人情報。 本人情報 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支店長) 人材派遣会社 (支格) 人材派遣会社 (支格) 人材派遣会社 (支格) 本代(大力) 本代(大	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (文 社) 人材派店 遣長 遣会社 (文 社) 人材店 遣長 遣出 (文 社) 本人(営 報報集 談理 求人社(情報 報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報報	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。ほかにも不定期採用では
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (支 社) 人材派店長 造会社 (支 社) 人材店 造会 社 (支 社) 人材店 造会 社 (求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がでいる。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。ほかに業期採用ではあるが、社員を増やしたいという企業の話を耳にし
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (文 大	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高く、求める派遣スタッフのスキルレベルが高くなっている。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりも多くなっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。ほかにも来に期採用ではあるが、社員を増やしたいという企業の話を耳にした。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (大村派遣会社 (支付派) 人材派店 (支付派) 人材店 (支付派) 人材产店 (支付派) 人材产店 (支付派) 人材产店 (支付派) 大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきているが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向が高くなったかった。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、カードルのがある。を業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感が多く開催されており、出展企業は昨年よりまうに感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。はかに業の話を耳にした。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社 (社員) 人材派遣会社 (文 大	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてきて、おり、成約数も比例して増えてきて、大力をでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、アルバイトの需要は上向いており、求人数でみると変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がである。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がである。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・初身と、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。はから本ではあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続
	変わらない	(社員) 人材減負 人材方店 遺患 人材方店 遺患 大大店 減上 大大宮 大大宮 大大宮 大大会 大大会 <td< td=""><td>求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き</td><td>増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてされるが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、変わらない。・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がでみるとでいる。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途系が、社員を増やしたいという企業の話を耳にした。 ・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続で増加している。一方、新規求職者は4か月連続で減少している。</td></td<>	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてされるが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、変わらない。・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がでみるとでいる。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途系が、社員を増やしたいという企業の話を耳にした。 ・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続で増加している。一方、新規求職者は4か月連続で減少している。
	変わらない	(社員) 人材派遣会社	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないくらいである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてマイナスでは変からないかマイナスの見通しである。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、変わらない。 ・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、カると変わらないが高にないが高になかでかできずにものため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにもある。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会があっため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにものため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにものため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにものため、企業と求職者のマッチングがなかなかである。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会があっている。企業の採用意欲は強まっているように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。 この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると関いた。という企業の活を用にした。 ・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年間している。 ・景気の先行きで増加している。・一般、パートの新規求人数は、前年比でサービス、
	変わらない	(社員) 人材減負 人材方店 遺患 人材方店 遺患 大大店 減上 大大宮 大大宮 大大宮 大大会 大大会 <td< td=""><td>求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き</td><td>増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてされるが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通してある。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、変わらない。・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がなかなかでおいる。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よるように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。はから本ではあるものの、新規求用を再開を増やしたいという企業の活を耳にした。 ・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続で増加している。一方、新規求職者は4か月連続で増加している。</td></td<>	求人数の動き それ以外 求人数の動き 周辺企業の様子 採用者数の動き 採用者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	増えてくるのではないかと思う。 ・年末ということもあり、短期的なオーダーは多かったが、全体的な受注数は前年同時期と同じか、若干少ないである。 ・どの業種も目立って求人の多いものはない。 ・派遣依頼数は増えており、成約数も比例して増えてされるが、今月は契約終了数も多いため、プラスマイナスでは変わらないかマイナスの見通してある。 ・長期の派遣需要は減少傾向だが、パート、変わらない。・全般的に求人件数は少なく推移している。また、派遣先もコスト削減、効率化を求める傾向がなかなかでおいる。そのため、企業と求職者のマッチングがなかなかできずにいる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よりように感じる。 ・2014年向け新卒採用がスタートし、合同企業説明会が多く開催されており、出展企業は昨年よるように感じる。 ・毎年12月は、求人件数が少ない。この数か月の流れからみると、今月は予想どおりの動きである。 ・取引先メーカーが、若干名ではあるが、技術職で中途採用を再開すると聞いた。はから本ではあるものの、新規求用を再開を増やしたいという企業の活を耳にした。 ・景気の先行き不透明感はあるものの、新規求人数は前年同月比20%の増加が見込まれており、8か月連続で増加している。一方、新規求職者は4か月連続で増加している。

ı		民間職業紹介機	採用者数の動き	・政権が変わり、円高是正など今後に期待はされては
		関(経営者)		いるが、すぐに変わるとは思えない。
		学校 [短期大	求人数の動き	・今年度は求人票件数は前年同月比でほぼ同じ件数が
		学] (就職担		届いたが、届いた求人票はほぼ前年と同じ企業で、新
		当)		規企業からは届いていない。
		学校 [専修学	求人数の動き	・前年同月比の求人獲得状況は、ほぼ横ばいであり、
		校〕(就職担		さほど大きな変化は見られない。
		当)		
	やや悪く	職業安定所(職	求職者数の動き	・管内派遣会社の雇止めにより、新規求職者が増えて
	なっている	員)		きている。また、管内の大手電気工事業者の破産手続
				きが開始する等、倒産事案もみられる。
		民間職業紹介機	求人数の動き	・獲得求人数が前年比20~30%程度で上回ってきた実
		関(職員)		績が、12月に入り、前年比10%程度に落ちてきてい
				る。
	悪く	新聞社 [求人広	求人数の動き	・今月は倒産が1社、廃業が2社、新規が8社、その
	なっている	告] (担当者)		内大口が2社あったが、ユーザーのなかの大口1社が
				全く募集を出さなくなった。この影響での痛手が相当
				きつく、かなりのダウンである。