

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）	来客数の動き	・夏場の売上も若干良かったが、この年末にかけて一層の上昇傾向にある。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、売上共に4～10月までは前年比86～93%であったが、10月後半から大幅に増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会予約が例年並みに入っているの、良い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・通常なら12月に入ると来客数はかなり落ち込むが、今年は暖かかったため11月の流れがそのまま12月にも続き、かなり良い成績で終わることができている。
		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165%となり、景気は良い。3か月前と比べても明らかに良くなっている。ここ3か月続けて景気の良い状況が続いており、このようなことは過去10年なかったと記憶している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末は比較的温暖で好天が続いたためか、今年は日程的に正月休みが少ないからなのか、地元では客足が減ることもなく順調に推移している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今までは先行き不安のため、買い控えがあったが、ボーナスなど実質賃金が若干増加傾向のようで、実売につながってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・家電製品は洗濯機、エアコンなどは動いているが、それ以外は静かな状態である。防犯灯のLED切替、太陽光発電工事などで忙しく動いているものの、家電だけを考えると不安である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に、前年実績をやや上回っている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・例年は手帳やカレンダーなどの季節商材は、11月くらいから売り始めるが、今年は暖冬傾向のため10～11月はあまり売れなかった。暖冬とはいえ年末になり、ああそつだ、まだ買っていないかというふうな方たちが、一気に来店している。そうしたことで、間違いなく良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・12月前半は、気温が平年より高かったこともあり、重衣料を中心に売上は苦戦したが、気温の低下とともに、上向いている。また、化粧品の新商品の発売時には、外国人客が多数来店し、免税売上は前年の2～3倍になっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前月気温が下がらず不調であったカシミヤやコートなどの主力アイテムが動き出したことに加えて、出遅れていたお歳暮も月初より回復に転じたことが、売上をけん引している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕掛ければ客の反応がしっかりある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周囲に大きな工事現場があるため、関係者の来店が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はボーナス月でもあり、プレミアム付商品券の期限も間近で、天候も良く、外出しやすい状況がそろったのか、来客数は上がっている。ただし、暖かいために外出時もコートとカーディガンの中間商品であるカーディガンなどで間に合うため、単価が上がらず、売上は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響で苦戦していた冬物衣料が、やっと本格的に売れ出している。前年に比べ、クリスマスプレゼントも若干多く動いている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・実需に伴い、重衣料の客が増加している傾向にある。ただし、気温が高く、コートの売上は低迷している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・年末商戦が盛り上がっている。季節商材は芳しくないものの、暖かいため、来客数が例年よりも増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・2016年1月中旬より、当社が運営している施設の部分的な改装工事に着手する。この時期に複数店舗の閉店も決定している。この閉店セールや、改装前セールを開催したことで、売上は底上げできている。ただし、当施設の一時的な要因という認識である。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月なので3か月前と比べるとやはり客が多く、景気はやや良くなっている。ただしこれは12月だけの傾向で、それ以外の月はまだ、少しずつ良くなっているとは思えず、あまり変わらない。	
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の9月1～25日時点の前年比は、売上99.3%、来客数94.9%である。12月1～24日までの前年比は、売上104.6%、来客数101.3%である。今月は暖かい日が多く気候に恵まれている。	
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・今年第2四半期に入ってから全体的に売上が上向いている。11月は若干伸び率が下がったものの、12月は10%以上の伸びを示している。年明けには少し勢いはなくなると思うが、まだプラスの傾向は続くと思われている。	
都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門の来客数が増加しているが、単価は横ばいである。飲食部門はやや減少しており、相対的に売上はやや増加している。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊についてはトップシーズンということもあるが、月間稼働率が90%を超え、ほぼ毎日満室に近い状況である。高稼働が続いていたが、今月はここ数か月で1番の稼働となっている。レストランや宴会も前年並みの売上が確保でき、緩やかだが景気の回復を実感している。	
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・お正月期間の商品申込が、前年同時期より好調である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・年末のため客は多いが、来年に継続するかは疑問である。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・当社スマートフォンを利用する客に、指定するケーブル電話やインターネットに加入することを条件に、セット割引をするプランが伸びている。	
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・来客数は11～12月は増加傾向にある。ただし、客単価は東日本大震災以前より低下したまま、確実に上向きとはなっていない。	
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・当社の商品の自動車の中でも非常に台数の多い、人気のある車種がフルモデルチェンジを行ったことにより、多くの客が来店している。すでに、納期は非常に長くなっており、すぐに売上には結び付かないものの、今後の受注残は多くなっていくことが見込まれている。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新しい案件が複数入ってきており、動き出しているものもある。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が前月、前々月よりは良くなっている。	
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・暮れにもかかわらず、最近商店街の人通りが若干少なくなっている気がする。また、客はお金を出すことに対し、かなり慎重になっており、手控えている様子が見える。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近の周りの様子を見ると、大型店が出店してきているため少しずつ売上が落ちている。この状況は今後も続くと思うため、どのような形に変えていくか、これから考えなくてはならない。
	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・来客数は12月のため、普段より多少は増えているが、12月としては非常に少ない。
	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・プレミアム付商品券の発売はされており、今でも流通はしている。当業種だけかもしれないが、本当に一時、扱いがあった程度で、今はほとんどゼロである。あれだけ費用をかけてプレミアム付商品券を発売しても、一時的なもので経済効果は終わってしまったような感じがする。
	一般小売店[米穀](経営者)	お客様の様子	・今までの動きと新しい動きが交差している。少子高齢化により購買力の劣るところと、新しく活発になるところが半々で、プラスマイナスゼロという風に考えられている。
	百貨店(広報担当)	来客数の動き	・来客数が前年比90%台で推移し、回復してこない。また、年末が近づいてきても気温が低下せず、前月に続いて重衣料、特にコート類が苦戦しており、持ち直しの気配が見られない。逆に、婦人用の帽子、手袋、ショール、靴下、ショートブーツなど、簡便な防寒対策雑貨が好調となっているものの、単価が低いため、コート類の苦戦をカバーするには至っていない。

百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトは、11月は不調であったものの、12月に入ってから盛り返し、好調である。しかしながら、婦人服は相変わらず不調である。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・12月になっても気温は高いまま安定しており、防寒衣料全般が、引き続き鈍い動きとなっている。特に紳士服関連商材が厳しい。歳暮需要は後ろ倒しの傾向が顕著に出ており、12月だけでみると、前年を上回る受注状況ではあるものの、11月を含めた全体では前年数字の確保は厳しい状況である。
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、ナショナルブランド商品等の単価は下がる傾向にある。客は、点数は前年並みに買っているものの、単価が前年を下回る状況のため、客1人の買上総額では、なかなか前年には届かない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はそこそこ前年並みに入っているものの、買上点数が前年97%と、思いのほか伸びてこない。この買上点数の減少分が、売上予算達成の足を引っ張っている。特売やチラシで安売りをしても、安くても要らない物は要らない、という客の様子が顕著に表れている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・価格に敏感な部分は大いに感じられるものの、必要以上には購入しないため、全体的な販売量が増加しているわけではない。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・食料品は堅調に推移しているものの、暖冬の影響で、特に重衣料関連が非常に良くない。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・おせち等の年末商材は前年並みの動きを示しており、単価の高い商品の動きが良い。その一方で、単価の低い商品は伸び悩み、相殺されてほぼ前年並みの推移になっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店と同じチェーンのライバル店が、出店をしてから1年が経った。当店では巻き返しを図るため、見切り販売を行っており、2年以上経ち徐々に客に認知され、来客数が前年比108%となっている。ただし、見切り販売することによって客単価は若干下がっている。客単価は下がっても、来客数が上回り、売上は前年比105%を維持している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・暖冬の影響からか飲料を中心に好調である。前年の販売量を上回る状況が2～3か月継続している。
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、あまり変化を感じることができず、良くも悪くもなっていない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・店舗移転のための閉店セールを月初より開催したが、閉店慣れで効果がない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来年のさる年で、赤色にイベントを仕掛けており、客の反応が大変に良い。購買意欲はあり、店側の打ち出しが、客の意欲と合う「コト」を見つけれれば売れる。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月はようやく寒さが訪れ、コートやセーターが動くようになったものの、すでにセール対応となっており、前年比103%で終了となる。ただし、11月の前年比3割減の落ち込みを埋めることはできず、死活問題は変わらない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量の動きをみても、極端に変わることなく横ばい傾向である。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・4Kテレビ等の好調な商品もあれば、暖冬による冬物商材の苦戦もあるという2極化である。さらに来客数減が大きく影響している。
家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・暖冬の影響により暖房器具の販売はかなりの不振であるが、インバウンドの需要は底堅い状況である。前年に比べて悪化している原因は、国内消費者の節約志向が相当に強いためと考えている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・歳末セールを行ったが、新車販売は前年より減少しており、サービス部門で補っている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・客の修理や点検の来店は以前と変わらないが、新車購入を検討する来客は減っている。
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・中古車は新車の台替えによって下取り車という形で出てくるが、例年と比べ新車の台替え需要が落ちているため、下取り車が出てくる割合が低くなっている。同業他社でも同じようなことを言っており、景気は、変わっていない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・車検、点検の入庫落ち込みにより、なかなか上向きにならない。

その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・大型店にまとめ買いに行っているのではないか。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席から判断している。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・年末に入り来客数は伸びているものの、販売単価を上げられるほどではない。様子見状態である。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業各店の宴会予約は前年と変わらないものの、1件当たりの人数は減っている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、客の来店数、客の様子についても反応はなく、決して景気が上向いているとか、客単価が上がっているといったことも感じられない。また、経費で領収証を切っていく客もまだ少ないように感じる。
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・売上自体落ちてはいないが、上がってもいない。消費税分くらいは増えているが、客から一時預かっているだけで、そのまま納税する話である。新しい店舗だと、設備投資はしなくて良いが、当店のようにならなければいろいろと壊れて、設備投資に費用もかかる。悪くも良くもない。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・依然として好調を維持している。
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・今年は暖冬のせいか、スキーに関する販売が減少している。また、正月旅行の予約等に関しても、家族連れなど個人客がインターネット等で直接旅館等に予約を入れてしまっており、代理店を通しての予約というのは、現実的には厳しくなっている。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・ボーナス支給に関して、前年より下がったという意見が多い。
旅行代理店 (販売促進担当)	販売量の動き	・年末に行っているおせちの販売は、前年以上の販売ができています。また、個人の国内旅行も前年並みに売れている。
タクシー運転手	お客様の様子	・12月は年の瀬、お歳暮、クリスマス、忘年会と出費のかさむ時期であるが、中国人客の爆買がニュースになったものの、一部店舗が潤っただけで、タクシー景気が良いという状況にはならなかった。忘年会帰りの客も終電、深夜バスの利用がほとんどで、タクシーはおこぼれ程度である。例年に比べて良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・ここへきて、主婦を含めた客の多くが、景気は全く良くなっていないと言っている。ただし、これも口ぐせになっているのかもしれない。
タクシー (団体役員)	来客数の動き	・12月は繁忙期であるが、月初の人の動きが鈍く、例年の12月に比べて、景気は下向きに感じられる。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・今月も目標数字は達成している。3か月前と同様である。今年は目標に対し、ほぼ順調に数字を獲得できている。
通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・年末にかけて販売量は微増となるものの、大きなトレンドではない。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・契約数、契約単価共に横ばいである。前年同月と比べても横ばいである。
通信会社 (局長)	単価の動き	・ケーブルテレビ契約数は営業力の関係もあるため、景気以上に上下するが、単価についてはなかなか上昇しにくく、加入者1人当たりの月間電気通信事業収入が高いサービスは、伸びていない。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・加入動向から変化は感じられない。相変わらず、必要最低限に抑えようとする客の意識を強く感じる。
通信会社 (総務担当)	単価の動き	・ボーナス支給、クリスマス商戦、年末特需などは一時的な景気の上昇で、根本的には変化がみられない。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・顧客数に関しては3か月前とそれほど変わりはない。ただし、平均購買金額がやや下降気味である。
その他サービス [学習塾] (経営者)	単価の動き	・冬季講習などの受講率が前年よりも低い。
設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・今年後半から、仕事量が少なくなっている。仕事の性質上、相談を受けてから実際の業務に結び付くには、ある程度の時間がかかるが、相談そのものが減少している。
設計事務所 (所長)	お客様の様子	・1つ契約が成立すると継続作業であり、また、作業の区切りに入金があるため、変わらない。

	設計事務所（職員）	それ以外	・大きな変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建の注文住宅が苦戦気味で、契約に時間がかかっている。その反面、分譲住宅は前年を上回っており、全体的には前年比横ばいの状況である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場や建売現場見学会への来場者が減少しており、住宅を一次取得で検討する層の動きが鈍い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・11～12月にかけて雨が多く、屋外型の商店街である当地はかなり悪い影響を受けている。クリスマス商戦は比較的良い方向に動いたものの、商店街全体としてはクレジットカードの取扱量を見ても、少し低調である。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・年末の客の注文が減り、売上が減少している。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・クリスマス関連商材は、全く駄目である。正月商材も思いのほか売行きが悪い。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みになってきているものの、売上は前年の92%である。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬の影響もあり、婦人服中心に防寒衣料、雑貨が前年比90%と苦戦している。インバウンド需要も郊外では厳しい。富裕層は気に入った商品は高額でも購入する傾向はあるものの、以前より動きが鈍い。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・多岐にわたり販売数量は前年を維持しているものの、単価が下がり全体の売上は前年に及ばない。衣料品に関しては前年に比べ気温が高かったこともあり、苦戦している。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・例を見ない暖冬のため、冬物、特にコートの売上が大きく落ちている。1月からのクリアランスセールに期待をするものの、利益が大きく減ることは確実であり、その後の商品開発に影響してくる。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトの動きが厳しい。11月からの期間計では5ポイント減少している。来店購入については、さらに厳しい状況である。従来インターネット受注は堅調であったものの、今回は前年割れしており、食料品全体の売上が減少した大きな要因となっている。また、衣料品関係は、暖冬の影響もあり重衣料の動きが悪い。昨シーズン春の消費税増税前の冬物駆け込み需要の影響も考えられる。化粧品は2けたの伸びを示しており、インバウンドの恩恵を受けているようである。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・単なる温暖化ではないと思うが、婦人、紳士の衣類を中心に季節商材は、前年実績を大きく下回っている。寝具や防寒生活雑貨の動きも悪い。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・9～10月は婦人ファッションのトレンドが大きく変わったことでたすず在庫にない商材を求める客が多かったため、業績が大きく伸びている。そうした点から現状は悪くはない。ただし、インバウンドもマイナス基調であり、クリスマス商戦の単価も低めで、安価なコートなどは動いているが、特選品の動きは今一つである。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・お歳暮商戦はギフトセンターが苦戦をしているものの、インターネット受注が伸長しており、前年目標をクリアできている。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年割れとなっている。前月まで前年比100%を越えていた1品単価は、今月に入り前年割れとなっている。賞与増が報じられているものの、消費に対しては慎重となっている客が多い。
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・衣料品をはじめ冬物商材の売行きは、依然として低迷が継続している。
百貨店（店長）	来客数の動き	・ヘルス&ビューティー系の動きは良いものの、防寒衣料、雑貨の動きが非常に悪い。	
スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が減っている。特にクリスマス商戦では曜日回りもあるが、高単価商品が前年より売れていない。	

スーパー（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響か売上が非常に悪い。来客数も減少しているが、それ以上に買上点数が減少している。客は余計な物は買わず、必要な物しか買わないという意識が結構ある。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月の売上は前年をやや下回っている。12月上旬から中旬にかけての暖冬で、防寒衣料の売上が下がっているものの、クリスマスなど年末にかけての売上は前年を上回っている。トータルとしては、若干前年を下回る状況になっている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券も使い切り、財布のひもはまた固くなってしまっている。暖冬の影響でホット商材の動向が悪い。青果物の相場が安く、チラシの目玉商品にならない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が1割減少している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売量も多少減っている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型スーパーの開店、閉店、コンビニエンスストアの大量出店と目まぐるしい年末である。客が日々変化し、売上、来客数共に、例年に見られない変化が続く、非常に厳しい状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店との競争で、やや業績が落ちている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・クリスマス商材を含めて、12月は単価が前年割れとなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備については順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。例年12月は賞与が出て景気が良いはずだが、今年はそうではない。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・年末の影響かもしれないものの、前年比で販売量が1割ほど落ち込んでいるため、今後の動向に不安を感じている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も伸び悩んでいるが、一番問題なのはそれに伴って販売量の動きが悪く、実績の数字が上がらない状態である。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・温暖化の影響もあると思うが、衣料品を中心に売上不振である。
その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・年末で繁忙期になるはずにもかかわらず、今年は、ほとんどの年末商材に対して、客の注文が鈍い。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は前年比で80%強である。発売タイトル数も少なくなっており、全体として元気がない。海外メーカーの大型タイトルは良い状況と聞いている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会等の客単価は下がっており、20代の客がクリスマスなどのイベントで特別に動くということも減っている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話や見積依頼件数が減っている。
タクシー運転手	お客様の様子	・今年の暮れは今までにない厳しい締めくくりの年になりそうである。長距離客も少なく、忘年会の流れもあまり感じられない。昼間の利用はかなりあり、助かっている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・獲得面でテレビ、インターネットも厳しいが、固定電話が大きく減少している。その代替としてVODを推奨しているが今一つである。また、競合へのインターネット切替えによる解約も出始めている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・11～12月と契約数が減少し、目標を大幅に下回っている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年実績を大きく下回る日が続いている。テレビ多チャンネルサービスの解約数が増加している。
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談の減少や案件の終了により、やや悪くなっている。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店もライバル店も来客数が少し落ちている。昼の時間帯もやや落ちているが、夜のピークの時間帯の客入りが減少してきている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・数年前から計画していた仕事の動きが完全に止まってしまう、今後の予定が立たない状況である。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体的に景気が良いといわれているが、仕事量は非常に少なく、競争は激しくなっている。

		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・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である。前年4月の消費税増税以降、全く販売量が伸びない。客の所得が増えていないところに増税と物価上昇があり、将来に不安があるため住宅ローンをやがて支払えなくなるのではないかと、思っているようである。一方、総合建設業では、道路工事はたくさんあるものの、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまうところもある。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・例年なら繁忙期であるが、建築資材の受注量に伸びがみられない。
	悪く なっている	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店が、11月に改装増床オープンしている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・300テナントが入っている大きなショッピングセンターに出店している。この年末年始に7~8店退店すると聞いており、来客数の減少を感じている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・この商売に入って50年、1番悪いような気がする。
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	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・暖冬のおかげで、本来この時期に売れない飲料などが伸びている。
		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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は新会社の設立が3件あって、通常1本の設立印を景気が良いのか2本という注文で合計6本、客の内訳は建築、工業関係の会社ばかりである。問屋へは注文が入ってからの支払なので客の注文と直結しているが、通常より2割くらい多く払ったので、そのくらい増えている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・まとまった物件の引き合いが増えつつある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・あいさつ廻りの際に取引先に聞いても、全体的には良くなっている。先が見えないため不安視しているところもあるものの、自動車関係は好調のようである。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・消費税率が再来年4月に上がることを予測し、客は設備投資の検討に入っており、来年は駆け込み需要が予測される。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量の動き	・緩やかな回復傾向が続いている。
		広告代理店(従 業員)	取引先の様子	・取引先の新商品が好調な販売をしているため、それに合わせて若干だが、宣伝費も使い始めている。
		税理士	取引先の様子	・暖冬の影響で冬物の衣料品、家電製品の売上は前年よりかなり減り、12月中からバーゲンセールを余儀なくされている。しかし、それ以外の観光や外食産業は好調である。
		経営コンサル タ ント	取引先の様子	・不動産仲介会社の営業責任者の話では、「営業拠点を増やしたり、新年度は広い新事務所という会社が、今スペースの確保に動いている時期である。ただし、不動産仲介会社にとっては、物件の確保が難しいことが悩みである。担当エリアの空室率は、低い状態が続いている。特に人気の駅前至近の物件は少ない。」とのことである。
		その他サービ ス業[警備](経 営者)	取引先の様子	・仕事の依頼はあるが、警備員不足ですべては受注できない状態が続いている。東京オリンピックまでこの状態が続くと予想している。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](従業員)	取引先の様子	・引き合い案件が出てきたが、要員がいない状況である。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・12月に限って言うと、非常に盛り上がり欠けている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	競争相手の様子	・他社との受注競争やペーパーレス化による需要の減退などにより、売上が減少している。
		その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・現在の取引先の状況だが、今まで通り順調に進んでいる。材料屋から情報を聞くと、かなり悪いところや、店を畳んでいるところもあるようで、格差があると感じている。
		その他製造業 [化粧品](営 業担当)	受注量や販売量の動き	・当社の販売額は前年並みであったが、他店では前年に比べ来店周期が長くなっているという話を多く聞く。

輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・半年くらい前には景気が回復したという報道があったが、現在はやや足踏み、あるいは踊り場状態にあるのではないかと。したがって、価格面での競争も以前と比べると幾分激しくなってきた。	
輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に聞けば、話の上では良い話を聞かせてくれるが、いざ、その場になると品物がぐっと減って、残念ながら運搬する仕事は半減してしまっている。	
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・鉄鋼関係の出荷量は横ばい。住宅建材は下降気味で、配送運賃も低下している。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因と夏以降の営業活動により期待をしていたが、売上増に結び付く案件はなく、依然として低迷している。	
金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが見当たらない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・上場企業を始めとする大企業、中堅企業の業績は順調だが、市内の中小企業は順調とは言いがたい。	
金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上等の状況だが、製造業の受注は現状維持出来ているものの、利幅が減少ぎみである。小売業はプレミアム付商品券の恩恵がほぼ終了し、売上は減少している。サービス業では高齢化による業況悪化が懸念材料である。不動産業は依然として仕入価格が高騰しており仕入を行うモーゲージプランナー（住宅ローン仲介者）は厳しい状況である。	
金融業（役員）	取引先の様子	・個人消費が低調であり、商店街の小規模小売店に影響が出ている。一方で、創業セミナー等に参加し、新規開業を目指す若手の動きも出ている。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・10月から報告している急行停車駅から4分のRC造り4階建て物件は36室中10室が残っている。7か月前から報告している物件もまだ4室残っている。両方とも5月完成の新築物件なのに苦戦している。事業用、事務所用の賃貸もなかなか成約に至らず、どこの会社も在庫を抱え苦戦中で来年の見通しも不透明である。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年のごとくはあるが、この時期は特に動きが少なく、大きな変化はない。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ここ数か月、当社主力の所有ビルは満室稼働が続いており、景気は良い状態で安定している。	
広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・なんとか、毎月黒字決算で推移している。しかし、先行きに良いニュースもあまりない。毎月締めめてみて、ギリギリの数字となっている。	
税理士	それ以外	・JR駅まで夜歩いているが、夜の稼ぎ時にもかかわらず飲食店にそれほど客が入っていない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・大きな変化はないものの、歳末時期の動きはある。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・どちらかと言えば、将来不安感が少し増しているようである。機械加工、金属加工、中小製造業では、とても受注の増加は望めない雰囲気になっている。	
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	・取引先工場の稼働率に回復がみられ、受注量は例年並みに戻りつつあるが、同業他社との競争で受注単価が低く抑えられているため、利益は厳しい。	
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	・受注単価及び契約金額は、現状とさほど変わらない。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	競争相手の様子	・長年の客が店舗を次々に閉店し、映像制作もやめている。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上予算は達成している。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンションのインターネット環境整備に関する受注量は前月とほぼ変わらず、特に変化はない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下半期に入り、例年と比較してやや下落している。また、記念行事等による臨時収入等もないため、向こう3か月ほどは見込みが低下している。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末繁忙時期ではあるが、前年実績には及ばず、非常に厳しい年末となっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・下請専門の印刷会社営業から、受注件数、売上金額共に前年実績に3か月間未達だと聞いている。

		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞紙上等で、連日報道されている大手電機メーカーの大幅なリストラ策が引き金となり、当社の売上額の5割を占める事業部の閉鎖が決まり、受注量が大幅減となっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一部納期まで時間のかかる仕事が入っているため、現在は忙しい。仕事は少し偏っている状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、素材倉庫が製品で一杯になっている。作っても取引先が受け取ってくれないからである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・恒常的に悪くなる方向に向かっている現在、受注状況が落ち込んだままで、新年度に向かって先の見通しが付くような良くなるオーダーは全然ない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手や東北では建設ラッシュだが、その影響で職人単価は高騰し、中小企業では価格の折り合いのつかない仕事が多い。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・行政の政策が大手企業に向いているようで、地方や中小企業はその恩恵を受けていない。このままでは、この辺りの景気が上向くことは望めない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の経費削減策が厳しさを増してきており、契約車両の削減要請があり、来年からの削減実施が決定している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・最終的には受注量につながるが、売上に対する作業量が多く、とても効率が悪い。新規受注するための作業増ではなく、既存受注の維持確保のための無償作業なので、苦しくなる一方である。
	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	・3か月前の平均より売上が約7%の減少となっている。理由として受注減が大きい。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数、求職数共に、前年を超える見込みである。
(南関東)	やや良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ最近の傾向として、求人数が増加している。求人理由も現在の派遣人材の交代要員需要だけではなく、社員退職の後任や業務繁忙に伴う増員等の動きが出てきており、派遣先企業での派遣人員は増員傾向にある。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・採用が活発である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年11月の月間有効求人倍率は1.27倍で、前月から0.06ポイント上昇している。前年同月比では1.08倍から1.27倍に0.19ポイント増加し、4月以降上昇で推移している。求人の動きでは、11月の月間有効求人数は9,455人で、前月比で1.3%の増加、前年同月比で13.1%増加している。産業別では新規求人受注状況は全産業計で、前年に比べて16.4%の増加である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として、業種職種に関係なく人手不足が続いている。特に、介護業界では応募者を増やすのはもちろんのこと、離職者を減らすことにも力を注ぐことが増えており、例えば育児支援を充実させることなどを実施している企業がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・次年度採用のためのインターンシップやイベントに参加する企業数が増えている。採用スケジュール前倒しの影響もあり、企業の積極性が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各業種共に、求人が特に増えているところはない。期間労働者が若干増えている業種もあるが、正規求人は増えていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人は依然として堅調であるものの、採用に苦戦しており、売上増につながっていない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・長期派遣の受注数は、横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣への引き合いは継続的に多く、製造業の堅調さがうかがえる。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・中途採用を予定より増やすという話を社内、取引先等でしばしば耳にするようになっているが、売上についてはまだ良くなる気配を感じない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職件数は8か月ぶりに前年同月比でわずかだが増加に転じている。正社員就職件数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向で推移しているが、3か月前と比べて前年比での増加率は縮小している。産業別にみると、恒常的に人手不足の医療、福祉の増加が主な要因となっている。新規求職者も前年に比べて減少から増加に転じている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・東京全体で見ると新規求人数は、前年同月に比べ増加の月が多く、景気は上向いているように思われる。ただし、管内における新規求人数は前年同月比で増減を繰り返しており、新規求人数の動きにばらつきが見られることから、一概に上向いているとは言えず、変わらない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・比較的幅広い職種にコンスタントに求人は出ているものの、マッチする人材が少ない。企業は、「人手が欲しい」のではなく、「ふさわしい人材がいれば採用したい」ということである。力強い需要が中長期的に感じられない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業の中途採用ニーズは引き続き堅調である。大きな変化は見られない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数が減少傾向となっており、それに比例して成約数も伸び悩んでいる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が2社、廃業が3社、新規の客が29社あり、その内、大口が4社で、まずまずである。20年来の取引先で、例年暮れにかけて正社員の新規採用を行っていたところが、12社全くやらなくなった。今後は分からないが、今年はやらないということである。その面が大変大きい。
悪くなっている	-	-	-