

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	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・商店街全体の景気は悪いが、文具業界では11月は年賀状の印刷が非常に良い。本来はパソコンの普及で落ちるはずだったが、同業者の撤退で伸びているため、大変良い状況である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の駅ビルが11月にリニューアルオープンし、今まで6店舗あった当店とターゲットが同じミセスゾーンの店がすべて撤退したため、ミセス、ハイミセスの客が流れてきて売れている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・不振であったパソコン関連、ゲーム関連が上向いてきている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	お客様の様子	・前月までと比べ、通り抜けだけでなくゲームに参加する客が増えている。また、大型連休、インフルエンザ、学校行事等が一段落して、近場にある母体のショッピングセンターに来店する客が増えている。
		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90%となり、先月に続き景気はやや良くなっている。例年、年末や年度末に向かって不動産購入の動きが出るが、今月は祝日や連休もあって、来場者数、販売量共に増大している。物件価格が購入しやすい価格となっており、金利も低金利で安定していることもあって、客の購入意欲が上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は2倍弱くらいに伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・少しずつ回復しているのではという空気が、来街者数やクレジットカードの取扱高にあるものの、広告スポンサーを街中に募ると明らかにレスポンスが悪い。良いとは言いが切れないが、悪くはなっていない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・全体的には良くない状況のなか、客は、必要かつお買い得と感じられる物は購入するようである。商品や使い方のアドバイスなどを丁寧に、その客にあった形で提案していくと購入してもらえる。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・冬物本番に入り、秋冬の厚物が売れ始めたが、値ごろ商品で上質の品でないとい売行きが悪い。上着類が良く売れている。売上は前年比95%とまずまずである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・雨でも降ろうものなら、来客が無いに等しい状態である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客数で充分把握できるが、たまに来た客でも単価が非常に低くなってきている。1つの仕事を仕上げるのに経費がかさんで、収益率が悪くなっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は、7年に1度の祭という特殊な行事があったため、それほど変わらなかったが、実際その他は悪くなっている。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・11月は例年良くなく、相変わらず客数は少ないが、外国客が多くなり、外国客で現状を保っているような状態である。	
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・客数は努力によって上がっているが、客単価はやはり下がっている。小売ではない通常の納品などでは、やっと物件、案件が少しずつ出てきている。しかし、一般的には通常の11月と比べるとやや少ない。	
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・デフレ宣言もあり、更に価格への関心度が高まっている。衣料品を含め、必要な物でも低価格帯中心の動きである。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・主力商品である衣料品の売上が、前年になかなか届かない。	
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・11月は防寒衣料のピークだが、婦人、紳士共にメインのコートが苦戦している。中心価格より下は前年並みだが、上は伸び悩んでいる。客の価格志向を踏まえ、3連休をピークに展開強化をしたところ、この期間の売上はようやく前年を上回って好調だった。お歳暮は客数、客単価は横ばいながら、届け先件数の減少で客単価減となっている。インターネット受注の動きは2けた増と順調で、客の購買チャネルの多様化が進んでいる。	

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客はセール商品もまとめ買いせず、厳選して必要な量だけを買っている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・食料品以外の商品の動きが引き続き鈍く、特に衣料品の不調が全体数字を大きく引き下げている。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数は前年を維持しているが、客単価は前年割れしている。また、業界の不調がある。
スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告で価格強調した卵、牛乳、しょう油等の日販品に対しては開店から行列をしても買い回る行動がある。しかし、それらを買うと他の物は買わず、すぐに精算に戻ってしまうという動きがよくみられる。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は雨の日が多く客数も減り、客単価が落ちたままで、前年度の売上を3%ほど下回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・寒くなるにつれて来客数が落ちていくのは例年どおりであるが、今年の落ち込みはそれほどでもない。しかし、客単価が下がっているため、全体的には変わらない。ついで買いや高額商品というのは手を出しにくいところがあるため、客にとって値段が安く、価値があるものをそろえて、切らさないように注意している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入から1年経過後の、10%近い大きな前年割れが全く改善されない。売上及び単価も同様である。各種キャンペーンや特売への反応は悪くないが、顧客が安いほう、安いほうへと移動する感があまりに強い。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・総来客数も大きく減少しているが、来客の成約も減少傾向にあり、レジ通過客数が大幅に縮小している。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が目立つ。
家電量販店（統括）	単価の動き	・株価の低迷など、消費が勢い付くニュースがない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備の仕事は順調に入っているものの、前月までエコカー減税の効果で伸びていた販売台数が、今月からあまり芳しくない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売台数は、最悪であった昨年より20%増加しているが、一昨年の80%にとどまっている。エコカー購入補助金制度が来年3月で終わってしまうのかという話をよく耳にする。客も半信半疑で、今が買い時か迷っている。整備はそこそこであるが、事故車入庫が激減し、収益面で辛い。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの流行が収まらず、調剤の数字が大きく伸長している。ただ、マスク等の関連品の動きは止まったため、インフルエンザ関連の物販は縮小傾向である。ここに来て、ようやく冬らしくなり、発熱ではない風邪が流行ってきて、ようやく風邪薬が動いてきている。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・クリスマス商戦が始まる時期であるにもかかわらず、来客数にあまり変動がない。
その他小売 [ゲーム]（統括）	販売量の動き	・年末商戦に向けて各社からゲームソフトが売り出されているが、予想ほど売れない状況にある。
高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・会合の受注状況は、低い水準のままあまり変わっていない。先月は多少明るさも見えたが、年末を控え、それ以上景気が回復する実感がない。
タクシー運転手	お客様の様子	・10月に施行されたタクシー適正化・活性化法によって、全国で減車の動きがあるようだが、まだ1か月目なので目に見えての実感はない。相変わらず主要駅のタクシープールは空車であふれかえっており入構できないため、他の駅へ向かう車両がかなりいる。また、以前は週末の金曜日は期待して出庫したものである。今でも多少の期待をさせて出庫するのだが、売上が全くと言っていいほど伸びない。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・昼間や夜間にもかかわらず、人の出が少ない。また、契約顧客や飲食店からの無線オーダーが前年同月比13%減と、昨年の米国の大手金融機関の破たん以来、減少が続いており、大変苦戦している。

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約獲得は予定どおりだが、テレビのデジタル化に伴う解約が引き続き出ており、課金純増を圧迫している。インターネット、電話もその影響により、課金純増が計画を下回るか、ぎりぎり達成の水準である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約するサービスプランが低価格商品に多く、他社との金額の比較が契約につながる要因として大きい。
	通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・昨年同期と比較して実績が伸び悩んでおり、多チャンネルサービスといった趣味、嗜好にお金を掛ける世帯が減少している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅への一括導入件数が減少している。集合住宅の新築着工件数自体が大幅に減っていることが影響している。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・本年10月までの経常収入は、昨年同時期の96.2%、特に来客数では97.3%の推移であり、10月まではまあまあの営業成績である。
	その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	来客数の動き	・全体の来場者数やスポーツ会員数において、特に大きな変化は見られない。10月より始まったウインタースポーツにおいても、昨年並みの来場者数で推移している。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・特定のプロスポーツ関連や音楽イベント関連などニーズの高い商品、サービスに関しては価格を問わず引き合いが強いが、そうでないものは購入に結び付けることが容易ではなく、消費の厳選姿勢が定着している。
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・4月以降の景気対策、エコカー減税等によって一時的な消費の盛り上がりはあったが、受注は先細りになってきている。前半はある程度良かったが、秋口くらいからは景気が上がるでもなく下がるでもなく、という状況である。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画をいくら進めても、実際の作業への進展はなく、ただ単に空回りしている状態である。
	設計事務所（職員）	それ以外	・補助金、基金の交付に頼った計画があるが、一時的かつ単発的であり、上向きに転じたと感じない。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・当社の住宅展示場に来る客の数はそれほど増減がないが、社内的な事情もあって、結果的に受注が9月以降、伸びつつある。上期は非常に悪い状態であったが、景気にはそれほど関係していないようである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・郊外の店舗出店需要は減っている。解約が成約を上回っている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物の受注は相変わらず厳しい。棟数が伸びず、また購入層が若くなっており、1棟当たりの契約金額が約2,500万円と小さくなっている。土地の流通は低額物件を中心に多少動き始めている。全体的にまだまだ活発性に欠け、利益が縮小している状況である。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	競争相手の様子	・客先は徐々に売上や荷動きが活発化している動きがあるが、競合先では状況の改善が見られないことから工場の閉鎖、リストラが増えている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・デフレ経済になってきたこともあってか、以前に増して男性客が増え、かつ、チラシを持って歩いており、非常に危機感を感じる。客は安い物を常に追っている状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・急に寒さが強くなって天候が悪くなったせいもあり、客の出がかなり悪くなっている。これが全体の数字に表れている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・商品を見ても、必要がないものは価格が安くても客は買って行かない。商品や価格にシビアになっている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・悪くなっているのは間違いない、自動販売機に10円玉だけ多く入っていることがある。お店も細かなお金が貯まる。このようなことは今までにない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数もやはり少し落ちてきている。また、客は単価を下げると買っていくという、なかなか厳しい状態である。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・来客数の減少により、売上が低下している。また売掛金の入金までの日数が延びている。

一般小売店 [茶] (営業担 当)	販売量の動き	・新型インフルエンザが流行し、お茶業界に追い風が吹いてくるのではないかと期待しつつ数か月が過ぎた。お茶の販売量が増えると思いきや、そうでもない。お茶のカテキンがインフルエンザに効くことは、あまり知られていない。
百貨店 (総務担 当)	来客数の動き	・デフレの影響が、百貨店への来客数が大きく減少している。また、1人当たりの購入単価も前年を大きく下回っている。中間所得層を中心に先々の経済不安のため、客全体の購入意欲の低下がまだまだ続いている。
百貨店 (総務担 当)	単価の動き	・前年に比べ2けたマイナスの、85%くらいに落ち込んでいる。昨年も同じペースで来ており、その意味ではかなり二番底的な状況にある。単価も来客も8割くらいになっている。
百貨店 (企画担 当)	販売量の動き	・売上の減少は止まる状況にはない。レジ通過客数の減少は継続している。歳暮ギフトの動きも中元ギフトを下回る低調さで、平均の件数も減少している。
百貨店 (広報担 当)	お客様の様子	・当店への来客数はさほど変わらないが、買上単価、買上点数が上がらず、売上に結び付かない。また、ついで買いも少なくなり、客は必要な物だけ求める傾向が強い。
百貨店 (営業担 当)	来客数の動き	・来客数の減少も大きいですが、販売量と単価下落が著しく、下げ幅は大きくなっている。
百貨店 (販売促 進担当)	販売量の動き	・来客数はさほど落ちていないものの、客単価、購買客数が落ち、さらに複数購買が大幅下落している。必要な物だけ、しかも単価も低く抑えて購入、という姿勢が多くみられる。
百貨店 (業務担 当)	単価の動き	・百貨店業界においては、11月中旬以降、12月がいわゆる歳暮期、繁忙期という位置付けになる。11月も衣料品を中心に非常に売上が厳しい状態が続いている。来客数はそれほど減っていないことから考えると、単価ダウンが影響している。年間を通じて最繁忙期だけに、この影響は意外に大きい。また、ちょうど立ち上がってくるギフトセンターにおいても、売上が前年を若干下回っている。出だしからすると比較是件数は出ているが、やはり単価ダウンが響いている。
百貨店 (営業企 画担当)	販売量の動き	・紳士、婦人服及び雑貨等ファッション関連の売上が軒並み2けたマイナスの状況である。食料品は歳暮ギフトが健闘するも、全体ではマイナスとなっている。来客数も減少傾向が継続している。
スーパー (経営 者)	単価の動き	・ずっと良くないが、11月に入ってまたちょっと悪くなってきている。客の買い方を見ていると、まず単価が下落し、次に販売量も伸びない。ダブルで良くないと感じている。
スーパー (店 長)	来客数の動き	・客数は前年の94%、客単価が同96.8%と、前年割れしており、非常に厳しい。特に最近の客の買物の仕方は、チラシを片手に商品を選んで安いものを狙い撃ちし、それ以外は買わないという動きが顕著である。したがって、今月は非常に厳しい数字になっている。
スーパー (店 長)	販売量の動き	・買上点数の減少と単価の低下、競合店との競争力の激化が、日を追うにしたがって激しくなっている。
スーパー (営業 担当)	単価の動き	・競合店同士の値下げ合戦の渦に巻き込まれ、単価がどんどん下がっている状況である。したがって、これが大きく売上が下がる要因になっている。
コンビニ (経営 者)	単価の動き	・販売単価と客単価の低下がずっと続いている。
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・肌着、靴下等の実用衣料はどうか昨年レベルに届いたが、婦人アウターに関しては客の低価格志向が更に強まっており、おしゃれな品で気に入っていても、少しでも高いと買わないという感じになっている。全体では、今月はマイナスになっている。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・気温が高かったこともあって、出掛ける時も安価な軽装で間に合っているようである。特に年配の客は手持ち品で間に合わせている。また、メーカーも生産調整をしているので目新しい物がなく、中年以上の客の買い控えムードが高まっている。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・不況とボーナスの減額で、月の前半より後半の売上が例年と比べて減少している。

家電量販店（営業統括）	単価の動き	・ボーナス商戦がスタートしているが、消費者の価格に対する意識は依然として厳しい状況である。高額な商品を購入することが罪悪であるかのごとく、価格に対しての引下げ圧力を強く感じる。これは世論が引き続きネガティブな状況であり、異常に価格低下を取り上げるインターネットサイトの影響で消費者の購入意欲が阻害されている。
家電量販店（副店長）	販売量の動き	・販売台数が落ちており、それに追い討ちを掛けるように単価が大幅に下がっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの需要は昨年度と比べると約半分にまで落ち込んでいる。環境対応車購入補助金の効果で、一時期持ち直してきたが、財源が枯渇したという噂が入ったら一気に商談が無くなり、販売が減少している。当業界の景気は段々悪くなってきている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・平日の来客数はある程度少ない状態が続いているが、最近では土日の来客数も減っており、それに伴って販売量も減少している。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	単価の動き	・デフレスパイラルに陥っている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・先行き不安から、買い控え、買いだめの傾向が外食産業に大きく影を落とし、年末に向けて節約ムードとなっている。忘年会に関しても、リピーターの予約数が減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客足もかなり少なくなって、客の使うお金、客単価も大分下がってきており、景気は悪くなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼部門は好調だが、一般宴会の忘年会と新年会は、企業の業績不振や組合の経費縮小で、前年を大きく割り込んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前には客足が戻った感じがあったが、宿泊客は前年の10%減のままである。近隣の競合ホテルがネットで割安な料金をギリラ的に発表しており、その影響が出ている。一方、レストランは10%強の来客数減が続いている。ただし、持ち帰りのランチ弁当販売の売店だけは100%以上の伸びを続けている。ランチタイムにサラリーマンとOLがそちらに流れているのは明らかである。ランチタイムにレストランで待つ客が見られなくなっている。また、宴会は集客数は前年並みであったが、売上は10%以上の減少である。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・昨年の同時期より申込が少ない。
タクシー運転手	お客様の様子	・9月は底打ち感があったが、10、11月はやや戻りつつある。まだ営業活動の営業マンや会社関係の乗客が依然として少なく、いろいろな経済活動の活発化が感じられない。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・電車が終了した時間の後等でも、まだ客が少ない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件の数がなかなか増えない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大手競合他社の攻勢が激しさを増しており、インターネット、電話の契約数が減少傾向にある上に、アンテナとの競争により多チャンネルサービスの契約数も伸び悩んでいる。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・これまで穏やかな増加であった契約解除率が、このところ急激に増えてきている。
通信会社（支店長）	販売量の動き	・冬商戦前の冬モデル、新商品の買い控え、また値下がり期待での動きも含め、新規、機種変更共に動きが鈍くなっている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・先月の後半あたりから急速に新規の契約数が伸び悩んできている。金額的に安い他社への乗換えも増えており、目標としている数値を大幅に割り込んでいる。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・料金未納による解約顧客数が前月比150%と急増している。
観光名所（職員）	来客数の動き	・昨年の実績より少し落ちている。
ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・練習場の来客数、売上は、ゴルフシーズンであるので、3か月前と比べると客数は上回っているが、前年比で見ると横ばいである。併設するレストランの来客数はやや落ちている。

	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・客の数が、当店とライバル店を含めて増えていない。特に夕方からの客、6～9時くらいのピークになる時間帯の客数が以前に比べると減っている。
	競馬場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの購買額は、昨年と比べ2割以上の減少となっている。
	その他レジャー施設【ホール】（支配人）	来客数の動き	・格安のものは増える傾向にあるが、高額チケットの売行きが更に鈍くなっている。
	その他サービス【保険代理店】（経営者）	来客数の動き	・地域の中で、廉売大型店に集中して個人商店に足を運ばない。
	その他サービス【フィットネスクラブ】（マネージャー）	来客数の動き	・来客数が減っている。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・当事務所は行政の仕事が7、8割を占める。現在はそのうち耐震診断、耐震補強の仕事が全体の90%を占めている。しかし、耐震診断業務の先行きの不安感が各事務所に相当強くある。耐震診断以外の仕事は量が少なく、競争相手の様子を見ているような状況で、やや仕事については下向きという感じがする。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数が減っている。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入って来客数が非常に減っている上に、買上比率も下がっている。客はお金を使うことに対して非常に慎重になっている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・当店の商品は衣料関係、特に呉服、和服であるため、顧客及び顧客となりうる客が非常に少ない。安ければ買うというような状況であるが、安くできるような商品でもないため、大変苦労している。
	一般小売店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・デフレやボーナス減少の報道がなされて以来、来客数が減り、特に自家消費される商品の動きが大変鈍くなっている。
	一般小売店【家電】（経理担当）	競争相手の様子	・近くの家電量販店が極端に安売りをしているため、販売価格が下がっている。
	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	単価の動き	・客単価が低下している。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・とにかく来客数が少なく、単価が低い。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・気候の影響もあって、冬物の動きが悪く、アパレル、服飾小物を中心に厳しい状況である。食料品に関しても単価下落の影響を受け、客数は戻りつつも前年に対し1割弱の落ち込みが続いている。当たり年といわれたボジョレーヌーヴォーも苦戦している。おせち受注についても高額品の動きが鈍く、クリスマスケーキの受注についても単価ダウンの傾向がみられる。
	百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・11月は、防寒等の冬物商戦、歳暮等を含めた年末商戦に入ったが、1人当たり単価、1品当たり単価は、10月までの前年同月比の下落傾向より悪化した極端な落ち込みとなっている。衣料品や食品でも単価の下落が目立って大きくなっており、歳暮商品では購買客数や点数は前年比微減で単価ダウンが予想以上に大きくなっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・特売品のための購入や、単価の下落がみられる。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・当店の周りに職を持たない人たちが非常に多くなっている。また、客の買い控え傾向が相変わらず続いているが、ここ最近になってそれがまたひどくなっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上の大幅減が続いている。プライベートブランド商品など低価格商品へのシフトが続き、売上は前年比90%程度で依然推移している。一部店舗の閉鎖も検討中である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商品が値崩れしており、デフレがますます厳しくなっているようである。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月の初旬ぐらいから急激に客数が減っている。特に主婦層の客が減っている。

	コンビニ（店長）	単価の動き	・たばこに関して、止めた客、減らした客がいる。一番大きいのは、自販機から店頭販売に切り替えた競合店の影響が一番大きい。月ごとに徐々にマイナス要因となっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・不況感と天候不順で客が全く冬物に興味を示さない。今月も前月同様に2割ほど売上高が下がる調子である。特にコートを中心に重衣料の動きが鈍い。客は店頭の安価な商品には興味を示すが、なかなか購買に結び付かない苦しい状況が続いている。
	家電量販店（店員）	それ以外	・現状、不景気と言われ続けているなか、お金の余裕がなくなってきている人たちが増えてきている。
	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー減税、環境対応車購入補助金で10月までは非常に追い風となっていたが、11月、特に中旬以降は客足が止まっている。ボーナスも軒並みダウンもしくはカットと非常に厳しく、車にお金が回らないのが現状のようである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客自体が全然来なくなっており、本当に不景気な状況である。飲みに行く、食事に出ること自体が完全に減っている。客の声も厳しい声しか出てこない。店の状況はどうかという、客からの問い合わせが多く、業種が違ってもお互いに悪い状況を確認しあっている。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・10月も良くなかったが、11月は更に悪くなっている。店を存続していけるかどうか考えるくらい悪い。非常に赤字が増えている。
	一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・以前は場所によって良い所と悪い所があったが、今は全店が悪くなっている。当店の従業員は長くいて給料を結構取っているため、まずはボーナスを少し減らし、また来月も売上が下がるのであれば、給料を全部減らさなければならない。周りでも、良い所はどこもない。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・前年比での売上の減少が著しい。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一定の時間帯しか電話が鳴らない。過去に味わったことがないほど社内も静かになっている。また、団体旅行の見積依頼件数も極端に少なくなっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月はますます悪くなっており、10%以上の減収となっている。若干客がいるのは立ち飲み屋くらいだが、それも早い時間の一時的なもので、ほとんどの客が早く帰ってしまう。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・近所に大型店ができて、また客が流れているようである。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・客や競争相手を見ていると計画が中止となったり、仕事量が半分以下に減るなどしており、非常に先行きに危機感を持っている。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・本来なら10月末から補正予算での仕事の入札が出ていたが、昨年の3分の1ぐらいいなり、極端に減少している。
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、今年に入って住宅ローン減税等の効果もあり、住宅が売れ始めてきている。しかし、価格が非常に低く、赤字になる現場もかなりある。また、昨年から今年にか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戻ってしまっている。相変わらず中小企業は資金繰りが厳しい状況が続いている。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-
	出版・印刷・関連連産業（経営者）	取引先の様子	・年末の時期的な要因で繁忙さは感じられるが、例年よりはかなり悪化している。3か月前との比較では若干良いが、それも短期で部分的な良さである。
	出版・印刷・関連連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・普段は10万円未満の仕事が多いが、1口で10万円以上の特需が1件あったためである。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ、1日当たり生産数が2～3割、ある製品は5割以上多く、受注、販売している。
	輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・月初めから予定外の発注があり、先月の売上より2割程度伸びている。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・やや積極的な見積依頼の声が掛かるようになってきている。

変わらない	出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	競争相手の様子	・同業者の倒産が相次いでいる。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に減ったまま回復していない。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今年になってからずっと低迷が続いており、良くなる兆しが無い。いくらか8月ごろには良くなる感じがしていたが、10月あたりから全く駄目である。
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・ここ5年間では11月としては最低の売上水準であるが、数か月前に比べるとまだまだ仕方ない。ゼネコンはつぶれ、スーパーの売上は前年比マイナス5%と、環境は最悪の状況であるが、ここは頑張るしかない。
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・過去の累積、得意先のメンテナンス作業のみで最低限のラインの売上を確保して、事業を継続している。
	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・米国の大手金融機関の破たん等から1年になるが、当社に出入りする業者もほとんど諦めているような、もうどうにもならないという感じが見受けられる。仕事量が少ないので、皆に影響している。どう考えようにも、材料が動かなければ仕事ができない。
	その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・得意先は非常に厳しいと言いつつもゼロにはならないので、頑張りながら続けている。今の時代だから楽してはできないというのは当たり前であるが、この調子で当分頑張っていくのではないかと思う。
	その他製造業 〔化粧品〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・依然販売量が増えておらず、厳しい状況が続いている。前年比も割っている。
	建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・政権が交代し、公共工事等が執行停止となるなどの動きがある。景気の先行きが不安であるので、顧客は設備投資などを控えている。
	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・年末になっても受注量は変わらない。
	通信業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・新規端末発売情報による買い控えから販売量が減少したが、一時的な現象であり販売量としては横ばい状態と見ている。
	金融業（従業 員）	取引先の様子	・2か月前は取引先の状況が少し好転したように感じたが、先月あたりから急に苦しくなったように思うため、どちらとも言えない。
	金融業（審査担 当）	取引先の様子	・近隣商店街では、昨年と同様の客数を確保しているものの、客単価の低下により売上は減少傾向が続いている。また、廃業や商店会からの脱会が増加しており、商店街の状況は依然として厳しい。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく、支払が遅延する会社や、委託を解除する会社も見受けられる。
	経営コンサル タント	取引先の様子	・先日の経営相談会で対応した5件の内2件が廃業の話である。いずれも後継者無しで、経営者は高齢化しており、まだやる気は十分あるが、この経済状況では限界、資金が続かず、これ以上続ければ引退後の生活に影響が出る、パート従業員への申し渡しはつらいが廃業したい、ということである。
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	・受注量の低迷状態が続いたままである。	
その他サービ ス業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・公共事業関係はさほど変化はないが、マンション等の箱物が減っている。	
やや悪く なっている	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・悪いままですずっと変わらないかと思ったら、ここでまた一段と悪いような気がする。
	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・仕事の量が年々少なくなり、工場の稼働率が半減している。
	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	競争相手の様子	・10、11月と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言っている。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・毎年この時期、住宅用分電盤が増産に入るが、今年はそれがなく非常に厳しい状況である。さらに医療容器の受注も止まってしまい、なんとか化粧品容器だけが変わらず動いている。



金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・デフレ状況にあり、円高による製造業の収益減により、再び景気は悪い方向へ進んでいる。	
一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量を確保するために取引先では合併が行われるなど、なかなか当社に仕事が回ってこない。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が相変わらず少ない。円高の影響がどう出るか心配である。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り、納品先の閉店が目立っている。納品量の減少と合わせて、悪化の様相が強まっている。	
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月に引き続き、11月も低迷している。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・大手自動車メーカーはコスト削減の効果もあり収益改善の兆しもみられるが、下請企業は依然厳しく、減収に歯止めが掛からない。金融機関への返済負担が大きく、条件を変更しないと資金繰りが厳しい状態が続いている。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10月に完成した駅4分のオートロックワンルームマンションが満室にならず、苦勞している。賃料も標準、敷金、礼金も各1か月分、設備も標準であるのになぜこうなるのか調査しなければならないが、客数が激減している。客の財布のひもが固くなったのか。全般的に賃料も下がっている。	
不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仲介業務において、前年等に比べて買入れと譲渡の希望価格の格差が10～20%くらいまで広がってきている。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの事業縮小等による事務室解約により、オフィスの空室率は上昇傾向にあり、新規テナントの誘致もこれまで以上に厳しいものがある。今のところ、賃料値下げの要望が多くないことだけが救いである。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の客足が減っている。	
税理士	取引先の様子	・不動産賃貸業など一部の顧客を除いて、どの業種も前と比較すると悪い。特に設計事務所などを含めた建設業関係が悪く、どこも大変落ち込んでいる。以前はそこそだった所でも、今はもうかなり悪い。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・大手取引先も発注を控えている様子で、年末にもかかわらず、仕事を受注できない。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のこの時期に比べて案件が減少している。	
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	・マンションオーナーのブロードバンド通信対応への投資意欲に若干陰りが出てきたようであり、受注が足踏み状態になってきている。	
悪く なっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・当組合員は、相手先ブランドによって供給するメーカーが大半を占めているため、相手先からの注文が頼りであるが、アパレルや小売からの注文がほとんどない状態が続いている。そのため、各メーカーは、小ロットの注文を数多くこなすしかない状況であるが、その注文も十分な量がない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・次年度に向け予算見積を依頼される時期になったが、大幅な年間計画の見直しや、コスト削減を強く要求されるケースが非常に目立つ。また、計画自体が無くなる状況も多々発生している。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量が減っている。生産計画で予定されていたものも減産となり、量産部品の受注減となっている。研究開発部門の仕事も減ってきている。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者には、デベロッパーからの支払が数千万円停滞しているため、厳しくなっている会社があり、下請業者に支払を先延ばしして欲しいとの話をしている。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・最盛期の半分の着工戸数では良いとは言えない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建物が売れない。
	建設業（経理担当）	競争相手の様子	・最近近くでマンションを建設していた同業他社が倒産した。また、設計価格よりも36%も下げて受注した所が現れたり、業界がどろ沼に足を入れたような状態である。

		輸送業（経営者）	取引先の様子	・当社は印刷物のマニュアルを運んでおり、今までは1日に4～5台分の依頼があったが、今は全く仕事が入ってこない。週に1度が良くて2度しかない。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業を見ると、売上が全然増えず、まだ例年の3～4割で推移している。経費節減をしているが、利益が全く出ずに赤字が何か月も続いている。まだまだ先が見通せないの、悪くなっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・受注が回復したといっても、一時的であつたり注文調整の後の定例分の受注であつたりと、数値で捉えると通常時の50%になるのがやつと、との話が多い。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが激減している。あつても、受注に至らない。前年実績のある仕事も、かつては安定受注だったものが流動案件になってしまっている。好調な同業の噂も耳に入ってくる。3か月前より確実に悪い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の金属機械製造業、通信機部品製造、建築関係、パン製造販売、いずれも売上が下がる一方である。
		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	・元請企業からの、既存物件の大幅な契約金額の減額がある。また、民間企業ではあるが、現行契約と他企業の受託物件を含めての見積合わせもある。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	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	・ここ数か月の状況から、例年起こる年末の繁忙状態はやってこない、あるいは若干の盛り上がりで終わると予想していたが、実際には予想を上回るペースで受注ができています。とはいえ、例年から比べれば仕事量、期間共に6～7割程度の状態である。また、取引先や同業が口をそろえて言うのが、顧客単価の下落が著しいということで、仕事増が利益増に結び付いていないのが難点である。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・派遣の依頼については大きな動きはないが、契約が終了する件数が少なく、逆に新たに契約が開始された件数は先月の倍以上である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今まで減った人数をずっとそのままの形で維持してきた所が多かったが、ここに来て若干の補充をするという所が多少ある。来年に向けてのいろいろな新しい事業展開などを視野に入れてのことだそうだが、普通だと9月くらいにみられるのだが、今の時期に行われるというのは珍しい。ようやく出てきているということで、若干増えている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規、途中退職、新人の求人共に大きく目立って動きのある所は全くない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新規求人はなく、既存派遣社員の後任案件求人のみとなっている。また、企業によっては後任採用を行わず自然減で人員削減を行っている場合もあり、全体的な派遣就労人数が減少している。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・景気悪化の影響と労働者派遣法改正を見越し、派遣を活用せず、アルバイト、パート採用への切り替えか、社員の残業で何とかカバーしようという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	・現状の新卒採用市場はあまり変化はないが、次年度の採用数を減らす企業が増えそうである。広報PR予算は執行中であるが、年明けのイベント予算はもう一段削減の方向かもしれない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引企業数、単価共にほぼ横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年比で減少傾向を示し始めたが、有効求職者数は増加傾向が続いている。
		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、9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助成金の申請は相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となっているが、中小企業のうち従業員100人前後の事業所では休業を実施しない所も現れている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受付窓口の感触としては活気が出てきたものの、新規求人申込件数の前年同月比は依然2けた台のマイナスとなっており、厳しい状況に変わりない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前月比で若干増加したが、新規求職者数も7.9%と大幅に増加し、新規求人倍率が前月比で0.03ポイント低下となっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・毎日相談に訪れる求職者の数は、依然高い数字で変わらない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・企業からの求人の案件がやはり少なくなったままである。経験者に対してでもまだ増員するような状況ではないということで、求人数が全く増えていない。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・いろいろな指標は改善を示している状況だが、採用環境に関してはまだまだ様子見の心理的状況要素が強く、実績には表れてきていない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・秋以降の求人票があるかと思っていたが、ほとんど届かない。しかし、中小企業、商店等で、求人票は出さないが働く意欲のある学生がいれば紹介して欲しいという話も数件ある。
やや悪くなっている	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、また、政権交代後、労働者派遣法改正に向けて議論されているため、落ち込むばかりである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の求人数は前年同月比36.8%減（7,224人減）であったが、昨年は11月の求人数が前月比25.0%減（4,918人減）となったので、今年の11月の求人数は前年と同数程度と考えていた。しかし、まだ集計はできていないが、前年をかなり下回っているようである。
	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・大学4年生の就職内定率が低下している。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度3月卒業生対象の求人については、前年度比で約15%のマイナス傾向である。
悪くなっている			