

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)	良くなる	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の施策が適切であるため、良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・円安が継続しているために大企業が恩恵を受けていることと、市場がその状況に慣れてきたようである。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		・オリンピックに向けて様々な需要が増えるので、それまでは確実に景気は良くなる。	
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）		・年末、年始になるため、良くなる。	
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・年末になるので、売出しをする。テレビの動きが出てきているので、期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・T P P交渉が妥結したことと、これから年末に向かって需要が増えるので、やや良くなっていく。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・直近の過去6か月は微増ではあるものの、売上が増加傾向にある。文具メーカーの新商品を発売するサイクルがやや早くなってきており、これらの商品を指名購入する客が増加し、売上増につながってきている。
		スーパー（経営者）	・努力を続けるので、継続して良くなる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニはどうしても来客数が影響してくるが、主要な3店舗の平均で3%は伸びているので、やや良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の主力となる弁当、おにぎりなどの販売が好調なまま継続すれば、販売量が前年より好調に推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・お出かけの購買需要を感じている。
		家電量販店（経営企画担当）	・冬のボーナス支給もあり、好循環になる要素は多数ある。年末年始の商戦が盛り上がることを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・先月までは自動車の整備は良かったものの、販売はあまり芳しくなかったが、今月は整備販売共に順調である。このままいってほしいと考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・今年はモーターショーが開催されるので、新車に対する購買意欲が出てくれば、販売の増加につながる。
		乗用車販売店（販売担当）	・景気が良くなると期待している。特に、オリンピック関係や東北の復興で運送業及び建設業関係が非常に良くなる。ただし、きちんと受注されているのかどうか、まだ決定していないような状況なので、ふわふわした分からない状態である。
		乗用車販売店（総務担当）	・11～12月はボーナス商戦でもあり、客の動きが良くなると考えている。同業種との競争が激化するので、客1人1人に丁寧に対応していきたい。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・来年から販売促進を大幅に変更する予定のため、その効果に期待している。
		一般レストラン（経営者）	・近隣で大手チェーンのビジネスホテルの建設が予定されている。人の流れが出て集客につながると期待している。
		一般レストラン（経営者）	・2か月後の忘年会の予約が少しずつ入ってきている。忘年会の予約状況によって左右されるので、ダイレクトメールなどを出して宴会が沢山取れるよう努力したい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客やインバウンドの需要が変わらず好調である。
		タクシー運転手	・これから暮れにかけて忙しくなる時期を迎え、飲み会も増える。また、癖のある客も増えるので、トラブルにならないよう気を付けなければならない。
		通信会社（経営者）	・通信事業者が運営する固定電話は、ケーブルテレビユーザの大半を占める高齢者のうち、スマートフォン化していない層をターゲットとしており、好調である。ソーシャルネットワーキングサービスが利用でき、すべてのアプリケーションをインストールした端末の利用料金を安く提供することで順調に滑り出している。今後、この商材をきっかけとして加入者獲得にも弾みが出るとともに、電話、固定ブロードバンド、テレビ、モバイルのクワトロプレーサービスによる解約抑止効果が見込まれる。
		通信会社（経営者）	・不動産、住宅の購入が増えてきている。
		通信会社（管理担当）	・年末にかけては販売量の増加が見込めることに加え、新サービスの投入もあり、上昇する。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・年末に自動車メーカーから人気車種のフルモデルチェンジが発表される予定である。大変人気のある車種なので、相当先行して受注すると見込んでいるが、自動車の生産が非常に遅れるので、売上になるのは先になる。		
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新規の問い合わせが前年に比べて増えてきている。		

	設計事務所（経営者）	・当社の収益として直接プラスになることではないが、新しいプロジェクトの話が出ているので、準備を始められれば、身の回りとしては動きが出てくる。
	住宅販売会社（従業員）	・今月の落ち込みが激しかったため、2～3か月後は多少は回復する。
変わらない	商店街（代表者）	・何となくムードがあまり良くない。現在、プレミアム付商品券があるため、多少は現状維持できているという状況であり、もしプレミアム付商品券がなかったら、間違いなく前年を下回っている。
	商店街（代表者）	・景気が良くなっていくとは思えない。政府の政策がはっきりしない状態が続いているので、今後についてきちんと確約してほしい。今の状態では変わらない。
	商店街（代表者）	・景気減速の風潮が色濃くなってきたが、株価が堅調であればカード取引が多い当地域はそれほど悪くならない。世の中のマインドが冷えているので良くはならないが、個人旅行者が中心ためインバウンド景気にはあまり左右されず、大幅に落ち込むことはない。
	商店街（代表者）	・最近話題の中国人観光客の爆買いなどは影響していないので、急激な回復は期待できない。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年も30%のプレミアムを含むプレミアム付商品券の事業が実施され、売上は現状を維持している。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・11月の大口の注文が前年より多く入っているため、売上につながりそうではある。しかし、年末年始の贈答需要が年々少なくなっているため、厳しいのではないかと思う。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・近隣に大手家具店がオープンした割には販売量はそれほど変わっていないので、やや悪いながらもこのままでいく。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・プレミアム付商品券の使用期限が1月末までのため、期待を込めた変わらないである。多少動きはあると思うが、商品券が終われば、景気は元に戻ってしまうのではないかと懸念している。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・建設業界の不祥事等もあり、ブランドに対する考え方が変わってくること、経済的には良くなるとはほど遠く、良いと悪いが半々である。コンプライアンスも大事だと考えている。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・給与等が上がる大企業は別として、大部分は所得が特に良くなるわけではなく、可処分所得は増えない。また、再来年には消費税も再増税するため、決して状況は良くならない。現状のまま行けば良いのだが。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外部部のコピー機やスチール家具などの大口案件がそれほどないわけではなく、あることはあっても突拍子もなく多いというわけでも、悪いということでもないで、横ばいでいく。
	百貨店（売場主任）	・中国経済の減速や原材料の高騰があるが、それを上回る賃金の上昇が見込めない。
	百貨店（総務担当）	・中国経済の不透明な部分、全体として経済のインフラが上がっていったいないこともあり、当分の間は今と変わらない状況が続く。
	百貨店（総務担当）	・数か月続いているダウントレンドが継続する。
	百貨店（広報担当）	・国内消費動向は現状維持、そのうえにインバウンド動向が加わった状況は今後も続く。
	百貨店（営業担当）	・売上は前年を超えているが、訪日観光客の購入が大きく、一般客の購入は、婦人服、紳士服、服飾雑貨等のファッション商材をはじめ全般に低調である。景気の個人消費への波及はまだである。
百貨店（営業担当）	・販売量は伸び悩むものの、単価の上昇による売上増はしばらく継続する。秋から冬にかけて重衣料の動きも出てくる。前年は4月に実施された消費税増税前の駆け込み需要によって冬物の動きが悪かったと考えているので、それも一巡し、この冬はアパレル関連を中心に少し伸びが出てくると期待している。	
百貨店（営業担当）	・一般の消費は依然厳しく、百貨店の主軸である婦人服関連の厳しい状況は今後もしばらく続く。	
百貨店（営業担当）	・今後、気温の更なる低下によって遅れていた雑貨及びコートが動き出すと思うが、今以上に好調に推移するとは思えない。コーディガンやスニーカーなど単価の低い物がトレンドなので、販売数量は多くても単価が下がるため、変わらない。	
百貨店（販売促進担当）	・絵画販売会で高価格の絵画を購入する客がいる一方、消費に対してシビアな客も多く、綱引き状態が続いており、変わらない。	

百貨店（計画管理担当）	・不動産の偽装問題をはじめ、生活に密着した企業の不祥事が明るみに出ることにより、消費への悪影響が出るのではないかと不安に感じる。
百貨店（店長）	・前年より秋物の動きが良いことから、冬物の前倒しと売上増に期待できる。
百貨店（営業企画担当）	・中国経済の動きが鈍くなっているといわれているが、国内消費への影響はもう少し時間がかかると考えている。
百貨店（副店長）	・賞与支給などを控え、年末年始の消費動向に注目している。
スーパー（販売担当）	・競合とのナショナルブランドの価格競争もあり、平均単価が下がる傾向にある。前年を上回る買上点数だが、1人当たりの合計金額がなかなか前年を上回らない状況が続いている。
スーパー（経営者）	・やや悪い状態が変わらず続いているため、変わらないとした。この先については、精肉が2年くらい前は良かったが、段々悪くなってきており、野菜も大分相場が下がってきているため、下ぶれする材料はあるものの、基本的にはそれほど変わらない。
スーパー（店長）	・年末を控え出費がかさむ時期になるため、おのずと日常生活はシビアになってくる。今までの流れからすると良い方向へ向かうとは考えにくい。
スーパー（総務担当）	・売上は天候に左右されることが大きく、今年の冬については暖冬予想も出ているので、売上の確保が非常に危惧されている。ただし、大手企業の賞与の支給額が増えるということで、気温が前年並み以上であれば、良くなる。
スーパー（営業担当）	・世界の経済が日本に及ぼす影響度が非常に高くなってきており、今後の状況によって日本の景気が大きく左右される。また、いまだに将来に対する不安が払しょくされていないのも、不安材料の1つである。
スーパー（仕入担当）	・円安が続いており、年末商戦は値上げした売価での販売となるため、販売量の減少が懸念される。また、原価の値上がり分をそのまま売価へ転嫁できないと利益の減少も懸念材料である。
スーパー（仕入担当）	・今年はハロウィーン等のイベント、催事の盛り上がりが大きいため、年末に向けてクリスマス等のイベント需要が伸びる。
コンビニ（経営者）	・店の周りの状況にあまり変化はなく、近隣の工事も終了してしまうため、従来と変わらない。
コンビニ（経営者）	・今月の来客数、販売量等から、年末もあまり変わらない。
コンビニ（経営者）	・9月は全国各地で大きな災害が発生したが、10月に入ってから天候がある程度安定したため、少し安心感が出てきたのではないかとみている。2～3か月先の天候もそれほど荒れず、来客数や買上点数が落ち込むことがなければ、このままいくのではないかとみている。
コンビニ（経営者）	・従業員が、マイナンバー制度に疑問がある、生活がどのように変わるかが心配だと話している。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数が上昇するようなきっかけもなく、良くも悪くも大きな変化がない。
衣料品専門店（経営者）	・秋の商戦も薄く厳しい。客がこのまま年末までのセール待ちになると不安になる。
衣料品専門店（経営者）	・材料の値上がり、メーカーの生産調整、また、小売価格の安売りなどをしても消費は増えず、社会の構造が変わっているようである。
衣料品専門店（経営者）	・物価の値上げにより経済的に余裕がない客が増え、今すぐ必要でない物ほど購入が後回しになっているように感じる。
衣料品専門店（統括）	・暖冬予報により、防寒衣料の不振につながる。
家電量販店（店員）	・身の回りの景気は極端に変わることがない。
家電量販店（統括）	・ボーナス、正月商戦は前年よりダウンすると予想している。ただし、インターネット通販とインバウンドを考慮すると、前年比アップが見込める。
乗用車販売店（営業担当）	・11月に入ると先を見越して買い控えがあるので、期待できない。
乗用車販売店（店長）	・年末年始は動向が鈍い時期なので、変わらない。
住関連専門店（営業担当）	・上場企業のボーナス支給が高水準との報道もあり、景気の上向き感はあるものの、消費を押し上げるほどの力強さは実感できないため、しばらくは現状維持ではないか。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・上向きになるような良い条件がない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・特段、景況感を好転させる要素は見当たらない。

その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・本来であれば年末は稼ぎ時であるが、今の状況では期待できない。
その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	・携帯機向けゲームが好調に転じなければ悪い状況は続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・変わらないとしたが、今月と比べると若干悪くなるかもしれない。今月の好調度合いが異常に高く、このまま続くとはいあまり思えない。全体的な底上げがありながら少し落ち着いてくることが理想である。
高級レストラン(副支配人)	・法人関連の予約状況から、変わらない。
高級レストラン(仕入担当)	・円安等による食材の値上げがまだ続いており、それに伴い全体の売価を上げたいところだが、上げられるほどの勢いがまだない。様子見の状態が続く。
一般レストラン(経営者)	・2~3か月先は12~1月となり、12月は年末で今よりも売上は多少良くなると思うが、1月は悪いため、総じて変わらない。12月が多少忙しいだけで、1月は暇である。
一般レストラン(経営者)	・3か月後に景気が良くなるような感じはしない。賃金は上がっているが、その分税金も上がっており、賃金よりも税金や保険料等の方が上昇幅が大きいので、消費にはなかなかつなげていけない。また、賃金が上がると、会社の利益が圧迫されるため、良くはない。
一般レストラン(経営者)	・9月までの伸びに比べると10月は若干鈍化しているが、後半になって持ち直してきている。暮れに関しても、大型の宴会予約がすでに満杯であり、隙間をどのように埋めていくかということ、ある程度の売上を作れるような気がする。9月までの横ばいよりは落ちてくるが、極端に底割れするような状況ではない。
都市型ホテル(総務担当)	・上半期は好調に推移してきたが、下半期は物価や人件費の上昇、中国経済の落ち込み等のマイナス要因も予想されるため、変わらない。
旅行代理店(経営者)	・単価的にも現況とほとんど変わらずに予約等が入っているので、変わらない。
旅行代理店(従業員)	・先の申込状況は前年比100%、もしくは100%を若干切る月があるため、変わらない。
旅行代理店(従業員)	・為替が大きく変わる理由が見当たらない。
タクシー運転手	・あと2か月あまりで今年も終わりである。正月に備えて皆の財布のひもが固くなりつつある。来年はどのような年になるのかと慎重に動向をみて、心配しながら正月を迎えようとしているようである。
タクシー運転手	・景気が特に悪くなっているという感じはしないが、良くなっているという感じも最近あまり持てない。昼間は安定して客がいるが、夜はじり貧状態である。昼の都心のホテルは外国人の客がますます増えており、遠距離は少ないものの、毎日英語でのやりとりに冷や汗をかいている。最近特にビジネス目的の外国人客の増加を感じる。
通信会社(経営者)	・世界経済に影響され日本も減速傾向にあり、ボーナス増があまり期待できないため、契約につながりそうもない。
通信会社(社員)	・2~3か月は特に大きな変化となる要因はないため、契約は見込みどおりにいくと考えている。解約についても大きなマイナス要因はないため、変わらない。
通信会社(営業担当)	・大きく売上を押し上げる要素もなく、現状維持で推移する。
通信会社(営業担当)	・客の収入が増えている様子はなく、当社と契約をする要因は月額の利用料金であることには変わらず、景気はしばらく変わらない。
通信会社(営業担当)	・ここ数か月、売れ筋のサービスも契約数も横ばいが続いている。
通信会社(局長)	・通信料金値下げへの政府の発言があるが、そもそも画期的なサービスが出ない状況では消費に結び付かない。来年4月の電力自由化で通信とのセット販売が始まるタイミングで更なる新サービスの展開があれば、消費税増税に対しても勝てるかという微妙な状況である。
通信会社(営業担当)	・景気が上向き材料が見当たらない。
通信会社(総務担当)	・現状では著しい消費拡大、景気回復に期待できない。
通信会社(経営企画担当)	・案件に変化がみられないため、変わらない。
ゴルフ場(支配人)	・今月よりコースの半分の改修を行っているため、来場者数は半減で前年並みである。
ゴルフ場(支配人)	・状況的にはほとんど変化はないが、客単価を若干なりとも上げて、様子を見ながら今後の動向を見極めていきたい。

	パチンコ店（経営者）	・11月2日から東京都は等価交換が禁止となり、換金率が下がる。ギャンブル性から遊ぶ方向へと移行するが、当店は以前から等価交換ではないので、逆に周りから客が来るかもしれない。ただし、今後は以前ほど面白味のないスロット台が多くなるので、プラスマイナスして変わらない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・来客数は堅調に推移しているが、今後の更なる伸びの要因が見いだせないところもあり、変わらない。
	設計事務所（経営者）	・現在のマンションの杭の問題で、建築業界は地盤調査に非常に揺れている。大手に頼んで良いのか、もしくは信頼できる場所に頼んでいいのかという見極めが非常に難しい。小さなことでも様々な質問や問い合わせが当社に多く来ているが、我々としては民間の仕事にもっと設計事務所を信頼して、利用するように電話をしているが、なかなかそれが定着しない。今後仕事が増えていくとは考えられない。
	設計事務所（所長）	・業種的に継続的な作業のため、変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各種イベント、キャンペーンの集客が前年割れとなっている。これから冬場に向かい客の購買意欲を動かす好材料は、今のところみつからない。
	住宅販売会社（従業員）	・例年、年末や年度末は景気がやや良い状況で安定しているため、変わらない。省エネ住宅に関するポイント制度が予想以上に早く予算に達するなど、住宅着工に勢いが出てきた印象がある。
	住宅販売会社（従業員）	・現在が良いので、これ以上良くなるとは思えない。ただし、良い状況がいつまで続くかをしっかり見極めないと投資商品は一気に厳しくなるので、今後も厳しく状況を確認していきたい。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一定の水準で推移すると考えてはいるが、大きく仕事量が回復するとは思えない環境である。
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の購買意欲がなく、来客数も極端に少ない。給料、年金等の実質所得額が目減りしているようで、家電品などは後回しにされている。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・11～12月は例年並みになるとみている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今までの見積ではお茶の味が良くて他社より金額が低ければ客を獲得できていたが、これからは付属する機械販売の保守サービスなど様々な付加価値を付け、契約書に原料確保を盛り込んで期間を長くしなければ獲得できず、競争がますます激化しそうである。
	百貨店（広報担当）	・都心部にある百貨店はインバウンド需要で売上の1割を超えるなど、多大な恩恵を享受しているが、当店を含むその他の百貨店では、需要はあるものの数パーセントにとどまっている。地区別のホテル客室数やインバウンドの観光コースなどを勘案すれば、今後もこの傾向は続く。また、大手小売店でオムニチャネルなどが進行し、実店舗主体の既存小売店の今後の見通しは厳しい。
	百貨店（営業担当）	・中国の経済が厳しい状況である。婦人服の価格に転嫁するしかない状況であるため、買控えが起きる可能性が高い。
	百貨店（販売促進担当）	・前年4月の消費税増税による影響はほとんどなくなっている。また、免税売上は好調で大幅に伸びているものの、前年10月より消耗品が対象となってから1年が経過したため、9月以前と比較すると伸び幅がかなり小さくなってきている。
	百貨店（店長）	・価格を切り口にした物以外の動きが依然として苦戦している。
	スーパー（経営者）	・中国の株価問題、日本国内の政治の方向性が悪いため、やや悪くなる。
	スーパー（店長）	・来客数は変わらず推移しており、2～3か月先も現状と変わらない。購買品の特徴としては、低価格商品、こだわり商品との二極化がみられる。また、競合店においても特徴を持った商品、価格を打ち出した販売と、小売においても二極化が感じられる。
		コンビニ（経営者）
	コンビニ（経営者）	・近隣に競合店ができるので、やや悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・他店が増えたこともあるが、予約活動がなかなか進まず、予約に結び付かない。

コンビニ（経営者）	・コンビニにとっては季節的にも客数減の時期である。特に、10月は休日も少ないため減少は避けられない。また、ショッピングセンターに出店している店舗があるが、最近、閉店したテナントが複数あったので、ショッピングセンター自体の来客数が減っている。
衣料品専門店（経営者）	・当地域ではプレミアム付商品券が動いている最中だが、さほどその効果が表れていない。以前のプレミアムが1割の時のほうが活気があったように見える。全員が買えなかったこともあるが、様々な面で景気刺激策の効果がない。
衣料品専門店（営業担当）	・物を買わない時代になってきていると感じている。特に、衣料品は昔から持っている物で済ませており、昨年、一昨年くらいは少し肌寒くなれば、セーター、ジャケット、コートなどを買っていた客も、昨年の物を着ている。
乗用車販売店（渉外担当）	・法人需要が落ちてきており、個人消費も新型車が発売になったが思うように伸びていない。整備関係も苦戦している。
住関連専門店（統括）	・景気回復を見込める確かな要素は見当たらない。客は買い控えをしているようで、数字も同じように推移している。
一般レストラン（経営者）	・今月は販売促進キャンペーンの実施や降雨が少なかったため良かったが、これからは人手不足による人件費の上昇、中国や世界で日本食を食べるようになり、また、魚の乱獲などで原材料が高騰する等、厳しさは続く。
一般レストラン（経営者）	・T P P参加が決定したが、第一次産業に関しては決して良い話ばかりではない。サービス業、輸入業等の景気がどこまで良くなるかだとは思いますが、日本の経済全体を押し上げるまでにはいかない。
一般レストラン（スタッフ）	・東京はオリンピックがあって良いが、地方はさほど良くない。東日本大震災の復興もまだそれほど進んでいないし、全体的に買物している人もあまりいない。買物かごを見るとあまり入っていないので、景気が良くなるとは思えない。
都市型ホテル（スタッフ）	・今後、消費税が再増税したりと、何かと不安定要素が多い。
都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先の受注は伸びが少なく厳しい状況で、特に、忘年会は動きが鈍く予算も少ない。年末年始に期待したいが例年に比べて予約件数が減少しているため、景気はやや悪くなる。
旅行代理店（従業員）	・12～1月の団体旅行の見積がほとんどない。期待するスキー団体客の見積もほとんどなく、期待できない。来年の4月以降の見積依頼ばかりである。
旅行代理店（販売促進担当）	・個人の海外旅行が悪く、良くなる要素もないので、一番の懸念材料である。国内でもそれに代わる良い情報もあまりなく、売行きもそれほどでもないで、やや悪くなる。
タクシー運転手	・中国経済の減速などを背景に、力強さを欠く状況が続いており、実質、輸出は弱含みである。企業の輸出競争力の低下、円安が一定程度輸出を下支えする一方、中国をはじめ新興国の景気減速が重石となり、輸出の力強い回復は当面期待薄等のニュースを見ると、景気はやや悪くなる感がある。
タクシー運転手	・良い材料が見当たらない。
タクシー（団体役員）	・利用者数、収益等、営業面の数値は依然として前年割れしており、回復基調がみられない。
観光名所（職員）	・2～3か月後はトップシーズンが終わり正月及び冬期に入るので、客数は減少していく。
ゴルフ場（従業員）	・日本の歩むべき道、目標がみえない。高齢化社会でどのように日本は歩んでいこうとしているのか。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・当塾の場合、辞める生徒や問い合わせで料金を聞いて辞める生徒が多くなっている。直接面談をした結果では、やはり食料品の物価上昇による生活費に占める割合が増えるため、塾は遠慮したいということのようである。また、他塾も近隣にできており、安い方に異動する例も出ている。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・消費者の気持ちのよりどころが一定せず、先行き不安材料で一杯となっており、消費意欲の方向に向いてない。年越しでの期待を含めても横ばいかやや悪くなる。
設計事務所（経営者）	・今年度の官庁発注案件はほぼ終了している。現状では住宅の新築、リフォームを含め、民間の設備投資に期待するのは難しい。
設計事務所（所長）	・新築物件はまとまった仕事は少なく、これからは改修や耐震補強設計というようなものがあるが、民間事業者の耐震診断はそれなりのお金がかかる。国が助成金等を検討していかなければ、なかなか結び付かない。法ばかりが改正になっても追隨していかない。

		住宅販売会社（従業員）	・受注残の減少傾向に加え、材料、工賃共に上昇傾向が続いているため、利益確保が困難な状況が続く。
悪くなる		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・消費者の給料の手取り額は社会保険等の控除額が増え、昇給しても減ってしまう。また、オーバーストアのため、悪くなる。
		スーパー（店長）	・月を追うごとに数字が悪化している。3か月後の売上については期待を込めて良くなると回答したいが、現状では悪くなる一方なので、悪くなるとした。当然、競合他社に値段を合わせたり、安く売るなど、様々な対策を打っているが、客は必要な物以外は買わないので、販売点数が伸び悩んでいる。3か月後の景気についても非常に厳しい。
		コンビニ（経営者）	・年末商材でどれだけカバーできるかがポイントである。
		衣料品専門店（店長）	・客の買上単価が下がり始めており、上昇する見通しが立たない。
		設計事務所（所長）	・通常この時期は、来年着工を予定している物件の相談や計画が入るが、今年は全くそういった相談はない。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業だけではなく中小企業の景気が良くなり、一般の所得が増えない限り、住宅は売れない。住宅が売れると経済波及効果があるので、消費税を免税にして良いのではないか。公共工事は工事価格の見直しをしてもらわないと防災工事等もなかなか進まない。
企業 動向 関連  (南関東)	良くなる	建設業（従業員） その他サービス業〔警備〕（経営者）	・2～3か月先の仕事の予定がすでに入っている。 ・警備の要望はあるものの人手が集まらず、深刻な状況である。労働集約型の産業は今後、更に厳しくなる。外国人を採用するなど方法を考えないと、企業として生き残れない。
	やや良くなる	食料品製造業（経営者） 税理士 その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・暮れや新年向けの商材に関心があるように感じる。 ・アメリカの景気が良く、日本車が売れている。特にドイツの自動車メーカーの問題があり、その分、日本車が売れるだろうが、他方で、中国バブルがはじけるのではないかとかわれたりしているものの、どこまで本当なのか分からない。ただし、日本経済はアベノミクスで、前政権時代から比べて政治が引っ張っているため、円安とつながるかは分からないが、大企業などは良くなってきているため、少し良くなっていくような気がしている。 ・仕事量が増えてきたため、求人募集することになった。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・小売店はまだ厳しい状態が続く。プレミアム付商品券の効果もあまりないようである。
		食料品製造業（営業統括）	・変わらないというよりは分からないというのが本音である。ただし、期待はしたい。
		繊維工業（従業員）	・個人消費のベースになる給与が伸びておらず、消費拡大も足踏み状態である。回復する決定的な要因が見つからない。また、中国の景気後退や米国の金利動向が及ぼす影響が不透明である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・主に店頭販売と会社関係の外商をしているが、印鑑は通常と変わらず、やや良くなるくらいだが、会社関係の注文は本当に伸び悩んでおり、総じて変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年度末にさしかかる時期だが、電子化により紙媒体が減ってきていることを、受注量の減少から強く感じる。
		化学工業（従業員）	・年末年始へ向けての生産予定は例年どおりである。客からの受注状況にも変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・アベノミクスの第3の矢は、まだ本格的に動き出していないようなので、3か月先も変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・各顧客共に新企画の打診が少しずつ舞い込んでくるようになったが、実行されるかは分からない。今は順調な化粧品容器の受注も、爆買いがいつまで続くか保証はないので楽観できない。
		金属製品製造業（経営者）	・今年度の予算が少し動きだしたようなので、後半に期待している。仕事量によって価格も多少は変わってくる。技術的により一層の努力をして、利益につなげるように頑張りたい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社では自動車関係を扱っているが、現在、安い仕事ばかりを受注してしまい、今後3か月で新規案件が立ち上がるということがないので、良くならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・省エネ関連商材が売れ始めており、この状況が当分続く。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・極めて安定しており、特別大きく変わるというような話や状況も今のところ見当たらない。
建設業（経営者）	・政策が実行されていない。		

建設業（経営者）	・全体的に消費者の購買意欲が低下しているように感じる。特に、消費税増税を控えているからではないか。	
建設業（営業担当）	・設備投資案件は増えてきているが、建設コストが上がっているため投資への金額が予算超過になることが多く、不調の案件も増えている。景気は現状維持である。	
建設業（経理担当）	・建設業界では大手のマンション建設での偽装で信頼を失い、省エネ住宅に関するポイント制度が終了と、大きい案件も小さい案件も条件が悪くなってしまった。景気を押し上げるのはしばらく無理である。	
輸送業（経営者）	・夏物商材の売上が伸びなかったと同様に、この冬が暖冬になると冬物商材の販売量が非常に減るため、そうなるとなかなか景気の回復とはならず、消費拡大につながらないのではないか。	
輸送業（総務担当）	・取引先より来月から荷量減との話があった。今後も厳しい状況が続く。	
通信業（広報担当）	・当面はこのような状況が続くと思うが、これ以上の上ぶれは考え難い。	
金融業（統括）	・景気が良くなるような前向きな材料が、特に見当たらない。	
金融業（従業員）	・国内需要の伸び悩みもあり、小規模事業者であっても、製造業を中心に海外市場に活路を見出す例が増えてきている。また、中国における経済成長の減速や人件費の上昇から、生産拠点を他国にシフトする動きもみられる。	
金融業（支店長）	・中国経済減速の余波はまだ残っており、今後どのような影響が出てくるか疑問である。景気の先行きは不透明である。	
金融業（役員）	・中国経済の心理面での影響が大きい。消費や投資に慎重になる傾向が強まっている。	
不動産業（経営者）	・新築物件の苦戦が続いている。客を入居させるために建築されたものであり、正常ではない。すべてオーナーに負担がかかっている。	
不動産業（総務担当）	・所有ビルのテナント動向をみる限り、半年先ぐらいまでは満室稼働状態が続く。	
広告代理店（従業員）	・受注、販売額共に前年同様で増減はない。	
社会保険労務士	・良くなるという要素が見当たらない。	
税理士	・年が明けるとは今のままの景気が続くともみているが、年明けの動向は、今年を振り返っての政府の動きや中国との関係に左右されそうである。	
経営コンサルタント	・介護関連施設を運営している企業の代表者が、「ともかくヘルパー不足で、利用者の要望にこたえられず困っている。広告費を使って募集し、ようやく入ったと思ったら、すぐ転職されてしまう。給与を上げざるを得ず、人件費比率がもう限界点に近づいている。これは介護業界だけの話ではない。」と話している。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・中国経済など先行きに対する懸念が依然として大きく、不安定状態がしばらく続きそうである。	
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規の引き合いは多少増えているものの、成約に至るケースはまだ少ない。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年末に向かうが広告や宣伝などは増える様子がなく、現在のレギュラー分を確保するのが精一杯である。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マイナンバー制度導入によりインターネット需要が増大するとみていたが、受注数に影響が出るほどの伸びはなく、この先も変化する要素は見当たらない。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の繁忙期も忙しくなる状況がみえず、苦戦するとみている。
	金属製品製造業（経営者）	・中国の景気後退による影響が、じわじわと多くの業界へと出始める。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・マイナンバー制度の導入で現場は混乱しており、美容室オーナーから手間や費用の負担増で悩んでいるという声を多く聞く。
	建設業（経営者）	・全体をみると厳しくなりつつあるようである。先にこれといったものがない。
	輸送業（経営者）	・業者同士での競争が激しく、何とか他社と対抗しないように値段を出すのが、やはり安い方へといってしまう。
	輸送業（経営者）	・今後2～3か月となると、月の稼働日数が減少するうえに例年売上が落ち込む1月を迎えるため、悪化が予想される。
	金融業（営業担当）	・製造業では先行きの受注に不透明感がある。建設業でも、人手不足による賃金の上昇が利益を圧迫してきている。融資返済で延滞になるケースが以前より増え始めている。



		不動産業（経営者）	・近隣商店街では人手不足、人件費の高騰に加えて福利厚生費増などの負担がボディーブローとしてきており、規模縮小などの手を打たなければとの話が出るようになってきている。特に、飲食業に多い。
		広告代理店（経営者）	・年明けは、前年からの継続案件ですすである程度確保できているが、前年同等額に届かない部分の補てん受注は、獲得できるめどが全く立たない。
		経営コンサルタント	・大手の輸出が中国経済の鈍化により減少傾向とのことで、増加の時は良い影響の波及は遅いが、悪くなる時の波及は早いので、心配している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・街の飲食店の閉店が増えている。景気減速が進んでいるようである。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年のことだが、年明けから売上がかなり下がる。好転の様子はみえない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社の製品の一部は固定資産に計上される額が高く、景気が落ち込む方向に流れているため、受注のまとまりが非常に悪くなっている。今後も良くなる見通しは考えられないので、悪くなると判断して頑張っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・以前から回答しているが中小企業の財務内容は全く良くなっていない。原材料、コスト高、賃金や電気料金の上昇で製造原価が上がっており、見通しは立たない。街角では居酒屋、商店、旅館等一杯のように感じるが、中小製造業は手形回収が非常に多いので、6か月くらいのタイムラグがあり、これから表面化してくる。
		輸送業（総務担当）	・燃料単価が下がっても出荷量の低迷は当分続く見込みで、先行き不透明である。
雇用 関連  (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・人手不足感から給与水準を引き上げて求人するケースも増えてきている。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・求人がやや増えており、人手不足感が強くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新卒採用は、前期より加熱気味に推移するとみられる。採用スケジュールを順守する企業とそうでない企業の競争が顕著である。予算をかけないと満足いく採用は難しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・年末に向けて、企業の賞与が上向きのため、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者と話をしたが、この1年半近く、全く良くなる傾向がなく、今後も同じような状態だろうという話である。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は堅調に推移し、引き続き採用に苦戦する状況が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数の増加に伴い人材が流動化しているため、現在就業中の派遣社員も無期雇用への転職を希望して派遣契約終了を希望するケースが増えてきている。そのため、求人数が増加し求職者数も増加しているが、派遣就業数はさほど変わらず推移していく。
		人材派遣会社（支店長）	・ここ数か月は求人数、求職数共にあまり変わらない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・大量の募集というよりも1～2名の即戦力が欲しいという企業が多いので、それほど変わらない。
求人情報誌製作会社（広報担当）		・身の回りでは特に景気が良くなる要素も、悪くなる要素も感じられない。今のままの状態がしばらく続く。	
職業安定所（職員）		・有効求人数の正社員比率は5割に満たない状況が続いている。	
職業安定所（職員）		・求人、求職でみる雇用情勢は改善傾向で推移しているが、海外の上向き傾向の影響は期待できるものの、中国の動向など不安材料もあり、経済状況が早い時期に上向くとは考えにくい。	
職業安定所（職員）		・9月の新規求人数は前年比でマイナス6.5%となり、6月以降プラスで推移してきた新規求人数が、マイナスに転じている。主要産業別では、製造業の前年比7.4%増、情報通信業の同54.7%増を除くすべての産業で前年比マイナスとなっている。	
職業安定所（職員）	・求人数は増えているものの、充足数が増えていない。		
民間職業紹介機関（経営者）	・求人は引き続きプラスであるが、上向き兆しはない。		
民間職業紹介機関（経営者）	・新規領域の開拓には必死で、そのための諸策と人材の要請は幅広くある。		
民間職業紹介機関（職員）	・これから来期計画を策定していく時期に入る企業が多いが、今期に対しては活発な状況が変わる要素があまり見当たらない。		

やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 求人倍率は上昇傾向にあるため、登録者の確保が困難となる。受注があっても依頼にこたえられない状況が更に加速しそうである。
	人材派遣会社（営業担当）	・ 年末商戦に伴う短期的な需要が終わるため、採用数が減る。引き続き求人数はあるものの、人材の取り合いになっている。
	職業安定所（職員）	・ 現状はやや良くなっているが、今後、中国、東南アジア等、海外の景気減速により、企業の採用活動にもマイナスの影響が出る可能性があるため、やや悪くなる。
悪くなる	-	-