

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	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・1人当たり単価や1品当たり単価の前年比は3か月前よりも悪化しており、回復にはほど遠い状況である。また、依然として来客数は前年割れとなっているが、前年比は3か月前よりも持ち直している。
		家電量販店（統括）	販売量の動き	・家電量販は、テレビの構成比が異常値を出し続けている。3月末までは好調だろうが、単価は下落している。しかし、台数、金額共に前年を大きく上回り、新製品投入と年末商戦は、テレビがけん引する。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・年末商戦に入っていくため、販売数量は増加傾向になる。しかし価格に対する消費者の心理は依然として厳しく、不要不急の消費は更に抑え、生活防衛の色合いが濃くなる。パソコンの販売は新OSが起爆剤となることを期待したが、静かなスタートとなり、ここでも価格重視の消費動向が色濃く出ている。
		その他専門店 〔服飾雑貨〕 （統括）	来客数の動き	・週末に限らず、平日も想定以上の来客がある。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・全体的な会合の受注状況は一時に比べ底を脱した感はあるが、業種によって差があり、全体的な底上げはまだ先になりそうである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は都内近郊の鉄道では人身事故等が多発しているようで電車がストップしてしまうため、駅で開通を待ちきれない客がタクシーに流れてきて一時的に忙しくなっている。また、新政権になって初めての国会が開催されたため、後半は官庁街が慌ただしく、少し忙しくなっている。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	来客数の動き	・スポーツ会員数が増加している。また、レストラン利用数や消費単価も増加の傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン控除に加え、太陽光発電の補助金などへの関心が高まっており、補助金を利用する客がかなり動いている。太陽光発電設備を取り付ける客が従来と違い多くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約90%で、景気はやや良くなっている。ここ数か月は販売量が目標の約50%から60%ぐらいを推移しており、久しぶりに良い販売状況である。例年、夏を過ぎてから年末、年度末に向けて動きが出るが、今年も本来の動きが出てきている。昨年は大変悲惨な結果だったが、金利も低く安定していて期待が持てる。	
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高も前年同月を割り込まなくなってきたり、街に来る客も増えている。少し上向き加減だが、確証が今一つ無い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺の市に大型店が3軒開店した。一応、今のところそちらに客が流れているのではないかとと思うので、今後の推移を見たい。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・まとまった注文が入ったため、前年の売上を大きくクリアすることができたが、既存の店売りだけを比較すると、厳しい数字になっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・周りは静かなのだが展示会などがあり、商品は動いているようである。ただ、比較的安価な物のほうが動きが良いようである。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客が値段に敏感で、高い物は買わず、お買得感のある物は買っている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・10月に入り、晴天続きで秋物商品の売行きが良い。旅行シーズンでもあって中高年向けの商品が良く売れており、まずまずである。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・この1～2年の間に、周辺の商店街を含めて業種転換がかなり激しく進み、特に文房具店が無くなってしまった。そのため、遠くからの来客が増加しており、当店は地域的にも重要な商店の1つとなっている。

一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・秋祭りには自治会長から酒の注文があったが、一般の人が持っていく酒はお金に代わっている。昔のように酒は飲まないし、飲ませなくなっている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・業種によってはエコポイント制度やエコカー購入補助などがあるが、やはり一部の製品に限られている。全体的にはそうしたシステムは難しいかもしれないが、うらやましく見ている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・文化祭の主権者によるお茶のギフトの利用があったため、下旬に掛けて売上が伸び、昨年並みになっている。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・初めて前年比を割っている。9、10月とあまり良くない。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品を中心とした秋冬物商材の動きが鈍く、全体売上が大きく下げている。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・客の価格への関心度は変わらない傾向である。さらに、今はそこに機能が第2の関心となっている。ジャケット、コートも2ウェイ、3ウェイの機能付きが人気である。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数、購買客数、購買単価、どれも相変わらず前年割れの状態である。昨年度の金融危機から一回りし、若干の回復を期待するが、思うような売上伸長は期待できない。客の購買傾向も、単価の低い商品への関心が高く、百貨店が主力とする高級衣料品の販売量は振るわない。
百貨店（総務担当）	それ以外	・当店や近隣他店の売上を見ても、なかなか前年水準まで届かない。特に衣料品の前年割れが続いている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・客単価はやや低下幅が小さくなっているものの、レジ客数は依然2けた減の状況が続いている。消費者が購入対象や頻度を絞っている。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・10月初めから来客数が落ち込み、台風直撃により更に低迷している。体育の日を含む3連休は動員施策も奏功し盛り返したが、前年の米国の大手金融機関の破たんの影響の反動が出はじめた13日以降の売上は復調しているものの、主力の紳士、婦人衣料品は季節商材の盛り上がりが見られず、苦戦している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・特価品をまとめ買いする客の数が激減、売切れになる時間が以前よりもかなり遅くなっている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年10月は売上が急降下したため、今年はその反動を期待したが、回復傾向は見られず、衣料品を中心に伸び悩んでいる。来客数も10%減で推移している。客単価も下降の一方で、デフレ傾向が続いている。前半の台風の影響も大きい。おせちの早期受注も始めたが、例年と異なり、高額の商品の動きは鈍く、比較的低価格の商品が動いている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・百貨店の売上、利益の中心は婦人服であるが、客数が伸びず、また、客は価格に対してとてもシビアである。たとえ目玉価格でもじっくりと選び、数量も伸びない状態で苦戦している。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・良くも悪くも何も変化は感じないが、年を越せない企業が増えれば悪化する。
百貨店（副店長）	単価の動き	・米国の大手金融機関の破たんから1年を迎えたものの、単価ダウンが相変わらず続いている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は大分下がっているが、買上点数が上がっている。しかし1点単価が下がっており、全体的にはあまり良くなく、9月と同じような状況である。
スーパー（店長）	単価の動き	・競合店の間でも値下げ合戦がいまだに続いており、この値下げによる単価ダウンが売上に大きく影響している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は特に来客数が昨年と比較して170名ほど落ちている。その分買上点数は上がっているが、今まで単価が思い切り下がっているなかで客数も前年割れをしまっているため、思うように売上が上がらない。
スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告、チラシで価格を出した商品については、朝から走っても買っても、それを買うとすぐにレジに並んでしまうといった状況が最近よく見られる。

スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は月初と下旬に冷たい雨が降り、気温の変化も激しく、売れる商品が変わったため、発注の対応が遅れて欠品が多く発生している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数も気候により落ち込んだりすることがあるが、常連や一見の客は減ってはいない。客単価が昨年に比べて5%、年初に比べて3%くらい落ちている。これから客単価の下げ止まりと、あと1点多く買ってもらえるようになんとか頑張らなければならない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・平均客数と、米飯を中心とした前年割れが厳しい。特に米飯は昨年初冬より、客数はタスポ1年経過ごろより継続的に大きく前年割れが続いている。ただ、客単価は、前年割れではあるが落ち着いてきている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月もバーゲンを多く開催しているので、売上は昨年をクリアしているが、婦人アウターなど1品単価は確実に下がっており、量を売らなければならない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・隣の駅ビルが耐震補強工事で8月から3か月強の日程で閉鎖中のため、隣接する当ショッピングセンターに客が流れている。しかし、必要な物だけを買うという買手の気持ちは変わらない。秋物の実売により、少しずつ変わりつつはあるが、前年が新装オープンだったこともあって、前年比75%、前々年比では84%の売上だが、これでも婦人服の中ではまだ良いほうである。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
家電量販店（副店長）	来客数の動き	・平日夕方以降の来客数が減少し、日曜日の夕方以降の引きの早さが顕著に見られる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備は修理が順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。しかしながら、国のエコカー減税によって、販売も上向いてきている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較すると景気は良くなっている。減税、補助金制度が一段落ついた感がある。しかし、サービス部門の売上が伸びず、収益に影響している。整備入庫が減少しているのが気掛かりである。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・台数は出るようになったが、高額車種の売行きは依然として悪い。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・10月は引き続きインフルエンザ関連商品の売行きが良くなっている。昨年10月は売上が非常に落ち込んだ時期なので、全体の前年比は良い。しかし、インフルエンザ関連以外の部門、特に医薬品全般の成績が悪く、年末に向けての医薬品ばい戻策が必須である。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	それ以外	・従業員の賞与を付けるにあたり、売上の指数を見ながら付けるが、その指数が前年と比べて非常に悪くなっている。
その他小売 [ゲーム]（統括）	お客様の様子	・当月も3か月前も年間を通して見ると、販売量が落ち込む時期である。この中で特定の人気ソフトがけん引している状況であり、据え置き型ハードの値下げによる拡販も、年末年始の商戦を的に入れており、当月はさほど影響を受けない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザの流行や家飲み族の増加で、夜の人の通りが極端に少ない状況である。
スナック（経営者）	来客数の動き	・曜日によって客の出足が違う。また、今月は寒かったりしたので、その影響もあって客足が遠い。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼の売上は伸びているが、宿泊、レストラン、一般宴会が軒並み前年割れをしている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの来客数が前年同時期に比較して約8%下がっている。平日のランチ客が大きく減っているのが目立ち、接待の利用も減っている。また、七五三の予約も前年に比べて少ない。土、日の家族のお祝い事での単価の高い利用の減少は、ランチ利用や接待に比べて減少幅が少なくなっている。宴会は、たまたま持ち回りの案件が重なり人数は前年より増えたが、婚礼の減少をカバーできずに売上は前年比で10%弱下がっている。宿泊客の利用客数はほぼ前年並みまで回復したが、単価を下げたので売上は10%下がっている。会社全体では、前年比で10%下がっている。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・見積件数が増えているわけではないため、変わらない。

	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・相変わらず夜の繁華街での空車が多く、何時になったら実車になるのか分からない状態が続いている。そのため駅に入る車両が今までより多く、待機時間が長くなっている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビのデジタル化に伴う解約がテレビ課金純増を圧迫し、テレビと、計画値を上方修正した電話が低迷している。インターネットのみ、計画値で推移している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・商店街の店や集合住宅の部屋が空きとなっている軒数が多い。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・多チャンネルサービス、インターネットサービス、電話サービスと契約数はほぼ横ばいで推移している。チラシ等に対する反響数も大きな落ち込みはないが、依然として低調なまま推移している。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・引き続き、新規契約や契約の解除が微増、微減を繰り返している状況である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送への関心は高いが、少しでも消費を抑えるためにアンテナ設置を選択する客が増えている。
	通信会社（支店長）	販売量の動き	・買換え需要が堅調に推移しており、新規、機種変更の実績は横ばいの状況となっている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・10月になると紅葉の季節及び天候の関係で、3か月前や先月よりは全然変わっていない。
	ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・ゲストの数がやや昨年並みに戻りつつあるが、閑散期の料金を使用しているため、結局、収益の面では少し劣るところがある。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の来客数の動き、競争相手の来客数のどちらを見ても、少し前のあまり良くない状態から変わっていない。
	その他レジャー施設【ホール】（支配人）	販売量の動き	・前売りによるチケット購入率はかなり落ちているが、公演が近付くにしたがって、ほぼ前年並みにまどなる状況である。売れ方は変化しているものの、最終的には大きく変わらない。
	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	・母体のショッピングセンターへの来客数、当店への来客数の傾向は、変わらない状態が続いている。学校行事、近隣競合店、行楽等の他レジャーに分散している感じはあるが、来客数の大きな変化までにはなっていない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・スポーツ関連の商品、サービスでは、特定のイベントに掛けて客のニーズが高まっている。しかし、それらのイベントが開催されない日にはホテルなどの周辺事業は極端に弱くなり、消費選別の二極化を強く感じる。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・多少、設計依頼が来ても、いざ設計料の段階になると、銀行等いろいろな所からの推薦が入り、考えられないコストの提示にして受けていく傾向がある。仕事が無いことには変わりがない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・新たな補助金等によって官公庁の小規模な耐震改修等は順調であるが、民間に活発な動向が見られない。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・株価が低迷し、雇用状況が不透明な中で、不動産（マンション）需要は低迷している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の販売状況は相変わらず厳しいものがあるが、ここに来て土地の売買が少しずつ成立してきている。ただし、低額物件が目立っているため、景気が良くなっているとは決して言える状況ではない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・これまでと比べると、全体的にかなり来客数が減っている。来店した客への接客もしっかりとやっているつもりだが、なかなか販売に結び付かないような状況になってきている。
	一般小売店【家電】（経理担当）	来客数の動き	・エコポイント関連商品は、購入したい気持ちはあるが景気が不安定なため、購入をちゅうちょしているようである。また、家電販売店は、夏場のエアコン、冷蔵庫の販売不振が今になって響き、資金繰りも含め苦勞している。
	一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・9月ごろは多少多くなっていたが、10月に入ってまた一段と厳しくなり、来客数が非常に少なくなっている。

一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・今年は新米の価格を全体的に値下げ気味で販売しているが、スーパーなどが更に値下げをしているため価格差が開き、このところ販売が低調である。新米セールのチラシをまいても反応がない。とりあえず品質がそこそこならば、客は価格の安い商品を買うのだから。電話注文、来客数共に減少している。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減っているのもあるが、単価も落ちている。今まで9千円の靴を履いていた客が4～5千円のケミカルシューズで間に合わせるようなことが、このところ見受けられる。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手の大手飲料メーカーが給茶機の業務から撤退した。我々のような中小企業業者も、今後、この業種で生き残りをかけた苦しい営業販売が続く見通しである。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年比80%前後であり、景気は良くなるどころか小売の段階ではまだまだ良くない、もしくは悪くなっている。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数は前年の与件を除けば順当のように見えるが、客単価がやや下落していること、また、購買客数が紳士をはじめ、衣料、雑貨のファッション領域で大幅に前年値を割り込んでいるのが、現状の不振の要因である。逆に食品のような日常的なニーズは購買頻度、客数は維持しているものの、単価の下落が顕著である。
百貨店（業務担当）	単価の動き	・客単価、購買の1品単価が下がってきている傾向が顕著になっている。結果、来客数等は前年に対してそれほど大きな差はないが、売上がなかなか前年を上回らないというようなことが非常に多い。単価のダウン、その分点数を多くは買わないという傾向が強いなか、この状況は当分変わりそうにない。
百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・インフルエンザ等の影響もあり、来客数の落ち込みが大きい。それに比例して売上のマイナス幅が拡大している。衣料品の苦戦が目立っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数増も単価が極端に下落しており、価格に今まで以上にシビアになっている。また、購買意欲も以前と比べて落ち込んでいる様子が見え、必要以上の買物はしない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・最近また買い控えが強まり、心配している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・販売単価、客単価の低下傾向がずっと続いている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・10月は平均気温が高かったため、旅行の話などがよく聞こえるようになったが、そのためジャケット、コートなどの動きが悪く、単価も上がらない。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・朝晩が寒くなり、衣替えの時期になったが、不況のためかあまり売上が無い。特に高額商品の売行きが低調である。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発表があったが、来店に大きな変化は無い。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度見込めるが、それに伴う販売量が無く、買い渋りが目立つ状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・会社関係、法人の客が激減している。不景気を今、肌で実感している。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・すぐ近くに新しい大きなビルがオープンして、そのビルにも飲食店が結構入っている。そちらに人が流れているため、周りのビルは皆、人が少ないという状況が続いている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・やや悪くなっている。他所では非常に悪くなっているようだが、当店では緩やかに悪くなっている。3店舗展開しているが、全店緩やかに悪くなっているということはありません。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・9月の大型連休の反動により、来客数が減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・この3か月間は低調な動きで横ばいが続いている。朝から午前中はやや動きが良いが、午後は客数が少なく、特に夜から深夜の単価が高い時間帯があまり良くない。ただし、今月26日は台風の影響で1日中雨が降り、平日の50%アップの売上が出ている。

	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ 気候が良いということで乗車する客が少なくなっている。雨の日や天気の悪い日は少しは乗客が増えるが、10月という気候もあって少なくなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ 客は支出が増加することに対し慎重になっており、新規のデジタル多チャンネルサービスへの加入数は目標を大きく下回っている。
	その他サービス [福祉輸送]（経営者）	お客様の様子	・ 新政権になり、社会保障費抑制路線を撤回するという話もある。しかし、民間で福祉関係をやっていると、入札等の厳格化等により入札価格の下落があった場合、これ以上のコスト削減には応じられないのではないか。給与ダウンは相当なところまで行っているため、今後入札が厳しくなると、事業継続が困難になる。
	その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・ 消費意欲の低下等で、購買控えを感じる。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ 客からいくつか依頼物件があったが、非常に先行きの見通しが悪いのと、今、投資すべきかどうかを非常に迷っているようである。銀行との融資も非常に厳しい状況のなかで、仕事が前に進まないという状況である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 契約数が落ちてきており、販売価格が下がっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 在庫がかなり減っているため、販売量も少なくなっても仕方がないのかもしれない。
	その他住宅 [住宅資材]（営業）	お客様の様子	・ なかには多少上向いている客もあるが、建築関係等は全体的な仕事量が減る中で競争も激しくなっており、非常に厳しい状況になっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ 鐘や太鼓を叩いても客は見向きもせず、衣料関係、特に呉服関係は、着物を着る人がほとんどおらず、困っている。
	一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	単価の動き	・ 暖かい日が続いたため、売行きが悪くなっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 店に来る飲食関連業の客が、来客数及び客単価の低下を口にしてきている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 売上が前年比90%に落ち込み、前四半期と比較しても客単価が大幅減となっている。プライベートブランド商品、低価格商品が主体になり、更にセール続きで、他店との消耗戦の状態である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 来客数だけではなく、単価のほうも非常に落ち込んでいる。18年間やっているが、最低になっている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 販売量の動き以外に来客数も落ちている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 来客数が大幅に減っている。前半は天候不順で苦戦し、中盤以降は気温が高く客が興味を示さない状態が続いている。顧客の動きも悪く、今月は前年比3割減になりそうである。
	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・ 消費者の生鮮食料品離れが加速しているようである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ かなり客数が減ってきている。ケータリングの数も減ってきていて、単価も低くなっており、全体的に悪くなっている。
	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・ 今月に入り急激に単価が下落し、売上総額も大きく前年を下回っている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ 旅行シーズンを迎えているにもかかわらず、問い合わせの電話や見積依頼の件数が少ない。過去に経験したことのない状況である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ 景気が悪化して1年になるが、今月に入っても依然として下落傾向が続いている。金曜の繁忙時でも客は非常に少なく、依然として閉店するような店が多い。
	タクシー運転手 設計事務所（所長）	お客様の様子 お客様の様子	・ とにかく客の数が激減している。 ・ 昨年からの計画が決まらない大きな原因は銀行からの融資ができないとのことだったが、さらに政権交代があり、公共事業の見直し、あるいは中止によってますます厳しさを増している。

		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と、総合建設業だが、今年に入ってから住宅ローン減税などの効果もあり、住宅に関しては売行きが伸びてきていた。しかし、価格が非常に低く、赤字になる現場もかなりある。最近、首都圏の不動産価格が底打ちをしたとの報道もあり、少しずつ上向きになるかとの期待もあったが、政権が交代したため、どうなるか分からない状態である。また、昨年から今年に掛けて、公共事業がかなり増えてきたところ、それも今後期待できない状態になってしまっている。そして、相変わらず中小企業は資金繰りが厳しい状態が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・2~3か月前は本当に底をはうといった売上水準であったが、今月は当社の製品のシーズンインということもあり、やや持ち直した感がある。しかし、まだ本調子ではない。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注総額並びに総数が上昇している。新規案件も増えている。急な増産のため、鋼材が対応できなくなっている。
		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	・マンション価格も下げ止まってきたことから、マンションオーナーのブロードバンド通信対応化に対する意欲も高まりを感じている。今後も若干ではあるがこの上昇傾向が継続していく。
変わらない		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・得意先から発注される仕事の量が非常に少なく、前年比で3割以上減少しているため、困っている。
		出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量 の動き	・年内で1番の繁忙期の年末に向けてこの時期は忙しい時期なのだが、受注案件数が非常に少なく、忙しい感じが全くない。11、12月の受注獲得がどうなるか不安で一杯である。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注、売上共に一向に増える気配が無い。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は中国向けだけが増えているが、中国向けはいずれ現地生産に切り替わるため、一時的な受注増と考えている。また、国内の製造製品は増えてこないため、この動きはしばらく続く。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・値引き競争がかなり激しくなっている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・現在これ以上減らないのではないかといいくらいまで減っており、それは3か月前と同じ状態である。今後良くなる見込みもない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・こここのところずっと、半年ぐらいはほとんど同じような状態である。受注量が相変わらず少なく、なかなか新しい得意先も見つからない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・経済状況が底を突いた状態で推移しているため、当業界は当分、景気が良くなるまで繰り延ばしていかねばならない立場にある。したがって、来春まで何とか持たせるような手段を講じて、景気の良くなることを待っている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・周りの業者でも全然良くなっていない。新聞等では良くなったと言っているが、それは乗用車のエコカー減税等があるだろうからで、周りでは休みも依然として続いている。鉄を削れば切子が出るが、それも全然集まらない。いかにこの周辺で町工場が遊んでいるかということである。まだ全然光も見えない。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・当袋物業界においては、材料屋や得意先の話では、大変長い間不況が続いている。中国産などの安い製品がどんどん入って来て、しかもそれが食い散らかすような、その場だけ良ければよいというような内容の商品、商いであり、当分この状況は続く。幸い、当社が関係する得意先はベテランが多く、それを非常に上手くクリアできている。
		その他製造業 [化粧品](営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・良くなっている要素がない。一進一退の様子である。

	その他製造業 [ 鞆 ] (デザイン担当)	それ以外	・取引先の状況が全く読めない。
	建設業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・政権が交代して大型案件の凍結が出てきており、建設業社がふるいに掛けられている。
	輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・納品先の店舗数に大きな変化はないが、1店舗当たりの納品量が減少しており、経費の負担が大きくなっている。
	輸送業 (所長)	受注量や販売量の動き	・特に受注量が変化した様子が無く、あまり変わりがない。
	通信業 (総務担当)	それ以外	・活発な営業活動に伴い販売台数が増加してきたが、景気との連動を裏付ける情報が無い。
	金融業 (審査担当)	取引先の様子	・取引先のクリーニング業者では、景気悪化の影響により、企業の就業日数や労働時間の減少で、持込件数の減少が続いている。
	金融業 (支店長)	取引先の様子	・新政権になって独自政策も出始めているが、様々な業界で現状様子見といった感じである。悪くなっていることはないが、良くもなっていない。
	金融業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・取引先の客の話だと、売上がまだ通常の3～4割と戻ってこないため、安定していない。建設、不動産に関しては、土地の下落と販売不振がかなり尾を引いていて、建売等はまだ売れずに残っており、今後とも足を引っ張る要因が多いので、現状、景気が上がってはこない。
	不動産業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・設備あるいは工場用地としての受注は依然として少なく、また紹介しても銀行融資が付かず、契約に至らないことが多い。
	不動産業 (総務担当)	取引先の様子	・オフィスの空室率が拡大する一方で、新規の借り手が現れない状態が続いている。既存テナントに増床の提案を行っても、経費削減を理由になかなか応じてもらえない。店舗テナントも客足が遠のいている状況にあり、苦境に立たされているテナントからは賃料の減額要求が来ている。
	広告代理店 (従業員)	受注量や販売量の動き	・例年だとクリスマスに向けて装飾、イルミネーション等の受注に動きがあるが、今年はまだ動きが無く、昨年の使い回し等の実施もありそうである。
	社会保険労務士	取引先の様子	・顧問料の滞納があるなど、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・バス広告代理店の営業責任者の話では、県内を走るあるバス会社では、1車両に23か所の広告枠を確保しているが、10月のこの時期、広告が確保されているのは、平均的に見て3分の1弱である。やむを得ずバス会社の自社広告、関連会社広告で埋めているが、それでも空き枠が目立つ。広告主は地域の事業者であるが、宣伝広告費の節減を徹底し、歳末商戦に備えている。
	その他サービス業 [ 映像制作 ] (経営者)	それ以外	・企業が広告費をカットするために、形式の変更を行っている。例えば動画を使う場面が少なくなり、静止画をスライドショーのような形にしてコストカットをしているということである。このように、映像制作業にとっては低迷したまま変わらない状態が続いている。
	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	・受注量の低迷状態が続いている。また、少ない仕事を奪い合うなど同業他社との価格競争が激しくなっている。
	その他サービス業 [ 警備 ] (経営者)	取引先の様子	・得意先の公共事業の受注は今のところ、大きな変化は見られない。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・発注先の用紙店からの情報によると、かなり悪化している状況とのことである。
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺の仕事をしているが、例年に比べて今月はやや良かったが、会社設立の印鑑の本数が8本だった7月と比べると、今月は4本しか出なかった。そういう部分で3か月前と比べると落ちている。
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	競争相手の様子	・同業他社の印刷の受注量が、例年になく減っている。外注先の製本会社も同じく減っているとのことである。



		建設業（経営者）	競争相手の様子	・新しい物件がなく、現場作業員が遊んでいる状況の会社があると複数社から聞くようになってきている。また、目新しい案件もなく、右往左往している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、過当競争である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・上半期の出荷予定が計画を下回り、その分後半で調整し出荷が増える見込みであったが、依然として出荷量は低迷している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月に入ってからは、一転して受注が伸び悩んでいる。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・受注に関しては最悪期を脱し、緩やかに回復基調となっている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃料の設定にも問題はあったが、わずか6件の新築マンション1DKベット可物件が、完成までに1件も契約ができていない。これまでは新築だと少々無理をしても契約できたが、需要が減ってきているせいか、初めてのことである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新政権になり、公共投資の大幅削減などによって徐々に影響が出ている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・10月に入り小売店、飲食店共に客数が減少している。
		税理士	それ以外	・取引先がどんどん縮小、倒産している。最近特に気になるのは、当地域の周辺ビルでは、不動産の募集広告が多く出ている。以前は無かったので、特に目に付く。
		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	・家賃を下げるための事務所移転が結構あり、契約解除が増えてきている。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・百貨店をはじめ、価格破壊が浸透し、消費者はますます財布のひもを締め、たとえ付加価値がありそうでも高価な衣料品には目も向けず、低価格な衣料品に集中している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで稼働率をけん引してきた医療品容器と化粧品容器の発注が、ここに来て止まってしまっている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当地域は仕事の案件が少なく、価格も安すぎる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの値下げ要請、いわゆるコストダウンが非常に多く、頻繁になってきている。したがって、コストを消化できない状況になっている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に何度足を運んでも受注がないということで、現在、一日一日と苦しい思いが増えて来ている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・引き合いの数と迫力が落ちてきているのにあわせて、業界秩序が乱れ始めているのを感じるという話が耳に入るようになってきている。媒体社は代理店の頭越しにクライアントと接触するという代理店制度を否定する動きをする頻度が増えているようだし、代理店は代理店でその情報を媒体社に流して、強引に受注しようとしていたりして、そんな混乱がクライアントにも見透かされている雰囲気があり、業界自体の信頼が低下し始めて、引き合いの後退を招いているように感じる。
		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	・受注金額や作業量が減少しているため、悪くなっている。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の単価が少し上昇し始めている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・例年、年末に向けての繁忙シーズンとなる時期ではあるが、今年は短く、また盛り上がり欠けている。大変忙しくはあるが、取引先からの値引き要請も激しい。注文も差別化が著しく、いわゆる既成の商品では通用しなくなっており、利益が出にくくなっている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・求人数にさほど大きな動きはないが、業種、職種がひところよりも多岐にわたっている。前月同様、雇用主側である中小企業や商店等に若干ではあるが浮上の気配が感じられる。

	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・ 廃業する予定だった所や指定営業所を閉める予定だった所が、逆に現状維持のために今の人数では足りないということで、募集を行うということがある。益明け以降、普通ではもっと伸びるのに今年はあまりそれが見られなかったのだが、10月に入ってほんの少しだが募集も増え、良くなってきている。
	職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・ 新規求人数の前年比の減少幅が小さくなりつつある。
変わらない	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・ 特に目立って求人が増えているものは全くない。
	人材派遣会社 ( 社員 )	雇用形態の様子	・ 当業界への風当たりが強く、受注は減少気味で全く読めない。
	人材派遣会社 ( 営業担当 )	求人数の動き	・ 前月に比べ求人数は若干増加しているが、景気回復における影響での求人増加というより個別事情での増加であり、マクロ的に見ると求人数は引き続き鈍化している状況である。
	人材派遣会社 ( 支店長 )	求人数の動き	・ 派遣や紹介予定派遣の動きは鈍いが、販売業務や環境関連産業においては受注が目立っている。
	人材派遣会社 ( 支店長 )	周辺企業の様子	・ 年末に向けて年末調整や繁忙期対応の派遣依頼が増えてきているが、期間限定の依頼であるため、長期的業績回復の見通しにはつながらない。
	職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・ 新規求職申込件数は昨年12月以降、前年同月比で2けたの増加で推移している状況のなか、新規求人数は減少し、8月分の有効求人倍率は0.3倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、担当窓口はその対応に追われている。
	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 前年同月比では求人数は、新規、有効共に減少幅が縮小し、一方で求職者数は同比で新規、有効共に増加幅が縮小している。しかし、双方共に2けたであることから、依然として厳しい状況である。
	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 製造業を中心として休業などの雇用調整を実施している企業が依然として多くなっている。非常に厳しい状況である。
	民間職業紹介機関 ( 職員 )	採用者数の動き	・ 下半期がスタートした企業が多いものの、求人数も採用者数も大きな変化は見られない。
	学校 [ 専修学校 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・ 求人獲得状況は前年同月比でマイナス傾向が続いている。
学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・ 8月以降、求人票がほとんど届かない状況にある。月1けた、3～5件ぐらいである。また、業種としては製造業の求人がほとんど無い。	
やや悪くなっている	人材派遣会社 ( 営業担当 )	採用者数の動き	・ 前年同月に比べ、派遣労働者の実働人数が3分の2にまで減っている。また、新政権に代わり、今後、派遣に対する規制強化が進んでいくことを懸念して、派遣採用を控える企業が増えてきている。
	求人情報誌製作会社 ( 編集者 )	採用者数の動き	・ 今年度、企業の採用予定数は前年度比18%減で推移し、結果的に大学生の内定率は75%となっている。次年度は計画より更にマイナスへ転がる傾向にあり、就職マーケットはもう一段底へ向かう可能性が高い。就職戦線は10月にスタートしたが、企業側の予算は更に絞り込まれている。
	職業安定所 ( 職員 )	求職者数の動き	・ 新規求人数は、前月比で6.5%増加したが、前年比では26.8%の減少となっており、新規求職者数は前月比で0.8%増加し、前年比では39.2%の増加となっており、雇用情勢は厳しい状況が続いている。
	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 9月の新規常用求人数は10,593人となり、5月の10,487人に次ぐ少ない数値となり、前年同月の17,080人より38.0ポイントの減少となっている。また、9月は、雇用調整助成金 ( 118件 ) と中小企業緊急雇用安定助成金 ( 899件 ) の支給申請が、合わせて1,000件を初めて超えている。
悪くなっている	求人情報誌製作会社 ( 広報担当 )	求人数の動き	・ もはや無料にしなくては求人広告を出してくれないような状況になっている。さらに「無料でも求人広告は出せない」という企業が増えてきているため、悪くなる。いくら無料でも求人が無いというのが本音で、逆立ちしても求人なんか出せない、お金も無いというのが、周辺企業の現実である。

	学校 [ 専門学 校 ] ( 教務担 当 )	求人数の動き	・企業からの求人が前年比で30%減になっている。
--	------------------------------	--------	--------------------------