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	コンビニ（経営者）	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いる。12月の景気は一般的に買物する客が相当多く、２～３割程度上がる場合がある。それを見た範囲内で、良くなっている。
（南関東）	やや良くなっている	百貨店（広報担当）	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（店長）	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、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（営業担当）	単価の動き	・今まで平均単価が低迷していたが、ようやくここで下げ止まりが起きているようである。
		コンビニ（経営者）	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、おせち料理などの高額商品の予約が増加している。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の物以外の買物も増え、ついで買いが増え、客単価、買上点数共にアップしている。
		衣料品専門店（営業担当）	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伸ばしている。
		家電量販店（営業統括）	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（経営者）	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（総務担当）	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、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（営業担当）	競争相手の様子	・販売量は増えているが、相変わらず単価が低く、また値引き交渉がかなりきつくなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・当月の純受注は、中旬以降に前年超えの水準まで回復したが、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［雑貨卸］（経営者）	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る。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・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。良い師走景気である。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・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（経営者）	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ある。
		通信会社（社員）	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。

		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・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る。やや良くなっていく。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・完成物件があり、引き渡しにて入金され多少ほっとはするが、作業する仕事量はない。
		住宅販売会社（従業員）	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。
		住宅販売会社（従業員）	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、今月はほぼ順調に契約できたため、３か月前より若干良くなっている。
	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（代表者）	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が、肌着類が前年より１割弱良いとのことである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・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（代表者）	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［家電］（経理担当）	単価の動き	・電気製品は、付加価値が高くても、値段が高い商品は売れない。売れているのは安い物だけで、売上が上がらない。
		一般小売店［祭用品］（経営者）	販売量の動き	・クリスマスは、全く駄目だった。年末年始に期待する。
		一般小売店［靴・履物］（店長）	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る。さらに、今まで少し良い物を履いていた客も、安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いている。
		一般小売店［文具］（販売企画担当）	来客数の動き	・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、あまり良くはない。現在はそうだが、長期的に見ると、他の部門、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予想される範ちゅうである。
		一般小売店［茶］（営業担当）	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（売場主任）	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、単価が下がっている。年末賞与も平均的に下がり、自分へのご褒美も価格を意識しているようである。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めが掛からず、結果として売上も減少傾向にある。特に衣料品の落ち込みが厳しい。年末商戦の状況を注視していく必要がある。
		百貨店（営業担当）	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、まだ続いている。

百貨店（営業担当）	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（販売管理担当）	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（営業企画担当）	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（経営者）	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（店長）	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るため、自転車で買い回りする客が非常に多い。そのため、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、買い回りされるということで、なかなか苦戦している。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数、点数は前年並みを維持しているものの、単価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（総務担当）	お客様の様子	・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いている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・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。
スーパー（仕入担当）	それ以外	・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。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・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。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・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。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・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。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・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。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・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。
家電量販店（店員）	単価の動き	・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、不景気へとつながる。量販店、通信販売において過激な値下げがキーワードになっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をやっているが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくない。前年度比４割減となっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・復興事業が期待されているわりには、復興事業に必要なダンプカー、ミキサー車、クレーン車の需要が思ったほどない。一部のメーカーでは需要があるようだが、当社においては、特に目立った需要はそれほど出ていない。販売量の動きから、景気としては悪いまま変わっていない。

		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］（開発戦略担当）	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いたが、ここ数か月で客単価が下がり始め、特に今月は総選挙もあり、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）	お客様の様子	・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日まで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）	販売量の動き	・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。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・相変わらず、通信会社同士の他社切替での契約が多く、実質業界の利益向上にはつながっていない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネルサービスもインターネットサービスも、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る。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・客数は少し増えているが、低玉貸しといって、単価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］（店長）	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。
		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。
		設計事務所（所長）	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）	それ以外	・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、購入意欲は落ちていないのではないか。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ユーザーの消費税増税に対する意識が少しずつ上がってきたようで、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	・消費税増税の見通しが不透明なためである。
	やや悪くなっている	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、売上の減少に大きくひびいている。

一般小売店［和菓子］（経営者）	来客数の動き	・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うである。
一般小売店［家電］（経理担当）	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るようである。いろいろな業種の人の話でも、秋ごろから急に景気が悪くなったと言っている。特に選挙の時は、消費が冷え込むようである。
一般小売店［家具］（経営者）	来客数の動き	・12月というと、もう少し客数は多いのだが、今年は非常に来客数が少ない。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいる。定価で買わずバーゲンを待っているようである。
百貨店（営業担当）	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、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（営業担当）	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（経営者）	来客数の動き	・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くなってきてる。節約志向が強く表れている。
コンビニ（経営者）	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（経営者）	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（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、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。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・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話すが、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（統括）	単価の動き	・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。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・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。
その他専門店［ドラッグストア］（経営者）	販売量の動き	・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。
その他小売［ショッピングセンター］（統括）	販売量の動き	・施設としては、12月下旬のクリスマスの最終商戦または年末のカウントダウン商戦において、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整えられなかったことも一因だと思っている。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・飲食店にとって一番の稼ぎ時であるシーズンだが、今年は例年になく組数も少なく、客の金額に対する意見が非常にシビアである。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・老舗の同業他社の廃業や縮小が相次いでいる。外食不況はいまだ続いている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・やはり３か月前と比べても、宴会等が全く入らなくなり、他店を見ても同じように入っていない。それだけ本当に消費が遅れており、それが悪いような気がする。

		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、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。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン関係は、中旬まで企業の10名程度での夜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。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・クリスマス、年末年始共に日並びが良く、宿泊やレ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）	お客様の様子	・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。
		タクシー運転手	お客様の様子	・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。
		通信会社（局長）	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。
		観光名所（職員）	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）	来客数の動き	・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）	販売量の動き	・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）	競争相手の様子	・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）	来客数の動き	・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）	販売量の動き	・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。

		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・政権が変わり、これから良くなるかと思うが、現在のところは、前の３か月と比べて非常に悪くなっている。これからに期待している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマスケーキ、おせち等の年末年始の販売が、非常に良くなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が大幅に減ってきているためである。
		その他小売［ショッピングセンター］（統括）	お客様の様子	・売上を前年と比較すると陰りが見えてきている。
		その他小売［生鮮魚介卸売］（営業）	お客様の様子	・年末の繁忙期に注文らしい注文がほとんどない。世の中が変わった。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・３か月前の９月１日～24日までの前年比は、売上97.3％、客数98.6％である。今月、12月１日～25日までは売上92.3％、客数92.4％である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・12月だというのに忘年会は入らず、飲みに来る客が少ない。当店はオフィスビルの地下にあり、人はいるが、皆、飲まないという状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は、天候不良もあるが、依然として前年同期を下回っている。また、ゴルフ練習場も利用者が減っているとのことである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・いつもの暮れらしい客が来ていないような気がする。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は住宅を扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、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、景気は良くならないと思う。工事の請負の面では、東日本大震災の影響下で原価が上昇しているにもかかわらず、公共事業を含めた請負価格は低いままである。このような状態では景気はますます悪くなる。
企業動向関連 （南関東）	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注的には、多少良いほうに進んでいると思う。ただし、単価は厳しく、薄利多売である。消費者に若干意欲が出てきたようである。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の市場が良くなってきている企業もあり、低迷していた設備投資が再開し始めている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先のなかには、受注が回復傾向の所が増加しつつある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・個人投資家が円安、株価上昇を背景に、投資に積極的になっている。新政権に対する期待が大きい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店など年末の繁忙期に入っているが、予約が間近に入ることが多く、需要が読みづらい。
		税理士	取引先の様子	・新政権になり、財布のひもを緩めてもいいかもしれ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（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮商材の単価が下がっている。また件数も減っている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・百貨店の売上がプラスに転じたという報道があったが、ＯＥＭを中心とする製造業には注文がない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ３か月のみの、時期的な要因によるものである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。12月は上場企業からのゴム印の特需があり、１回の納品額が25万円程あった。我々の業界は小さいため、通常、１か月で10万円以上あれば上得意とされているため、これは大きな特需だと思う。ただし、昨年の12月も同じようにあったため、景気の影響なのか、それともその企業が良いためなのか分かりかねる。そのため、変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数は、前年同月の目標を３か月間達成できたが、販売価格の下落で売上は未達である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量に大きな変化はみられないが、円安傾向の影響か、現在海外生産している製品の国内回帰の話が出始めている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下半期になり、受注量は増えることより減ることが多い。また、得意先の内示情報も下方修正することが多く、景気が回復しているとは思えない。

		電気機械器具製造業（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め、これからの経済政策を期待している。
		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る。
		その他製造業［鞄］（経営者）	取引先の様子	・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。
		建設業（経理担当）	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てもらいたいものである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量は例月と変わらず、年末年始の特需は過去の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（総務担当）	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月初旬までは繁忙であったが、ここにきて出荷量が減少している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・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。
		不動産業（経営者）	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。
		不動産業（総務担当）	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。
		経営コンサルタント	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。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。
		その他サービス業［警備］（経営者）	取引先の様子	・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。
		その他サービス業［映像制作］（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権が変わって、円安になり、株価が上昇したが、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。
		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	・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。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（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。
		一般機械器具製造業（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。
		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。
		建設業（経営者）	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。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で、伸び率がほぼゼロになった。
		金融業（役員）	取引先の様子	・製造業は、10月以降売上の落ち込みが激しい。卸、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。

		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先で、製造業は受注は減っており、先行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（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始恒例だった大きめの仕事が、来年からなくなるのが決まったためである。
		経営コンサルタント	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ある。商業は、年末でもあり若干上昇傾向だが、全体の様子はやや悪くなる方向である。
		その他サービス業［情報サービス］（従業員）	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かかわらず、新規での受注件数が伸びない。
	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	・前年比10％以上のマイナスとなっており、非常に厳しい状況である。案件数は微増だが、１案件ごとの価格が落ちているため、この状況は続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・直前３か月の前年比は20％減、前月比でみると20％減である。
		その他サービス業［ソフト開発］（経営者）	それ以外	・各飲食店に聞いた結果、悪くなっている。
		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	・今月末日にて、大型物件の解約がある。また、昨年実施していた、年末の特別作業も今年は半減している。
雇用関連 （南関東）	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	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。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きそうな印象を受けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・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（社員）	求人数の動き	・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。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も目立って求人の多いものはない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・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。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・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。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・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。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・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。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・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。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・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あるが、社員を増やしたいという企業の話を耳にした。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・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。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パートの新規求人数は、前年比でサービス、ＩＴ、医療福祉を中心に増加傾向が持続している。

		民間職業紹介機関（経営者）	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いるが、すぐに変わるとは思えない。
		学校［短期大学］（就職担当）	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届いたが、届いた求人票はほぼ前年と同じ企業で、新規企業からは届いていない。
		学校［専修学校］（就職担当）	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、さほど大きな変化は見られない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	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。
		民間職業紹介機関（職員）	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績が、12月に入り、前年比10％程度に落ちてきている。
	悪くなっている	新聞社［求人広告］（担当者）	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。