

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  (南関東)	良く なっている	観光名所（職 員）	来客数の動き	・ 今月は1年の中でトップシーズンのため、3か月前に比べて良くなっている。例年、11月は一番良い成績を収めている。
	やや良く なっている	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・ 夏を過ぎて秋の11月になったが商店街などの祭り関係がよくあるため、人出が若干多くなっている。
		衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・ 今月は前年比103%で9か月連続前年を達成した。この不景気の中、店の勢いがあり、こまめな仕入で毎週新作を仕入に行くため、客に飽きさせない営業が吉となっている。
		家電量販店（経営 企画担当）	来客数の動き	・ 来客数は前年比で101.7%である。
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	販売量の動き	・ 売上高はほぼ前年並みである。ただし、日曜日、祝日の日数を考慮すると実質マイナスである。前年の売上高を達成できていないが、3か月前よりはまだ良い方である。前月から引き続き、映画、婦人服が不調である。
		旅行代理店（経営 者）	お客様の様子	・ 旅行の申込が早くなってきている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・ 秋の行楽シーズンを迎えたため、団体旅行が好調である。数字的にも3か月前の倍以上の動きで、更に前年の数字も上回っている。
		通信会社（経営 企画担当）	お客様の様子	・ 顧客からの案件が増加している。
		ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・ 今月で1年間のうち11か月が終わるが、前年に比べて来客数が10%増加している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・ 毎年11月は受注がかなり厳しいが、今年は若干良いようである。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・ 最近とはとにかく降雨で天候が悪く、客の出足が非常に悪い。客が持ち歩くお金も減っているようなので難しい。
		商店街（代表 者）	それ以外	・ 当地域は良好な住宅街の顧客がメインターゲットのため、株価が良いと世間の景気動向と少し違った景況感を示す。クレジットカードが利用できる店はさほど悪くはないが、飲食店など単価が低いものは非常に苦戦している。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・ 株高やパート、アルバイトの賃金上昇が顕著となってきたものの、購買動向の基本的な構造変化により、既存商店街から大手スーパーやコンビニへと移った客足を再び戻すのは非常に困難である。
		一般小売店〔家 電〕（経営担 当）	お客様の様子	・ 要望に合ったもの、必要なものは購入している。ただし、全体的に購入意欲は薄い。先行きの不安などがあるようである。
		一般小売店〔文 房具〕（経営 者）	販売量の動き	・ 事務用品関係の商売をしており、11月は年賀状印刷で1年で一番ウエイトがかかる時であるが、年賀状印刷がダウンして大変痛手である。しかし、文具類に関しては前年以上に伸びているため、やや悪いという状況になっている。
		一般小売店〔家 具〕（経営者）	販売量の動き	・ 毎年11月は良くない月だが、その月にしてはまあまあ客がある。
		一般小売店〔米 穀〕（経営者）	販売量の動き	・ 株価の高値相場は感じるが、客とのコミュニケーションから購買意欲が今一つと感じる。もう少し購買力が上がるような社会に変わって欲しい。
		一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	来客数の動き	・ 毎年実施する創業祭のセール企画に対する反応が良く、大きく売上を伸ばしているものの、来客数の伸びはそれほどない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・ 化粧品、クリスマスギフト等はお買得感があり好調である。その反面、防寒コートやアクセサリーなどは不調である。天気や気温にも左右されやすい状況が続いている。
百貨店（副店 長）		販売量の動き	・ お歳暮の売上が前年と比較して悪い。客単価も下がっている。おせちやクリスマスケーキの予約も前年比マイナスである。	
スーパー（経営 者）	お客様の様子	・ 特に客単価が上がっていない。安いものには反応が良い。		
スーパー（販売 担当）	単価の動き	・ 競合店との価格競争もあり、頻度品などの商品単価が平均的に下がっている。客の買上点数は前年を上回る状況だが、平均単価が下がっているため、1人当たりの買上額が前年に達せず、売上の前年割れが続いている。		

スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは若干良くないものの、1点単価が上昇しているため、前年と同じぐらいの売上となっている。単価上昇に助けられている状況である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、単価、来客数共に横ばいで推移しており、価格の打ち出しに対する反応は相変わらず良いが、通常時の価格に対してのシビアな見方も相変わらずである。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・売上、来客数共に前年より7～8%悪い状況が続いている。4月の消費税増税後、7月には回復すると見込まれていたが、落ち込んだままである。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このところの円安、株高が景気を底支えしているようである。また、更なる消費税増税の延期によっても景気が継続されているように感じる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあるため、どちらとも言えない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上は前年比102%で推移しており、今のところ安定している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年以上に販促を集中的に実施しているが、来客数の動きに戻りがみられない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の買物動向はスーパーやインターネット通販等を使い分け、非常にシビアに行われている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数向上のための販促施策を強化しているが来客数の増加がなく、減少が依然として続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も客の反応が悪い。秋物商材は多くの在庫を抱えているので、冬物商材を仕入れる枠が苦しい。様々な訴求を試みているが反応が弱い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の先送りによる安心感と、商品価格を落としたことにより、来客数及び売上が若干増えている。近隣で行われた祭りも近年にないにぎわいを見せており、雰囲気的には良くなっている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税での買い控えなのか、特に、30～40代のファミリー層を中心に来客数の減少が見受けられる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。前年比で3割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税後、他のディーラーも新車販売にかなり苦戦しているようで、なかなか増税前の状態に戻ってきていない。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・軽自動車を中心とした販売が多く、高額車種が低迷している。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・何もしないと下がる一方である。仕掛けることにより何とか前年を維持している状況である。消費税増税の先送り発表後、販売点数が若干増えてきている。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・消費マインドの低迷が継続している。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末商戦を控え、各社から多くのタイトルが発売されるが、動きとしては非常に鈍い。海外もハードの動きは活発であるものの、ソフトは前年比で大きく落としている。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴会需要に関しては、前年と同様の状況である。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は前年の売上とほぼ同じぐらいなので、景気が上向きか下向きかというのは判断できない。単価も横ばいか、若干下がっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客を含めた客の回遊性は上がっているが、今一つ集客に結び付いていない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は良くも悪くもなく、あまり変わらない。更なる消費税増税が延期されたことで、これから多少伸びてくる。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・消費税が増税した分、売上の的には絶対3%以上プラスにはなっているが、更に上乗せで伸びているかというと、大して伸びている感じはなく、ここ半年間ぐらいは消費税込みで5%ぐらいの伸びになっている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊予約は比較的好調に推移しているが、宴会、レストランについては消費税増税後の落ち込みが回復せず厳しい状況である。特に、宴会では中小企業、レストランでは個人消費が伸びておらず、相変わらずの状態が続いている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人の旅行が増えたように思うが、国内が多く、海外の申込はかなり少ない。

旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・法人の団体関係は比較的順調に入っているものの、個人は円安傾向のために海外旅行が伸び悩んでいる。国内では宿泊を伴う個人旅行も伸び悩んでおり、12月に総選挙がある関係で宴会関係のキャンセルが3件入っている。全体的にみると変わらない。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に獲得は好調であるが、解約者数が修正予算を上回っており、純増を押下げている。タブレット無料キャンペーンは好調である。	
通信会社（経営者）	単価の動き	・高額サービスの販売数が12か月の間、あまり変わらない。	
通信会社（社員）	お客様の様子	・この3か月は順調に予測どおりの加入推移となっている。大きな伸びはないが順当に毎月推移しているため、変化は感じない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価が上昇しているものの所得が増加しておらず、加入の決め手も他社から乗り換えると安くなるというケースが多い。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・単価が安いサービスに需要が流れる傾向が続いており、特に、インターネットの固定回線の契約数は減少傾向にある。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・国の借金を増やして公共工事が発注されているが、借金を減らすことにつながるものなのか。給料、年金など増えるのだろうか。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・新規客の増加が少なく、依然として常連の高齢者主体でのプレーで、若者は増加していない。	
その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・新規購入の客があまり増えず、定期的な客のみが購入しているため、販売量が伸びない。良し悪しにかかわらず、インターネット通販が販売市場で伸びていくと思う。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・参加したプロジェクトでは計画案を出したため、一段落した。今後も予定はあるようだが、今のところ具体的になっていない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・延期になっていた民間物件が、先行き不透明なため中止になった。	
設計事務所（職員）	それ以外	・特に大きな変化は感じられない。	
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注は相変わらず不調で前年比20%減、売上も受注残が減少しており、前年割れになっている。	
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120%と良かったものの、先月の販売量が非常に悪かったため、今月へのずれ込みがあったと考えられる。今月だけでみると景気が良かったように感じられるが、3か月前と比べると良くなっているとは言えないため、変わらない。	
住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・都内の新築売りアパートは、3か月前から好調のまま推移している。また、業者から聞く客の動きも活発である。東京と隣接する当地域のアパート、戸建事業はあまり良くない。	
その他住宅〔住宅資材〕 （営業）	お客様の様子	・客の受注に上昇傾向がみられず、横ばいの状況が続いている。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客は消費税増税に対して非常に敏感で、1円でも安い店へ行くようであり、商店街は非常に厳しい状況が続いている。また、土日に雨が多かったため、売上が減少している。
	一般小売店〔和菓子〕 （経営者）	来客数の動き	・まとまった注文が入ったので、売上が少し良くなっているが、既存店の売上は来客数、客単価共にかなり下がっているため、消費が冷え込んでいるように感じる。
	一般小売店〔家電〕 （経理担当）	お客様の様子	・格差社会と言われるように、客の格差も広がっている。高くても良い物を買う客と、安いものしか買えない客に分かれてきている。商品を選ぶ時も新品でなくても良いと言う客も多くなっている。
	一般小売店〔印章〕 （経営者）	来客数の動き	・商店街に流動的な客があまり見当たらない。駅から非常に遠く、点在型の商店街のため、客寄せに非常に苦戦している。
	一般小売店〔靴・履物〕 （店長）	単価の動き	・単価が下がっており、動きが鈍い。
	一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	販売量の動き	・今月は店頭で毎年恒例の売出しを行ったものの天候不順だったため、前年に比べて悪くなっている。3か月前と比べると販売量が圧倒的に少なくなり、あまり良くない。

一般小売店 〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は3連休が2回もあり、連休中に事業所を移転する客が多く、自動給茶器などの機器の移設が多くあった。都心から離れる企業も多く、安い土地での営業活動に変化してきている気がする。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・単価については2割ほど落ちているが、落ちた単価分まで販売量は伸びていない。消費に対する客の財布のひもは固く、売上が低迷している。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お歳暮の時期に入るとともに気温も下がり、売上高も増加していくものと見込んでいたが、思いの外、動きが鈍い。お歳暮については、ここ数年のトレンドである価格低下、進物先の絞り込みは引き続きみられる。回復を見込んでいた衣料品も競合先での増床等の影響もあり、前年割れが続いている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初秋まではアベノミクス効果が客の心理に効いていてコート類の出足なども良く、消費税増税前の売上に戻るかにみえたが、GDPの年間見込みがマイナスと発表されたあたりから売上に精彩がなくなってきた。また、衆議院の解散総選挙が決定し、百貨店ではお歳暮などギフト需要にも影響が及び、しばらく売上の停滞が見込まれる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店の婦人服において、不要不急な物は手に取らない状況がこのところ目立っている。財布のひもは婦人服には固い状況である。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル、食料品の売上高が伸び悩んでいる。この時期は本来、冬物衣料が動く時期であるが、まだ消費税増税前の駆け込み需要による反動減が出ている可能性がある。また、食料品については、相次ぐ商品の値上げに伴い、財布のひもがさらに固くなったようである。全体的に厳しい状況下で、ラグジュアリーブランド及び化粧品は良い。株価上昇の恩恵を受ける一部の富裕層及び免税品目拡大による外国からの観光客の購買意欲は相変わらず高まっているようである。消費構造としては、二極化傾向の強まりを感じる。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年であれば気温低下と共に衣料品や寝具等の販売量が増加するが、今年は特に、婦人、紳士服洋品の動きが悪い。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・商況としては引き続き厳しい状況が続いている。一部シーズン商材等の動きが良いカテゴリーはあるものの、全体としては厳しい。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・特選ブランド、化粧品、婦人アクセサリ、ハンドバッグなどの身の回り品は好調だが、気温の高さが影響して衣料品が振るわず、食料品をはじめとするデイリー商材も勢いが無い。時計は相変わらず好調だが、宝飾品は前年大きく伸ばした反動が出始めている。総合すると苦戦している商品の方が上回り始めた印象である。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・買物に行く頻度が減り、安価な広告商品を求めて買い回りしているため、来客数が5%ほどマイナスとなっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニカフェやプレミアム商品の売上は順調だが、それ以外はセール品を除き伸び悩んでおり、売上としては前年を大きく下回っている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今までは給料日後は来客数も増え、販売量も順調に増えてきたが、ここからはそのような傾向は顕著にみられない。最近、給料日の後だからと我慢していた物、欲しかった物を買うというような意欲が客からあまり感じられない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特別な原因があるとは思わないが、どうも客足が伸びていかない。やはり庶民の懐が暖かくなっていないようである。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本当に必要な物だけを1つ買うというような状況である。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は暖かい日が続いたため、防寒物の動きが良くない。また、円安で韓国製品の価格が上がり、消費税8%への増税もあったため利益水準が上がっているが、販売量が落ちている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税8%への増税に対して徐々に購買が下降気味となってきた。来客数の動きをみても景気が上がってきているとは思えない。

乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・東北復興ということで、ダンプカーの需要が相当出てきて今までは順調に推移してきた。しかし、ここに来てダンプカーの運転手の確保や実際の受注契約ができないということで、発注したダンプカーのキャンセルが出てきている。大手のレンタカー会社がメーカーに対して200～300台もキャンセルしたという情報も入っているため、全体的に景気は悪くなってきている。	
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数が伸び悩んでいる状況であり、それに伴って販売実績、販売額も減少している。	
その他小売 [生 鮮魚介卸売] (営業)	それ以外	・円安の影響で商品単価が高くなっている上に、人材確保がままならなくなって非常に困っている。	
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の8月1～27日までの売上は104.1%、来客数102.6%であった。今月は、1～25日までの売上が101.2%、来客数98.5%という結果である。	
一般レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・客は来店しているが単価が低く、売上が上がらない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・月初めから1日を通して利用が悪く、深夜は依然として非常に悪い。ここに来て衆議院の解散総選挙で不安要素が重なり、厳しい。	
タクシー運転手	お客様の様子	・客から景況感の良さが感じられなくなってきている。政権交代時にはこれから良くなるという意見が多かったが、大したことないという意見が増えている。	
タクシー (経営者)	来客数の動き	・消費税増税以降、良い時はあまりない。以前は天候が悪くなると売上が伸びたが、少しくらいの天候の悪化では変化がない。また、夜になると人が少なく、飲食店にも人が入っていないようである。	
タクシー (団体 役員)	来客数の動き	・契約先、一般顧客共に利用状況は悪化している。	
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・毎月の支出を抑えるために、契約内容の見直しによる料金減を希望する客が増えてきている。	
通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・解約数が前年実績に比べて増加している。	
通信会社 (局 長)	販売量の動き	・通常、第2四半期より第3四半期の方が販売量は上昇傾向になるはずだが、この第3四半期は下降気味となっている。	
通信会社 (総務 担当)	単価の動き	・日常の商品購入時の価格をみると、円安等により上昇しているものが見られ、家計が圧迫されてきていると考えられるため、やや悪くなっている。	
パチンコ店 (経営者)	競争相手の様子	・ライバル店も含めて朝は以前とさほど変わらないものの、夕方6～7時ぐらいのサラリーマンが来店するピーク時間帯の客数が減っている。	
美容室 (経営者)	お客様の様子	・買い回りが異常に少なくなり、各商店街の売上がかなり下がっている。	
設計事務所 (所 長)	お客様の様子	・計画等の変更が多く、入金が遅れがあり、また、新規物件の話がほとんどない。	
設計事務所 (所 長)	お客様の様子	・消費税増税後、客の設備投資意欲が非常に萎えている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・土地の有効活用提案に関する部門の受注量が目に見えて落ちてきている。	
悪く なっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・最近、朝から昼の時間帯にかけて本当に客が少なく、夕方になってから何人か来るような状況で、来客数はかなり減っている。
	一般小売店 [祭 用品] (経営者)	単価の動き	・今年は動き出すのが遅く、消費を控えている様子が感じ取れる。
	百貨店 (販売促 進担当)	単価の動き	・来客数も前年を下回っているが、客単価、一品単価は更に下回っている。
	百貨店 (計画管 理担当)	お客様の様子	・高齢の客が多いため、消費税関連の話題には敏感に反応するようである。4月の増税が生活にダイレクトに影響する上、更なる増税が先延ばしになるとはいつでも話題に上ることで消費マインドの冷え込みにつながっている。
	スーパー (店 長)	来客数の動き	・今月は売れる日に降雨で客が少なく、売上が落ちた日が結構あった。本来ならば降雨の翌日に晴れると、1.5倍ぐらいの売上で戻すことができるが、そういう現象がなくなってきた来客数の戻りが悪いので、非常に厳しい。

	スーパー（総務担当）	競争相手の様子		・ここ1週間で競合店がオープンし、来客数が激減している。今後、少なくとも年明けまでは大きく影響を受けると見込んでいる。悪ければ3か月以上は影響が続く可能性がある。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き		・11月は天候にも恵まれず、来客数が1割減、単価も5%減と非常に厳しい状況である。たばこの売上がマイナス15%、本がマイナス10%となっており、どうしても売上の前年比100%が難しい。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子		・4～5月の消費税増税直後よりも今になって物価高と増税を実感する人が増え、買い控えや価格の安い物を買う客が多くなり、売上が低迷している。
	家電量販店（統括）	来客数の動き		・来客数の前年割れが止まらない。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き		・個人消費がかなり下がっているように感じる。客も先行きが不安で今必要でない買物はしない傾向にある。
	乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子		・自動車販売は、消費税増税から景気の回復傾向がまだみられない。4月以降、客の買い控えが継続し、大変厳しい状況が続いている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き		・景気は低迷する一方である。なかなか上向かないため客の出足も鈍っており、販売量はがた落ちである。
	タクシー運転手	それ以外		・改正タクシー業務適正化特別措置法が施行されて1年近くなるが、まだ進展がない。相変わらず空車が過剰な状態で都心の繁華街は身動きが取れない。深夜の高速道路もタクシー実車車両はまばらであり、各ターミナル駅は深夜バスが満席で大盛況のようである。
	タクシー運転手	来客数の動き		・深夜帯は人の動きがなくなってしまう。
	美容室（経営者）	来客数の動き		・天候が不安定なせいか、来店サイクルがいまだに鈍っている。
	設計事務所（経営者）	それ以外		・当事務所は行政の指名入札で建築設計を行っているが、経済の動きや社会の変動、総選挙等で先行きがみえない。新しい案件の様子がみえてこない。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き		・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後は客が全く来店せず、広告をいくら出しても反響が全くない。ここ2～30年の間で来客数がこれほど激減したことはなかった。総合建設業は、建設費の高騰で採算が取りづらくなっており、公共工事はたくさんあるが赤字になっている。
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	○	○	○
	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・今月は毎年11月に作る季節商材があったのでやや良い。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・更なる消費税増税が一時延期になったので、建設業界では契約見直しムードが漂っている。リニューアル物件は予定どおり進捗している。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き		・10月以降、荷動きが活発になっている。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き		・先月から持ち直しつつある。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子		・オフィスの空室率改善傾向が続いている。賃貸条件の改善もみられ、売れ残っていたマンションも想定内の値引きで売れるようになり、完売まであとひと息のところまできている。
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・同業者の廃業が増えて、その仕事回ってきているが、売上は前年を達成するのがやっとである。
	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き		・新たなポイントカードの導入で販促をかけたものの、通常との変化がほとんどみられない。
	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子		・11月から12月にかけては年末のチラシや年賀状等の印刷物が多くなる時期だが、例年より減少している。
	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き		・現在が年間でピークの期間で、残る期間は忍耐を強いられるのが例年の状況である。
	出版・印刷・同 関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き		・印鑑やゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。通常、新会社の設立印鑑が月5～6本のところ、11月は1本しかない。一方で、車のご当地ナンバーの導入があり、寺院で安全祈願のゴム印の特需があったため、総じて変わらない。

プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・基本的に良くなっておらず、大きな変化はない。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は化粧品容器の発注が多く、住宅関連部品の受注の回復が遅れている分をカバーしてくれたため、売上は落ちていない。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・先月止まった毎月の流れの仕事が出てきたので、今月は何とか仕事が確保されている。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が増えている物もあれば、減っている物もあるので変わらない。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・仕事内容はいつも同じようだが、相変わらず順調である。得意先、仕入先などにおいてはあまり仕事の話がないようなので、順調に進んで有難い状況である。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べると物件の大小はあるものの受注は好調である。現在の見積物件も受注できると人手が足りないぐらいである。
建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材の高騰や人件費の高騰は落ち着いたが、施主への見積は2～3年前と比べると2割ほど上がっている。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、非常に落ち込みが大きかったが、段々と回復基調にあり、今月は若干戻りつつある。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料価格が下がったが、売上の減少を補うだけの効果はなく、大変厳しい状況に大きな変化はない。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・燃料価格が下がり始めてきたが、まだ高値である。荷主の出荷は依然として低調である。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・業務の内容に変化はあるものの、量的にはほぼ同じで、売上を大きく伸ばすものがない状況である。
金融業（統括）	取引先の様子	・設備投資等の新たな資金ニーズがなく、特に変わらない。
金融業（支店長）	取引先の様子	・円安が進行し、株価も堅調ではあるが投資家も衆議院議員総選挙の行方を見極めたいと消極的な姿勢である。
金融業（営業担当）	それ以外	・取引先の様子だが、製造業は材料費が上がっている一方で、販売価格の引き下げ等があって利幅が減っている。小売業は消費税増税で仕入価格の値上げがあってもやはり厳しい状況である。運送業では燃料費がまだ高騰し続けて経費が膨らんで利幅も少ない。2～3か月前と比べるとそれほど変わっていない。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・3月完成の駅から徒歩4分、大手メーカー施工の1LDKの9戸は10月末にやっと満室になった。また、7月完成の駅から徒歩4分、1Kは29戸の内18戸がまだ残っている。
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・企業の協賛を募ってのイベント等の事業が増えてきているが、協賛企業が集まりにくい。
税理士	それ以外	・夜、最寄駅まで商店街を通る際に飲食店の客入りを見ている。商店街の一番良い場所にも、客がまばらにしか入っていない。大企業はもうかっているのだろうが、中小企業まではまだ来ていない。
税理士	取引先の様子	・消費税増税が先送りされた理由が景気の動向なので実際は良くなっていないのかとの疑問が沸いている。様子を見てしまう。
経営コンサルタント	取引先の様子	・数店舗の家具店を経営している社長は、「このところ業績が振るわない。高額品だからということではない。新築住宅の伸び悩みもあるが、比較的順調に推移してきた県内のマンションの販売戸数が、ここへきて減少していることと関係があるのではないか。」と話している。良くなっていないのではないか。
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、相変わらず大変厳しい環境下にあり、冬季の賞与も支給できないほどのところがある。
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	・受注量の低迷に加え、円安の影響で原材料費、燃料費、外注費などの値上がりも響いており、厳しい状況が続いている。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・仕事の需要はあるが警備員を募集しても応募がなく、需要にこたえられないため、売上増に結び付かない。
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	・人件費や募集にかかる経費は上がっているものの、契約価格については上がることはなく、現状維持の金額になっている。

	その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	取引先の様子	・マンションの高速インターネットの環境整備に関して、競合他社の進出が強くなってきていることが取引先の様子からみて取れる。これまでも厳しい競争状況が継続していたが、今月になって更に厳しくなってきた。	
やや悪くなっている	繊維工業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量が減少してきており、百貨店と取引のある組合員も受注量が全く増えていない。消費者の購買意欲もカシミアを例にとると肌触りよりも価格帯重視で、5万円より1万円弱の商品を求めている。	
	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今後の見通しから今以上の受注数が予想できない。ただし、衆議院解散となり総選挙で少し動きが出てきている。	
	出版・印刷・同関連産業 (所長)	受注量や販売量の動き	・年末繁忙期に向けての受注量が前年を大きく下回り、非常に厳しい。	
	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車排出ガス規制の特需が一段落して受注量は落ち着き始めている。	
	建設業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・できれば受注したくない採算の合わない工事を得意先の場合は受注しているが、この地域では競争物件などは採算が取れない上、工事案件も減少してきている。	
	金融業 (役員)	取引先の様子	・日銀の追加金融緩和による円安の影響を心配する声が多い。	
	広告代理店 (経営者)	取引先の様子	・直近でも1年を通してみても悪い傾向がずっと続いている。取引先の成績が落ちるところまで落ちた状態が継続しているため安定はしているが、低いレベルでの安定なので光明がない。	
	広告代理店 (営業担当)	取引先の様子	・取引先の商業施設やブランドから商品がなかなか動かないため、販促施策の提案を以前よりも求められることが多くなった。しかし、予算もかなり低めのことが多い。	
	その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	それ以外	・普段行く飲食店に人がいない。	
悪くなっている	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・非常に引き合いが落ち込んでおり、今後の見通しが全くつかず、厳しい環境にある。	
	精密機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・大手各社がこのところ支払変更または取引先の絞込などといった支払遅延にもつながることを急加速している。成長分野といわれている医療機業界で大手3社の動きが同時期に加速しているのは偶然だろうか。自動車業界の大手企業の取引条件が当社よりも悪いなど、大手も資金繰りが悪化してるのだろうか。	
	建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後の戻りが遅い。	
	輸送業 (経営者)	取引先の様子	・我々のような零細企業、特に、運送業は燃料の高騰や車両の値上がり等で本当に苦しいばかりである。また、取引先で話を聞いても仕事が続いて出てこないということで、いつになったら目の目を見るのか。	
	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	・新規の需要が全くない状態である。	
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)	採用者数の動き	・総選挙特需や年末商戦で短期的な仕事が増えている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	採用者数の動き	・新卒採用においては次年度、企業の採用広報スタートが3月からとなったため、この冬のインターンシップ募集を実施する企業が増加しており、PRが活発である。応募のためのエントリーシートは本番モードの内容が多く、3月まで待てない企業が予算をかけている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・10月の新規求人数が9か月ぶりに1万件台になり、前年同月比で3か月ぶりに2けた増となった。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・各種景気調査で弱含み、陰りなど下方修正報道があるが、当所では相変わらず求人募集が前年比30%増以上となっている。
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・自動車産業の関連企業、部品メーカー等で期間工ではあるが若干求人が増えているものの、それ以外はほとんど増えていない。	
	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・人材の依頼数は堅調だが、厳選採用は変わらないため、成約数は横ばいかやや上回る程度で推移している。	



	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数、求職者数共に3か月前と比べてほぼ同じである。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・1年前から求人募集も多く、人の動きが流動的になったと感じている。一方、直近3か月の募集はほぼ前年並みで一服感がある。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月と比較すると稼働日が2日少ない中で9.3%増加しており、事業主の採用意欲は引き続き高いが介護関係が多く、求職者の希望職種とのミスマッチが続いている。新規求職者は前年同月と比較すると17.0%の減少である。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ増加しているものの、伸び率は鈍化しており、横ばいになってきている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年度と比較すると増加傾向であり、求人倍率も微増であるが、一部の企業に偏っており、通年で募集をしている企業が多いため、新規の企業の求人はあまり多くない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べて増加傾向で推移しているものの、慢性的な人手不足にある医療福祉関連等の求人数増加によるものであり、他の産業では目立った変化がみられない。
	民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・当社は製造会社のクライアントを多く持っているが、定期採用者は安定的だが、市場の伸びを実感できず、中途採用もかなり厳選し、なかなか採用決定まで至らないケースがある。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・建築不動産系企業のコスト削減が採用コストに及んできており、利益創出のための採用メディア費用を抑える動きが一部で出始めている。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は依然として高止まりしている。
	学校[専修学校](就職担当)	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で微増であり、大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・事務系の求人数が減少してきている。
	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・採用数が落ちている。
	人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・今月に入り、派遣需要が大幅に減少しているように感じられる。企業からの求人依頼数、求職者の新規登録数共に前月より減少しており、案件の難易度が高くなったこともあり、今月の採用数は減少している。また、他の人材派遣会社の募集媒体数も減少している。
	求人情報誌製作会社(広報担当)	周辺企業の様子	・大手企業は景気が良いが、同業他社を含め中小企業は賞与の減少等で景気の悪いところが多いように感じられる。
悪くなっている	—	—	—