

#### 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	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・クリスマス関連の販売で売上が2割ほど多くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の件数が前年よりも上回っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約上の入金が遅れていた分が暮れに重なって入金された。また、企画が急きょ決定した。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注予算を2か月連続で達成しており、今月の数字をみると景気は回復している。
	やや良く なっている	一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・当業界では年賀状印刷が年間を通して最大のイベントであるが、同業者が閉店して残っているのは当店ともう1軒だけであるため、全体的には年賀状印刷は減っているものの、売上はとんとんで良い結果が出ている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・12月に入って販売量が多少上がっているような感じがする。来客数も若干増えている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・今年が年末の休みが長いせいか、客の出足が大変良く、多くの来客があったおかげで客単価はそれほど変わらないが、店頭売上が相当上がっている。外商においては案件が少しずつ出てきて前より若干良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月の間、首都圏でお茶の売出しがあり、それぞれの地域で売上額が前年を上回り、業績が良くなっている。お茶の本数をまとめ買いする個人客が増えてきているのが特徴である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・12月中旬までは前年割れが続いていたが、選挙後からお歳暮ギフトを中心に売上が伸長してきた。選挙で与党が圧勝したことで、今後の景気回復や賃金上昇の期待感から売上が伸びたものと思う。
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・売上高全体では前年並みに推移している。年末商戦では寒波など天候与件による防寒ファッション商材などの動きもみられた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は急に気温が下がったため防寒衣料の動きが良く、早めに前年をクリアできている。また、福引セール、ダイレクトメール、チラシ等で毎週イベントを仕掛けたこともあり、買上点数も伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・年末からのバーゲンに伴い、来客数が前年を超えるようになってきている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・年末らしい動きが客からみえない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・売上高は微減だが、日曜日や祝日の日数を考えると前年並みである。3か月前に比べると消費が回復している感がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インターネットに細かく新メニューを掲載したため、僅かながら客足が伸びてきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせ、電話や見積依頼件数が増えてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前半はいつもと変わらない不景気風の吹く街角風情だったが、後半の20日を過ぎてから忘年会などで、やっとな師走の雰囲気になってきた。今年も超遠距離客があり、値引きを強要する年末ならではの一幕もあった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月初めは需要があまりなく少し不安だったが、月中あたりから徐々に仕事が増え始め、深夜は相変わらず悪いものの、朝から夜まで無線が鳴りやまず、駅ではタクシー待ちの客も多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・キャンペーンに対するレスポンスが増えており、サービス加入の契約数も増加傾向にある。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・顧客の売上が増加している。
通信会社（管理担当）	それ以外	・求人数が増えて人材の確保が難しくなっている。特に、営業職については他業種も含めて求人数が増加しており、処遇内容も上がってきているため、人材確保が難しい状況である。		
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	単価の動き	・客は消費税増税に少し慣れ、安定感の中で多少良いものを希望しているようである。年末の高揚感もあるように感じる。		

	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・行政の物件は今年は順調に取れているが、低価格の物件が多い。民間の動きがないことが影響しているのではないか。
	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110%である。良い月と悪い月を繰り返しているが、3か月前と比べると景気はやや良い。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・大企業ではまだコストダウンの流れが継続している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、当店の近隣に大型店ができた影響が出てきている。大型店の出店はこれから多くなると思うので心配である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・個店では年配の客が多いため、病気や寒さによって亡くなる人が0.5%ぐらいおり、商店街の客が減少しているのではないかと皆が話している。
	商店街（代表者）	それ以外	・11月の後半は良かったが、12月は飲食を中心に総選挙までは最悪で、選挙後は随分と盛り返した。どちらが本当の姿なのか分からないが、選挙結果も追い風となっているように感じる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の空き店舗は以前に比べ少ないものの、個々の既存店売上は相変わらず厳しい状況である。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店では年賀状印刷を扱っているが、最近は各家庭にパソコン、プリンターがあり、ちょっとした年賀状や喪中はがきは自宅でプリントしているようで非常に客が少なくなっている。また、カメラ店などでも印刷を行っているのでその影響もある。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は減少したもののギフトの利用が増え、売上は上がっている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス商戦は、株で潤っている客は高額の時計や貴金属を購入しているが、一般顧客は価格を抑えて買う傾向が顕著である。また、駆け込み需要で前年が伸びていることもあり、前年比ではマイナス基調が続く。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べて100%を若干切るぐらいの状況である。消費税増税が延期になったので、売上減は免れたかもしれないが、所得の上昇など景気の刺激策がまだ見込まれない中で、購買力の低い状況が続いている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・世の中の好景気が全く消費に結び付いていない。客は目的買いで、無駄使いはしないため買上率は10%以上落ちており、厳しい。単価も下がっており、ダメージが大きい。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連が動き始めた反面、食料品全般の動きが芳しくない。お歳暮ギフトについても、前年未達となっている。例年、選挙時にはギフトの動きが悪くなる傾向があるものの、今年については景気の影響も受けているようである。ただし、クリスマス需要の盛り上がりに伴い、全般的には戻りつつあるが、月間累計では厳しい状況は続いている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株など資産運用で含み資産が増えている富裕層などは、高額品、高級品などを中心に購入するため上向きである。一方、中小企業に勤務している客や給与が増えていない中間所得者や年金生活者などは、消費税増税分の負担が響いており、比較的求め安い被服、履物等の商材が苦戦している。秋以降、変わらない。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価を前年と比較すると、9～11月に比べ12月は若干の改善がみられるものの、上向きまでとは言えない。
	百貨店（副店長）	販売量の動き	・総選挙があったため、お歳暮の売上にマイナス影響を与えた。円安でのインバウンド効果は郊外店にはプラス影響が全くなく、売上増加とはならない。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・選挙の影響かもしれないが、12月後半に入り、お歳暮の売上が好調である。12月全体を通して前年をクリアすることができた。しかしながら婦人服の歳末セールやおせちの予約は振るわず、消費の底上げというところまではいっていない。	
スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は特に変化がない。	
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、売出し初日やポイント何倍、何%引きというメリットのある日を利用したり、上手に店舗を買い回っているようである。	

スーパー（経営者）	単価の動き	・単価は高くなっているものの来客数が減っているため、良いとするか悪いとするか判断しかねるが、総合すると前年より少し良いぐらいの状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客は安い物だけ買ってそれで終わりという状況で、買上客数及び買上点数が減少しており、厳しい。例えば、卵の日とって1パック98円で売るとそれだけで200人ぐらいが並ぶが、片手に卵を持ち、それ以外の物は買わずにレジに並ぶという状況が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数は前年並みで推移しているものの、単価の上昇がみられない。売出し初日が極端に良いわけではないので、全般的に買い控えをしているような感じである。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の売上は、10日前後のボーナス商戦で衣料品が非常に苦戦したことと、年末に向けて食品関係で頻度性の高い乾物や化学調味料、日配品の動向が良くないため、変わらない。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・堅調に予算を上回る状況が続いている。特に、円安、株高の影響が大きい。更なる消費税増税の延期も影響しているのではないかと。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・顧客の来店頻度が少なくなり、1日の来客数は減少している。特売品を買い求める傾向は変わっていないが、歳末に向かい質の良い高単価の商品の動向も上がってきている。
スーパー（仕入担当）	それ以外	・買上単価の下落は一段落しているが、商圏内の客の獲得を目的としたチラシ等による価格訴求の頻度は高くなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・悪天候の日が多かったこともあるだろうが、来客数は増えず、客単価も上昇しない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・12月に入り、1月から毎月100%を超えていた売上が前年比98%と厳しい結果になっており、気がかりである。単価は同97%である。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年のクリスマス、年末商戦と比べて販売量の伸びが弱い。直近のトレンドを引きずっている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、3か月前と比較しても変化がみられない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の中心が年金受給者のため、各種税金が増えて収入が減り、先行き不安の声も聞かれ、買物にも慎重になっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・インターネット販売を含め大きな偏りはなく、来客数の動きは例年とほぼ変わらない。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・暖冬による影響が大きい。暖房小物を中心に販売個数の減少が来客数の減少につながっている。
家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・年末商戦に突入したが、総選挙や天候悪化の要因もあり、来客数は前年並みに戻ってはいないものの、売上額が前年度を下回る水準で推移しており、今月の残された日数でどこまで回復させることができるかが勝負である。順調とは言えない。
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3月までの駆け込み需要以降、あまり芳しくなく、前年比3割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・歳末セールをしても通常とあまり変化がなく、そこそこの売上しか上がらず苦戦している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数はあるが契約に至らないケースが多い。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラック関係の需要は今年度平均で120%ぐらいの伸びを示していたが、11～12月は段々落ちて110%ぐらいになっているので、景気としては少し落ちてきている。また、建設関連については期待されたほど仕事量がまだ出てきていないため、ダンプトラック等のキャンセルが相次いでいると聞いている。
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・自動車販売及び在庫台数がなかなか戻らない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・可処分所得の増加がないため、財布のひもが固い。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席については、前年同様のペースで推移している。
高級レストラン（支配人）	単価の動き	・現時点で客単価の上昇も下降もほとんどないためである。

一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べて客単価及び料理単価が安くなっている。消費税増税の影響も出てきているような気がする。
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9月1～26日までの売上は106.9%、来客数101.3%であった。今月は、1～25日までの売上で94.8%、来客数92.6%という結果である。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・例年どおり宴会はまあまあだが、フリーの回転数が悪く、年の瀬という感じがしない。通常月と全く変わらないフリー客の入り方である。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・消費税が上がったことを考えるとそれほど良くないが、売上自体は落ちていない。客が入っている店と落ちている店があるため、総じて変わらない。スーパーに行くと客はいるが、かごを見ても大して買っていないし、周辺の店ではあまり客が入っていない。当店には客が入っているのだから変わらない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊については変わらず好調であるが、婚礼、宴会、レストランについてはここ数か月前年比をやや下回る状況が続いている。忘年会やクリスマスなど忙しい時期ではあるが販売量は横ばいで、景気が上向いていると言われてはいるが、良くも悪くもない状態で何も変わっていない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・インターネットでの予約が大幅に増えているため、新規が伸びていない。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・電話での予約件数が伸びていない。
旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・今月は選挙があったので、関係する団体の忘年会などはキャンセルまたは延期となった。個人の旅行についてもそれほど大きな販売の流れが出ていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・選挙の関係なのか前半があまりにひどかった。後半にやっと回復の兆しが少しみえたが、それほど程良くなるとは思えない。
タクシー運転手	お客様の様子	・客は良くなっているとはあまり言わなくなったが、少し前のように悪くなっているとも言わない。どちらかというとも多少良くなっているのではないかと思う。建築関係の客も良いとは言わず、人件費や資材の高騰で工事が順調に進まないと話している。悪くはなっていないと感じる。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・12月はテレビ、インターネットの解約が予算内であるが、引き続き電話の解約が予算以上で推移しており、純増を押し下げている。3サービス共に加入は堅調だが、顧客単価が予算より低い状況が続いている。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・加入契約は目標達成に厳しい状況が続いているものの、解約も減少傾向にあり、契約者数の増加は維持できている。
通信会社(社員)	お客様の様子	・夏以降は安定して目標数字が達成できている。キャンペーンも有効に働き、結果を出しているが、上向きという感じはない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・低価格サービスの新規加入は増えているが、解約数も増加しており、トータルでみると変化はない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の収入が増加しないため、消費マインドが冷え込んでいる。契約するプランは、他社より安いからと乗り換えるか低価格のプランが多い。集合住宅の空室や商店街の空き店舗も多く、顧客対象は増加していない。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・目新しい商品のみに反応があると感じている。企業側が新しい商品やサービスを投入しない限り、消費者が動かないのが実状である。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入状況、解約動向からは特に変化は感じられない。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・天候の影響も大きいとは思いますが、前年よりも来客数は多くなっている。ただし、景気が良いというものではない。
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・12月に選挙があったため、関係筋と思われるキャンセルが若干あり、来客数減となっている。
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・来客数にも変化はみられず、単価も上げられる状況にない。

	パチンコ店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少し前にメインの店と2番目に大きな店の低玉貸しといって安く遊べるパチンコのコーナーを増やした。また、別のスロット専門店でもやはり低玉貸しのコーナーを増やしたため、安く遊べるコーナーには客がいるが、お金を使う台にはあまり客がいない。</li> </ul>
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手がけていたプロジェクトが一段落し、ある程度落ち着いてきたため、変わらない。</li> </ul>
	設計事務所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特に変化は感じられない。</li> </ul>
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月前からほぼ横ばいで、良い状態で推移している。都内のアパート分譲が好調であり、投資家の動きも活発である。</li> </ul>
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・季節変動を考慮すると例年は忙しくなる時期だが、仕事量が上向き心配がみられない。</li> </ul>
やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・例年12月にまとまった注文をもらっている取引先が倒産し、今年は注文が入らなかったため売上が減少している。</li> </ul>
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年と比べると、今年は来客数が減っているように感じる。ただし、高くても良いものを勧めると購入する客が増えてきた感じがする。</li> </ul>
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先行きの不安から必要でないものは購入しないというスタンスが感じられる。壊れてしまえば省エネ型の良い物を購入してもらえすが、余分な物には興味を示さない。</li> </ul>
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今年は新規の客が少なく、かなり悪い。</li> </ul>
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高額商品の販売が今一つ伸びていない。</li> </ul>
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税の3%増が効いているようで、当店は年配客が多く、年金がそれだけ目減りするため、買物に慎重になっている。特に壊れなければ新しい履物は買わないというようになってきている。物価も上がっており、当店のようにならなくても我慢できるような物は買い控えがあり、心配である。</li> </ul>
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月の消費税増税後、一時的に売上が減少したものの徐々に回復し、夏ごろには回復も期待されたが、天候不順、実質所得の伸び悩みなどが重なり、売上は前年にと一歩のところで足踏みしている。セールなどを行っても大多数の客は消費に慎重で、不要不急の物には反応せず、効果が期待できない。</li> </ul>
	百貨店（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・婦人服は不要不急な物であり、現状の必需品の値上げの影響を大きく受けている。急激な市場の変化に給料がついていけない。</li> </ul>
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歳暮商戦は好調にスタートしたものの、中盤以降、選挙によるマイナス影響を受けた。</li> </ul>
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が依然として厳しく、客の購入に対する慎重な姿勢も続いていることから、状況は更に厳しさを増している。</li> </ul>
	スーパー（総務担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月末に競合店がオープンし、来客数が激減している。7月オープンの競合店と合わせて2段階で悪化している。特に、12月繁忙期に影響が大きく出ている。</li> </ul>
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・予約商材であるクリスマスケーキ、おせちも振るわず、予約、店売り共に前年割れという非常に厳しい状況である。</li> </ul>
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホットコーヒー等の売上は顕著だが、同業他社のみならず他業種とも競合が激しくなり、年末の予約商品の獲得が難しく、売上が下降気味である。3か月前に比べて100%を維持することは全く困難な状況である。</li> </ul>
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当店は複数の路線が乗り入れているターミナル駅から近いため、人の動きが大変多い。同業他社だけではなく、同じチェーンの店が沢山進出しており、次から次へと開店しては閉店することを繰り返しており、大変厳しい状況に陥っている。</li> </ul>	
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コート等の動きが大切な時期に、思っていた量が売れなかった。そのため、カットソー、セーター、ボトムなどの単品を沢山売るようにして何とか前年をクリアすることができたという状況である。これで10か月連続で前年をクリアしている。</li> </ul>	

	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量の下落が止まらず、かなり厳しい状況である。
	住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数がなかなか伸びず、販売量、販売額が低迷している。
	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・今年は年末のイベントによる来客数の増加が非常に弱い。
	その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・例年、年末商戦をけん引するメーカーの製品が振るわず、市場全体で前年を大きく割っている。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・レストランとケータリングをされており、店の売上は前年とほぼ同じぐらいだが、ケータリングや他の売上、販売量が大幅落ち込んできた。前年よりも2～3割落ち込んでおり、やや悪い方向にしている。
	タクシー (経営者)	来客数の動き	・前年比で2～3%ほど1台当たりの売上が低下している。
	タクシー (団体役員)	来客数の動き	・選挙の影響か、例年の年末に比べて明らかに人出が少ない。
	通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・例年、年末は販売量が増加するが今年は増加していない。
	通信会社 (局長)	販売量の動き	・例年の12月と比較すると契約数が減少している。社内の要因もあるが、個人消費のマインドが厳しくなり、衝動買いのようなことが減り、過去と比べベシビアに判断するようになってきている。
	通信会社 (総務担当)	単価の動き	・円安と異常気象による価格上昇がみられる。ボーナス商戦、年末特需もあるが、総体的には冷え込んでいる。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・商店街の店が減ったので、来客数が減っている。
	設計事務所 (所長)	単価の動き	・労務単価が上がっているとはいえ、消費税増税の影響か、やはり大手から値切られるというケースが非常に多いというのが実態で、決して単価が良くなっているわけではない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず受注件数が前年比20%減である。特に、注文戸建て住宅が厳しくなっており、受注残が少なく、売上に影響が出始めている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅部門は堅調な販売実績を維持しているが、アパートや店舗などの土地活用部門は地主、テナント共に慎重な姿勢が鮮明になってきている。
悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・衆議院選挙があり、選挙時はまずまずの売上だったが、終わってからの数字が非常に悪くなり、現在も売上が取れず、来客数も少ない状況である。
	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・競合店との顧客の引っ張り合いや、まだ安価な商品に顧客が動くため、デフレ脱却はほど遠い。
	百貨店 (営業企画担当)	それ以外	・おせち料理やクリスマスケーキなどのハレの日の消費や化粧品等の嗜好性の強い商品は堅調である。外国人観光客の売上も引き続き好調である。一方で、デリー性強い食料品は買い控える傾向が強い。婦人服も必要以外の物は買わないなど、消費者がメリハリをつけて商品を購入する傾向が顕著になっている。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、前年同月比で4割減である。あらゆる手段で訴求しているが、反応が悪い。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・12月になればと期待していたが、景気が悪いのは変わらず、売上は前年に比べ10%近く減少している。特に、中高年層は生活防衛に必死であり、物価高と消費税増税のダブルパンチで安い価格の物しか売れていない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月に選挙が行われたため、宴会数が顕著に減ってしまっている。
	旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・12月は年末ということもあり、なかなか旅行に出かけるという客も少ないが、特に今年に関しては全くといっていいほど予約がない。
	観光名所 (職員)	来客数の動き	・12月になると旅客がかなり減るので、夏休みと連休で多くの来客数があった3か月前と比べると悪い。前年実績と比べても今月はかなり悪くなっている。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・昔と違って暮れの仕事がなくなり、客自体の季節のけじめがなくなったような気がする。

		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ベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業については消費税増税後いくら広告を出しても反響、来場する客がなく、これだけ来客数が少ないのはここ20～30年のなかで初めてである。総合建設業については、公共工事の量だけはたくさん出ているので仕事はあるが、原価が非常に高い状態で進んでいるために利益が取りづらく、赤字になることもある。
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	・前年との比較ではやや良くなっている。ここ3か月をピークとして以降の月は通常は減少するため比較しにくい面もあるが、見通しとしては楽観視していない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税後、何か月か落ち込んだ月が多かったが、11月に入り受注が多くなってきた。ただし、納期の短縮等を求められるようになってきている。
		建設業(従業 員)	取引先の様子	・見積を提出して決定する物件が多くなってきている。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税が先送りされたことにより検討する時間ができたため、急ぎの仕事でない限りは先送りになっている。
		輸送業(経営 者)	競争相手の様子	・なぜかと言われると要因は分からないが、同業者間のやり取りの中で多忙を極めているという話が結構多く出てきているので、いくらか上向いていると感じている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・荷主の国内出荷量が年末にかけて増えてきた。また、燃料価格が下がり始めてきたので若干採算がとれるようになってきている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・8月を底に徐々に回復し、前年同月並みになってきている。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・所有オフィスビルの空室率が改善しており、ほぼ満室に近づいている。また、約200戸の分譲マンションも2年半の販売期間を経てようやく完売したことなどにより、景気は上向いていると感じる。
		その他サービ ス業[警備](経 営者)	受注量や販売量 の動き	・建築関係の公共事業の受注が相変わらず多い。それに伴い、警備員不足がマンネリ化している。
	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	・来客数は増えているものの客単価が低く、今までと変わらない。
		食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・業界トップの企業だけは前年をクリアできているが、その他はすべて前年割れしている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・例年の12月のように作業量が少なく、稼動も少なくて良くない月である。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・アベノミクスでの景気動向がはっきりしないので、まだ動き出しはしていないように感じる。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・新しいテーマの仕事がない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・選挙があったせいかわ、この年末は静かである。まだ消費税増税の影響が残っているような気がする。建設業界はすべて来年に持ち越しのような状況である。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・得意先の様子は極めて順調で、落ち着いて推移しているようである。また、材料屋などが来た時に話をしているが、特別悪くも良くもないようである。
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・商談件数は以前より減少してきたが、受注価格は以前より利益率の高いものが増えてきた。もっと利幅の確保できる仕事を受注できるようになりたいものである。
		輸送業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・不定期便の比率が高い当社にとって、チャーター便の依頼が思うように伸びない昨今は苦戦続きとなっている。
		輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・年末で物量が増えている取引先があるものの、季節的なものを除けば大きな変化はみられない。
		金融業(統括)	取引先の様子	・主立った資金ニーズが特に発生していないからである。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・円安、株高が進み、大企業の業績回復は進むが、中小企業の経営者には景気回復の実感はない。

金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の取引先の様子だが、業種問わずに円安に伴ってコストが増え、収益を圧迫しているため景気は若干弱くなっている。製造業も取引先の在庫調整によって受注が伸び悩んでいるため、まだ景気は現状維持のようである。	
金融業（役員）	取引先の様子	・為替は大きく変動したが、まだそれほど影響が出ていない。3か月前と景況感に変化はみられない。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅よりバスで10分、10月完成の軽量鉄骨造り3階建、2LDK、55～64平米、賃料106,000～117,000円、管理費4,000円、駐車場10,800円の物件が11戸中、まだ7戸空いている。8月から報告している駅から徒歩4分の物件も先月から1戸決まったが、17戸が空きのみで新年を迎える。	
税理士	それ以外	・最寄駅の商店街を毎日歩いており、夜に飲食店を見ると、年末なのにあまり客が入っていない店が多い。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店でも前年並みと話している。	
税理士	取引先の様子	・円安の影響で年末の海外旅行は減る見込みである。ガソリンの値下げは良い材料だが、今後の見通しが不透明である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・私鉄駅前のレストランの経営者から、資金繰りについて相談を受けた。来客数も売上も落ちてはいないが、牛肉など食材が値上がり、従業員の人件費アップで想定していた収益を確保できず、金詰りになってきたとのことである。同じような悩みを持つ商業者が、このところ増えてきている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、4月ごろからみて20%近く売上が減少している企業もあり、大手の好調に対して相反する状況にある。	
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	・アベノミクス効果が顧客である中小の製造業にまだ表れていない。さらに価格も上げられない状態が続いているため、例年同月よりも数%程度目減りしている。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・マンションにおける高速インターネット環境整備に関する競合他社の進出が多くなってきていることが、取引先の様子から見て取れる。これまでも厳しい競争が継続していたが、先月よりも厳しい状況になっている。	
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	・円安の影響で、輸入している糸などの原材料が高騰しているが、製品の納入価格に転嫁できず、各企業とも苦しい運営を強いられている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。会社設立の印鑑が1つの目安になるが、通常は4～5本ぐらいのところ、12月は1本だけである。季節的なものなのであまり景気には関係ないが、12月は年賀状の注文があるため、売上自体はある。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・中堅の同業他社がインターネット印刷業界の価格の下落によって採算が合わなくなり、インターネット印刷事業から撤退した。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客によっては年度末の棚卸と重なり発注を控えるところが多いため、売上が減少している。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末にかけての仕事で忙しかったが、売上はさほど上がらず、非常に厳しい状況である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先から出される3か月先までの生産見通しが、10月より11月、11月より12月の方が減っているため、販売が鈍っているように感じる。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に仕事がないか聞くと、いつ注文が入ってくるかわからないので、車を待機して待てとのことなので待っていると、4～5時間も待たされた後、仕事があることもあるが、ないこともあり、大変困っている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度から8か月が経過したが、売上の落ち込みに歯止めがかからず、前年の売上を上回った月は1か月だけという非常に厳しい状況である。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の業績不振により、八つ当たりに通りそうだった提案が流れた。こうしたことも不景気の1つである。
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月のイベント協賛企業の集まりが非常に悪い。



	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアント、特に、小売りメーカーの業者との商談で、売上が伸び悩むという話をよく聞くようになってきた。実際に販促費も半年前に比べると減ってきている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や廃業するような会社が見受けられる。	
	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	・レギュラーの仕事も年々少なくなり、この2～3か月も減ってきている。それと同時に材料費も上がってきているため、景気が良いとは思えない。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はあるが単価が上がらず、むしろ下がっている。	
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	・年末の繁忙を予測していたが、前年を大きく下回る状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・完成した品物を納品しないでくれという客がでてきている。納品できたのとできないのとでは、大きな売上の差が出る。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が一段と後退している感であり、経済政策がどのように実施されていくかで先がみえてくるが、現在は全く先がみえず、不透明な状態で悪くなっている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は建機部品などが中心であり、前月比マイナス13%、前年比マイナス5%と低調な受注状況である。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の回復が遅い。	
雇用関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人募集が増え、求職者が足りない状況である。そのため、派遣時給、想定年収も増加傾向にある。
	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	・選挙の特需で短期的な仕事が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員の新規求人数が3か月ぶりに2けたの増加率である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月以降、新規求人が相変わらず増えている。11月の有効求人倍率がリーマンショック後、初めて1倍を超え、1.02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	・どの業種も特に求人が増えているものはない。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・衆議院解散総選挙で短期的な求人は増えたが、長期の事務系求人は3か月前と同様に低迷している。	
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・求人数、求職者数共に数は増えているが、比例して成約が伸びてこない。企業、求職者共に選ぶ傾向がある。	
	求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年12月の求人数は少ないが、前年に比べてもやや少ない。総選挙の影響もあると思う。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社、新規が29社で35件だが、年末の状況にしては悪い。年末は期間限定の募集や正社員の募集が出なければならないが、全体を見渡しても規模的にも例年より相当下回っている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月に比べ25%増加しているが、通年で募集している人手不足の求人を除くとほぼ同程度となっている。また、常用求人の充足数に占める正社員の割合も0.3ポイントの増加にとどまっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については、3か月前と比較してあまり変動はみられない。ただし、総求人数の中の正社員が占める割合は、人出不足といわれている建設、介護、保育等の業種とサービス、飲食業が多くを占めており、求職者の希望職種とのミスマッチがある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き前年同月に比べて増加傾向で推移しているが、医療福祉、労働者派遣業の占める割合が高く、同産業の求人増が大きく影響したものであり、その他の産業では目立った増加がみられないことから、雇用環境が改善傾向にあるとの判断はできない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・1年半ほど前は企業からの求人件数が良くなった気がしたが勢いがつかず、人員不足で募集というより良い人材がいればという感じである。	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・総選挙や円安等の影響もあり、心理面での不安があるため、人材採用について大きな変化は今のところみられない。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数自体は依然として高止まりの状態である。	

	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒対象の獲得求人数は前年同月と比較しても微増状態であり、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（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣サービスに関しては求人件数が減少し、前月比で半数程度の落ち込みとなっている。各企業とも人材派遣ではなく、直接雇用による採用傾向が高まっていることが背景にある。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・賞与がほとんど出なかった。周辺企業でも賞与が減った、または出なかったというような話を聞く。一部の企業を除いて、景気は良くなっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比べてマイナスとなり、新規求人を申込む事業所数も減少してきている。
悪くなっている	—	—	—