

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	一般レストラン（経営者）	・12月は忘年会で、1年のうちで最も忙しい時期と覚悟しているため、客に喜ばれる宴会ができるようにしたい。また、来年も忘年会を開催してもらえるように努めていきたい。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の様子で、今年は賃金上がりボーナスも出るような話があり、少しは期待できそうである。
		百貨店（営業担当）	・若干の増減があり、今月は少し伸び悩んでいるものの、長い期間で見ると徐々に良くなっている。特に、食料品は堅調な動きをみせており、しばらくの間はこの傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・定価品ではなくセール待ちになる可能性が高い。ただし、セールについても前年から大幅に改善するといったことはない。
		百貨店（店長）	・月が替われば気温も下がり、いまだ十分にストックのある冬物衣料が上向いてくることに加えて、お歳暮の駆け込み需要などにも期待できるため、多少は上向いてくる。
		百貨店（店長）	・気温が平年に戻りつつあるため、やや良くなる。
		スーパー（経営者）	・良くなるような種をまいているため、やや良くなる。
		スーパー（店長）	・現状は3か月前と比べて来客数が落ちているので、3か月後は立て直しを図らなくてはならないので、今よりもやや良くなっている。何らかの対策を打って、3か月後までには予算や前年数値を達成させるべく、対応を図っていく。
		コンビニ（経営者）	・近隣で工事数が増えているため、工事関係者の利用が多い。
		コンビニ（経営者）	・客の動きは悪くはなく、大きな上昇はみられないが、小幅ながらも上向きになっている。
		コンビニ（エリア担当）	・販売量の回復が2～3か月継続しており、このままのトレンドが維持できるのではないかと考えている。
		家電量販店（経営企画担当）	・今が底という印象を持っている。プレミアム付商品券の有効期限も迫り、使用が促進されて一定の需要が顕在化する。年末のボーナス商戦、クリスマス、年始の商戦があり、潜在需要の掘り起こしが期待される。一方で、内需を盛り上げる施策も必要と考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・年末年始に向けて大売出しをするので、新車の売上がやや上昇する。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車の台替えトラックの輸出価格が下がっているが、車の注文が入ってこないということが考えられる。例えば、ミャンマーは日本からもトラックを沢山輸入するが、ミャンマーの政治が安定していれば新車が売れる、引取り車が高く取れば少しずつ良くなるのではないかとトラック業界ではみている。
		乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス商戦もあり、客の動きが多少良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界においては2017年の消費税増税を視野に、大型工事を検討する客が増える予想しており、それに伴うメーカーの施策など相まって、今後の需要の盛り上がりが見込まれる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・冬の賞与があるため、期待している。
		高級レストラン（経営者）	・年末年始の外食需要が見込める。当店の最寄駅周辺では、商店街と大型店が協力して客の囲い込みをしている。ただし、次の四半期は期待しているが、その次の四半期には不安がある。
		都市型ホテル（支配人）	・宿泊の予約状況から、年度末ごろまでは増加傾向が継続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向けて忘年会やクリスマスの需要が増えるため、やや良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・現在の好調な状況が継続する。
		通信会社（経営者）	・2～3年前と比べて株価が上昇しており、その資産効果が出ている。また、賞与が上昇して出るので、やや良くなる。
		通信会社（社員）	・今年度は順調に目標数字を獲得している。年末に向けて加入数の伸びがみられ、また、解約数は予想を下回っている。マイナス要因も控えていないため、このまま順調に推移する。
		通信会社（管理担当）	・年末年始は販売量が増加トレンドである。問い合わせ等も若干増加しており、例年どおりの推移とみている。
		通信会社（総務担当）	・為替レートに大きな変化がなければ、年末年始特需でやや好転する。

	通信会社（経営企画担当）	・2016年案件の情報数が増えてきている。
	通信会社（管理担当）	・求職者が増えており、雇用の流動化が進み、所得の向上が見込まれるため、やや良くなる。
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・受注が好調な車種が何か月後かに登録されるので、受注残が将来的に売上に結び付いてくる。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・師走と正月になるため、買物客が増える。
	設計事務所（経営者）	・今までPRし説明してきた民間案件のうち、新規大型物件2件ほどが仕事になりつつあり、良い方向に向かっている。
	住宅販売会社（従業員）	・客の様子が良くなってきているため、今月より多少は良くなっていく。
	住宅販売会社（従業員）	・更なる消費税増税が視野に入ってくる時期となり、駆け込み需要を取り込みたいが、少子化の影響は大きく、アパート建設などは更に低迷するかもしれないと危惧している。
変わらない	商店街（代表者）	・最近の状況をみていると、店の前を通る客が若干減っているようである。また、買物をするのに非常に慎重であり、できるだけお金をかけないようにという気持ちが強く働いているように感じる。
	商店街（代表者）	・寒さもあるが、とにかく天候が悪くなると非常に影響が大きい。これだけは我々の努力ではどうにもならないので、大変である。
	商店街（代表者）	・大きく世界の景気指標が減退したり、国内株価が悪化しないという条件付きだが、下降することはない。来年の2月の春節の時期に街として仕込みをしているので、期待できる部分もある。
	商店街（代表者）	・最低賃金や仕入価格が年々上昇しており、販売価格を大型店と競争しているが、上げることのできない零細小売店はなお一層厳しくなっている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・暮れになり、売出しなどもあるが現状維持くらいではないだろうか。テレビの動きが良くなってほしいが、4Kは今一つである。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・若干ではあるが新規の客もあるので、このまま推移する。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・残念ながら、政治、経済共に明るいニュースがほとんどなく、市場が上向き様子がないように感じられる。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・良い材料が今のところみつからない。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・例年、売上をけん引する年賀状やダイアリーなどの年末年始向けの季節商材の動きがやや悪いが、定番商品がコンスタントに売れているため、売上を落とすことなく推移する傾向にある。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商の大口案件が沢山決まっているわけでもないのに、あまり変わらない。また、店頭では来客数が結構伸びているが、先日のセールでは、やはり客は必要のない物は買わなかった。個人の客は自分の興味がある物、趣味の物にはお金をつぎ込むが、それ以外の必需品は本当に安い物へと走る傾向にあるため、プラスマイナスして変わらない。
	百貨店（売場主任）	・原材料高騰での物価上昇や、非正規社員ばかりの雇用環境では、賃金上昇が多少あっても物価高に追いつかず、無駄な物は買わない傾向である。より吟味した消費になる。
	百貨店（総務担当）	・テロの不安については若干動きが出始めているので、解消されるのは時間の問題だと思うが、賃金が上がらずに物価がじわじわと上がっている傾向についてはボディーブローのように販売量に効いていって、当分状況は変わらないのではないかと。
	百貨店（総務担当）	・特に消費を促す要素に乏しく、売上は横ばいか下がる傾向になる。厳しい傾向は当分続く。
	百貨店（総務担当）	・景気が上向き材料が見当たらない。
	百貨店（広報担当）	・防寒物の動きはあまり良くはなく、今後についても現状の景気の動きが続く。
	百貨店（営業担当）	・海外からの観光客の購入は引き続き好調である反面、国内の客については、天候不順、暖冬の影響もあり、コート等の防寒衣料の動きがあまり良くない。個人消費は今一つ伸びてこない。
百貨店（営業担当）	・中間層における年末にかけてのボーナス増等による所得拡大がない限り、消費意識の高まりは考えられない。	
百貨店（副店長）	・11月に遅れている冬物、年末商材がどれだけ取り返せるのか、ボーナス支給前後の消費動向を注視している。そのなかで年明けの初商、セールと続くが、現状と同様に前年を大きく上回るような要素は現時点では見当たらない。	

スーパー（経営者）	・一部の富裕層だけが反映されており、末端まで波及してこない。
スーパー（販売担当）	・客の買物の仕方をみていると、広告初日の目玉商品、価格を大きく出している商品に集中したり、店ごとの特典のある日、ポイント何倍、クーポン何倍などの特典のある日、曜日、店を買い回って出費を抑えている傾向がまだある。
スーパー（経営者）	・やや悪い状態が続いており、この先も続くともみているので、変わらない。競合店が頻繁に出店してくるため、なかなか良い時はない。
スーパー（総務担当）	・11月の冬物商戦の動向からみて、衣料品が良くなく、在庫がだぶつきかけているので、今年の冬は衣料品が非常に厳しい状況になるのではないかと。食品に関してはこれから賞与が出たり、新年を迎えるので、消費は伸びていくが、店トータルとしては、今と同じように厳しい状況がこれから3か月間は続くのではないかと。可処分所得がまだ上がっていないのではないかと客の状況からみてとれる。
スーパー（営業担当）	・世界情勢によって景気が大きく左右されることは言うまでもないが、円高にならず、円安、株高の状況が続くことにより、景気の下支えができていく。
スーパー（仕入担当）	・プレミアム付商品券で10月の売上は生活必需品を扱う小売業の業績は上がったものの、12月の最大消費時期にはすでに使い切っている客が多く、大幅な消費喚起は望めない。
コンビニ（経営者）	・ボーナス時期に来客数と販売量の減少がみられるため、変わらない。
コンビニ（経営者）	・求人の応募数が少なく、人手不足でこの先、スタッフの入れ替わりが順調に行えるのか。客の期待にこたえられる店づくりができるのかが不安である。
コンビニ（経営者）	・景気が上向きと言われているような業界があるようだが、当店の客からはそのような様子がみられず、不安材料の方が多い。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数が増加するような傾向もないが、今月よりも更に減少していくような傾向もないため、大きく変化はないとみている。
衣料品専門店（経営者）	・月末の寒さで本格的な冬物商戦になるものの、売れ筋キーマイテムもなく、仕入が難しい。何か大きなカンフル剤が欲しい。
衣料品専門店（経営者）	・プレミアム付商品券の期限もあと2か月あるので、気温が下がれば売れる。
衣料品専門店（経営者）	・消費税増税や物価の上昇で小売価格が想像以上に高くなり、売る方も買う方も大変苦慮している。
家電量販店（店員）	・これから先、季節物の需要もあるだろうが製品の品質が良くなっているため、新規購入や買換え需要は横ばいである。
家電量販店（統括）	・テレビの買換え需要を中心に若干回復する。4Kの価格が下がり、普及段階に入ってきている。
乗用車販売店（経営者）	・市場が冷め切っており、ボーナス商戦の兆しすら感じられない。
乗用車販売店（営業担当）	・このままのペースでいくと前年よりも悪くなるかもしれない。継続的に上がる起爆剤的なものが欲しい。
乗用車販売店（渉外担当）	・新型車発表前の事前受注が予想どおりの水準で推移しているが、受注総数としては相変わらずやや悪い。来場者も前年を下回っており、今後も景気は変わらない。
乗用車販売店（店長）	・まだ自動車の販売市場は景気回復とは感じられず、見通しは不明である。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・何となく先行きが不安定で、変わらないような感じがする。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・テロ活動等への過剰反応による外出を控える動きが危惧される。来客数に影響しなければよいが、心配である。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	・年末年始商戦を控えるが、最近は商戦期だから何でも売れるという傾向ではなくなってきている。
高級レストラン（副支配人）	・今後の宴会予約から判断し、変わらない。
高級レストラン（仕入担当）	・今月も円安等による食材値上げが続いているが、それに合わせて全体的に販売単価を上げられるほどの勢いがまだ感じられない。
一般レストラン（経営者）	・景気はあまり変わらないような気がする。一時的に販売量は増えても、また元に戻る。例年、12月は販売量が増えるが、1月には販売量がぐっと落ちてくる。
一般レストラン（経営者）	・客の流れやニーズが大きく変わってきており、対応次第で集客も変わる。

一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなる要素は決して見当たらない。上向いている会社は何か特別な原因があると思う。飲食店では外食の機会が減っている。また、消費税増税や税金の関係もあるので、伸び悩むような気がする。
一般レストラン（経営者）	・原価の高騰、人手不足による人件費の高騰、マイナンバー制度による直接的な理由かは分からないが、マインド的に厳しい。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・12月のお歳暮、忘年会、1月のお年玉需要などは伸びるかもしれないが、反面、それ以外の消費は落ち込むので、全体的には景気は悪くなる。
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税や中国経済の動向によって変わってくるので、どちらとも言えない。
都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始を迎え、宿泊の予約は順調に推移しているものの、忘新年会は中小企業からの予約が少なく、景気の影響からか全体的に動きが鈍い。先々のレストラン予約も例年並みの予想となっており、良くも悪くもない状況が続いている。
都市型ホテル（総務担当）	・このまま今の勢いが続くかどうか不明である。中国経済の減速、国際的なテロ等の不安要素もあり、変わらないか悪くなるのが懸念される。
旅行代理店（経営者）	・スキーに関しては降雪量が少なく予約がいまだ入っていない。前年行った客も、もう少し様子をみたいということで、行く予定はあるが日にちをまだ設定できないという状況である。インターネット等で客が直接宿泊先等の予約をしまうので、我々のような業者を通しての予約が少なくなっている。
旅行代理店（従業員）	・販売数は上がってきてはいるが、繁忙期ではないので売上は良くならない。
タクシー運転手	・これから忘年会、新年会で飲む機会が多くなり、それなりに仕事ができるが、例年並みである。今年1年を振り返り、変わらない、やや悪いと回答した月があったので、少し不安である。
タクシー運転手	・良くなる要素を感じられない。
タクシー運転手	・12月の忘年会シーズンに入るが、年々、一昔前に比べて地味になってきている。会社の経費で帰宅する客は減っている。売上にあまり影響がないような時代になってきている。
通信会社（経営者）	・営業員の仮想移動体通信事業の販売ノウハウ取得に時間を要し、本格立ち上げには時間がかかるかもしれない。
通信会社（営業担当）	・景気が大きく改善する材料は見当たらず、現状維持が続く。
通信会社（営業担当）	・客の収入は変わっておらず、当社で契約をする要因は月額の利用料金を比較して安いことが大きな理由である。
通信会社（営業担当）	・単価は若干上がったものの契約数は横ばいであり、大きな変化はないと考えている。
通信会社（営業担当）	・景気が良くなると予想できるような材料が見当たらない。
ゴルフ場（支配人）	・客の使うお金や単価は横ばいである。
ゴルフ場（支配人）	・客との会話でも、先行きに不透明感があり、プレー料金の割安感、天候の具合などで客動向がすぐに左右される。依然として団塊世代が中心で、若手のプレーヤーが少ない傾向は変わらない。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・宿泊施設の稼働が順調に推移している。インバウンドの増加が寄与しており、パリなど海外諸国で発生しているテロ事件の旅行客への影響が懸念される。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客数、売上共に減少する。新たに商品を購入してもらえない。
設計事務所（経営者）	・次のプロジェクトの下準備段階としては始まっているものもあるが、売上として現実化するには、まだ時間がかかりそうである。
設計事務所（経営者）	・現状の悪い景況感から脱却できる要素が見当たらない。新築案件への期待は難しいので、改修工事に期待したい。耐震診断、補強工事は一段落したので、劣化改修に期待したいが、民間では投資意欲が弱い。しばらく我慢の時が続くそうである。
設計事務所（所長）	・現在、進行中の物件があるため、変化はないと考えている。
設計事務所（職員）	・平行線が続くのではないかとみている。
住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の集客は前年に比べて20%増加し、更なる消費税増税を先取りした客が動き出したようである。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・新規性の高い案件が増える要素がなく、現状維持が精一杯である。
商店街（代表者）	・更なる消費税増税が話題になっている。

やや悪くなる

一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・プレミアム付商品券や商店街の商品券が11月期限で終わってしまうので、来客数が多少減るのではないかと。年明けに近隣で大型商業施設が2か所オープンするので、客の流れが変わってしまうのではないかと。
一般小売店〔家具〕 (経営者)	・政府では様々な取り組みをしているようだが、一般社会では良くなるような感じがしないので、段々悪くなるのではないかと。
一般小売店〔印章〕 (経営者)	・プレミアム付商品券についても、金額を問わず売出しがあっても目的の商品のみが動いているだけで、末端小売業まではなかなか難しいところである。これから商品券がない状況を考えると、景気は決して良くはない。
一般小売店〔茶〕(営業担当)	・来年に向けて、契約更新の予算取りを行う時期に入ってきたが、各社共、見積競争の金額が低すぎて、手が出せない状態である。お茶で利益を大分取れていた時代ではなくなってきている。
百貨店(広報担当)	・食品やリビング関係は前年並みの売上を確保できているが、衣料品関係ではSPAやWeb、大型ショッピングセンターなどに流れている客を取り戻すのは難しく、特に、中間層の客の売上が厳しく、前年割れ状態が続く。しばらくは、百貨店が得意としている上顧客を逃がさないようにして、外商を中心に上質な物や高額な物を売り込む商いが続く。
百貨店(営業担当)	・生活防衛的な意識が高く、婦人服はますます厳しさを増す。特に、中間層の来客数が伸びず、今後も中間層の給与水準が上がらなければ厳しい。
百貨店(販売促進担当)	・訪日客の免税品対象範囲拡大による影響も10月で一巡し、今後は上半期ほどの大きな伸びが期待できない。一部の富裕層の消費は堅調に推移しているものの、足元、特に、中間層マーケットの消費が全く改善されていない状況が続いている。
百貨店(販売促進担当)	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年割れしている。今後、冬の賞与支給日以降の動きをみる必要があるが、購買に関して慎重になっている客が多く、必要な時期にならないと買わない傾向は更に顕著であり、コート等の防寒商材に動きがみられない。このような傾向を考えると、景気はやや悪くなる方向にある。
百貨店(営業企画担当)	・インバウンド売上や富裕層についてはこれまでどおり伸長することが予想されるが、いずれも中国経済、円安、株高に支えられているものであり、予断を許さない。中間層の消費は消費税増税が迫るにつれて厳しさを増すことが想定され、さらに軽減税率も報道では対象範囲が限定されることが予測されるため、やや悪くなる。
スーパー(店長)	・年末年始を控えて出費がかさむ時期を迎えるため、日常生活の部分に関しては更に厳しい状況が続く。
スーパー(店長)	・来客数などの変化はないが、1人当たりの買上点数が減少気味である。高額品に手を出す客もいるが、量的には必要な分、また、価格が安くても不要な物は購入しない傾向が加速している。
スーパー(ネット宅配担当)	・プレミアム付商品券が12月で終わり、客の購入意欲は多少低くなる。
コンビニ(経営者)	・来客数が下げ止まらない。単価はかろうじてプラスであるものの、来客数は1割近くマイナスであり、どうなるのか心配である。
コンビニ(経営者)	・競合店出店の加速度がとどまるところを知らず、同じパイを食い合っており、ますます加速していく傾向にある。今後も厳しさが増してくる。
コンビニ(経営者)	・ここところ世の中を騒がせているブラック企業大賞にチェーンがノミネートされてしまった。客というのはとても敏感なもので、報道では流れないにしても、様々なメディアで情報を知り、大変ねなどと話をしてくる。精一杯頑張っているが、客の意識を良くしていかなないとこれから先、仕事としてなかなか成り立たず、厳しいのではないかと残念に感じている。
コンビニ(経営者)	・近隣に競合店ができる予定なので、これからやや悪くなる。
コンビニ(経営者)	・ショッピングセンターでは現在、周年祭を開催しているが、前年と比べると客足が鈍いと感じている。当店は売上が前年比で98%ではあるが、ショッピングセンター全体では同90%ぐらいである。
衣料品専門店(経営者)	・天候の影響は大きいものの、過去の洋服でも我慢できるという声もあり、売上増は期待できない。

衣料品専門店（経営者）	・様々な原材料の上昇で物価が上がっており、全国的にプレミアム付商品券が発行されているが、その効果は全く表れていない。
衣料品専門店（店長）	・天候の後押しがあっても、衣料品の売上高や来客数の減少が続いている状況では、良くなるのはまだ先だと感じている。
衣料品専門店（営業担当）	・とにかく買物をするという雰囲気がない。本当に消費税が増税されたら、商売にならない。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前年の11～12月は賞与が支給されたため大分良かったが、今年はあまり良くない。
住関連専門店（統括）	・景気が上向き要素が具体的にみつからないため、一般的に買い控えが定着している。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・客に必要と思ってもらえるように説明や販売促進を強化しないと、必要最低限の物を低価格で買われて終わってしまう。
一般レストラン（経営者）	・消費税増税や内部留保への課税等、我々商店街の二次産業、三次産業にとってはかなり厳しくなるような内容が多く報道されているので、少し財布のひもが固くなっているような感じがする。
一般レストラン（経営者）	・中東問題が混迷を増すか、もしくは悪化することが考えられるので、そうなった場合には欧米の一般の経済も混乱し、消費と生産が鈍るので、最初の間はそれがマイナスに影響し、日本の経済も減速するのではないかと。ただし、欧米に観光に行く人が国内旅行に切り替える分など、プラスの要因もあるので、その点も考慮したい。
一般レストラン（スタッフ）	・当店は焼き鳥屋で3軒あるが、当店だけではなく街をみても、あまり景気が良いとは思えない。12月になれば暮れで買物をしたり、飲食店も良くなるが、今のところは良くない。
旅行代理店（従業員）	・パリでのテロ事件により、海外旅行の取消が多数出ている。その分、国内旅行への振替が期待されるものの、既にインバウンドの客等でホテルの手配ができない状況で、旅行者数は落ち込んでいる。
旅行代理店（従業員）	・フランスのテロ事件により消費マインドが落ち込み、先々の申込が取消になり、不透明感がある。
旅行代理店（従業員）	・国際情勢の好転が望めない。
タクシー運転手	・最近の中国経済の悪化で日本経済を腰折れさせるほどの影響力はないものの、足を引っ張り続ける可能性がある。今後の日本経済の回復力が弱ければ、来年の消費税増税でまた一気に景気が冷える恐れも出てくる。このようなニュースを見ると、景気動向の末端であるタクシー業界はお先真っ暗である。
タクシー（団体役員）	・本来はボーナス時期が迫り上向き傾向になるはずであるが、現在の市場が早期に上昇するとは感じられない。
通信会社（経営者）	・来月アメリカでの利上げが予定されているので世界景気が悪化する可能性が高く、その影響を受けて販売量の予算達成が厳しくなる。
通信会社（局長）	・他社の動きが遅いことによる契約数の増加傾向は今後、他社の展開によって逆に落ち込む可能性が高く、早々に囲い込み及びARPU（加入者1人当たりの月間売上高）向上施策の投入が必要である。
ゴルフ場（従業員）	・国の予算が膨らんでも、国民1人当たりの借金が増えるばかりである。中小企業、地方自治はまだ厳しい状況が続く。
パチンコ店（経営者）	・当商売は客が遊ぶ台の面白さが大切だが、様々な規制があって、この先あまり面白い台が出てこないの、来客数がやや減少してしまうのではないかと懸念がある。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の減少は相変わらず続いている。面談等で生徒の親が、生活費と食料品などの物価上昇で家計的には厳しいと話している。講習を2期間取らなかつたり、2期や3期間取っていた生徒が1期間のみの受講に変更するので売上は減っている。
設計事務所（所長）	・景気が良くなっているというのは一部大企業や輸出関連であり、末端に景気が良くなったという実感は伝わってきていない。ますます税金等も高くなり、暮らしにくくなっている。今のところ景気が良くなるということは具体的にはみえてこない。
住宅販売会社（従業員）	・前月、今月と景気が良すぎたので、このままの景気が続くとは思えない。12月は客の動きが止まり、2～3か月後の景気はやや悪くなる。また、同業他社で倒産があり、その影響も出てくるのではないかと。

		住宅販売会社（従業員）	・今の状態が特に良いので、これ以上上向きになるとは思えない。周りの状況を注視しながら今後につなげていきたい。アパート事業は特に注意しながら進めていきたい。	
悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・冷え込んできたのでお茶が多少売れ始めてきているが、値段を一段、二段と下げて購入する客が多くみられる。	
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣の駅ビルが増床オープンするため、悪くなる。	
		コンビニ（経営者）	・暮れに向けての予約活動を行っているが、例年に比べて申込が少なくなっている。各業態でおせち等の食料品関係を扱い始めているので、コンビニで販売する量が少なくなっているということから考えると、暮れの受注見込みは前年に比べて若干落ちるのではないかと。	
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・現在の状況では1～3月は間違いなく、もっと厳しくなる。	
		一般レストラン（経営者）	・フランスでのテロ事件等から、日本でも今後は対策を講じらなければならないと思うので、外国からの旅行者は今より減少する。	
		旅行代理店（販売促進担当）	・法人の国内旅行、教育旅行が今はメインであるが、そのピークが今月のため、今後2～3か月については、冬場ということもあり非常に需要が少なくなるので、今一つである。また、パリでのテロ事件で個人の海外旅行についても不安という声が聞こえているので、海外の伸びも厳しい。法人並びに個人の海外においても良い材料がない。	
		タクシー運転手	・正月に向けて節約の時期に入っているため、客の財布のひもはかなり固くなっている。	
		観光名所（職員）	・11月は1年のなかでも旅客が一番多く、良い状況のため、3か月後の1～2月は閑散期で例年、11月よりかなり落ちる。	
		設計事務所（所長）	・民間の動きが全くなく、前月と同様に相談すらない状況で大変不安である。	
	住宅販売会社（経営者）	・大企業は景気がかなり回復しているようだが、中小企業はまだ良くなっていない。中小企業の景気も良くなり、一般の所得が増えない限り、住宅は売れない。住宅に関しては消費税を免税にしている国も多いので、住宅が売れると経済波及効果があることも考えて検討してほしい。また、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も進まない。		
企業動向関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	-	-	
		食料品製造業（営業統括）	・少しずつではあるが、底を打った感じが販売状況から見受けられる。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭販売の個人客の実印や銀行印の注文は例年の月と変わらない。法人関係では古くからの得意先が一時期停滞していたが、こここのところ注文が上向きになってきており、同じものをゴム印とネーム印それぞれ1個ずつといった注文が増えている。	
		金属製品製造業（経営者）	・客の年度予算の見通しが出たのか、大口の見積が出てきている。皆、納期が短いので仕事が重なり、断る仕事もある。	
		税理士	・スーパーマーケットでの購入やシティーホテルの満室状況などをみていると、景気の良さを感じる。デパートのクリスマス商戦も良好のようである。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・12月に向けて忙しくなるので、仕事量が増え、売上も増加する。	
	変わらない		食料品製造業（経営者）	・大企業の業績ばかり発表しているが、小売はまだである。客が買物したくなるようなイベントや商品を開発していかなければ、良くはならない。
			化学工業（従業員）	・客先の反応が全くなく、先行きが良くなるのか、悪くなるのか判断がつかない。ただし、中国向けの製品は順調に注文が入っている。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・2～3か月先になっても政府の景気対策は、すぐには出てこないため、実際の景気は上向きではなく、変わらない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器はインバウンドの影響で受注や新企画立ち上げ等、堅調に推移しそうだが、他分野に勢いがいないため、設備投資に二の足を踏んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・省エネ型機器の需要は、今後も続くともみている。	
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・特別な情報があるわけではないので、現況のまま続く。	
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・客の来店周期の長期化など、現場では悪い話をよく聞く。良い店と悪い店の二極化は進み、業界全体として下降傾向にある。	
		建設業（経営者）	・政策が実行されていないと感じる。	
	建設業（経営者）	・しばらくはこのままの推移ではないか。くい改ざん問題が早く終息してほしい。		

建設業（営業担当）	・くいの改ざんの問題により最近、建設業における不信心は日々強くなってきており、前回の耐震偽装に続き、発注側はうんざりしている。発注者の信用を取りながら受注をしていかなければならないので、景気とは反面、厳しい状況に置かれている。	
建設業（経理担当）	・見積依頼が来る民間工事は相変わらず少なく、予算が現状の積算価格となかなか合わない。オリンピック景気で都内の建設業者は忙しいようだが、当地域では押し上げられた労務費や材料単価に発注者の予算が追いついてきていない。	
輸送業（経営者）	・我々の商売は、いつ、どうなるか分からないので、今いろいろと考えても仕方がないと思っている。	
輸送業（経営者）	・一部工作機器メーカーの動きは比較的良好な状態が継続するが、他の荷主の動きはそれほど変動しない。	
輸送業（総務担当）	・年度末に向け、季節的な物の動きが徐々に増えてくるが、例年と比べると大きな変化は期待できない。	
通信業（広報担当）	・マイナンバー制度関連の需要は底堅く、当面は現状が続く見通しである。	
金融業（統括）	・年末、年度末に向けて、通常であれば資金ニーズがもっと発生するが、それほど大きくプラスになっていないので、変わらない。	
金融業（従業員）	・建設業を中心に継続して受注が増加している取引先もみられる。ただし、人手不足を経営上の問題点に挙げる事業者が増えており、持続的な回復には課題が多いように感じられる。	
金融業（支店長）	・国際情勢の不安感がぬぐえるまでは、国内景気も一進一退が続く。	
金融業（営業担当）	・取引先の今後の受注状況を聞くと、先行きの予定が不安定とのことである。不動産業ではくいの打ち不正問題等でマンション等の売行きが停滞気味である。製造業等の設備投資も少ないことから、今後の景気も変わらない。	
金融業（役員）	・建設業を中心とした内需型産業が景気をけん引するものとする。不動産もマンション、戸建共に今のところ順調な販売を維持している。	
不動産業（経営者）	・同じような状況が続いている。我々中小企業は、目の前にある小さいことを真面目にやるだけである。	
不動産業（経営者）	・大型商業施設の新装開店の恩恵で、近隣の商店街は人出がありにぎわっているが、売上の伸びは限られているようである。	
不動産業（総務担当）	・主力賃貸ビルのテナントから半年先の解約予告が出されているが、今後2～3か月先までは、ほぼ満室稼働が見込まれる。	
広告代理店（従業員）	・受注予想など、前年と変わらずに推移している。	
税理士	・アメリカの景気が良いため、日本車が売れている。ただし、中国が破たんするのではないかとということが叫ばれており、さらに、ヨーロッパでテロ事件があった。国内については、アベノミクスが引っ張って良くなるのではないかといつも言っているが、政情不安が絡んでくると分からない。世界が全体的に不景気というか、暗くなるのではないかと。やはりパリのテロ事件などの影響は大きい。	
社会保険労務士	・良くなるという要素が見当たらない。	
経営コンサルタント	・中国の影響が不透明である。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・増員できないと売上増につながらないため、人材確保の対策を考えなければならない。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・今のところ2～3か月後に良くなるという材料が見当たらない。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・こここのところ、マンション向けインターネット環境整備についての受注量には変化がみられず、今後も大きな変化が出る要因はないため、今後も微増、微減といった状況が継続する。	
やや悪くなる	繊維工業（従業員）	・円安に伴う原材料費の上昇で生産コストが増大している。コスト上昇分を繊維価格に転嫁できず、経営を圧迫している。国内回帰の流れになっているが、国内に工場が少なくなっているため安い工賃で受注しており、もうかっている企業はほとんどない。
出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末時期でこの程度の動きであれば、例年1月は案件自体も少ない時期に入るので、非常に苦戦が予想される。	
出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・繁忙期に入っているが、例年どおりの発注量が見込めない。年々受注量が減少してきており、利益を出すことに苦労している。	
一般機械器具製造業（経営者）	・全体的に注文が減っている。この状態でいくと更に悪くなるような感じがする。	

		電気機械器具製造業（経営者）	・注文案件が激減しているのは、中国の経済が非常に悪くなっているため、大手が影響を受け、全般的な企業の景気まで落ち込んでおり、末端の零細企業も冷え込んできている。
		建設業（経営者）	・次の消費税増税を控え、景気も不安定なので、購入意欲が高まることはない。
		輸送業（経営者）	・12月の商売の動きが弾みになれば、2～3か月先は非常に明るい見通しが立つと思うものの、現状では、この12月の予想が立てにくい部分もあるため、あまり期待できる景気にはならないのではないかと。
		輸送業（経営者）	・1年のうちで取扱量が落ち込む1～2月を迎えるため、現状のまま推移すると、売上の減少が大変懸念される。
		広告代理店（経営者）	・2月はまだ今期の予算範囲にあり、現時点で売上向上案件の兆候がないことから、厳しさが継続する可能性が非常に高い。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率が上がる様子もなく、ますます落ち込んでいきそうである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金が900円を超えた影響と人手不足に伴う外注費及び募集費の増加により、原価が高くなってきているので収益を圧迫し始めている。最低賃金が上がった分を見積金額に転嫁しているが、その金額では成約に至らない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・世間で言われているように景気が良くなっているとは思えない。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・3か月後は好転の兆しがみえない。
		金属製品製造業（経営者）	・国内需要だけでは景気維持が厳しいなか、依然として海外需要が低迷している。
		精密機械器具製造業（経営者）	・大企業のための売上、利益増で中小製造業には実感できていない。日本の支払方法を変えないと変わらない。中小製造業の決済は70%が約束手形である。大手の信用調査会社に調査してもらったところ、330兆円の手形債権が日本中で流通しているとのことである。政府も現金決済を勧めてほしい。
		輸送業（総務担当）	・国内出荷量の減少は、年末から年度末にかけても続く見込みである。荷主は輸出物件で生産を調整している。
雇用 関連  (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月後の採用募集も依頼が入ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年明け1～3月にかけて約20社、特に、1月に限っては12社から募集のプランがすでに来ており、相当盛り上がりがある。全体的にみても様々な展開、話があり、かなり良いのではないかと。
	やや良くなる	求人情報誌制作会社（広報担当）	・売上が大幅に伸びる要素はないが、案件が若干増えてきているように感じる。
		職業安定所（職員）	・正社員の就職件数が7か月ぶりに前年同月比でプラスに転じている。
		職業安定所（職員）	・過去5年間の有効求人倍率の推移をみると22年度は0.51倍、23年度は0.62倍、24年度は0.82倍、25年度は0.83倍、26年度は0.97倍、27年度は4～10月で1.03倍となっている。有効求人倍率の増加要因としては、有効求職者数の減少もあるが、月間有効求人数が27年度が4～10月で7.2%となっていることから、景気についてはやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	・求人数の伸びが大きいので、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者に話を聞いたが、中国の景気後退が非常に悪い方に効いており、あまり良いという見通しは立たない、ということである。
	人材派遣会社（社員）	・引き続き求人に対するマッチングに苦戦する状況が続くことが見込まれる。	
	人材派遣会社（社員）	・景気回復となる要因が見当たらない。	
	人材派遣会社（支店長）	・企業の採用意欲はあっても人材を選ぶ傾向は根強いので、成約率は低下傾向にある。	
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数、求職者数が共に増加傾向にある。企業側が求めている人材のレベル感が高くなり、求職者もそれと比例して希望条件が高くなってきている。より高い次元でのマッチングを双方が求めてくるため、マッチング率が低くなり、就労者数はさほど変わらない可能性が考えられる。	
	人材派遣会社（支店長）	・派遣の求人、求職数共に大きく増加はしていない。	
	人材派遣会社（営業担当）	・少なくとも今期中に引き合いが減少するような、営業的情報は聞かれない。	
	求人情報誌制作会社（営業担当）	・求人の募集企業が毎週違うパターンであり、求人数が多いので景気が良くなるのかと思うと、次の週は全くないというアップダウンが激しく、想像がつかないので、変わらない。	

	職業安定所（職員）	・正社員求人が減少している分、非正規求人が増加しており、景気は横ばい状態である。
	民間職業紹介機関（経営者）	・新たな採用スケジュールの変更で、大手と小企業の採用力格差が拡大するのではないか。様子見に終始する企業が多い。
	民間職業紹介機関（経営者）	・季節的な変動要因による景気への影響が大きくなってきている。景気対策の感度が落ちてきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・国内での購買力は限定的な感じがあり、海外の主要国での販売に期待しているようである。新規生産、販売拠点の増加は現時点ではあまりなく、現拠点の強化に力を入れており、そのための求人は継続してある。
	民間職業紹介機関（職員）	・3月決算の企業は来期計画を検討する時期になるが、今期については要員、採用計画が大きく変わる要素が今のところは見当たらない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・現在の情勢からあまり期待できないと感じている。
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年末商戦に向けて短期的な採用が増えたが、年明けで一旦落ち着く。その後、年度末に短期的な採用が見込める。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・世界中で不安な動きになっている。
	職業安定所（職員）	・小売業の企業で人員縮小が行われるなど、個人消費が伸び悩んでいる。年末年始で一時的に個人消費は上向いた後、下向きとなる。
	職業安定所（職員）	・今後、中国経済の減速、中東、ヨーロッパでの各種問題から派生する海外経済の影響により、企業活動が慎重になる可能性がある。
悪くなる	-	-