

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	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・商品の供給が間に合わず、売上はそんなに伸びていないが、来月からエコポイントが約半分になるため、駆け込みでテレビを買う客が多く、前年の3倍以上売れている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・12月からのエコポイント半減の効果で、駆け込み顧客が急増している。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・エコポイント関連3商品が前年比で大きく実績を伸ばしており、大きな数字を作ることができている。需要の先食いであることは否めないため、もろ手を挙げて喜んではいけないが、大きな商いになっていることは事実である。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・エコポイント見直し前の、駆け込みによる需要増のため、良くなっている。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・エコポイント特需による駆け込みが急増している。
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エコポイント見直し前の駆け込み需要で、テレビとエアコンが動いている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・今月の景気はやや悪いが、ここにきて地上デジタル放送関係でテレビを買い換える客が多いようで、テレビ台の需要が多少増えている。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・毎年そうだが、当業界では年賀状の印刷が一大イベントである。今年度はパソコン等で自分でやる人が多いかと思っていたが、意外にも前年より多少良い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・気温が急に下がってきたためか、10月以降、衣料品の売上が前年を上回ってきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・店頭での施策、仕掛けに対する客の反応が明確に売上増として出てくるようになった点で、やや良くなっている。11月前半は防寒衣料のピークで、シーズン当初の兆しをとらえて展開したところ、今シーズン最大の売上を作れた。婦人フロアでは機能性が高くデザイン性を兼ね備えたアウターが大ヒットしている。パンツの動きの活発化に合わせたショートブーツの強化展開が、婦人靴全体をけん引している。お歳暮ギフトは前年並みのスタートで、期間目標を前年100%に置くのは久しぶりのことである。
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・衣料品、服飾雑貨、食料品のすべてで改善している。3か月前は天候の影響でかなり悪化したが、今月に入ってから気温の低下により重衣料が動き出したことが改善した要因である。相変わらず前年維持は厳しい状況であるが、マイナス幅は縮小傾向にある。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・高額の宝飾品受注会等の動きが好調に推移している。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・客単価は低迷しているが、来客数、買上客数は伸長傾向である。お歳暮ギフトやクリスマス、自分へのご褒美的な消費が活発である。	
百貨店（営業企画担当）		販売量の動き	・今まで苦戦していた紳士、婦人冬物衣料が好調な動きを見せ、売上はほぼ前年をクリアしている。雑貨類も堅調な推移である。	
百貨店（販売管理担当）		単価の動き	・今まで前年割れが続いていた平均単価が、前年を上回るようになってきている。また、6か月連続で来客数が増加している。	
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）		お客様の様子	・今月発売の新デバイスが、北米を中心に売行き好調の様子である。	
高級レストラン（副店長）		来客数の動き	・既存の宴会予約内容から推測すると、やや良くなっている。	
スナック（経営者）		来客数の動き	・やはり年末だから飲む機会が多くなり、結構伸びている。	
旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・10月単月で落ち込んだ訪日中国人の伸びも回復し、伸長が見られる。	
旅行代理店（営業担当）		お客様の様子	・秋の商品が直前で伸びており、新春の商品も出足が好調である。	
タクシー運転手	単価の動き	・若干、利用者の単価が上がってきている感じを受ける。		

	タクシー運転手	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都内タクシーの1台当たり日当収入は前年同月比3.4%増となり、いくらか上向きに転じている。減車、休車の効果が多少表れている。また、羽田空港国際線によるタクシーの稼働が多くなっている。</li> </ul>
	通信会社（営業推進担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタルテレビの売行きが絶好調である。</li> </ul>
	観光名所（職員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・週末に掛けて天候が安定し、旅客がかなり出たことで、11月は良くなっている。</li> </ul>
	その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年は新型インフルエンザ流行に伴い、予約のキャンセル、出控えが多々見受けられたが、今年はそのマイナス要因が特にないので、やや良くなっている。</li> </ul>
	設計事務所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決算後の上期に入り、一時的に受注が上向いている。賞与額が前年よりも多く見込まれるため、やや良くなっている。</li> </ul>
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月の販売量は目標の160%を達成したが、前月からのずれ込みや、同じショッピングセンター内にある他業種店の閉店セールによる集客増があったため、一時的なものである。景気はやや良くなっている。</li> </ul>
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・10月にクレジットカードの取扱高が前年同月比を越え、11月もその流れを受けてはいる。ただし、消費者のマインドは冷えており、客単価が下がっているため、変わらないというのが一番適当である。</li> </ul>
	商店街（代表者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スーパーが前月2店閉店した後に強力な食品スーパーができたため、当商店街の核になる大手スーパーの集客力が大分衰えており、非常に厳しい状況になっている。</li> </ul>
	一般小売店 [ 衣料・雑貨 ]（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月上旬から平均的に気温が安定してきたため、秋冬物衣料の売行きが良い。前年の数字は確保でき、まずまずである。</li> </ul>
	一般小売店 [ 生花 ]（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商店街では、景気が悪く売行きが良くないので、閉店したり移転したりする店が出てきている。</li> </ul>
	一般小売店 [ 靴・履物 ]（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数や販売量が相変わらず低い。特に低価格の商品にしか客は手を出さず、目がいかない状況がずっと続いている。</li> </ul>
	一般小売店 [ 文具 ]（販売企画担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業等の購買意欲は上がってきている。実際、スチール家具等を納入することができており、上がっている。ただし、一般の小売部門では季節商材、特に年賀状絡みの年末商材や手帳等があまり良くない。本来であればもっと寒くなるはずの冬が今一つ暖かく、季節感が出ていないためである。このようなことからプラスマイナスゼロで、変わらない。</li> </ul>
	一般小売店 [ 茶 ]（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・毎年行っている創業祭で、今年は割引に対する客の反応が良く、前年以上の売上となっている。しかし客数は前年並みであり、売上も1か月トータルでは前年並みに落ち着いてしまっている。</li> </ul>
	百貨店（売場主任）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数は前年を上回っているが、コート、ジャケットの平均単価が前年より2～3千円下回っている。</li> </ul>
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数、買上客数は前年割れとなっている。衣料品は、コートやニット商材については動きが見られるが、ジャケット等の動きは鈍く、必要な物を更に選定して購入している。高額品は依然として厳しい。</li> </ul>
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数、販売額共に前年を超える動きが続いており堅調と言えるが、あくまで前年比であり、力強い動きではない部分が懸念される。</li> </ul>
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当月前半に気温が急降下し、コート類の売行きが急上昇している。プロ野球の優勝セールで来客数が急増するなど、特殊要因で何とか前年並みの売上を達成しているが、それらを除けば客の節約志向は続いており、一過性のものであるため、変わらない。</li> </ul>
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の購買行動は依然厳しい。特に生活消費財に関してはチラシ掲載の目玉商品のみを買い、他の物やついで買いは増える様子がない。</li> </ul>
	百貨店（営業担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一向に回復傾向にないため、変わらない。依然、価格にはシビアであり、洋服、婦人服は特に厳しく、高額品のまとめ買いは多く見られない。</li> </ul>
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最低限の出費に抑えているかのように、単価が上がらない。</li> </ul>

百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・冬物衣料、クリスマス準備などで需要が喚起されている。おせち、クリスマスケーキ予約なども、価格帯が前年並みかそれ以上となっており、客は「価格よりもそれが欲しいかどうか」になっている。
百貨店（店長）	単価の動き	・気温に恵まれ、冬物の動向は良い。しかし、防寒品の主力であるコートでは、売上数量は前年比106%だが、単価が90%で、売上は95.4%となり、前年未達である。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・客数はまずまずだが、買上点数が減っている。1点単価はずっと下がっていたが、このところの野菜の値上げで多少上がってきている。しかし客単価が低いので、売上はなかなか伸びない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量も買上点数も、前年比で多少下がっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・単価が上昇せず、点数も前年より落ちてきている。相変わらず買い控えをしている様子がかがえる。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店を見ると、付加価値商品、こだわり商品、ワンランクグレードの高い商品等の品ぞろえは、毎月減っている。逆に価格訴求型や、タイムサービス、数量限定等を使つての価格前面の商材が多く見られるようになっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・季節商材の稼働が思わしくない。特に防寒衣料が不振である。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・野菜の高騰により、1世帯の買上頻度の高い食料品の金額が高くなっている。そのため他の物を抑えようとする防衛意識が高まり、買上点数が前年を2ポイントほど割っている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の影響により、秋冬商品の売行きにあまり伸びがない。価格競争によって単価の低下が続いているが、販売量には影響がない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・当業界は全体的には変わらない。一部の家電等の業界は非常に伸び率が高いようだが、こちらは依然として変化なしで進んでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこの値上げによる影響がほとんど無くなってきている。たばこの単価が上がったことで、客単価は少し上がっている。売上構成比も、以前はたばこが25%だったが今は30%となっている。客数は増えているが、低価格のたばこの導入なども影響している。大変重要かつ難しい経営になっているのは確かである。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・低単価商品も売れるが、高単価の弁当なども売れており、景気としては変わっていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこはやや値上がり前の状態に戻りつつある。しかし、買上点数は以前よりも少なくなって来たため、ほぼ変わらない。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・たばこの駆け込み需要の影響が、悪い形で表れている。政治不安は消費控えにつながっている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は客数、売上共に2%上昇している。特に高齢者は、多少高くても中国製ではなく日本製の良い物を購入していく傾向が多くなっている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・パソコン業界の中では低単価、右肩下りの傾向があるため、毎年パソコンの単価が低くなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備と販売をしている。整備は順調に入っているが販売は前月よりも3割ほど減少している。これは半年前倒しで、補助金を使って購入したため、今年一杯は駄目かと思う。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎月だが、徐々に少なくなっているように感じる。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	販売量の動き	・新しい店がオープンしたが、来客数は多いもののあまり売れていない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の見直しによる駆け込み需要があり、テレビを中心に売上が大きく伸びている。ただし、外食は控えている様子で、衣料品については気温低下で本格的に冬物が動き出している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月、10月22日現在の前年比では、客数は98.1%、売上は97.4%である。今月、11月24日現在は、客数は97.1%、売上96.4%である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・不景気のせいか、客数が減っている。週に1回来ていた客が2週間に1回、3週間に1回と減っている。

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年より忘年会予約の開始は早い、2回を1回、 多人数を少人数にシフトするといった感じである。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・特に来客数の落ち込みが全然回復しない。3か月以上 前から、前年比4割減の状態が続いており、大変深刻な 問題である。
	都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・前年の販売量と比較して、大きな変化はない。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年に比べ、婚礼見込みの来客が減少している。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は当日や2、3日前になり特別な安いレートで 集客している。月全体では単価を下げての集客で人数 増、単価低下で前年と同じ水準である。レストランも 平日サラリーマンを中心に安いメニューが多く出ている。 土日祝日は家族の記念日の食事で高単価と安い単 価とが入り交じって出ているが、月全体では単価低 下、人数増で前年並みである。宴会は、今月は婚礼や 法人宴会が多くあり、飲食を伴わない利用が減少し、 人数減、単価上昇となったが、売上は前年より減少し ている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は、若干のプラスという感じがするが、これも 天候、雨の日が多かったためかと思う。まだ本格的に 回復してきているのかどうか良く分からないのが現状 であり、もう少し様子を見たい。
	通信会社(支店 長)	販売量の動き	・新機種発売前の買い控えが見られ、若干販売量は落 ちているが、これから出そろえば、十分取り戻すこと ができるレベルの落ち込みである。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・他社との価格面での競合が激しい。契約数は順調に 増加しているものの、収益面で厳しい状態が続いてい る。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・集合住宅における、デジタル放送対策駆け込み需要 が続いている流れは変わらず、戸建の契約件数の減少 分を補っている。
	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・変わらず良くない。月々の利用料が負担となり、解 約するケースが減らない。
	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・契約するサービスは低価格が増加している。販売対 象の集合住宅の空室も目立つ。
	通信会社(局 長)	お客様の様子	・ケーブルテレビの契約数は伸びているものの、顧客 単価は下降気味となっており、単純には判断できない 状況である。家電エコポイントの影響で家電量販店で の契約数は飛躍的に伸びているが、一過性と思うの で、政治と経済不安からの心的不景気感是否めない。
	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・2011年のデジタル化が最終段階にくるので、変わら ない。
	通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・前月に引き続き、解約、契約解除の傾向は変わらない。 地上デジタル放送化に対する認識も浸透している 反面、他事業者やアンテナ設置等により、サービス内 容よりも安価なサービスに移行している。
	その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・依然としてデフレの傾向は続いており、客の社員の 給料等も上がる様子がない。一般的なサービス提供に 対する単価が下落、あるいは値下げといった状況が出 てきている。そういった意味で、景気はマイナスある いは3か月前とほぼ同じような状況になっている。
	設計事務所(経 営者)	それ以外	・建設業関係は相変わらず悪く、特に新築物件等にお いて、当地区は非常に悪くなっている。当事務所では たまたま入札で新しい仕事が取れたので頑張っている が、全般的に仕事が見えないのが現実である。
	設計事務所(所 長)	単価の動き	・数年続いているこの不況は、明るい見通しが全然な い。
	設計事務所(所 長)	単価の動き	・民間の仕事はほとんどなく、行政では相当投げ売り が多くなってきている。業務の適正化を図るため、最 低制限価格を決める行政が多くなってきている。
	その他住宅[住 宅資材](営 業)	販売量の動き	・販売量の動きが例年と比べてもそれほど落ち込んで いるわけではないので、通常である。少し気になるの は、電気関係の受注が少し落ちてきており、先行きが 心配である。
やや悪く なっている	一般小売店[祭 用品](経営 者)	販売量の動き	・秋が無くいきなり冬となり、季節商材の販売が滞っ ている。

一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当業種だけなのか、他業種もそうなのか分からないが、客の出入りが非常に少なく、購買意欲がない。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・総合卸売市場では月2回の一般公開をしていたが、最近では毎週土曜に開放している。キャッシュ&キャリアの間屋でも、来客は午前中のみで午後は閑散としているようである。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・今年は米の品質が悪く、価格が下がっている。他の農産物は値上がりしているから米はお買い得なのに、かえって売れない。安くなっているのになぜ食べないのか、客の考えがよく分からない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・会社販売や個人販売を含めて、今までの注文を下回る数量が明らかに実感できるようになってきている。前回、前々回の注文数量に届かないのが、最近の傾向である。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・単価については1割ほど低下している。10月の買物動向とはやはり違う気がする。特にお歳暮などの単価が低い。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客数が前年を割り、それに加えて単価も前年96.6%となっている。特売商品など安い物は売れるが、それ以外の物についてはなかなか動かず、買ってもらえない。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客は単価も含めて、必要な物以外は欲しい物でも買わないような買い方になっている。ネットスーパーの伸びは、利便性はあるが、必要な物以外は買わないで済むということが挙げられると思う。ボーナスを含めて先行きの見通しが非常に暗い状況が、周りの動向となって表れている。
スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰から、その他食料品の売上が下がっている。特に水産部門の減少が顕著で、全体の売上減に影響している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・矢継ぎ早に行っているセールで、売上は若干の下落にとどまっている。しかし、値下げした商品の全販売額に対する比率が上がり、セール頼りの状況に危機感を感じている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比105%ほどで推移しているが、単価が追い付かず、10%ほど下がっている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・将来的な不安を持っているようで、それに備えて客の財布のひもが固い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候が暖かく、ダウン等の重衣料が売れない。日々の気温から購入商品が決まらず、必要性が薄く、買上に結び付いていない。早くもセール待ちの状況になっている。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の物以外の購入がなく、販売の点数が上がらない。
衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・急に寒くなって衣替えの季節になったが、不況のため、価格の安い物に売上が集中している。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月も前年比90%と厳しい状況が続く。必要な物だけを求め、特に出かける予定のない客などは前年の物を引っ張り出している。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・10、11月と受注が前年比60%台になり、収益に大影響を及ぼしている。このまま行くと上期の黒字を食い潰してしまう。新型車の予約販売を行っているが、今一つ盛り上がりがない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前月同様、補助金が終了してからは商談件数が極端に減り、商談時においても結論が出るのに時間が掛かっている。ユーザーは景気の先行きに対して相当不安を持っており、トラック需要は毎月減っている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が少なく、それに伴って販売量が伸び悩んでいる。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・10月以降、客の来店回数が減少している。前年に比べてチラシでの集客も弱くなってきている。安さでは大手に対抗できないが、安いのは当たり前になってしまい、それ以外での集客が弱い。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気は良くなっていないが、忘年会等の予約は徐々に入ってきているものの、11月は前年同様に暇だったので、仕方がない。

旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・当社のように個人的な旅行代理店業はなかなか難しい。今はインターネットで客がホテル等の予約を直接してしまうため、来客はあってもなかなか契約まではこぎ着けない。	
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は12月の忘年会の宿泊予約等が入る月だが、動きが非常に弱い。客によっては、宿泊を夕食会などに切り替えたり、中止している。国内の団体についても動きが悪く、なかなか来年の契約に結び付かない。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・一般顧客だけでなく、契約顧客の無線オーダーが減少し、前年比でマイナス10%以上の月が続いている。特に深夜の無線減少がひどい。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・加入獲得は、テレビ、電話も11月に入って厳しいが、特にネットが11月計画値に届かないほど厳しい。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からの要望単価が、低価格になっている。	
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・有料チャンネルの解約に歯止めが掛からない状態である。キャンペーン等を行っても全く効果が表れないということは過去に例がなく、打つ手がない。	
遊園地（職員）	お客様の様子	・客の来園状況として、昼食を取った後に、午後から来園するケースが増えている。園内での消費を抑えている傾向が見られる。	
ゴルフ練習場（従業員）	単価の動き	・練習場の前月の来場者数は前年並みであるが、売上が前年比で2割ほど落ちている。客単価が下がっているためであり、やや景気が悪くなっている。	
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店も競合店も、A P E C の関係で約1か月間、台の新装開店の入替えが自粛となっていた。それもあって数字が大分落ち込み、厳しくなっている。	
その他レジャー施設 [ホール]（支配人）	販売量の動き	・趣味、余暇への支出は更に厳しくなっているようで、一部の公演を除いて全体的にはチケット売上は下がっており、回復の兆しが見えない。	
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	・来客数に対して客単価が大きく下がっており、客数対比以上の売上減となっている。	
その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・都市型ホテルでは前年よりも高い稼働率が続けているが、単価が回復しない。イベントのある日や週末などは高単価で高稼働だが、平日になると極端に弱くなり、安価なインバウンドに頼らざるを得ない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・全くと言っていいほど計画物件の情報が入手できず、動きが空回りしているのみである。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・継続はあっても融資がなかなか付かない。先行きが不透明なので、客もなかなか見切れない状況である。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が減っている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月ほど前と比べて、販売量が3分の2くらいである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場や各イベント等の集客状況に大きな変化は見られないが、その後の成約となると時間が掛かり、成約率の低迷が続いている。土地の流通も、東京都下での住宅地価は下げ止まっているが、大変鈍い。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街を歩く人の数もかなり減っており、買物袋を持っている人も少ない。当店の入店率も大変悪くなっている。客がほとんど来ないと、来てもなかなか販売に結び付かない状況で、心配している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・近年、大型ショッピングセンターや量販店が近隣に多数出店してきており、商店街への客の回遊性がより少なくなってきた。
	一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	単価の動き	・デフレが進んでいる。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・景気が悪いと聞いている。客単価が低く、少子高齢化がどんどん進んでいることに変わりはない。そういう状況にもかかわらず、大手は安売り攻勢をしてきていることが、当社には一番厳しい。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は天候に恵まれて旅行の話もかなり聞くようになったが、家電エコポイントの影響で消費が家電等に集中し、洋服になかなか回っていない。軽い物1点くらいで我慢している様子が見られる。

		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・補助金終了以降、需要の回復がはっきりせず、さらに前年との日曜日並びの違いが大きく響き、純受注は大幅な前年割れとなっている。
		その他小売 [ 生鮮魚介卸売 ] (営業)	販売量の動き	・あまりにも売れなさ過ぎる。単価は底値でも売れない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・団体旅行の問い合わせの電話が以前より更になくなっており、見積件数も少なくなっている。いったん受注に至っても、途中で予算上キャンセルになるケースが散見される。
		タクシー運転手	お客様の様子	・営業関係の客がかなり減っている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・客が安い物を求めて大型店等いろいろな所に散っているため、商店街の客は相当減っているようである。
		その他サービス [ 保険代理店 ] (経営者)	お客様の様子	・顧客の顔に明るさを感じないし、不安感さえ感じる。世の中全体に先行き不安を感じ、消費意欲に欠けている。
		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。前月同様、住宅は東京都内に近い所は価格が安くなっていることもあり、売行きが好調である。しかし分譲価格が非常に低いため、全く利益が出ない。建設業は設備投資が少なく、中には受注単価が低くて赤字になる。公共工事は受注単価が低いばかりでなく、発注量が激減しているため、非常に困っている状況が続いている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・秋のお菓子が前年比110%ほど売れている。
		出版・印刷・同 関連産業 (営業 担当)	受注量や販売量の動き	・今月はお寺からゴム印のスタンプの特需があった。これは景気回復祈願など何かの祈願といった内容の物なので、ある意味では不景気の裏返しでお寺への需要があり、その注文が出てきたと考えられる。
		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、販売量共に微増であるが、増えて来ている。来年に向けての受注も来ているので、部分的には動き出している。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月はビルのリニューアル関連商品が、従来よりも好調に売れている。
		金融業 (役員)	取引先の様子	・円高に一服感が出て、建設機械の輸出に絡むこん包業の客が、いつも残業して遅くまで作業に追われている姿を見ると、足元は少し回復してきている。
		その他サービス 業 [ 警備 ] (経営 者)	受注量や販売量の動き	・公共工事を順調に受注しており、しばらく続く見込みである。
	変わらない	繊維工業 (従業員)	それ以外	・受注が無く、従業員を確保しておくために、雇用調整助成金に関する問い合わせが増えている。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	取引先の様子	・今年は商店街等の年末大売出し事業が減少している都合で、売上が非常に悪くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・当社特有の季節的要因によるもので、例年通りである。
		出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	取引先の様子	・10月同様、相変わらず悪い所が多い。ただし1件、同業者で忙しくしている所の手伝いを少ししているので、助かっている。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・来月に新しい受注をもらっているため、いくらか良くなるかもしれないが、それも不確定である。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全国からの引き合いが散発的に出ているが、すべてが成約するには至らない状況である。保守管理の仕事のみで、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	・身の回りの景気はここ半年くらい、良いほうへは動かずあまり良くないまま、ほとんど固まったように、毎月変化がない。暮れなので良い兆しが出ないかと思っても全く出ず、皆悪いと言っているだけである。
		その他製造業 [ 靴 ] (経営 者)	取引先の様子	・取引先は、悪ければ悪いなりに仕事を確保し、定着してきている。当社の近隣の様子を見ると、長い間シャッターが閉まっていた所が開いてきたりと、ぼつぼつとそういう動きは出てきている。
		輸送業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・受注が決して増えてこないため、運んでもらう品物がないと、得意先に言われるだけの毎日である。

輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月よりは若干改善してきているが、前年比約3%程度売上が減少しており、下降傾向に歯止めが掛かっていない。	
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・今期の後半になりやっと荷が動き始めたが、日によって量に波があり、先が見えず不安定である。	
不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・売主と買主の提示金額の差が10%以上あるため、厳しい交渉が必要である。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず空室率の改善は進まないうえに、退去しないテナントからは賃料の値下げ要望が出されたり、新規入居テナントからは数か月のフリーレントを要求されたりと、最悪の状況になっている。唯一の救いは、入居希望テナントからの問い合わせが多少増えたという程度である。	
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の流通企業や小売店の担当者から、最近が高価な商品もある程度は売れるようになってきた、客が戻ってきたという話をよく聞くようになっている。ただし、だからといって宣伝、販促予算が増えているわけではないため、変わらない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中規模のパン屋は前年比10%減となっているが、前年はその前から見て10%減となっている。金属加工業は、相変わらず70%レベルを推移している。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・県内中核都市の商工会議所では、初めて退会者数が入会者数を上回った。職員は、1人百数十社を受け持ち、会員会社を訪問して、意向と現状把握のためのヒアリング活動を行っている。年間の会費は決して大きなものではない。各社の経費削減対象が、そうしたものにまで目を向けねばならなくなってきている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・夏の酷暑、9月の残暑を過ぎて客足が回復基調の店もあるものの、全体的にはあまり大きな変化がない。	
社会保険労務士 税理士	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受けられる。 ・家電エコポイント半減を間近にしての駆け込み購入客が多く、前年よりも売上が増えている。	
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	・全体的に特に変化が無い。	
その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・大手取引先より、顧客の減少などの話を良く聞くようになっている。	
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	・来月からの家電エコポイント半減及びテレビのアナログ放送終了まで9か月となり、地上デジタル放送への移行が一気に進み、テレビもインターネットも光で実施する方向への需要が大きく伸びると思われるが、いまだに本格的に検討する客が増えて来ない。このため、インターネット環境を整備しようとする客からの受注量も微増状態である。	
その他非製造業 [商社]（営業担当）	取引先の様子	・前月から案件進捗なしのため、変わらない。	
やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・既存の製品は顧客によって生産予定が異なるため、相対的に受注量に大きな変化は見られないが、新しい動きは全くと言っていいほどない。
	金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・円高の影響で海外生産が増え、受注が減っているということを競争相手から聞いている。その競争相手の受注が減っているため、当社の仕事を取ろうとしてきており、競争が増えている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎年年末は急ぎの仕事が多くなるが、得意先が発注先を外国にシフトしているため、いつもより少ない。価格も下がったままの状態である。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存の主要取引先だけでは、売上を達成できない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
	建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・仕事が無い。同業者同士で少ない物件の取り合いのため、受注にこぎ着けても利益が出ない。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今期に入り受注量は減ってきている。特に土木工事は減っている。



	輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・前年の売上に比べ、今月も15%くらい落ちる見込みである。出荷数量が落ちている原因を荷主に聞いても、特に原因は無く、ただ物が売れないということである。	
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前月よりは若干持ち直しているものの、依然として低迷している。	
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・ここにきて客の製造業、特に半導体の受注量が減少してきている。11月までは良かったが、12月以降のめどが立っていない。エコカー補助金の終了で自動車関連の仕事が大幅に減少している。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・輸出企業は円高進行のため売上が急減し、資金繰りにも影響を来している。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10月から11月にかけて営業成績が悪く、空室が増加の一途である。賃料を10%は下げているが、効果がない。今年一杯はこのような事態が続くそうである。	
	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の車販売店でエコカー補助金が打ち切られ、販売台数が激減し、宣伝費等も抑えられてきている。	
	税理士	取引先の様子	・建設業は本当にひどい状況で、仕事を請ける単価が大変悪い。仕入れの製造業でも皆、赤字で受注を請けている。中古商品を扱っている店であっても売行きがどんどん落ちているのが現状で、かなり悪い。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先工場などの顧客の稼働率低下で市場が小さくなっており、同業他社との価格競争が激化している。	
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末時期の繁忙を少しでも期待したいところではあるが、全くもって上向きになる様子が見えない。カレンダーや年賀葉書などの案件も、内製化やコスト削減のために中止する傾向が多い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅系や耐震リフォームは若干あるものの、特殊建築物関係は全くと言っていいほどない。設備投資でも、計画はあるがほとんどが中止になっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・年末に向けて資金の手当てが厳しいというような声がある。通常よりも資金が忙しくなる年末に向けて、仕事を伴わない資金を調達できず、倒産していく企業もある。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年受注している大きめの求人広告2件が、不景気のため募集を停止し、2件ともに発注が無かった。今月はそれが丸々欠損となっている。
		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	・受注に対しての今後の見通しが立たない。
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（支店長）	採用者数の動き	・派遣依頼が新しい企業から入るようになってきており、契約終了よりも開始するほうが多い状況である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・これ以上人を減らせないが直接雇用はしたくない企業からの派遣依頼が増えてきている。成約ベースでいくと、過去3か月を上回る数となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で、新規求人数の増加が続いている。以前は製造業からの求人が大きく減少していたが、最近は増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人数全体は大きく変化しているわけではないが、ミクロで見るとメーカー、中部圏等のエリアからの求人が大きく回復してきている。また、採用数全体は伸びてきている状況もあり、採用数÷求人数で見ると、決定する率が上がってきているとも言える。心理要因も含め、回復している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺企業の求人件数は3か月前と比べ増加してきており、改善している様子だが、それほど良くなっている実感がない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・具体的に求人の増えた業種はない。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・例年、この時期は年末の繁忙期であるが、今年は繁忙期の開始が1月ほど早く、またボリュームも前年以上となっている。企業も忙しさの波を正規雇用者だけでは受け止めざるがことができず、派遣頼みとなっている印象である。

	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒一括採用においては、大手、中堅、中小企業の利益を出すという企業力に格差がある。採用力の回復は来春以降ではないかと考えており、採用市場は依然として厳しい。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・本来ならかなり悪くなる時期だが、そうならないようにした結果、それなりにいっている。ただし、前月や2か月前に比べて圧倒的に伸びたというわけではないので、変わらない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請は相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
	職業安定所（職員）	それ以外	・毎日相談、照会に来る求職者の人数は多いまま変わらず、また、給付金のみ目的による職業訓練の相談も相変わらず多い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向にあるが、やはり契約社員の求人が多い。なお、主要産業別では、医療福祉の産業が多くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、正社員求人ではなく請負、パート求人が増加している。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・当社は製造業を主としている。企業の求人要求は今までとあまり変わっていないが、いざ持ち込んで、良い人がいてもなかなか決めてもらえない。将来もその先も見通しが立っていないので、かなり我慢しているような状況である。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・政府の行っている雇用対策の効果が全く表れてきていない。企業求人票がほとんど届いていない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前月同様、派遣求人数は少ない状態が続いている。契約更新件数の鈍化、新規採用時の請求単価の値下げが影響して、全体的に売上が減少している。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・年末に向けての求人需要が、例年ほど高まっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前月比9.7%の増加となり、新規求人数が同1.1%の減少となっている。9月に改善したものの10月に悪化となり、厳しい雇用情勢は続く。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数が前年同月比で若干、減少傾向に転じている。
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	・景気が上向いている、中途採用の求人が増えているということが言われているようだが、そのようなことは全くない。これまでリストラや新卒採用を絞り続けてきた企業が、いよいよ仕事が回らなくなって我慢しきれなくなり、やむなく若干名採用ということになっているだけである。