

社団法人東靴協会
機 関 紙
千代田区鍛冶町1-6-17
〒101-0044 ☎(3252) 5656
(1月号)

日本靴小売商連盟
社団法人東靴協会
会長 中村 久男

平成二十三年の新春を迎え
謹んでお慶び申し上げます。
会員の皆様方も恙なく新年を
迎えられたこととお慶び申し
上げます。

昨年中は縷々ご支援・ご協
力を賜り有難うございました。
お陰をもちまして企画され、
又予定された諸行事、事業等
全てを終了することが出来ま
した事をご報告申し上げ厚く
御礼申し上げます。

昨年は全世界に不況の波が
荒れて、中国、インド以外の
国々、特にギリシャやアイルラン

ドの国々は国家財政が破綻す
るといふ不況に見舞われまし
た。

我が国でも世界不況には抗
し切れずエコポイントの恩恵を
受けた自動車、電気業界は別
として、円高、株安の不況下、
デフレ、パイラルの歯止めがかか
らず、失業の拡大、就職難とい
つた雇用不安を生み、更に消費
意欲減退に拍車をかけている
状況にあります。

我が靴業界におきましても、
客数の減少、価格の下落、更に
80年ぶりの猛暑や自然災害な

シューフィッターの皆様へ
住所・勤務先等変更が
生じた時は必ず協会ま
でご連絡をお願いします

ども影響し収益の悪化が深刻
です。中国などからの観光客の
増加で、部では息をついた所も
あるようですが、下取り商法
をはじめ目先を変えた割引商
法など努力をしまいいりまし
たが、どれも特効薬にはなっ
ておりません。

現状においての経営方法、販
売方法は非常に困難を極めて
いるという状況です。
とにかく、ほとんど何もやっ
ていない現政権の景気浮揚策
の実行が何より急務ではない
かと感じます。

環境の変化、構造の変化も
激しく、長期計画に基づき広
大な商業集積を次々とオープ
ンさせている所もある一方、歴
史ある百貨店店舗の閉鎖が多

く聞かれます。我が靴小売業
でも、地方一番店を含め倒産、
転業、廃業などジリジリと進行
しています。

そこで、これからは発想の転
換をさらに進めて、人口減少を
踏まえ、廉価大量販売から良
質個性化、そしてネット販売な
どへチャレンジして行くことを
経営者もスタッフと共に再認識
しなければならぬでしょう。
そして、何としても生き残り、
地方ナンバードワン・オンリーワ
ンを目指し消費者から頼りにさ
れる店舗へ脱皮して行きましょ
う。

我が履物業界では、下がった
とはいえ輸入品を含め約7億
足の商品が販売されておりま
す。我々小売店では多様な履
物を消費者の足に合わせる、
というシューフィッターの使命が
ますます重要になり武器とし
て経営して行く事が必要であ
ると思います。

ファッション重視も、コンフォー
トも、スポーツも、それを扱う
販売員にプロとしての知識、技
術、心得を取得してもらった
め、再教育などシューフィッター
事業を更に充実してもらおうよ

う支援して行きたいと思っ
ています。
経営者の皆様には、シューフ
ィッター養成講座の受講促進
はもとより、シューフィッター既
得者が誇りをもつて仕事に励
めるよう待遇面での配慮
等、是非ご考慮頂きたくお願
い申し上げます。

そしてとくに取り上げ実施
しなければならぬのが会員の
増強です。協会が行っている3
月の「靴の記念日」9月の「靴
まつり」の販売促進イベントや
シューフィッター養成講座の受
講料の優遇、インターネットホ
ームページ掲載など無料で行っ
ております。未加入の店舗には
積極的に誘い頂きたくお願
い致します。

経済学者の話では4月から
月頃から景気も上向きになっ
てくるというお話もあります。
本年は兎年。飛んで跳ねて景
況も元気になることを願ひ、会
員諸兄のお体のご健康と貴店
の益々の発展を祈念申し上げ
ます。

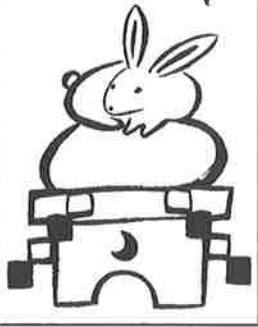
本年もよろしくお願ひ申し
上げます。



謹賀新年

新春を迎え皆様のご健康とご多幸を
お祈り申し上げます
本年もよろしくお願ひ申し上げます

平成二十三年 元旦



シューフィッター養成講座 東京会場第二期開催

日本靴小売商連盟主催のシューフィッター養成講座(平成二十二年度第二期)が去る二十二年十月十日(水)、十二日(木)の両日、東靴協会西村記念ホールにおいて開催された。今回の受講生は本講二十名、補講五名の合計二十五名であった。

講座冒頭に中村会長から、この講座ではシューフィッターとしての知識の基本となる専門語が多数出てくるので、講師の話を注意深く聞き取り、要点を理解するようにとの挨拶があった。

司会の小堤シューフィッター委員長からは次の様な注意点が指摘された。従来はテスト前に講座の要点をまとめた説明が行われたが、今回からはその時間が割けなくなったので、各講師には重要なポイントを絞ってくれるようお願いしてあるので慎重に受講されるようにと説明があつて、講座に入った。なお、十日の足型計測では、寺尾昭臣氏がサブ講師として萩原氏と共に指導に当り、十一日のフィッティングについては後藤誠氏がサブ講師として鈴木氏と共に指導に努めた。

○十月十日(水)
靴の商品知識

日本靴小売商連盟
角野慶一氏



角野講師

ゴム履物の商品知識と底材

(株)ムーンスター
品質保証部 部長



山中講師

足の構造と機能

東京厚生年金病院リハビリテーション室
理学療法士 技師長



田中講師

足を調べる「足型計測

日本靴小売商連盟
萩原智幸氏

○十一月十二日(木)

足の生理、障害と病気

東京厚生年金病院
田中尚喜氏



萩原講師

靴合わせの実際

日本靴小売商連盟

鈴木信行氏



鈴木講師

アジャストメント

日本靴小売商連盟

木内二郎氏



木内講師

テストその他

日本靴小売商連盟
SF委員会委員長

小堤幸雄氏



小堤講師

消費者講座 大田区で開催

標記の講座が平成二十二年十二月二十一日大田区消費者生活センター主催で開催され



た。続いてパンプス・紐靴などタイプ別寸法合わせの要点、子供靴・老人向きの靴選びの要点にも触れた。
健康な「人間の歩行」を説明し、高寸のハイヒールはいかに無理な歩行を強いるものであるか、特別な場所、限られた時間での履物であるとの注意を喚起した。
次に外反母趾やハンマートウの障害が出てしまったときの靴の選び方について説明。
終わりに質疑応答に入った。主な質問は次の通り。
○SFのいる店は？
○外反母趾注文靴の価格は？
○膝関節症に対応できる靴は？
○月型芯の役割は？
○開張足用の靴を造ったが羽根が開きすぎてみつもまない、なんとかならないか？
○フォーマルシューズを久しぶりで箱から出したら底がはがれていて困った。



同センターの要請を受けて東靴協会ではシューフィッター委員の角野慶一氏を派遣、佐宗事務局長が応援に参加した。JR蒲田駅に程近い同センター二階の会場は五十五名の来場者で満員の盛況。当日午前十時より二時間に亘って行われた講演の内容を次ぎに報告する。
タイトルは「自分に合った靴の選び方」靴を買うときは靴店に出かけて、必ず試し履きをして買うこと、サイズその他の調整が必要なきにそのお店で責任を持って調整してくれることの確認が大切、との話から始まり、日常の靴の履き方は、紐などを全開にして靴へらを使って履き、きつちりと紐を締める習慣をつけることと説いた。

社団法人東靴協会 設立六十周年記念祝賀会開催

平成22年11月16日火曜日午後5時より銀座東武ホテルに於いて表記の祝賀会が会員来賓を含め100人が集まり開催された。



小堤副会長の司会のもと清水副会長の開会の辞でスタート。はじめに中村久男会長が挨拶に立ち、来賓の皆様に対し御礼の言葉から始まり、協会設立にあたり多くの皆様のご支援、ご協力のお陰で現在の場所まで部を置くことができたことについて話した。

また、シューフィッター養成講座、消費者懇談会の公益事業についての取り組みを説明。50周年の時に発足した東青会が

中心となり各販促事業やホームページの作成など多岐にわたる成果を上げている。

更に、公益法人制度改革に沿って当協会が一般社団法人へ移行するについての経緯など皆様に説明し、本日ご来場頂いた皆様に感謝の御礼の言葉で挨拶を終了した。

続いて来賓挨拶に移り、経済産業省 製造産業局紙業生活文化用品課、坂本俊幸課長様がシューフィッター養成を25年前に作り上げた先輩に敬意を表す。また東青会に期待をする、と挨拶。

社団法人日本皮革産業連合会会長大澤重見様が現在関税を含み大きな転換期を迎え、取り巻く環境が厳しくなっているが良い靴を作り大事に販売する事が我々の務めだ。これをする事で自由化が促進されても乗り切れるのではないかと頑張りましょう。と挨拶。

続いて日本靴連盟・日本靴工業会会長岩崎幸次郎様より小売、製造共厳しい環境の中、靴の歴史の中では更に厳しい時代もがあった。シューフィッターなど

を武器に知恵を出し、努力をし、東靴協会が発展し末長く続くよう希望します。と挨拶。

最後に日本ゴム履物協会顧問田中久義様が戦後各メーカーは代理店契約を進めるなどして販売網を全国に広げて行つたが、オイルショック、リーマンショックと厳しい環境の中縮小を始めているが、履物は生活必需品でもあるのでまだ他の産業と比較すると優位ではないか。消費者に喜ばれる商品を作りシューフィッターを武器にお客様に満足を持ってゆけば希望が持てる。と皆様から挨拶を頂いた。

日本靴卸団体連合会会長、大野晴治様の音頭で元氣にお祝いの杯を挙げ懇親会へ移った。各テーブルはほぼ支部別に用意され、久しぶりの顔ぶれも見られ話に花が咲いた。祝電の紹介に続き楽しい演芸が披露された。



小林太郎と浅草太鼓判の太鼓に佃康史の笛で賑やかで力強い太鼓と笛でスタートした。続いて金原亭馬生師匠の落語、「目黒のさんま」タイトルは知っていてもストーリーは初めてと、一同聞き入っていた。最後は輝輝の津軽三味線。

祝賀会にふさわしい女性2名の元氣な三味線演奏は見事だった。中締めは東都製靴工業協同組合理事長の廣江利様にお願ひし元氣に音頭をとって頂いた。井本副会長の感謝をこめての閉会の辞で会は終了した。



来賓参加者名

経済産業省製造産業局
紙業生活文化用品課

課長 坂本 敏幸様
同企画官 横島 晃様

同課長補佐 高柳 卓郎様
社団法人日本皮革産業連合会
会長 大澤 重見様

全日本履物団体協議会
日本靴連盟・日本靴工業会
会長 岩崎幸次郎様

東都製靴工業会協同組合
理事長 廣江 利様

日本靴卸団体連合会
会長 大野 晴治様

東京都靴卸協同組合
理事長 天笠 悦蔵様

日本ゴム履物協会
顧問 田中 久義様

日本靴工業会
理事 春田 英一様

株式会社コロンプス
代表取締役 服部 悦郎様

株式会社アジアリング
代表 水飼 茂様

有限会社合同ビルディング
藤和建物株式会社
代表取締役 藤枝 一太様

社団法人東靴協会
顧問 矢代 裕三様

同監事 税理士 江原 均様
エフワークス
代表取締役 柏 恒夫様

株式会社 ポンティコポレーション
代表取締役 塩田 英雄様

同常務取締役 秋山 邦男様
株式会社レザーファッション
代表取締役 大島満里子様

株式会社シューファイル
代表取締役 城 一生様

協会設立を顧みて

協会が設立されるまでにはその頃の時代背景を理解せず述べる事が出来ない。協会五十周年史によると設立に關し左記のように掲載されている。

○統制から自由へ

昭和二十四年から急ピッチの経済転換期に入った皮革産業は、それまで統制事務の補助機関的な機能を果たしてきた各団体の仕事は大幅に減少し、事業者団体法の枠の中で品質改善と業者の向上懇親をはかるほか存続の意味は無くなった。手縫い靴業者の全国靴商工会は当分存続することを申し合わせたが、東京都靴商工業協同組合連合会は商工協組法の廃止によつて二十五年二月をもつて解散と決まった。

この情勢を見越して、二十四年六月に組合では新時代に対処する小売業者としての自覚を喚起して新団体を結成すべきであるとの気運が急速に盛り上がってきた。

そこで会員相互の緊密な連絡により靴の品質改善向上を図り、併せて靴業界の発達に寄

与する事を目的とした公益法人として「社団法人東靴協会」を創立することが急務であるとのことで意見が合致した。しかし、当時の多くの末端の組合員の中には永く暗かった統制時代の傷痕を思うと、自由な時代が来たのだから、もう組合の必要はない、と思ひ込む者も多かった為、趣意書を作成し「自由時代であればこそ小売業者としての結束が必要である。」と発起人は手分けをして、都内の各地区を遊説し業者の協力を懇請した。

○設立趣意書

東京都内の靴業者は、明治三十三年発布せられた重要物産同業組合法に基づいて東京同業組合を結成し、爾来業界の研究指導機関として、かつまた親睦団体として古い歴史を有していたが、過ぐる年の太平洋戦争により同業組合は余儀なく解散して東京靴工業組合を設立、さらに戦争中の国策の変遷に伴い東京靴統制組合となった。

終戦後は経済機構の推移に従い、東京靴商工業協同組合となり、指定生産資材の配給取り扱いなど斯業の改善発達に邁進しつつある時、経済九原

則の実施強化とともに中小規模の業者が相互扶助の精神に基づき、協同して事業を行うための必要ある組織と、その公正な経済活動の機会を確保し、以て経済的地位の向上をはかることを目的とする中小企業等協同組合法が、去る七月日法律第八十一号で公布せられ、同日から施行となつたのである。

かくのごとく時勢の推移、経済界の変革とともに組合の機構はつきつきと変わつているのであるが、我が日本国民の生活様式に手工靴の重要なことは日本人個々の足の特異性に鑑み言の左右を待たず、一般の靴需要者の批判を求め、業者の技術研究ならびに啓発運動に、かつまた斯業の進歩発展を期するため、ここに業者団体の発祥地として同業者先輩有志の賛同を得て、社団法人東靴協会を設立せんとするものである。

○設立発起人

内田二十三・木内豊助・矢代恒太郎・五十川国太郎・藤川弥助・村山武四朗・蘭田純雄・鈴木勝己・北谷正志・鈴木藤雄・森下卯平次・関八郎・湯本重吉・三輪野憲治・関内亀吉・佐藤定吉・齊藤鶴吉・丸山三郎・佐粧正善・佐藤濱吉・下田稔・丹羽徳太郎・山

口藤吉・大橋隆輔・大田正丈・小峰包助・金子久内・大仁利貞・斎藤弁乃助・辰巳久郎・高橋達三・松尾駒太郎・竹内菊治・西川彰・伊藤新助

○創立総会

その後既存の五十二商工業協同組合はこぞつて入会を申し込みに至つたので発起人と合わせて八十六を数えるにいたつた。そこで発起人の寄付金をもつて初年度事業費に充て、同年十二月二十三日、伊東市東海館で創立総会を開催した。なお初代理事長には八代恒太郎氏が選任された。

○社団法人許可

社団法人東靴協会はここに成立したので、設立代表者に内田二十三氏を推し、定款など必要書類切を添付して、昭和二十四年十二月二十七日、安井東京都知事あて許可申請書を提出した。

翌二十五年一月二十四日、社団法人として許可された。

参考 昭和二十五年の会員数は六〇七名、支部数二十。

例会は、毎月二十五日本部で開催され、自由販売となつた材料の展示即売や無尽積立等を行つていた。

とんかち

前号の会長の六十周年の記事の中に坂本龍馬が草鞋からブーツに変わりとありました。が、靴の歴史の中で大きく履物に変化した時でした。

60周年の記事をまとめていて協会を創立した当時、小売業者の自覚の喚起、更に品質向上を図る為とありますが、はたして現在の状況は想像がついていたのでしょうか。

シューフィッター事業は、まさに合致した取り組みと言えるでしょう。

しかし、接着剤の進歩で靴の製法も縫製からセメントに移行しました。この60年間は全ての点で目覚ましく変化して参りました。

靴が歩くためのものからファッション品として、スポーツでは速く走る為、更にコンフォートシューズとして機能を重視したものとさまざまに変貌してきました。また中国など海外からの輸入品の台頭。物が有れば売れた時代から気にいらぬものはタダでもいらぬ時代へと時代は変わってきました。今後60年はともかく10年20年先を見据えて協会運営はもろろん、自店の経営も考えて行かなければならないでしょう。



＊(株)親和(大阪北区靴小売)

2010年9月30日に事業を停止し、自己破産の準備に入った。62年に創業し、96年2月期には24億6千万円の売り上げがあった。しかし市場悪化による、客数、単価の下落と共に店舗展開の負担が大きく、10年2月期の売り上げは5億4600万円まで落ち込み、不採算店の閉鎖やFC店の売却などリストラを行ったが、このような事態となつてしまった。負債額は約5億円。

親和の会長橋爪寿久氏は、長年近畿小売商協会の会長としてシュフイッター制度の拡充に努められてこられた方で、今回の事態は大変残念である。

もともととは、リッチシューズ、ハース、ウオーキング、リーガル、クラークス、アールの6ブランドで展開していたが、最後はリッチシューズが新阪急八番街、HEPファイブ、伊丹、なんなん店の4店、婦人ケミカルのHERRSは、なんばウオークに、RD AIRY SH OESはファンシーロビー、Urbanを阪急西宮ガーデンズにと7店

舗で展開していた。

シュフイッター事業は勿論、近畿小売商協会がスムーズに運営できるように願う。

＊(株)川中靴店(札幌市中央区)

2010年9月3日、札幌地方裁判所から破産手続き開始決定を受けた。

明治43年創業の老舗店で、08年にはアルシェ内にあつた本店も閉店しており、このような事態となつてしまった。

やはり北海道小売商協会の会長として、シュフイッター講座など活動のまとめ役を務めて頂いていた方で、誠に残念である。

イトーヨーカ堂 曳舟店オープン

イトーヨーカ堂は10年11月

27日、墨田区曳舟駅前の市街地再開発事業地内に、売場面積17,000㎡の新店をオープンさせた。この店舗は1967年に開業した既存の曳舟店を閉鎖し、6倍の面積に拡大したものである。駐車場483台、専門店テナント31店、商圏は半径3km圏内の23万世帯46万人で、初年度売上目標は120億円である。これは坪効率に直すと、月坪19万4千円で

ある。

B Fが食料品、1 Fが飲食店、フードコート、2 Fが日用品肌着、3 Fが婦人・紳士のファッション、4 Fがベビー・子供・文具である。イトーヨーカ堂の靴の

売場は3階に直営靴売場と、タケヤのクロシードがテナントで出店している。3km圏という浅草地区もすっぽり入つてしま

う。売場構成をみる限り、近隣型の商品が下層階に集中しており、広域からの集客を

目指しているようだ。ただ、婦人靴ではミセス向きだけでなく、ヤング商品も充実している。

店舗が商圏内にあり、競合が予想される場合は、是非ともご覧いただきたい。

チヨダ新宿東口 シュープラザ旗艦店をオープン!

10年12月3日、アルタ横の歌

舞伎町に抜ける通りに「シュープラザ新宿東口駅前店」がオープンした。チヨダが土地を購入し、ビルを建てた自社物件で、1階・2階がレイディス、3階がスニーカー、BFがメンズシューズである。フロア合計で約100坪、商品単価は5千円、年間の売上目標は

4億5千万円である。主要ターゲットは若者で、ファミリーを対象とした郊外のシュープラザと異なる都心型店である。

現在、1階はケミカルを中心としたブーツフロアで、もちろんセール価格である。

2階は春物のパンプスであり、3階の半分はアウトレットコーナー、地下はチヨダのオリジナル商品とブランドが混在している。

課題は1階を除いたフロアへの客動員で、エレベーターと階段では不十分である。また、各フロアの中央什器は高さがあり、圧迫感を受けてしまう。オープン時は

店頭が目玉商品で集客したよ

うだが、筆者が訪れた1月8日の土曜日は、1階以外は閑散としていた。今後も注目していきたい。

足と靴の雑学

紳士靴のデザインで、紐付き

のスタイルを広義でオックスフォードといい、細分すれば内羽根をオックスフォード又はバルモラルと呼び、外羽根をブラッチャーと呼んでいるようである。ここではオックスフォードの語源について考えてみたい。オックスフォードとはイギリス

イングランドの地名である。ロンドンを流れるテムズ川の上流八十キロ付近にある人口二十万の都市で、同名の綿織物の生地やオックスフォード大学など有名だ。

所で、私たちは靴の素材の革にカーフ・キップステア・ブルカウなどという牛の年齢や性別による区分を学んでいる。ブルとは牡牛又は牛の総称でオックスOXともいわれる。一方フォードFORDとは、渡し場(浅瀬)との意で、牛の渡し場という彼ら牧畜民族の古来からの地名が都市の名称に定着したと思われる。

(文春新書「地名の世界地図」) わが国で五月雨・時雨等自然現象を細分して呼んだ感覚と靴を二にするものなのである。うか。

参加店募集!

自店のホームページを
作りませんか(無料)

協会のホームページを更新!
各店の個店のページを無料で掲載致します。

ご希望の店舗は事務局
TEL 03-3252-5656まで
ご連絡下さい。

理事会だより

平成二十二年十月二十五日(木)午後二時半、西村記念ホール

司会の清水副会長より参加者24名で会の成立を報告。

中村会長が「六十周年行事には多数お集まり頂きありがとうございました。お陰さまで無事終了できました。過日、ペルーとの間で関税に関する合意が成立し、10年の間で段階的に関税がゼロとなるなど影響が心配される。」と挨拶。
続いて議事録署名人に井本副会長、松戸理事を任命し議事に入った。

六十周年祝賀会の経過・結果について

11月16日に銀座東武ホテルで行われた60周年祝賀会は会員96名、来賓20名が参加し、費用も予算内に収まり盛大に行えた。(佐宗局長)

二、親和会総会について

2月15・16日に開催の親和会総会は箱根湯元「南風荘」で行う。全員に土産付き、参加料は16000円、多数のご参加を願います。(井本副会長)

三、シューフィッター養成講座

結果について

11月10・11日に行った東京養成講座については受講者25名が参加、内22名が合格した。(小堤副会長)

四、靴まつり抽選結果と

お買い物券取り扱いについて

靴まつり抽選会を10月22日に行い300名が当選し発送した。券の有効は23年1月31日迄回収した券の換金は2月10日迄に事務局必着のこと。

2月23日の理事会の席で支払う。振り込みでも対応します。講座名等記入し送付すること。(田中東青会会長)

五、規約委員会からの報告

規約委員会では一般社団法人化に向けて定款の見直しを進めているが、経理処理方法なども変更する必要がある、それに向けて進めている。(佐宗事務局長)

六、東青会からの報告

60周年記念事業の反省点を検討し次に生かして行きたい。靴まつりの応募で実施したアンケート結果では、まだまだシューフィッターについて知らない人が多く啓蒙をして行く必要がある。

また、応募総数はやや増加した。一人で複数の応募があり重複応募は無効と明記する必要がある。次回検討する。(小堤副会長)

平成二十二年十一月十日(金)午後二時半、西村記念ホール

司会の清水副会長より参加者24名で会の成立を報告。中村会長が「生活様式が変

化し物に対する価値観も変化している。若向きと思つた靴が中年の主婦が購入したり、お客様の一ツズを把握しにくくなった。我々の意識も変えてゆかないとならない。」と挨拶。続いて議事録署名人に井本副会長、恩田常務を任命し議事に入った。

一、平成23年度

生命共済会について

東靴協会団体保険について今年度は保険金の支払いが少なく保険料の増額は無い。加入率35%、加入人数200名の条件がありこのまま減少が続くと心配だ、加入促進をお願いする。とあいおい生命より説明があった。

二、靴の記念日、実施について

3月15日の靴の記念日に合わせ行っている小冊子を配布しての啓蒙のクイズも販促の環として今年も例年通り3月に行う。景品も靴まつりと同じ5千円のお買い物券とする。詳細は検討中。(田中氏)

三、シューフィッター

既得者勉強会開催について

2月8日、午前10時〜12時にSF更新の条件になっている勉強会を開催、詳細は未定。12月21日に大田区蒲田消費者センターに於いて、消費者講座を開催、担当は角野講師。(小堤副会長)

四、親和会開催について

11月の内容で繰り返し説明した。(井本副会長)

五、その他

事務局より年末年始の予定と1月の予定を報告。
12月29日〜1月4日、冬期休暇
1月5日1時30分、新年交礼会

1月7日2時、SF委員会
4時、情報委員会
1月14日1時、規約委員会
3時、東青会
(佐宗事務局長)

景況についてのアンケート結果 (対象月…22年11月)		
▶ 全体的な業況		
良い		14.3%
悪い		57.1%
変わらず		28.6%
▶ 売上げ		
前月比	増えた	14.3%
	減った	28.6%
	同じ	57.1%
前年同月比	増えた	14.3%
	減った	28.6%
	同じ	57.1%
▶ 販売価格は前月比		
	騰貴した	0.0%
	下落した	0.0%
	同じ	100.0%
▶ 販売経費は前月比		
	増えた	0.0%
	減った	0.0%
	同じ	100.0%

景況についてのアンケート結果 (対象月…22年12月)		
▶ 全体的な業況		
良い		18.0%
悪い		28.0%
変わらず		54.0%
▶ 売上げ		
前月比	増えた	36.0%
	減った	0.0%
	同じ	64.0%
前年同月比	増えた	27.0%
	減った	18.0%
	同じ	55.0%
▶ 販売価格は前月比		
	騰貴した	9.0%
	下落した	27.0%
	同じ	64.0%
▶ 販売経費は前月比		
	増えた	36.0%
	減った	0.0%
	同じ	64.0%

東京都中小企業景況調査 {10月}		
業況	弱含みで推移	見通し: 先行き懸念が弱まる
東京都中小企業景況調査 {11月}		
業況	足踏み状態から再び上昇	見通し: 上向きに戻す
卸売業		
対象数	325	37.1%
10月	悪い	100
11月	悪い	100
今後3か月間見通し(当月比)	悪い	100
良い	100	100
小売業		
対象数	270	30.9%
10月	悪い	100
11月	悪い	100
今後3か月間見通し(当月比)	悪い	100
良い	100	100
卸売業		
対象数	269	30.7%
11月	悪い	100
今後3か月間見通し(当月比)	悪い	100
良い	100	100
小売業		
対象数	244	27.9%
11月	悪い	100
今後3か月間見通し(当月比)	悪い	100
良い	100	100