

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) | ◎ | ゴルフ場（経営者） | ・新型コロナウイルスの収束に向けて加速しそうである。 |
| | ○ | 一般小売店〔家電〕（経 理担当） | ・今は外出を控えている分、客によっては価格の高い、高付加価値 商品を求めることが多くなっている。 |
| | ○ | 百貨店（店長） | ・新型コロナウイルスのワクチン接種や、東京オリンピックに向けた 動き次第ではあるものの、季節が移ることで感染率が下がり、人 の移動も回復する（東京都）。 |
| | ○ | スーパー（販売促進担 当） | ・外出自粛やGo To Eatキャンペーンの一時停止も継続 し、食品は好調が続く。 |
| | ○ | 衣料品専門店（統括） | ・ビジネスから新生活マーケットに切り替わり、需要が高まってく ると予想している。 |
| | ○ | 家電量販店（店長） | ・新型コロナウイルスの影響でインターネット販売を中心に伸びる （東京都）。 |
| | ○ | 家電量販店（経営企画担 当） | ・個人的な願望となるが、年末年始の行動変容により、新型コロナ ウイルス感染第3波がピークアウトできると期待している（東京 都）。 |
| | ○ | 乗用車販売店（総務担 当） | ・新型コロナウイルスの感染状況次第ではあるが、最需要月なので 売上が上がってくると予想している。 |
| | ○ | その他専門店〔雑貨〕 （営業担当） | ・やや良くなると答えたものの、新型コロナウイルス感染第3波に よる感染者数の推移次第で状況は大きく変わる。非生活必需品販売 業は新型コロナウイルスの影響に左右される（東京都）。 |
| | ○ | その他飲食〔給食・レス トラン〕（役員） | ・新型コロナウイルスの影響下における取引先の方針が固まりつつ あることから、当方でも対応の方向性が見えてきており、現状より 改善していくものと見込んでいる（東京都）。 |
| | ○ | 都市型ホテル（スタッ フ） | ・Go To Travelキャンペーンの再開による需要を見込 んでいる。 |
| | ○ | 旅行代理店（販売促進担 当） | ・2～3か月後は旅行業としては例年厳しい時期だが、Go To Travelキャンペーンが再開されれば今月よりは良くなる。条 件はその1点に限る。あとは今年延期されていた修学旅行のうち3 月までに実施される分があるので、プラスアルファの数字になって 表れると考えている（東京都）。 |
| | ○ | タクシー運転手 | ・新型コロナウイルスのワクチンを、厚生労働省は2021年2月下旬 をめどに医療従事者、3月下旬をめどに高齢者への接種を始める体 制を確保し、優先順位を設けて接種を行う方針とのニュースが流れた。 ワクチン接種により徐々に感染拡大が収まり、経済が回復する と予測している（東京都）。 |
| | ○ | 通信会社（経営者） | ・消費者の様子からの判断である（東京都）。 |
| | ○ | 通信会社（営業担当） | ・通信業界自体が活発に動き始めているので、数か月後には景気が 良くなるような、良い結果が出始める（東京都）。 |
| | ○ | 住宅販売会社（従業員） | ・年度末に向けて更に景気が良くなる。 |
| | □ | 一般小売店〔家具〕（経 営者） | ・将来の景気は、良くはないだろうが、当店は耐久消費財を 扱っているので、それほど落ち込みもなく、現状維持くらいでいく のではないかと（東京都）。 |
| | □ | 一般小売店〔印章〕（経 営者） | ・新型コロナウイルスの影響で商売は厳しい状況にある。客に来て もらいたいが、余り外をうろろしないほうが良いことは分かっ ているので、試練と思い、耐えている。 |
| | □ | 一般小売店〔祭用品〕 （経営者） | ・自粛要請が解除され、新型コロナウイルス感染が収束し、飲食店 に活気、売上が戻らない限り、変わらない。 |
| | □ | 一般小売店〔米穀〕（経 営者） | ・新型コロナウイルスの影響により不安定な状況で、誰も先が読め ず、世界的なパンデミックが予想されている。したがって、ワクチ ン等ができない限り、正常化しない（東京都）。 |
| □ | 一般小売店〔傘〕（店 長） | ・新型コロナウイルスの影響の一言に尽きる。 | |
| □ | 一般小売店〔生花〕（店 員） | ・行事によって売上が大分違ってくるが、12月は正月に近いとい うことで正月の花が売れる。2～3か月先はお彼岸になるので、また 仏花が売れるし、従来であれば卒業式で花の需要も多い月になる。 卒業式、送別会などで一応変わらないと判断したが、実際は今月と は変わらず、例年よりは低いのではないかと（東京都）。 | |

| | | |
|--------------------------|-------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | ・ 外商部において、官公庁等の案件に関しては、年度末に掛けて結構決まっただけだが、民間の大口案件若しくは年度末予算のようなものはほとんどないのが実情である。最需要期にいつもどおりの売上がなく激しく落ち込むのではないかと予測されるため、現状と余り変わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（売場主任） | ・ 半年先ということであれば、新型コロナウイルスのワクチン接種も進み、状況が変わってくるかと思うが、ここ3か月では、状況はまだ変わらない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（売場主任） | ・ 東京都の新型コロナウイルス感染者数が増えているなか、Go Toキャンペーンなど経済活動を喚起する施策が一時停止となり、この冬は厳しいものになると予測している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（総務担当） | ・ 新型コロナウイルスの収束が具体的な形で現れるまでは、現状の雰囲気は変わらず、景気の先行き不透明感が継続する（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（総務担当） | ・ 旅行の自粛、ステイホームの要請があり、巣籠り需要が拡大している。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大が続いており、需要全体の拡大が望める状況ではない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（広報担当） | ・ 仮に新型コロナウイルスのワクチン接種が始まっても、安心感が周知されるまでは一定の時間が掛かるため、良くなる材料は乏しい。一方で、今よりも悪くなることを裏付ける材料も特段見当たらないため、現状から大きな変化はなく推移すると予想している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（営業担当） | ・ インターネット販売を含めると、トータルの売上は復調してきているが、高額購買の高齢者の来店減少が続いており、回復が見通せない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（営業担当） | ・ 新型コロナウイルス感染が拡大しており、消費マインドも芳しくない。ボーナスや収入の減少等により、今までより一層慎重な購買動向になると予想している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（販売促進担当） | ・ Go Toキャンペーンの一時停止、外出自粛要請など、消費者にとってどう行動すれば良いのか、明確な指針がない状態が続いている。バレンタイン、卒入学などのシーズンを迎えるので、オンライン販売には期待している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（店長） | ・ 新型コロナウイルスのワクチンが打てるようになったからといって、急激に百貨店に買物に来るとは限らない。今あるもので事足り、関心ごとや必要品の入手ルートは、新型コロナウイルスの影響によって変化が加速している。ただし、食品には関心が向いている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（企画宣伝担当） | ・ 新型コロナウイルス禍が落ち着くまでにはまだまだ時間を要することが容易に想定できる。営業費の削減をもって、雇用の確保を大前提に、経営を成り立たせる方向性である。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（販売担当） | ・ 競合との価格競争もあり、客は前年を上回る点数を買ってくれているが、1人当たりのトータルの買上額は前年に達していない状況がまだ続く（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（経営者） | ・ 新型コロナウイルスの感染状況によって来客数が動いているように感じるので、先行きは分からない。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（店員） | ・ 新型コロナウイルスの影響に左右されると思われるが、特に食事に関しては外食から内食にシフトする傾向があるので、食品スーパーへの客の依存度は引き続き高まるとみている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（総務担当） | ・ 新型コロナウイルスの影響で余暇や仕事などでの外出が大きく減っている。この先もステイホームが続くなかで、外出着など衣料品の売上は非常に厳しくなっている。価値のある物に関しては若干良いが、トータルでは前年を大きく割るような状況が続いている。先行きが見えないなかで食料品の売上が伸びたとしても、その分をカバーできず、数値的にはまだまだ売上が厳しい状況は続く。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（営業担当） | ・ 内食化傾向はこれからも続くとみている。客の来店頻度は減るものの、1回当たりの販売量並びに買上単価がそれを上回るような推移が今後も続いていく（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（商品開発担当） | ・ 新型コロナウイルスの感染状況が当面変わりそうにないため、売上も横ばいと推測している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（店長） | ・ 現状の新型コロナウイルス感染者数が落ち着かない限りは変わらない。更に感染拡大となれば、もう一段景気が落ち込む（東京都）。 |

| | | |
|--------------------------|-----------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（店長） | ・現状が続くと考えれば、売上が下がるとは考えにくい。新生活需要の縮小が急に進まなければ、今のまま変わらない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（店員） | ・現状でも新型コロナウイルスの影響で在宅の時間が増え、家電製品への需要が高まっている。今後も変わらず推移するのではないかと。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（経営者） | ・今年は、自動車の整備は順調に入っている。販売は余り芳しくなかったが、前月に取扱車種の新型車が出たことにより、今月は今年一番の販売実績を達成することができている。来月以降はどうなるか少し不安だが、頑張っていきたい。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（経営者） | ・初売りセールを実施して、例年並みの売上を維持していく。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの影響で買い控えが起きると予想している。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（店長） | ・今の好調は高い水準となっているので、これ以上の好景気は期待し難い。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（渉外担当） | ・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着く心配がない。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（店長） | ・新型コロナウイルスの影響で、電車やバス等の公共交通機関を利用していた人がマイカーを使用する頻度が高くなっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 住関連専門店（営業担当） | ・新型コロナウイルスのワクチン接種が始まり、その効果が見えてくることで経済活動の活発化を促すことも期待できるが、足元ではまだまだ感染拡大が止まる心配がなく、先行きの見通しは不透明であり、予測できない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・新型コロナウイルスが世間で騒がれているので、なかなか売上が伸びず困っている。じっと待っている。 |
| <input type="checkbox"/> | その他専門店〔貴金属〕（統括） | ・新型コロナウイルスの影響で売上が減少し始めてからもうすぐ1年が経過する。売上を単純比較すれば良い数値が出るが見込まれるが、新型コロナウイルス発生以前の状況と比較すれば、景気が良くなるとは考えにくい（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・消費者に対する新型コロナウイルス感染対策としては、特別定額給付金の給付1回のみで追加策もなく、不安だけが増大している。更に悪化する可能性も高い（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・来客層を見ると、遠出の客は少なく、地元頼みという状況である。若年層の客が比較的多いように感じる（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルス感染拡大の状況次第である。それによって売上や来客数等が全然変わってくる。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響で大変厳しい。先行きは不透明でこのまま厳しい状況が続く。当店は飲食店なので、このまま続けば当社も新型コロナウイルスに負けそうである（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・今までは宴会が駄目でもフリー客は来ていたが、最近、国内だけではなく世界中で新型コロナウイルスの変異種が見つかったり、新しいワクチンが効かないというような状況があり、フリー客も宴会を控えてしまっている。しばらくはこのままいくか、もしかすると悪化していくような気がしている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・今年がとてつもない年だったので、来年は新型コロナウイルスのワクチンだとか、収束に向けた何かがない限り、飲食店は先が見えない。また今年のような状況になるのではないかと、とても心配である（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルスが収束しても2年くらいは不景気が続く（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 都市型ホテル（スタッフ） | ・変わらないを選んだが、新型コロナウイルスのワクチン次第であり、どちらともいえないという意味合いである。 |
| <input type="checkbox"/> | 都市型ホテル（スタッフ） | ・新型コロナウイルスの影響はまだ終わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | 旅行代理店（経営者） | ・新型コロナウイルス禍のなか、皆外出を避けており、帰省や旅行等も取りやめている人も大勢いるので、景気は上向かない。 |
| <input type="checkbox"/> | 旅行代理店（営業担当） | ・年末年始のGo To Travelキャンペーン一時停止がこのままでは延長となるかもしれないので、広告を出せない（東京都）。 |

| | | |
|---|----------------------|--|
| □ | 旅行代理店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大が沈静化すれば持ち直すだろうし、止まらなければ今以上に悪化するので、どちらともいえない。 |
| □ | タクシー運転手 | ・今月もそうだが、新型コロナウイルス感染拡大が我々の業界に非常に大きく影響しており、客がどんどん目減りしている。年末ということもあるが、例年とは雲泥の差である。今後どうなるのか、かなり心配である。 |
| □ | タクシー運転手 | ・新型コロナウイルスの感染者数が減らない限り、良くなるとは思えない。とにかく、夜の人の動きが全くなくなっている（東京都）。 |
| □ | 通信会社（営業担当） | ・大手キャリア3社を中心に携帯電話料金の引下げを軸とした競争が続くものと思われる。それに付随する高速インターネットサービスの価格競争も一進一退の状況が続く。 |
| □ | 通信会社（管理担当） | ・テレワークに関するインターネット環境整備の需要も一段落し、競合間の入替は非常に大人しい状況にある。唯一、変化があるとすれば、格安プランの携帯電話を中心としたモバイル関連である。安い料金設定が世の中をにぎわしているが、多くの人が理解できず、シンプルなアフターサポートで混乱すると思われる。自分でできる人は既に格安のスマートフォンを利用中なのではないか。 |
| □ | 通信会社（営業担当） | ・良くなる材料がない。 |
| □ | 通信会社（経営企画担当） | ・年明けから新型コロナウイルスの感染者数がどのように減少していくかにより、景気の回復状況に大きく影響が出るものと思われる（東京都）。 |
| □ | 通信会社（経理担当） | ・新型コロナウイルスの影響による在宅増加で、インターネット設備投資に資金が必要だが、客からは値下げ圧力があり、株主からは利益確保を要求され、費用を削る策がなくなってきた。あとは人員整理するかどうかくらいである。この先どうなるか、3か月先も予想しにくい。 |
| □ | 競輪場（職員） | ・競輪ファンは高齢化しているが、新規ファンの獲得ができていない。競輪場に来る客は減っているが、ポータルサイトの売上だけは伸びているため、緩やかな平行線をたどる。新規の施策として、無観客レースのインターネット販売のみの運用というのもあり得るが、本当のファンは育たないという認識である。 |
| □ | その他サービス [保険代理店]（経営者） | ・新型コロナウイルス禍での不安とは別に、一般生活に必要な物は購入する。影響のある業種に偏りは出ると思うが、全般的には取りあえず直接の影響はないと思っている。 |
| □ | その他サービス [学習塾]（経営者） | ・春の集客時期に向けて良くなってほしいが、まだ不透明な状況のため、現状維持ではないか。 |
| □ | 設計事務所（経営者） | ・新型コロナウイルス収束の展望が見えない限り、民間の仕事は余り期待できない。公共工事は堅調に推移すると思うので、景況感是不変変わらない。 |
| □ | 設計事務所（職員） | ・補正予算による公共の発注増に期待しているが、景気を左右することはない（東京都）。 |
| □ | 住宅販売会社（経営者） | ・新型コロナウイルスが収束しない限り、現在の不況は続く。早くワクチンと治療薬が普及することを期待している。普及しない限り景気は戻らない。 |
| □ | 住宅販売会社（従業員） | ・新型コロナウイルスの感染者数が過去最多を更新している状況だが、今月の販売量を考えると住宅の新築、建て替えの動きは底堅いと感じている。年度末、ゴールデンウィークまでは景気はやや良い状態で続く。 |
| □ | その他住宅 [住宅資材]（営業） | ・建材関係で一定の需要は見込めるが、核となる大型案件が少なく、目に見える需要回復はまだ先との情報が多い（東京都）。 |
| ▲ | 商店街（代表者） | ・最近、商店街の中で変化が起きている。今までは飲食店がどんどん増える状況であったが、最近では撤退する飲食店があり、今後は商売が非常にやりにくくなりそうである。特に、飲食関係の店は大変である。当店は物販で着物の販売をしているが、販売がほとんどできず、全部レンタルに変わっていて、売上を取っていくことが非常に難しい。今後もこの状況がしばらく続くのではないかと心配している。 |
| ▲ | 一般小売店 [家電]（経理担当） | ・新型コロナウイルスの感染状況もこのような状態であり、商材の不足も懸念される。キャンペーンが打てず、訪問も問合せのあったところにしか行けない。 |

| | | |
|---|---------------------|--|
| ▲ | 一般小売店〔文房具〕 (経営者) | ・年末の東京都の新型コロナウイルス感染者数が1300人を超え、例年のように正月休み明けに人の動きが活発になる傾向にはならないとみている。松が明けても正月休みが延長されたような状況になり、感染を警戒して、外出も控えるのではないだろうか。商店街への来街者も減り、売上減少は避けられない状況になる(東京都)。 |
| ▲ | 一般小売店〔茶〕(営業担当) | ・良い材料が何もない。イベントの売上も期待できず、客も来ない。ふだんの仕事が何とかできたら良いという状況である(東京都)。 |
| ▲ | 百貨店(販売促進担当) | ・新型コロナウイルスの感染状況に左右される。11月下旬以降、新型コロナウイルス感染者数が再び増加傾向となり、年末に向けて更に拡大したことで、年明けの初売り、クリアランスセール以降も大きく影響が出てくる。消費者の外出自粛が拡大すると、巣籠り需要としてプラスとなる商材は一部であるので、今のままでは今後の景気も悪くなる。 |
| ▲ | 百貨店(販売促進担当) | ・常連客を中心に国内客の売上は堅調に推移しているが、新型コロナウイルス感染再拡大の影響で、改善は見込めない。また、ウイルスの変異種出現により、更なる対策の強化があれば、景気は後退する(東京都)。 |
| ▲ | 百貨店(販売促進担当) | ・郊外店舗ということもあり、現在は年末年始のステイホーム需要を取り込めているが、今後2～3か月先の春の新生活需要においては、リモートワーク2年目ということもあり、売上の伸長に難しさを感じている(東京都)。 |
| ▲ | 百貨店(副店長) | ・新型コロナウイルスのワクチンという明るい話題もあるが、楽観はしていない。引き続き、食品、家庭雑貨等のイエナカ需要が中心であり、単価の高いファッション関連は厳しい状況が続くものと思われる(東京都)。 |
| ▲ | スーパー(経営者) | ・客単価は良いが、来店頻度が下がっている。客はできるだけ買物を控えて、来た時にたくさん買うという傾向がだんだん強まっているように感じる。以前のように買いだめでたくさん買うよりは、ややトーンダウンしているので、これから厳しくなる。 |
| ▲ | スーパー(店長) | ・来店客のほとんどから冬のボーナスが大幅に減った、あるいは出なかったという声を聞いている。そのようなことから、年明けは、雇用の問題もあると思うが、今よりも更に経済は厳しくなるのではないかと。いくら安くても必要がない物は買ってくれないという状況が続くとすると、3か月後は今よりも若干悪くなると予測している(東京都)。 |
| ▲ | スーパー(店長) | ・新型コロナウイルスの感染拡大もあり、恩恵を受けられる業界は圧倒的に少ないので、景気が上向くとは思えない。消費者の節約志向は今まで以上に強くなる(東京都)。 |
| ▲ | スーパー(総務担当) | ・パートの労働時間を減らされたり、残業がなくなる人が増える。 |
| ▲ | スーパー(仕入担当) | ・新型コロナウイルス感染者数が増え続けているため、経済活動がますます悪化し、景気も悪くなり、デフレ現象が起こるのではないかと。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルスの影響でどうなるか、全くつかめていない。夜の販売は落ち、昼間の販売は伸びるかと思うが、実際はよく分からない。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルスに関する報道が続くなか、客の不安感が増している。来客数の回復は見込めず、売上の減少傾向が加速し、厳しさが増す。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルス収束の見通しがまだ立たないので、良くなると思えない。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルスの影響はまだ続く恐れがある。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルスだけが原因とは言いきれないが、景気が良くなると思えない。例えば、東京オリンピックを無理に開催してお金を使うとしても、そのお金はどこから出てくるのか。働く人がいなければ税金も納められないし、国債を発行しても借金が増えるだけなので、良いことではない。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | ・新型コロナウイルスが収束するまでは、景気はなかなか戻ってこない。人も当然出ないし、どこにも寄らずに帰るので、我々商売をする人間からすると、かなり厳しい時代を迎えていると感じている。 |

| | | |
|---|------------------------|--|
| ▲ | コンビニ（エリア担当） | ・もともと年末年始、年明けの客足は鈍いが、新型コロナウイルス感染者数の拡大を受けて、更に鈍くなる可能性がある（東京都）。 |
| ▲ | 衣料品専門店（経営者） | ・新型コロナウイルスの深刻な感染状況が続き、外出着等の売れない状況が続く。 |
| ▲ | 衣料品専門店（経営者） | ・年末年始を始め、いろいろな行事等が中止になっている。新型コロナウイルスの感染者数が増え、客が出掛けないので、なかなか販売につながらない。今後もしばらくこのような状況が続くのではないかと。 |
| ▲ | 衣料品専門店（営業担当） | ・景気が良くなる要因が1つもない。 |
| ▲ | 家電量販店（店員） | ・新型コロナウイルス感染者数が数日で今以上に増えてくる可能性が高いため、全体の需要は落ちてくると予想される。 |
| ▲ | 乗用車販売店（販売担当） | ・2～3月との比較だが、やはり新型コロナウイルスの感染状況が落ち着かないことには、景気は良くならない。全てにおいて売上が減っており、新型コロナウイルスがまん延している限りは良くならない（東京都）。 |
| ▲ | 乗用車販売店（店長代行） | ・新型コロナウイルスの影響かもしれないが、65歳以上のサボカー補助金の効果は余りなく、高齢者は車を購入するより手放す方が多くなっている（東京都）。 |
| ▲ | 住関連専門店（統括） | ・まだまだ新型コロナウイルスの収束を望むことができないので、景気の悪化は今後もしばらく続く。 |
| ▲ | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員） | ・新型コロナウイルスの収束が見えず、Go To Travelキャンペーンが再開するまで、現状がしばらく続く（東京都）。 |
| ▲ | 高級レストラン（仕入担当） | ・ここに来て新型コロナウイルスの感染者数が増えており、大口利用や宴会が2～3か月で戻ることにはないとみている。厳しい状況が続く（東京都）。 |
| ▲ | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルスが収束しなければ多分もっと悪くなる。来客数も相当に減ってきている。このままの状態では、2～3か月後の景気は最悪になってしまうのではないかと。 |
| ▲ | 一般レストラン（スタッフ） | ・新型コロナウイルスの影響がある。 |
| ▲ | 旅行代理店（従業員） | ・Go To Travelキャンペーン次第であるが、回復の見込みがないので、当分予約は期待できない（東京都）。 |
| ▲ | タクシー運転手 | ・2～3か月先の景気はまず新型コロナウイルスの感染状況次第で、今話題になっているワクチンに依存している。本当の新型コロナウイルスの影響は2～3か月後以降かと思うが、ワクチンが普及し、世の中が少しでも良くなることを希望している。先の予想は非常に難しい（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染拡大が目立ってきており、再び営業自粛になることが懸念される。客の希望による作業に関しては、現状では影響は余り感じられないが、対面での営業、工事等で感染を心配する客が少しずつ増えてきている（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（経営者） | ・現在、新型コロナウイルスの感染者数が増加傾向にあるため、客に対しても何らかの影響があり、景気が良くなるとは思えない（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（社員） | ・既存スポンサーの状況が良くなっていない。新型コロナウイルスの影響はまだまだ続くが、工夫をして活路を見いだしている企業もあるので、一進一退を続けるだろう（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（社員） | ・MNOの新料金プランがスタートし、新規申込やMNPの動きが、一時的かもしれないが減ると予想される（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染者数の増加に歯止めが掛からない状況では、大幅な改善は見込めず、徐々に悪化していく。 |
| ▲ | 通信会社（局長） | ・新型コロナウイルスの感染第3波はまだピークになっていないと思われるため、客の更なる心理悪化が考えられる（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（管理担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波が拡大しているなか、緊急事態宣言の検討など、情勢が読めない（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（総務担当） | ・新型コロナウイルス感染が急速に再拡大しており、消費活動全般が再び落ち込み、回復しない（東京都）。 |

| | | |
|---|------------------------|--|
| ▲ | パチンコ店（経営者） | ・新型コロナウイルス感染が日増しに勢いを増している。このまま感染が拡大していくのか、正月を挟んで落ち着きを見せるのかにより、状況は変わっていくものと思われる。暖くなる3月頃までは厳しいのではないかと。 |
| ▲ | 美容室（経営者） | ・早く新型コロナウイルスが収束してほしい。 |
| ▲ | その他サービス〔福祉輸送〕（経営者） | ・期末の3月に向かって、新型コロナウイルスの影響による営業縮小等で利益が出ない企業が多くなっているため、それぞれの社用車等の需要が減るとみている（東京都）。 |
| ▲ | 住宅販売会社（従業員） | ・探客活動が大幅に制限され、受注がかなり落ち込んでいるため、売上が減少することは間違いない。 |
| ▲ | その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者） | ・全て状況は下向きとなっている。仕事の減少は大きい。できれば全国的にロックダウンをして、新型コロナウイルスが完全に終息すれば、仕事も正常化できるものと思っている。 |
| × | 商店街（代表者） | ・気候が良くなれば、新型コロナウイルスの感染状況も少し改善されると思うが、国や東京都の施策が後手後手に回っており、内閣支持率が示すように消費者のマインドを押し下げる傾向にある。このまま中途半端なメッセージにより7割で経済を回していると、東京都の感染状況の悪化が更に消費者のマインドを冷やし、回復するのが大変になる（東京都）。 |
| × | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で本当に先の見通しが立たない。先の話が来ているものもあるが、さほど大きな数字ではないので、どうなるのか先行きが分からない（東京都）。 |
| × | 一般小売店〔和菓子〕（経営者） | ・年末に向けて新型コロナウイルスの感染者数が日に日に増えており、緊急事態宣言が出るのではないかと、消費が冷え込んでしまっているのではないかと心配である。 |
| × | 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） | ・12月の売上ダウンにより消費の冷え込みが続く。 |
| × | 百貨店（総務担当） | ・緊急事態宣言も視野に入ってきており、新型コロナウイルスの収束が見えないなかで、不要不急の消費活動は抑えられることが想定される。 |
| × | 百貨店（広報担当） | ・冬という時季と、新型コロナウイルスの検査が簡単にできてしまうことによって、感染者数は間違いなく増える。政府の対応が曖昧なので、世論によっては緊急事態宣言を再度発出する可能性もあるのではないかと。そうすると景気は悪くなるに違いない（東京都）。 |
| × | 百貨店（販売促進担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大が止まらず、強制力を持った罰則付きの法整備が検討されている。今後については不安要素が大きく、更なる景気悪化が見込まれる（東京都）。 |
| × | スーパー（経営者） | ・新型コロナウイルス感染がますます拡大しており、物が動かないので、景気はかなり悪くなるのではないかと。 |
| × | スーパー（ネット宅配担当） | ・政府の経済対策次第だと思うが、ここに来て、将来性を考えて廃業するという飲食店が増えている。また、3月決算企業などは、年明けから利益還元セールをするようである。2021年前半は安さが目立つ年になりそうである。 |
| × | 衣料品専門店（店長） | ・集客を手控えるムードが出ているため、価格訴求するチラシの停止を検討している。 |
| × | 衣料品専門店（役員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大で外出する機会が減るだろうし、衣料品の需要は見込めない。 |
| × | 乗用車販売店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数が落ち着くまでは厳しい（東京都）。 |
| × | その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | ・廃業を考えなければならない状況になる（東京都）。 |
| × | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・首都圏及び全国的に新型コロナウイルス感染者数が増大している。 |
| × | 高級レストラン（営業担当） | ・団体宴会を売上の柱としていた当社にとっては苦戦が続く。そのなかで、個室や宴会場を「空間」として提供（販売）する施策や、ミールキット販売等によるEC市場の開拓など、新たな売上創出を模索している（東京都）。 |
| × | 一般レストラン（経営者） | ・Go To Travelキャンペーンをやったのは良いが、新型コロナウイルスの感染が拡大したら止めてしまった。寒くなって感染者数も増えており、この先どうするつもりなのか分からないが、これでは経済はより一層回らなくなる。 |

| | | |
|---|----------------------------|--|
| × | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染拡大傾向は続くと思われる。ワクチン接種が実施され、問題なく進行すれば明るい見通しが立つのではないと思うが、反対に管理体制が強化されればされるほど、人の行動が制限されることになるので、そうなった場合は当然経済はスロウダウンする。 |
| × | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | ・外出自粛が続き、経済状況がどんどん悪くなっているため、外食に掛ける費用が今後更に削られることが予想される（東京都）。 |
| × | 都市型ホテル（経営者） | ・例年1～2月は正月明けということで売上が低いのだが、ここに来て新型コロナウイルスの感染者数が急増していること、緊急事態宣言の話も出ていることなどから、新年会等が全くなくなっていく。続いて、12月はいろいろな家庭でも個人消費をした関係で財布のひもも固くなり、1～2月は極めて厳しくなることが見込まれる。ホテル業界にとっては正に正念場ということで、3～4月辺りには期待したい。ワクチンの接種開始が待たれる。 |
| × | 都市型ホテル（スタッフ） | ・現状では、先の宿泊予約は皆無である。稼ぎ頭であるだけに、Go To Travelキャンペーンの停止延長となれば、ホテルとしては死活問題である。婚礼を始めとして謝恩会や歓送迎会などもほぼキャンセルになっている。新規予約の引き合いはあるものの、先行き不透明な状況が続く見込みである。 |
| × | 都市型ホテル（スタッフ） | ・Go To Travelキャンペーンの一時停止に伴い、来客数が減り、観光業は非常に打撃を受けている。しかしながら、新型コロナウイルスの感染が拡大している昨今の状況では致し方ないと考えている。感染拡大を抑えられたら、新たな施策を考えてもらえば有り難い（東京都）。 |
| × | 旅行代理店（従業員） | ・Go To Travelキャンペーンの一時停止期間が延長されると、個人、団体問わず取扱案件が蒸発してしまう。 |
| × | 旅行代理店（従業員） | ・年末年始に掛けての新型コロナウイルスの感染拡大と、Go To Travelキャンペーンの一時停止に伴う影響が大きい（東京都）。 |
| × | 旅行代理店（総務担当） | ・Go To Travelキャンペーンによる旅行者の動きが見えてこないため、見通しとしては暗い。対象期間の延長だけでも早めに発表してもらいたい（東京都）。 |
| × | タクシー運転手 | ・夜の利用客が極端に減っている。新型コロナウイルスの影響により、今年の暮れは想像以上に利用が少なく、年明けもまだまだ利用客が増えるとは思えない。ワクチン、特効薬が早くできて、接種できるのを待つしかない。 |
| × | タクシー（団体役員） | ・新型コロナウイルスが収束しないと何ともいえない。 |
| × | 通信会社（管理担当） | ・まだ底を脱していない。 |
| × | 観光名所（職員） | ・2～3か月後は一番の閑散期に入る。また、新型コロナウイルス禍のなかで、どうやって客に来てもらうかについても見当が付かない（東京都）。 |
| × | ゴルフ場（従業員） | ・経済の急回復は無理である。人が動くことは新型コロナウイルスの感染拡大リスクを伴うため、厳しいが、徐々に上げていくしかない。したがって、今の段階が底とは思えず、景気はまだ悪くなる。無理な政策は、景気を更に悪化させる。 |
| × | ゴルフ場（経理担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数が猛烈な勢いで増加している状況では、高齢者のゴルフプレー意欲が減退し、来場者数の動向に悪影響を及ぼすものと考えられる。 |
| × | その他レジャー施設〔総合〕（広報担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大の影響が非常に懸念される（東京都）。 |
| × | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・対面が中心なので冬期講習の動きも非常に悪く、電車を使って通るのが嫌だという生徒も多くなっている。今後は更に悪くなる。 |
| × | その他サービス〔立体駐車場〕（経営者） | ・今でもこれ以上ないほど悪いが、それでも更に悪くなるような感じがするほど悪い。 |
| × | その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー） | ・新型コロナウイルスの影響がある（東京都）。 |

| | | | |
|----------------|---|----------------------|---|
| | × | 設計事務所（経営者） | ・当事務所では、一般的な営業をしながら客先を回る訪問営業と、行政の建築設計業務を手伝う指名入札での受注がある。どちらも今は当てはまる仕事がない。指名においても、行政に営業に行くこと自体が遠慮してほしいといわれ、民間の客にも来ないでくれといわれる。こういった状況のなかでは、数か月先は全く見えない。行政の指名だけを競争しあうような方法しか見当たらず、非常に困っている。 |
| | × | 設計事務所（所長） | ・新型コロナウイルス感染収束の見通しが立たない今、客に会えない限り設計業務は前に進まないため、今のままの状況が続くのではないかと（東京都）。 |
| | × | 設計事務所（所長） | ・新型コロナウイルスが収束しない限り、最悪の状況が一段と進むのではないかと。いずれにしても、設計の発注は極端に少なくなっている。 |
| 企業 動向 関連 | ◎ | * | * |
| (南関東) | ○ | 金属製品製造業（経営者） | ・年末の話では、取引先の生産計画が新年初めから動き出すという話だが、価格が厳しくなるようである。 |
| | ○ | その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員） | ・職種によると思うが、情報処理会社は、大きな打撃もなく引き合いもある。 |
| | □ | 食料品製造業（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波が落ち着かないと厳しい。 |
| | □ | 化学工業（従業員） | ・2～3か月先の予測は全く立たないが、現状維持の状況が続くようである。 |
| | □ | プラスチック製品製造業（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増えている現状では、3か月先の景気も余り変わらない。ワクチン次第だが、3か月後くらいではまだ動き出さないとみている。 |
| | □ | プラスチック製品製造業（経営者） | ・化粧品容器の受注に回復見込みはないが、医療品容器の新企画が具現化すれば、利益回復の突破口になる。 |
| | □ | 電気機械器具製造業（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響は大きく、急には好転せず、回復には時間が掛かる。今は新型コロナウイルスの終息後にどうするかを考えている（東京都）。 |
| | □ | 精密機械器具製造業（経営者） | ・当社の主力業界は2019年度並みと計画し、半導体機器は上昇している。医療機器も、当社は外科手術部品のため減少と、取引先ごとにばらつきがある。 |
| | □ | 輸送業（経営者） | ・従来3月は新年度を控えて取扱量の増加がみられるが、近年その傾向も消え、例月と同様になっているため、大きな変化はない（東京都）。 |
| | □ | 輸送業（総務担当） | ・荷主の国内出荷が予想以上に伸び悩んでいることと、輸出量がないことから、今後も現状が続くと予想している。 |
| | □ | 通信業（広報担当） | ・新型コロナウイルスが収束するまでは現状のままが続く（東京都）。 |
| | □ | 金融業（従業員） | ・飲食店だけでなく、生活に密着した商店街の小売店でも客足が減ったとの声が聞かれる。一方で、製造業や小売業を中心に、新たな顧客、販路の獲得や、オンライン販売などの取組が増えており、売上を伸ばしている事業者もみられる。しかしながら、全体をみると、新型コロナウイルス感染第3波の影響がいよいよ深刻になっており、多くの経営者が業況回復のめどが立たないと感じている（東京都）。 |
| | □ | 不動産業（総務担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大が続く限り、賃貸ビル業の営業も厳しくなる一方である（東京都）。 |
| | □ | 税理士 | ・米中の景気の影響が大きい。米国は新型コロナウイルスの感染拡大により亡くなっている人も多い。また、大統領が変わり、どのような展開、方向性になるのか。国内のことよりも日本は両大国の動向に影響を受けるので、先が分からない（東京都）。 |
| | □ | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・来年に向けては不安定要素が大きく、取引先工場等の稼働率も不明であり、受注や売上の予想がつかない。低空飛行のまま変わらない状況が続く。 |
| | □ | その他サービス業〔警備〕（経営者） | ・このまましばらく同じ状態が続く。 |
| | □ | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | ・新規の撮影予定が入らない。また、例年の大学等の卒業記念DVDなどのコピーも大変少なくなっている（東京都）。 |

| | | |
|---|-------------------------|---|
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業 (営業担当) | ・新型コロナウイルスの影響がどこまで続くか分からず、先行き不透明というのが正直なところである。飲食街のため、飲食関係の客も多いが、ショッピングカードの注文が激減している。来店が復活すれば、そういったものの需要も増えてくるとみている。また、会社の設立が非常に少なくなってきた。今月は1件あったが、起業ではなく、個人事業主だった人が法人にしたということでの注文である(東京都)。 |
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業 (営業担当) | ・例年年末に納める印刷物が翌年の納品にシフトすることにより、来年予定している印刷物にも納品の遅れが予想される(東京都)。 |
| ▲ | 化学工業(総務担当) | ・今が底であってほしいが、新型コロナウイルスの感染拡大が経済活動に悪影響を及ぼし、需要が更に低迷することを危惧している。 |
| ▲ | 金属製品製造業(経営者) | ・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、先行きはまた悪くなる。 |
| ▲ | 金属製品製造業(経営者) | ・この冬に新型コロナウイルス感染症が更に猛威を振るうことになれば、必ず影響を受ける。 |
| ▲ | その他製造業[化粧品] (営業担当) | ・新型コロナウイルスの影響でサロンの集客力低下が見込まれる(東京都)。 |
| ▲ | 輸送業(経営者) | ・新型コロナウイルスの感染状況悪化が影響している(東京都)。 |
| ▲ | 輸送業(経理担当) | ・新型コロナウイルスの感染再拡大により、先行きが不透明である。 |
| ▲ | 金融業(役員) | ・年末商戦に活気がなく、例年1～2月は売上が鈍化する時期でもあり、景況はやや悪くなるとの声が多い。旅館等宿泊業については、新型コロナウイルス感染者数の増加に伴い、新年の予約が埋まらない状況にある。また、製造業関係者は、特に海外からの部品供給維持に不安を感じていることと、海外需要の減退により、受注減少が今後顕在化すると不安もある。 |
| ▲ | 不動産業(経営者) | ・新型コロナウイルスの感染拡大で、皆が心配している。年末年始、年明けにどうなるか不安である。いずれにせよ収束を祈るのみである(東京都)。 |
| ▲ | 広告代理店(営業担当) | ・緊急事態宣言の発出により、また悪くなりそうである(東京都)。 |
| ▲ | 経営コンサルタント | ・新型コロナウイルスの感染状況が改善する見込みは不透明である。 |
| ▲ | 税理士 | ・景気回復の材料が見当たらない。飲食店、衣料品等の倒産が増え続けると予想している。台湾のように鎖国のようなことをしないと新型コロナウイルスは克服できそうにない。 |
| ▲ | その他サービス業[ビルメンテナンス](経営者) | ・建物清掃業務における人手不足解消のめどが立たず、既存物件の値上げが契約解除ができないと、しばらくは現状が続く(東京都)。 |
| ▲ | その他サービス業[情報サービス](従業員) | ・新型コロナウイルスの影響も考えると、徐々に契約数が減っていくことが想定される。 |
| × | 出版・印刷・同関連産業 (経営者) | ・新型コロナウイルスの影響により、集客用チラシがほぼ全滅状態である(東京都)。 |
| × | 出版・印刷・同関連産業 (所長) | ・年度末に向けた動きが少しずつ出ているが、新型コロナウイルスの感染状況がまた悪化してきており、不安定な状況が続く。 |
| × | 建設業(経営者) | ・現在の新型コロナウイルスの感染状況の悪化により、経済がどんどん悪くなってきている。全産業、全業界において下降傾向にある。 |
| × | 建設業(経営者) | ・新型コロナウイルス感染に関する報道の影響を受ける。 |
| × | 建設業(経営者) | ・同業他社に聞いても来年の案件が決まっていけないそうである。大手企業からも同じような話を聞いている。 |
| × | 輸送業(経営者) | ・大手運送会社の再編によって悪くなる(東京都)。 |
| × | 金融業(従業員) | ・新型コロナウイルスの感染者数が伸びている状況では、景気回復は見込めない。一旦経済を止めるにしろ、新型コロナウイルスの感染拡大を食い止める施策を取らない限り、企業はずるずると生殺しのままで困ってしまう。 |
| × | 金融業(支店長) | ・新型コロナウイルス感染拡大の影響で、Go To Travelキャンペーンも一時停止となっている。企業、個人共に消費マインドは冷え込むことが予想される。 |

| | | | |
|-----------------------|---|--------------------------|--|
| | × | 金融業（総務担当） | ・新型コロナウイルスの収束が見えない状況では、この先も各企業の売上は減っていくと予想され、回復は見込めない。今後はこの状況にあった業種、テレワーク関係や宅配等は伸びていくが、逆に不動産賃貸業や飲食業等は縮小する。また、個人収入も減少していくと、住宅ローンが支払えない家庭も増える。あらゆる業種に新型コロナウイルスの影響があり、景気は悪くなる（東京都）。 |
| | × | 広告代理店（従業員） | ・新型コロナウイルスの影響により、人が集まるイベントの実施はまだ難しい。 |
| | × | 経営コンサルタント | ・新型コロナウイルス感染第3波はまだ続くとみられる。これまでは経済へのマイナス影響は飲食業や人の集まる場所が中心であったが、その他の業種へもどんどん波及している（東京都）。 |
| | × | その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者） | ・来年度の予算が減らされたので、清掃作業回数も減少する。 |
| | × | その他サービス業 [ソフト開発]（経営者） | ・営業時間短縮のために効率が落ちている。また、消費意欲が下がっているため、今の金余りの消費だけではいつか壊れるのではないかと（東京都）。 |
| 雇用 関連 (南関東) | ◎ | — | — |
| | ○ | 人材派遣会社（社員） | ・通販、インターネットショッピングの増加により、物流関連の求人が多い。また、国外向けの自動車関連部品の製造業で求人が増加していることなどから、景気は回復傾向にある。 |
| | ○ | 人材派遣会社（営業担当） | ・例年、年度末に向けて各企業とも求人数が増加する傾向にあるが、今年は新型コロナウイルスの影響により、採用抑制の動きがある。新型コロナウイルスの影響がなければ、景気は上向く（東京都）。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大状況に左右されるが、求人数は徐々に増えつつある。取引先でも思うように採用ができていない企業が増えてきており、この傾向が続くそうである。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | ・求人数は回復傾向にあるものの、長期の派遣労働者数の緩やかな減少傾向が続いていることから、当面厳しい状況が続くと予想される（東京都）。 |
| | □ | 人材派遣会社（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染が拡大傾向にあり、好調に向かうチャンスがうかがえない（東京都）。 |
| | □ | 求人情報誌制作会社（営業） | ・毎年12月は求人が少なくなり、年が明けた1月にまた求人が増える傾向にあるが、今年は新型コロナウイルスの影響があり、例年とは少し傾向が異なる。不景気な企業が多いようで、感染状況により景況が変化していく。数か月先の景気が良くなるか悪くなるかの予測がつきにくい。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・当面様子見が続くとみている。学生にとって新卒採用は厳しい状況だが、IT系の業種は先行している（東京都）。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・先行きが不透明である。このところ経営者から積極的な事業展開の話聞いていない（東京都）。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響が続く状況下では、経済環境は改善されず、求人、求職状況の大きな改善は期待できない。企業の投資意欲もしばらく改善されないのではないかと（東京都）。 |
| | □ | 学校 [大学]（就職担当） | ・現在のところ変化する要素はないが、新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては変動する可能性がある（東京都）。 |
| | | ▲ | 人材派遣会社（社員） |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | ・新型コロナウイルスによる影響に対して、継続して効果のある施策が見当たらない（東京都）。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | ・見た目の需給バランスは悪いまま固定されているように見えるかもしれない。そして、新型コロナウイルスの特効薬やワクチンができれば、そこから数値は上がると思われるが、それは違う。今回一番割を食っているのは、無期雇用化した元有期派遣社員である。職場を追われ、配置転換したくても希望条件に合った職場がない（東京都）。 |

| | | |
|---|-----------------|--|
| ▲ | 人材派遣会社（支店長） | ・新型コロナウイルスの感染者数増加により、再び経済への影響が懸念される。企業業績への影響から、当面は人材ニーズも増えない（東京都）。 |
| ▲ | 求人情報誌製作会社（広報担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数が減らない限り、なかなか事業が成り立たない部分大きい。イベント関連商材の販売をオンラインに切り替えているが、リアルイベントほど売上が伸びないのが現状である（東京都）。 |
| ▲ | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・取引先の90%が中小企業なので、ほとんど持ちこたえられない。倒産、廃業件数が把握できないくらいである。特に飲食業が軒並み悪く、顧客がほとんどなくなりつつある。年明けの予定が何もない。 |
| ▲ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルス感染症の影響により、求人数は前年比で減少が続いている。今後も感染拡大傾向が続く場合、求人数は更に減少する。 |
| ▲ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルス感染が拡大することで、採用を控える可能性がある（東京都）。 |
| × | 求人情報誌製作会社（所長） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増えていくと、企業でもクラスターが増えてしまい、運営自体が難しくなってくるため、倒産が増えていく。 |
| × | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルス感染者数が増加傾向にある。 |
| × | 職業安定所（職員） | ・就職率が緊急事態宣言の影響下での数値に近づきつつあることからみて、今後も新型コロナウイルス感染者数の増加が続くならば、悪化は避けられない。 |