

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・1～2月に納品するような大きな入札案件等も着実に取れている。また、民間等の案件も、2～3月の話が順調にもらえているので、これからは良くなるのではないかと。
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・前年に比べて、大口の注文が多く入っているため、やや売上が見込めるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・客も高齢者が多いため、値段だけではなく、安心して買える店を探しているようである。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・米国の次期政権が発足し、世の中が変化してくるのではないかと期待を込めて、やや良くなるかと回答している(東京都)。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・米国の次期大統領への期待感が強いせいか、明るいムードになりつつある(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店長)	・卒業シーズンに向けて、記念品や贈答品の注文が見込まれる。
		百貨店(店長)	・イベントやストアキャンペーンなど、館内施策時の入店客数、売上は明らかに拡大傾向である。あとは生鮮食品中心に日々の売上が課題となっている。
		スーパー(経営者)	・良くなるように準備しているため、やや良くなる。
		スーパー(仕入担当)	・クリスマス、年末に向かって価値ある商品は購入するが、不必要なものにはお金を使わない傾向が顕著である。今後も消費は上向きように思えるが、節約志向のなか、価値ある物に支出していく傾向がより強くなる。
		コンビニ(経営者)	・12月になると、多くの会社や役所でボーナスが出てボーナス景気になる。12～1月にかけて来客数が増えるはずなので、景気は一層良くなる。
		家電量販店(店長)	・冬季ボーナス商戦は夏季商戦より長いスパンで盛り上がっている。
		家電量販店(経営企画担当)	・米国の次期大統領決定を受けて、塩漬けだった相場が大きく動いている。円安により、冷え切っていたインバウンド需要も徐々に改善する。また、日経平均株価の上昇に伴い、国内の富裕層の購買も回復してくる(東京都)。
		乗用車販売店(販売担当)	・以前からずっと、東京オリンピックや復興などの関連で景気が良くなるだろうと言われており、ここ半年以上そのように回答しているが、実際はさほど変わってないという不思議な状況である。人は足りないものの給料は上がらないとか、物流の中の単価が上がらないという話はよく聞くので、全体的にみると景気は停滞しているのではないかと。来年以降選挙があるのか分からないが、景気が良くなってほしいと期待を持っている。業界としても、様々な面で予算を全部実行してくれる政府であってほしい(東京都)。
		乗用車販売店(渉外担当)	・追加になった新車種の受注が順調で、総受注を押し上げている。3月に向かってこの傾向が続く。
		乗用車販売店(総務担当)	・年度末の決算月を迎え、客の動きが活発になる。
		住関連専門店(営業担当)	・住宅ストック循環支援事業の認知度向上に伴い、短期的には受注増につながる(東京都)。
	その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・政府の打つ手は的確である(東京都)。	
	一般レストラン(経営者)	・米国の次期大統領に対し、市場は過剰な期待を寄せており、投機的な動きをしているように感じる。2017年にはフランスの大統領選挙、ドイツの議会選挙が控えており、ヨーロッパ、ロシアの動きも気配りである。方向性は見えつつあるものの、また不透明で、日本経済もこれらの動きに従った流れになる。	
	その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・日本の経済指標は上向きを示しているが、この動向が一時的なもので終わるのか否か、取引先の業況改善を通じて当業界に波及してくるのか否かは依然として不透明である。良くなることを期待している(東京都)。	
	都市型ホテル(スタッフ)	・先々の予約も決して良いわけではないが、12月から前年売上をクリアする部門も出てきており、前年以上の動きが一部に見られる。年明けから状況が一変する場合もあるので安心はできないが、このままの状況が続けば、景気はやや良い方向に向かう。	

タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> ・公共投資中心の経済対策として、21世紀型インフラ整備や、熊本地震、東日本大震災復興、防災強化など公共投資の増加が景気を一定程度押し上げると期待している。政府は2017年入り後、経済対策に伴う公共投資の増加をしようとしているので、プラスに作用し、官公需の下支えの下、緩やかな景気回復基調が続く(東京都)。
通信会社(経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・わずかながらボーナスが増えている。ただ、周りに何でもあり、必要な物が見つからないため、消費は今一つ伸びない(東京都)。
通信会社(管理担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・昔のADSLと同様に、単なる安さだけでは淘汰されるため、サービスの本質が問われる。
通信会社(経営企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・年明け以降の商談数が増加している(東京都)。
通信会社(管理担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末に向け、ソリューションの需要は上向きになると予測している(東京都)。
ゴルフ場(経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・年間入場者数が増加している。
ゴルフ場(企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・予約状況を見ると、例年並みの予約数は確保している。
その他レジャー施設(経営企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・催事の利用申込や宿泊施設の予約などの先行きは、堅調に推移している。コト消費への消費傾向のシフトは依然として続くとしている(東京都)。
その他サービス[福祉輸送](経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の属するディーラーでは、この3か月間に新型車が続々と発表されるため、2~3か月後もその受注増が見込める(東京都)。
その他サービス[学習塾](経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・周囲の印象として、年末へ向けて良くなっている気がする。2017年は期待したい。
設計事務所(所長)	<ul style="list-style-type: none"> ・地価はやや下がり、新年度に向けて多少動きがあるのではないかと期待している(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ストック循環支援事業補助金制度などの政策や、住宅ローン金利が上がるかもしれないという情報もあり、客の動きが出てくるのではないかと期待している。
住宅販売会社(従業員)	<ul style="list-style-type: none"> ・資料数が増えていることや、商談客が前向きになっている点から、この先は景気が少しずつ良くなる。
商店街(代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・一般的なことからいえば、今年のお金の出方は悪い。お金が入ってくる時というのは、いつもよりもやや良い状態になっているが、今年はお金を動かすことが非常に難しい。景気が悪い(東京都)。
商店街(代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・あまり良い材料はないが、株価に影響される街なので、米国の次期大統領の政策に伴う景気が本物であれば、十分回復の見込みはある。米国が中国に対してどのような政策をとるかによって、大きく変動する。他の街のように、中国景気が低迷し売上が減少するよりは、強気な米国の次期大統領で株価好調のほうが、この街にとっては良いのではないかと(東京都)。
商店街(代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・1月の米国の次期大統領就任以降の全体的な動きが不透明なため、判断しにくい(東京都)。
一般小売店[印章](経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・非常に厳しい状況で、これから持ち直す期待が持てない。今が一番底だと思う。非常に厳しい環境下で商売をしている。
一般小売店[米穀](経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・都議会の運営等、いろいろなメディアの良い面と悪い面が複雑で、プラスマイナスゼロではないかと(東京都)。
一般小売店[文房具](経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は、年賀状印刷受注やダイアリーなどの単価の高い年末商材の売行きが良くないが、1~2月は通常の販売に戻り、例年並みの売上になる(東京都)。
一般小売店[茶](営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・例年12月は、正月を控えて出荷をやや前倒しするため忙しいが、その分来月は落ちる。例年のことであり、伸びたとはいえない。ボーナスもここ数年出ていない。これでは景気がどうこうという以前である。みんな我慢して働いている(東京都)。
百貨店(売場主任)	<ul style="list-style-type: none"> ・原油高によりガソリン価格が上がったり、円安で輸入品の値段が上がったり、購買意欲が衰えたりしてしまうのではと危惧している。
百貨店(総務担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・米国の大統領選の結果を受け、1月に米国大統領の交代が迫っている。その期待から株高、円安に振れそうな雰囲気があるが、実際は、株価、為替の先行きは不透明である。百貨店の顧客は為替や円ドルレートの動向で消費の勢いが変わることが多く、一時的に購買行動の活性化も見込まれる。しかしながら、それは一過性のもので、数か月単位で見れば、徐々に購買行動は戻り、大きな潮流の変化はない。唯一、明るい材料は、12月に入り中国人を中心としたインバウンドの来客数が増えたことであるが、これも一過性のものか、しばらく見極めが必要である(東京都)。

百貨店（総務担当）	・大きな変動はなく、引き続き厳しい状況が続く。株価が好調で、富裕層は含み益を自覚していることから、高額品などの販売を促すよう関係部署において検討し、実践させることが必要である。
百貨店（総務担当）	・経済を取り巻く諸情勢を見極めていいのか、店頭に比べ高額所得者層の動きが鈍く、まだ力強さに欠けている。
百貨店（営業担当）	・暖冬の影響により、防寒衣料や雑貨の動きが悪い一方、食料品の動きは比較的良い。株高円安の影響と思われるが、高額雑貨、特に時計の動きが良い。景気はやや持ち直している(東京都)。
百貨店（営業担当）	・気温の影響により、冬物の動きが良くなっているが、今後春物に移行した段階では厳しい状況は変わらない(東京都)。
百貨店（営業担当）	・報道されている景気動向と実態に差が見られるのか、30～50歳代のいわゆる中間層の売上が伸び悩んでいる。新富裕層については、購買意欲は高いと感じる一方で、価格、サービスなど比較購買が進むと予想され、小売業にとっては、ジャンルを問わず、競争が更に激しくなる(東京都)。
百貨店（営業担当）	・販売量が全体的に低下している。富裕層の購買もイベント関連での購入はあるものの大きな伸びはなく、様子見のようである(東京都)。
百貨店（営業担当）	・株高、円安にシフトし、日本経済にとってはプラスの方向に進んでいるが、米国の次期政権が具体的にどのような政策を実行するかよって、国際情勢が大きく変化する可能性がある(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・気温や天候等の要因はあるものの、主力の衣料品に回復の兆しが見えてこない(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・11月に防寒アイテムが好調であった衣料品の動きが、12月には鈍くなり、クリアランス待ちの状況と思われる。宝飾や時計といった高額品も引き続き苦戦している一方、食品は堅調である。お歳暮ギフトは、ここ数年のトレンド通りの売上であるものの、購入単価と1品単価は上昇している。これらのことから、必需品の消費はするものの、それ以外への消費に対するシビアな意識は変わっていない。
百貨店（店長）	・米国の次期大統領就任後の動向により、景気の気は気分の気、と言われるように、まず先に心理的に影響が出て来るものと考えている。
百貨店（営業企画担当）	・富裕層や訪日外国人客の需要は上向き感があるものの、ボリュームゾーンの回復は不透明である(東京都)。
スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がっている。価値のある商品で単価を上げようとするが、客が単価の低い商品を買回ると、買上点数では前年を上回っても、客単価はなかなか前年を上回らない状況が続いている(東京都)。
スーパー（経営者）	・今のやや悪い状態が変わらず続く。12月は、クリスマスは曜日まわりが良かったのでまあまあだったが、その後は雨もあって大分落ち込み、最後の最後で回復したが、やはりやや悪い状態で終わりそうである。
スーパー（経営者）	・客単価、来客数共に変わらない。
スーパー（店長）	・3か月後は今と変わらず推移していくと予測している。来客数が前年を下回っている中で、単価や点数を上げるのは今のスーパーにとってはなかなか厳しい。客寄せのために安売りをしているが、安くても必要ない物は買ってもらえない(東京都)。
スーパー（店長）	・年末年始で一時的には消費が活発になると思うが、景気を底上げするほどのカンフル剤にはならない。しばらくは同じような状況が続く(東京都)。
スーパー（店長）	・1品単価は変わらず、客の買上額も変更がない。また高額品、低価格品等の差が大きく開いている。来客増による売上増は見込めるものの、景気回復による売上増、利益増の見込みは不透明である。
スーパー（総務担当）	・流行りもの、例えば新作スマートフォン向けゲームなどはかなりの人がやっているが、それが実際に消費に結び付くかという点、全く結び付かなかった。客の消費に向けての動機になるような流行はなかなか見つからず、購買意欲がないので、この後も必要最低限の物だけの消費が続くと考えている。コトに対しては使うが、モノに対してはなかなか鈍い状況である。
スーパー（営業担当）	・現在の円安、株高の状況により、景気は好転しつつあるが、世界情勢の不透明感により、今後様々な社会状況の影響が日本にももたらされると予測している。そのため、正直なところ、先行きはまだ分からない(東京都)。

スーパー（仕入担当）	・各企業とも全般的に価格が下落基調にあるため、ナショナルブランドではない「ちょっといい」商品の販売を推し進めている。
スーパー（副店長）	・冬のボーナスの状況や消費意欲から考えて、数か月で景気が上向くとは考えられない。株価なども先行き不透明感が強い。
コンビニ（経営者）	・来年度から、店の隣でマンション工事が始まるが、状況がまだ分からない。3年かかる工事なので、来年には上向くと信じている。
コンビニ（経営者）	・不確定な要素がいろいろある(東京都)。
コンビニ（経営者）	・年末～年明けの暦は連休が比較的短く、世の中の流れもさほど分断されないので、客も早めに普通の生活に戻り、常日頃と同じように当店を訪れるのではないかと予想している。ただし、他国ではいろいろ悲しい出来事があったり、国のトップが変わったりと、これから先、不透明なところもある。
コンビニ（経営者）	・日本全体の景気動向からみて、あまり良くなるとは思えない。現状維持なら良いとは思わなければならない。
コンビニ（経営者）	・特に景気が良いと思える要素もないため、厳しい状況は変わらない。
コンビニ（経営者）	・前年と比べ、特に平日の来客数が5ポイント程度落ちている。
コンビニ（エリア担当）	・財布のひもは相変わらず固いものの、プレミアムフライデーといった新しい季節催事により集客増が期待できるのではない(東京都)。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の改善につながるようなきっかけもなく、依然として厳しい状況が続く(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	・株高は良いが、円安に動いており、繊維業界は輸入品が高くなり、物価も上がってくるため、商品を値上げせざるを得なくなると思うので、難しい状況が続く。また人件費も上がっているため、加工品も値上げが出てくる。
家電量販店（店員）	・購入を抑えている様子がかげえる。必然的なことがない限り、現状は厳しい(東京都)。
家電量販店（統括）	・家電量販の状況は、現状維持か下落しかないと考えている。量売る時代から、質を売る時代へ早く業態転換をする必要がある。1978年に一世を風靡したこのビジネスモデルもそろそろ終えんに近づいてきている。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出ている割には、3割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	・新春の大売出しをやるが、現状では大幅な伸びは期待できない。
乗用車販売店（営業担当）	・このままでは決算を迎えても不安材料が残る。
乗用車販売店（店長）	・多少は上がるものの、動向に大きな変化はない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	・医薬品については、やはり風邪の人が多くなれば売れるし、逆に少なくなれば販売量が落ちるので、今年も変わらない。
その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	・消費意欲を落とす要因が発生しなければ、現状維持できる(東京都)。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	・年収が上がっても、可処分所得に変化がないため期待できない(東京都)。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	・国内景気は期待していたほど伸びてこない。海外は引き続き良いが、現世代に入ってもうすぐ3年が経過するため、そろそろ頭打ちになってくると予測している(東京都)。
高級レストラン（経営者）	・飲食店で対面サービスに従事しているなかで、個人における景気底上げの要素がないという意見が多く、社会全体で景気が復調しているとは感じられない。
高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況を見ると、前年とほぼ同等である(東京都)。
高級レストラン（仕入担当）	・年明けの予約状況は前年並みのため、先行きの景気は変わらない(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・2～3月は、今よりは景気がやや悪くなる。2月は年間一番売上が悪い月であり、3月はやや良くなるものの、12月の売上よりは悪くなる。だが、それは毎年のことなので、何とか切り抜けられると思う。
一般レストラン（経営者）	・国内外共に保護主義の匂いが色濃くなる傾向である。一方、流通等の変化は著しく、一步前へ出るには方針の大転換が必要となる(東京都)。

一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなるような気配はない。やはりサラリーマン等の景気が良くなると、先行きもなかなか良くならない。年金問題や社会保険料等、様々な税金等が厳しく、ゆとりができていない。
一般レストラン（経営者）	・10月から最低賃金が上がったが、懸念していたとおり貯蓄に回っているようで、我々中小零細企業では、景気の回復は見られない。依然として人手不足であり、人件費も上がっているため、厳しい状況はしばらく続く(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が就任すると、保護主義的な政策が目立ってきて、一時的に日本の景気自体が冷え込んでくるような感じがしている(東京都)。
一般レストラン（スタッフ）	・クリスマスや暮れも近付き、街なかには飾り立てているが、客はクリスマスの雰囲気ではなく、全然上向いていない。街なかも明るさがなく、先が心配である。東京オリンピック等、好材料は様々あるにもかかわらず、市民の生活はますます悪くなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	・米国の動向もまだ不透明なので、どちらとも言えない。
都市型ホテル（総務担当）	・年末年始で一時的に良くなっても、来期を見通すと楽観的な要素はさほど期待できない。
旅行代理店（経営者）	・天候不順もあると思うが、客が徐々に高齢化してきており、電話での問い合わせや相談はあるが、決定まではなかなか至らないので、変わらない。
旅行代理店（経営者）	・米国の新大統領就任の影響、円安、原油高など、不安材料が多い。
旅行代理店（従業員）	・急激な変化をもたらす要因は見当たらない(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・バスツアー離れが続く(東京都)。
旅行代理店（販売促進担当）	・2～3月はやはり旅行業界は厳しい時期で、今のところ良い材料もなかなかないので、変わらない(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・円安傾向に変化の兆しはなく、欧州におけるテロの発生による海外渡航の自粛などもあり、経済の活性化は望めない(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・2月～3月に関しては旅行需要が停滞する傾向にある(東京都)。
タクシー運転手	・今年1年を振り返ると、12月のみ良かったが、他の月はあまり良くない。新年会を自粛する企業が増えているとも客から聞いている。年明けから厳しい年になりそうである。
タクシー運転手	・世の中の動き、報道に左右されている。さらに会社の残業や接待が、昔のように景気に左右されることがなく、業績が良くても残業が増えない。業績が良くなっている会社でも残業や接待に影響しない感じがするため、タクシー業界は今後もやや厳しい(東京都)。
通信会社（社員）	・変わるようには感じられない(東京都)。
通信会社（営業担当）	・全体の売上は順調に推移しているが、大幅な上昇は見込めない。
通信会社（管理担当）	・米国で予定されている減税施策による国内株高に期待する向きもあるようだが、現時点では未知数である。
通信会社（営業担当）	・客への訪問期間が短くなり、訪問回数が増えている。入居の入替えない客は新規契約が難しいため、先行きは変わらない(東京都)。
通信会社（営業担当）	・ここ数か月は競合他社との競争が激化しており、しばらくはこの状況が続く。
通信会社（局長）	・4Kテレビは順調に売れているようだが、コンテンツが間に合っておらず、次の消費マインドにつながっていない(東京都)。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・年末年始の特需も収まり、当面は景気を好転させる要素が見込めない(東京都)。
ゴルフ場（従業員）	・中小企業の町のゴルフ場である。平日の客は年金生活者が多いため、景気回復を実感できるのはまだ先である。
ゴルフ場（支配人）	・ゴルフ業界として、若手プレーヤー育成のために様々な活動をしているが、目に見えた効果は上がっていない。今後も、しばらくは男女共に団塊世代を中心とした集客を考えざるを得ないので、あまり変化があるとは考えられない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数は下げ止まった感があるが、どこの塾も単価を低く抑えているので、今後の景気が上向くかどうかはまだ分からない。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・大型商業施設が閉店してしまったため、何か状況に変化がない限り良くならない。

その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年を越えるとやや落ち着き、現状のような増加傾向は一段落する。販売量も単価も横ばい状態になる。
設計事務所（経営者）	・新規案件に関する相談をしたいという話はあるものの、契約に至っておらず、その他には新たな契約の話はない。
設計事務所（経営者）	・建築関係は一部で活況を呈しているといわれるが、周囲ではその雰囲気はない。東京オリンピック関連で上向きの会社もあると思うが、大部分は現状維持で頑張っているのが実情である。政府の景気対策も期待できず、このままの状況が続く。
設計事務所（職員）	・来年の景況が変わる材料が見当たらない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・現在の集客状況からみて、契約状況が大きく変わる要素は感じられない。また、売上についても、年度末は前年並みと見込んでいる（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・基礎工事で使用するくいと重機の調達が困難になっており、施工計画が立てにくくなってきている。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・新しい物件情報に目立った動きがないため、大きな変化はない（東京都）。
商店街（代表者）	・最近の客の動向を見ていると、外を歩く通行量も若干少なく、さらに買物袋を持っている人が前年より大分少なくなっているように感じる。先行きがみえず、今後良くなる材料も見当たらない。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・12月は、来客数、売上共に前期以上に戻ってきているが、依然として厳しい状況である。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年を越えると一層影響が出るのではないかと。
百貨店（総務担当）	・来客数の減少、買上率の低下等、ここ最近続いている厳しい状況は、今後も続く。
百貨店（販売促進担当）	・年末年始消費から一段落したところである。百貨店、小売、販売業としては、商品自体に価値を見いだせる魅力的な商材の存在、もしくは購買意欲を後押しする動機が必要であるが、消費者を動かすニーズも不透明なため、大きな変動は見込めない（東京都）。
スーパー（経営者）	・米国の次期政権の影響により、やや悪くなる（東京都）。
コンビニ（経営者）	・約3年間、前年比マイナスが続いている。3か月先にプラスになるとは思えない（東京都）。
コンビニ（経営者）	・競合店が増加し、競争が激化している。スーパーマーケットとの垣根も徐々になくなり、しばらくは正念場が続く。
衣料品専門店（経営者）	・今の洋服は、素材が良くなり、かつ価格が安いため、流行を気にしなければ我慢できる。今後の売上増はしばらく期待できない。
衣料品専門店（経営者）	・1～3月は新入学用品のウエイトが高い月である。中学校入学数が10%減、小学校の入学数が5%減で、確実にスクール用品販売は落ちる。
衣料品専門店（営業担当）	・消費者の購買意欲、特に衣料品は一番先に削られてしまう分野である。前年の服を着ればいいので、本当に買わなくなってきている。
住関連専門店（統括）	・購買意欲が湧く要素が見当たらないため、この買い控えがまだ続くのではないかと。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・関東では例年よりも花粉が少なめと予想されている。花粉症剤の数字が大きいため、影響を懸念している。
一般レストラン（経営者）	・現政権で何もやらずにこのまま進むと駄目になってしまう。日本の政界にカリスマは現れないのだろうか。
一般レストラン（経営者）	・1月は新年会の予約がかなり入っているが、2月は宴会数が大きく減るので、例年そうだが12月～1月の繁忙期よりも悪くなる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・特に理由はないが、年明けは悪くなるような気がしている（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・オフシーズンに入るため、先行きの景気は悪くなる。3月は歓送迎会等で稼働が若干上がってくる。
旅行代理店（従業員）	・1～3月の団体旅行は動きが大変鈍い。
旅行代理店（従業員）	・年明けの為替、株価の動きによって左右されるだろうが、天候不順や国内外の政情不安などの懸念材料のほうが多い（東京都）。
タクシー（団体役員）	・例年、年明けは連休等も多く、12月の反動も重なり、景気は下向き傾向となる。
通信会社（経営者）	・他社モバイルによる光回線サービスの卸しへの固定インターネット切替と、固定インターネット自体のスマートフォンへの移行解約、有料テレビのOTT（動画、音声などのコンテンツサービスを提供する事業者）への切替え等、需要減が静かに続いている。電力や格安モバイルで防戦はしているものの、加入、解約共に厳しい状況が続く（東京都）。

	パチンコ店（経営者）	・パチンコとスロットとあるが、パチンコのうち高射幸性遊技機が今月いっぱい撤去されるので、その機械を好んで打っていた客の客離れがややあるのではないが。今後は来客数を増やしていかなければいけないが、しばらくの間は厳しい(東京都)。
	その他サービス〔電力〕（経営者）	・年度末に大きく予算を組んでいるが、かなり下回りそうである(東京都)。
	設計事務所（経営者）	・現在は行政の設計が多く、そのうち管理の仕事も多く受けている。今後は、件数が若干少なくなると思うが、民間の営業企画、老人福祉的要素を盛り込んだ設計等にももっと力を入れようと、社内勉強会を一生懸命やっている。景気の悪い時期に勉強することにより、来期につなげたいと頑張っている。
	設計事務所（所長）	・この先仕事量が増える見込みがない。同業者が非常に増えているなかで、仕事量が少ないというのは、最悪な状況である。
	住宅販売会社（従業員）	・年明けにどういう動きになるかわからないが、客の動きは変わらず、購入意欲が落ちることはないとみている。金融機関の対応が気になるところである。今後は観光業に力を入れていければと考えている。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・本来この時期には、来年春になったら仕事をしようというような相談があるところだが、今年はそういう相談もなかなかない。
×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・設備関係の見積を出しても、OKが出るまでにとっても時間がかかる。単価自体もまた下がってきている(東京都)。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣に店舗が過剰である。
×	衣料品専門店（店長）	・客単価が下落しており、来客数も増えない状況を見ると、上向きに転じるにはまだ時間がかかる。
×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・円安の影響が続けば、被害は更に大きくなる(東京都)。
×	タクシー運転手	・正月も間近だが、皆かなり深刻で、忘年会数も半減しているため、一段と落ち込むものとみている。
×	タクシー運転手	・年末から年明けはどうしても人の動きは悪くなる。このままでは良い材料がないので、1月は悪くなる(東京都)。
×	観光名所（職員）	・当地は観光地のため2～3月は1番の閑散期となり、12月より一層悪くなる予想である(東京都)。
×	住宅販売会社（経営者）	・大企業の景気はすでに回復しているようだが、70%にあたる中小企業の景気は全く回復していない。一般サラリーマンが将来に不安を持ち、ローンを利用して住宅を買うこともできない。早く中小企業の景気が回復するよう対策を打ってもらわないと、ますます景気が悪化していく。
企業動向関連	-	-
(南関東)	食料品製造業（経営者）	・良い店と悪い店の差が出てきたように思う。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係の仕事もしているが、店頭に来店客の印鑑需要も改善してきている。今月は5本の象牙印の注文があり、そのうちの4本が目なしという、普通の物と比べて1万円高い極上の商品である。受注本数も多いが、1本当たりの客単価も上がってきている(東京都)。
	一般機械器具製造業（経営者）	・利益率の低い仕事を取っても仕方がないと思っていたが、このところ何点が安い仕事を取っている。来年にかけてそれが立ち上がるので、いくらかプラスにはなるのではないかと。
	電気機械器具製造業（経営者）	・過去に開発した商品のPRが進み、注文に結び付き始めている。これから更に上を目指したい(東京都)。
	建設業（経営者）	・来年度に向けた受注が順調に進んでおり、比較的先が読める。
	建設業（営業担当）	・年末年始の顧客訪問を行った際に、景気の良い企業は、新築計画を含む設備投資等を検討しており、相談が入っている。
	金融業（統括）	・円安等の好材料があり、多少は上向く。
	金融業（営業担当）	・株価の上昇に伴い、消費も盛り上がっていく。製造業等の受注予想も増加し、建設業もまだ売上増加が見込めるため、先行きの景気はやや良くなっていく(東京都)。
	金融業（役員）	・受注は先行きも安定的に推移し、適正な利益が計上できる状態である。小規模企業の淘汰や、大手企業の不採算部門撤退により、仕事量が増えている。
	広告代理店（従業員）	・取引先から発売された新製品のPRに加え、年度末商戦に向けても力を入れていく。

税理士	・米国で大統領が交代し、どのように展開していくか分からないところもあるが、景気はやや良くなっている。一方、中国景気は、バブルがはじけるかもしれないなどと言われている。国内を見ると、少し前まではアベノミクスがけん引していたような気がするが、現在は、都知事が都民ファーストでいろいろ改革をしている。東京においては政治のけん引で景気が良くなっていくのではないかと(東京都)。
その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・今月は想定より受注量が若干少ないが、例年通りこれから年度末に向かって増加していくと予想しており、若干の上昇傾向で推移していく。
その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	・仕事量が増えているので良くなる。
食料品製造業(営業統括)	・上向き要因になる情報が今のところない。
化学工業(従業員)	・年末に多少は受注が増加すると思ったが、ほぼ横ばいである。中国、タイへの出荷を除き、この先も増加はないと予測している。
プラスチック製品製造業(経営者)	・現時点での受注状況は厳しいが、取引先からの懸案であった金型構造が特許取得に至ったので、それを武器に営業展開できれば回復の目処は立つ。
金属製品製造業(経営者)	・取引先への年末挨拶の際に聞いたところでは、国外の状況によるが、この2～3か月の景況に大きな変化はないのではとの話が多い。
金属製品製造業(経営者)	・年度末にかけて忙しくなるという話はあるが、従来の得意先だけでは仕事が少ないので、新規開拓をしなければならない。
金属製品製造業(経営者)	・新興国などの景気はやや良くなってきていると聞いているが、現状では本当に景気が良くなっているのか分からない。
電気機械器具製造業(経営者)	・世界経済の動きは国情により異なるが、良くなる要素はまだ展望できない(東京都)。
精密機械器具製造業(経営者)	・全体に様子見感が強く、1月の米国の次期大統領就任後100日間が肝である。
その他製造業〔靴〕(経営者)	・極めて良くはならないが、悪くもならない。そういった意味では、変わらず非常に良い状態である。
その他製造業〔化粧品〕(営業担当)	・来店数や単価がやや上がっているが、今後3か月～半年は、右肩上がりというより横ばいが続くのではないかと(東京都)。
建設業(経営者)	・アベノミクスが十分に実行されていない。
建設業(経営者)	・地元建設業者の数が多いので、競争激化はまだ続く。
建設業(経理担当)	・公共工事では大型案件は望めそうにない。民間工事も見積予算が厳しく、案件が出ても受注を辞退したい工事が多い。
輸送業(経営者)	・取扱量の増加が望めないなか、取引先は一層の合理化を押し進めていくと思われ、来年前半は現状で推移するとみている(東京都)。
輸送業(総務担当)	・人件費の上昇や人手不足、燃料費の上昇、高速代の割引縮小など今後も厳しい状況が続く。
通信業(広報担当)	・年度末に向け、今の状況が続く見込みである(東京都)。
金融業(従業員)	・円安等を背景に、製造業の一部を中心として業況が改善している取引先もある一方で、外注費の高騰等により収益が伸び悩んでいる先もある(東京都)。
金融業(支店長)	・円安、株高が進んだとしても、企業の設備投資、個人消費共に良くなる兆しは見えない。当面、横ばいで推移するのではないかと。
不動産業(経営者)	・年末の動きは例年通りだが、今年を総括すると、営業は低下している。来年に期待したい(東京都)。
不動産業(総務担当)	・オフィステナントの退室は1社程度で、他は動きがみられない。新規テナントも小振りだが、結構良い条件で賃貸借契約が締結できそうである(東京都)。
広告代理店(従業員)	・前年と変わらない売上予想で推移している(東京都)。
社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない(東京都)。
経営コンサルタント	・良くなる要素があまり見受けられない。
税理士	・米国の大統領選に伴う混乱はとりえず払拭されたが、就任後に起こる事柄は未知数である。為替や株の動きは様子見となるのではないかと。
経営コンサルタント	・回復の材料がなく、中国、米国共に不安材料ばかりである。国内の消費動向も、政府の刺激策があっても一向に動きがない(東京都)。
その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・厳しい単価競争が続いていくと思われるので、やはり独自戦略等を考えていかなければならないと痛感している。
その他サービス業〔警備〕(経営者)	・防犯カメラ等の販売で売上を増やす対策をしているが、結果はすぐには出ない。

	その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・取引先も含め、お金が回っていないと思われる(東京都)。	
	出版・印刷・同関連産業(所長)	・2月末までは閑散期に入ること、来期の予算見積も軒並み数字減が多く、厳しい年になることが予想される。	
	輸送業(経営者)	・日本はどうしても海外との経済取引を重視していかなければいけない状況にあると思うが、果たしてうまく交渉が進むかどうかという懸念があるため、良い方向に向かうと判断するにはあまりにも材料が乏しい。	
	輸送業(総務担当)	・年始から年度末にかけて、荷主メーカーの出荷が減少するとの情報がある。	
	通信業(経営者)	・米国の次期政権が疑問である。	
	広告代理店(営業担当)	・米国の次期政権発足に伴い、しばらくは更に円安が進むとみている。それにより、顧客の製品価格の調整などが入り、宣伝費に大きく影響しそうである(東京都)。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・来年春からの案件がまだ発生していない(東京都)。	
	×	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・例年、1～3月は受注量が減るため、先行きは悪くなる(東京都)。
	×	広告代理店(経営者)	・20年来続いてきた発注が、景気が回復せず取引先の営業成績が低迷している関係でなくなるようになった。売上の背骨を折られた感がある。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	・来期4月に向けた求人依頼が増加している(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・年度末に向け短期的な採用が見込まれる。年度替わりのタイミングで、長期的な増員の話も出てきている(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・例年どおりであれば、求人数の増加とともに、3月～4月の求人依頼の増加が見込まれる。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・1～4月までは募集を大きく出したいという企業が増えてきている。
		職業安定所(職員)	・米国の政権交代の影響により、やや良くなる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・営業増員の声が増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・円の変動の影響で、中国、海外市場共に良くないので、先行きの景気はほぼ変わらないという意見が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・採用難から求人依頼も堅調に推移し、派遣料金引上げに応じてくれる企業も増えてくる。
		人材派遣会社(社員)	・目新しい景気回復施策が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・人材獲得が課題で、派遣依頼が来ても、以前であればすぐ紹介できていた事務でさえスキルによって紹介できないケースが出始めている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数は徐々に増えてきているが、求職者は減少感が強くなっている。需給バランスから考えると、採用数はさほど変わらない可能性が高い。
		人材派遣会社(営業担当)	・国内の製造業各社は新製品開発のアクセルを踏み続けており、今後もエンジニア不足は継続する(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・特に良くなる要素も悪くなる要素も感じられない(東京都)。
		職業安定所(職員)	・平成28年5月以降プラスで推移していた新規求人数は、前年同月比14.9%減の3,609人と2けたのマイナスに転じている。主要産業別の新規求人数では、サービス業を除く全ての業種において前年同月比でマイナスとなっている。
		職業安定所(職員)	・8月以降、管内の有効求人倍率は、2倍台で推移しており、高水準を維持している。
		職業安定所(職員)	・企業の採用意欲は依然として強く、新規求人数は今後も横ばい圏内で推移する(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・購買力に力強さが無いせいか、企業の国内における新規生産規模の拡大は少なくなってきている。規模は大きくせず、効率化向上で対応する体制作りが進んでいる(東京都)。
	民間職業紹介機関(職員)	・例年なら企業が来期計画を検討するに当たり、やや停滞するタイミングでもあるが、悲観的にみている企業はさほど多くない(東京都)。	
	職業安定所(職員)	・米国大統領の交代により、景気の先行きが不透明である。	
	×	-	-