

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	その他小売 〔ゲーム〕（開 発戦略担当）	販売量の動き	・年末商戦に向け、各社から主力タイトルがそろった ほか、先月発売された大型タイトルも引き続き動いて いる。また、新ハードが海外で発売となり好スタート を切っている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・3か月前から比べるとかなり良くなっている。ま た、11月は年間でもトップシーズンとなり、一番旅客 数が多い時期でもある。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・今年の夏は暑過ぎて、屋外型の当商店街は少し厳し かった。それに比べ、11月は東京の天気が非常に良く 雨も少なかったため、週末を中心にいつもの年より来 街者が多い。
		一般小売店〔文 房具〕（経営 者）	販売量の動き	・11月は年賀状の印刷があるため、順調に進んでい る。年々減ってきていたが下げ止まり、やや良くなっ ている。
		一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	単価の動き	・今月、店頭において個人客向けのセールを行ったと ころ、結果として客単価が上がっていた。財布のひも が緩んだのではないかと。また、来客数も増加してお り、すべてにおいて良くなっている。さらに、消費税 増税前の駆け込み需要もあったので今月は売上が増加 している。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、高額なアクセ サリーなどが動いてきている。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・11月中旬からの冷え込みで重衣料の販売が増加して いる。消費税増税前の駆け込み需要が考えられる。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・防寒衣料等における購買行動は、価格比較等は以 前同様に見受けられるが、ベーシックなものより ファー付きなどの付加価値のある高めの商品が動いて いる。
		百貨店（販売管 理担当）	お客様の様子	・衣料品関連商品に目立った動きはないが、引き続き 宝飾、時計、美術などの高額品が好調であることに加 え、食料品で贈答需要の回復、弁当の大口受注の増 加、和牛、ブランド豚などの高額品が好調である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ボーナス支給額アップへの期待と株価上昇による購 買意欲の向上により、やや良くなっていると判断し た。
		スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・今月は天候も良く気温もすぐに低くなったため、冬 物へと切り替えた売場の品ぞろえと合致し、来客数は 前年を4%ほど超えている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・近隣に工事現場ができた関係で来客数が増えている 可能性もあるが、全体的に数字が良くなっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・今月の来客数が前年比105%と回復している。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・今月に入り、徐々に来店客が増えた。暖かい天気 で、重衣料が出にくいのが、ここ数か月は売上が増加傾 向にあるが、前年同月比ではやや下向いている。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・単価を上げる努力が売上に反映してきている。良い と思う品は値段を気にせずに買う。特に日本製品の売 行きが良い。気温が下がったことも要因である。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・11月前半は前年同月と比較して売上が低迷していた が、寒さとともにまとめ買いの客が増え、単価の高い 物の動きが良い。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・高額品がよく売れるようになってきている。
		衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・暖冬であったが、少しずつ寒くなってきたおかげで 前年比104.3%と何とか前年をクリアできた。しか し、売れると思ったダウン類すべてが暖かさのため全 く売れない。12月の寒さに期待する。
家電量販店（営 業統括）	販売量の動き	・今月も緩やかではあるが景気は上向きになってい る。時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額品を買 い求める客が増加して、販売単価も上昇傾向になって きている。不動産を取得した客の冷蔵庫やエアコンの 注文件数も増加してきた。外国人観光客の来店も増加 を続けており、売上向上に一役買っている。		
家電量販店（統 括）	来客数の動き	・消費税を意識した耐久消費財を中心に成約率が上 がってきている。小売業によるチラシ等での訴求効果 がじわじわ現れていると感じる。		

家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・仕入単価、販売価格が上向きとなった商品が増えてきている。10月の消費税増税決定の政府発表で決めかねていた消費者が動き出している。新製品等の発売効果も挙げられる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備及び販売共に今月は順調である。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税の影響を感じるようになったのか、最近になって販売が伸びつつある。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラック関連では自動車排出ガス規制の補助金がなくなって前年割れが続いていたが、ここにきて前年を超えるようになってきた。現政権の復興支援などで、ダンプやクレーン車といった建築関連のトラックの需要が増えてきた関係で台数が伸びている。そのためやや良くなっている。
住関連専門店（店長）	単価の動き	・9月に比べて、前年比で回復傾向にある。消費税増税前でリフォーム需要が増えているため、平均単価も上がっている。点数はさほど上昇していないのは、値が張っても良い商品を購入しているからである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より多少景気が上向いているような気がする。今年の冬はボーナスも多少は良いようなので、その影響もあるような気がするため、期待している。
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8月は1～27日までの売上が98.1%、来客数94.6%という結果であった。今月は既存店ベースの1～26日までで売上が112.8%、来客数106.3%という結果である。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は宿泊、宴会、レストラン共に予算をクリアしている。3か月前時点での予約状況はかなり厳しい状態だったが、例年以上に直近の動きがあり、うまく取込みが図れた。年末に向けての問い合わせも徐々に増えており、景気が少し上向いている感がある。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えてきている。客単価はそれほど上昇してはいないが一方では、販売単価を低くしたため、販売量は多少増えてきている。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・周年旅行や大型の社員旅行、また招待旅行の企画依頼が増えてきている。特に来年1～6月までの6か月の間の依頼が多いので、例年に比べて旅行しようという機運が高まっているように感じており、景気も少し上向きに感じている。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・11月はタクシー無線の配車数が好転し増加している。街中の客数も若干増えている。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話、携帯電話共に獲得が好調である。特にスマートテレビ向けのセットトップボックスが好評であり、タブレット販売も上向き傾向である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格をセールスポイントとしたサービスを中心として、前年に比べ契約数は伸びている。
通信会社（局長）	販売量の動き	・年末に向けた消費意欲の高まりは、前年同期比で3%程度プラスで推移している。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・11月に入り来場者数が多く、70～80組のプレイヤーがいるため、連日キャディーが足りない状況が続いている。
美容室（経営者）	お客様の様子	・客にゆとりが出てきたようで、買物が増えている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の話が増えてきている。契約にまだ至っていないものの内容を詰め始めた話もある。
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開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産に関しては特に景気が良くなっているとは感じられない。しかし、客の様子は少しずつ明るさが出ている。一方、建設業においては現政権に変わってから主に防災対策工事、耐震補強工事などの公共工事が大量に発注されている。しかし、建設工事原価が非常に上昇しているため、発注価格の見直しをしてもらわないと利益が確保できない状況である。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・現在進めている新築分譲アパートの契約が順調に入り、投資家の動きが活発に感じられる。ただし、建築にかかわる大工の確保が難しく、工期が課題である。建築が忙しいので景気も上向きになっている。
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注量が増えているとは実感できないが、下請業者の確保が困難になってきており、業界全体として仕事量が増加していることが感じられる。

変わらない

商店街（代表者）	来客数の動き	・店の前の人通りはそんなに変わらないと思うが、来客数が若干少ないようで、買上単価も少し下がってきている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・季節変動を除いても、地場の商店街では販売量、金額的にも景気回復の兆しは見えない。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は多少増えているが、季節の行事が雨などで中止になったため、その分売上が落ち込んでいる。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・商品を勧めて、必要な物であれば購入してもらえ。消費税増税のこともあり、白物家電の動きが良い。太陽光発電も需要はあるが、長い商談となるので商品、工事が間に合うかという問題がある。
一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・景気は相変わらず悪い方で推移しており、それがずっと続いているので悪いまま変わらない。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・総額8億円のプレミアム付き商品券の発売があったが、当社のような印章業においてはあまり変化が見られなかった。非常に残念である。また、年賀状印刷等もパソコンが普及しているため激減している。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・客単価は下がっているが、来客数及び売上共に伸びている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・天候が落ち着き、衣料品は持ち直しているが、食料品、特にギフトが前年を割り込んでおり、特に景気が良くなっているとは実感できない。来客数も依然伸び悩んでおり、今後施策を打ちながら状況を注視していく必要がある。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・円安と株高効果が継続しており、高額品の好調な動きが続いている。また、婦人肌着など実用品についても、消費税増税を意識してセールなどの機会に来年分までまとめ買いする動きもあり、全般的に好調な売上が続いている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大きな動きは依然なく、厳しい状況は変わらない。来客数が伸びず、不要不急商品にはまだ変化を感じない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月は台風の影響を受け、来客数及び売上高共に減少したが、今月は以前の水準に戻りつつある。食品表示問題の発生により、売上高への影響が懸念されたが、問い合わせをいくつか受けるものの、不買行動につながるような気配はない。おせちの受注についても影響はなかった。前年と比較してもセール品よりも正価商品の動きが良く、単価アップにつながっている。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・入店客、売上共に前月に比べると食料品を中心に復調の兆しは見えるものの、ファッション、雑貨、リビング関係等の厳しさは依然として続いている。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・宝飾品や特選品などの高額品は引き続き好調であり、おせちの受注も好調である。しかし、気温が高めで推移していることからファッション商材の動きは鈍い。消費全体に力強さが広がっているとまでは言えない。
百貨店（副店長）	販売量の動き	・バーゲンや催事など訴求した時のみ売上が上がる傾向があり、平均して消費熱が上がっているとは感じられない。
スーパー（経営者）	単価の動き	・今月は1点単価が非常に上がっている。点数は減っているが、相殺するとまずまずの金額になる。点数、来客数に関してはそれほど良くないが、単価上昇の恩恵で売上を維持している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比約24%減少している。この落ち込みをカバーできず、売上が上がってこない。来客数の増加を考えていかないと非常に厳しい。店内で宣伝や特売など販売を工夫しているが、なかなか来客数の増加にはつながっていない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・売上、来客数、点数共に前年並みを維持しているものの、単価の上昇が見られない。買い回りやセール初日の目玉品を賢く利用して、客自身が単価を抑えているように感じられる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べても、相変わらず食品の売上は堅調であるが、衣料品、住まいの品は動きが鈍い。気温が下がって衣料品の動きは出てきているが、これも一時的なものであると考えている。

スーパー（営業担当）	来客数の動き	・買上単価等についてはほぼ同じか若干微増だが、来客数がそれ以上に伸びているため、好調な数字で推移している。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温低下が前年より早まり、練物や豆腐、麺類等の鍋物商材の動きが伸びている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付き商品の売上に対する比重が高まっているにもかかわらず、全体の売上が減少傾向である。客の動向が大幅に変化し、増え続ける大型店に客足を奪われている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・以前はセールをすると販売額の増加が見込めたが、最近はセールをしても思ったような数字が出ない。毎週何らかのセールをしており、そのため客もだんだんまひしてきている。来客数や販売量の動き等も良かったり悪かったりで差が激しく、1か月トータルすると前年とほとんど変わらないという状況が続いている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の来客数が少し伸びており、ヒット商品の影響もあって伸長している。ただし、今後この勢いは続くかということ、少しずつ勢いが衰えていることもあり、横ばいになるのではと推測している。
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、改善傾向が見られない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて1品単価及び来客数及び売上の上がる時期なのだが期待通りにはいかず、買い方もかなりシビアになっている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・インターネット通販がメインで動き始めており、量販店はショールーム扱いとなってきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・歳末に向けてチラシやダイレクトメールを出しているが、例年よりも年末に向けての呼び込みの反応が良くない。来客数も通常の月とあまり変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数と来客数が減少している。客の動向を見ると、購買意欲のある客は一巡してしまった感じもある。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・ユーザーの取合いが激化して、なかなか上向いてこない。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・宴会予約の受注状況が変わらない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・数か月前から客の動向はあまり変わらない。伸びているとは言えないが、一定の水準は保っている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年同時期よりも少しだけ売上が良い。店の売上は前年よりも少し悪くなっているが、ケータリングの販売量がかなり増えてきている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・企業の残業が減少した結果、外食客数の減少をカバーするため、居酒屋と食堂の二毛作業態に転換する同業者もいる。
都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・館内バーでは単価の高いボトルの販売が増え、前年同時期比でおせちの予約数も約2割増えているが、その他のレストランの来客数は前年比で減少し、販売単価に目立つ変化はない。宿泊は近隣のイベント開催が前年とほぼ同数開催されて前年並みの集客である。宴会は企業の20～30名の宴席や少人数の同窓会等が直近で受注できており、前年比で人数が約2割増、売上も増加している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団体旅行、富裕層の家族旅行の予約申込が早くなってきている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の見積依頼件数及び電話問い合わせの数が激減している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年と同じような受注状況である。団体旅行では不景気だから今回は旅行を取りやめにする、という話が少なくなってきたような印象を受けている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・アベノミクスの恩恵で給与が上昇している様子はない。
通信会社（社員）	お客様の様子	・先月まで景気が持ち直したように感じられ、客の加入数が増加傾向だったが、今月は厳しく、目標に達していない。景気が良くなる雰囲気があったが、現状大きな変化もなく上向きになる要素も感じられない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・給与所得が増えないと景気が良くなったと実感できない。周りではまだ給与所得が増えた様子がない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・他社より単価が低いサービスと単価が若干高くなっても興味を引かれるサービスの二極化が進んでいる。

通信会社（局長）	販売量の動き	・ニュースで見るとアベノミクス効果は、当業界ではすぐに現れにくいせいかな簡単に販売量が増加するような傾向はなく、むしろ新サービスなどでは時に販売量（契約数）がはねる傾向にある。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に変化は感じられない。むしろ無駄なものを自ら見つけ出し、削減していこうという意識を持つ人が増えたような気がする。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の商品購入時の価格をみると、上昇しているものも見られるが、全体的には変化はない。	
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・客の動向に大きな変化が見られない。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・景気回復を実感できている人は少ないように思う。国民生活においては、景気低迷、年金、震災など、不安要素が増え、なかなかお金を使う気になれないのではないだろうか。	
ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・依然として集客に苦勞しており、客単価も上昇には転じず、前年並みの売上確保も難しい状況である。ここにきて生活物資の値上がりによる警戒感があり、プレーヤーの主流をリタイヤ組が占めている状況の中では、先行きの見通しも悪いといわざるを得ない。	
その他サービス 〔福祉輸送〕 （経営者）	販売量の動き	・エコカーを中心に販売をかけているが、補助金等によって数年間購買を奨励されていたため、台替えが済んでいると思われ、大きな受注の波が来ていない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・アベノミクスで景気が上向きというようなことを言っているが、実感は全くない。今年に入っても民間の仕事は1件も決まらず、動きが悪い。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・このところ特に変化はない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・上向き、下向きいずれの兆候も感じられるような動向は特にはない。	
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動か、契約が前年を大きく下回っている。売上については前年比横ばいである。よって3か月前に比べて押しなべて横ばいという感じである。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見込める建築関係は引き続き好調である。	
やや悪くなっている	一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・米穀販売業のため、流通販売の複雑化によるものだと考えている。また、食文化も多様化されているため、米の販売が鈍化しているのではないか。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・当店は履物屋のため年金生活の人も含めて年配の客が多く、来年からの消費税増税でこれから値上げが始まるということで、買い控えて生活に防衛的になっている。購入単価も同じような物であれば安い物で済ませようという様子が見受けられる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・ここ2～3か月の間に移転や企業の合併などの客でコスト削減のためか、煎茶等の福利厚生費の削減が多数あった。来客用の煎茶の購入の撤廃はまだ少ないが、社員用の煎茶やコーヒーの費用削減は本当に進んできている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食品表示問題により、食品、ギフトを中心にかなり大きな影響があり、特に食品は前年を割るなど、全体として景気は低調になっている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税率引き上げによる駆け込み需要もあり、宝飾品、高級時計等の高額品は高い伸び率を維持している。歳暮商戦に関しては厳しいスタートとなっている。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・宝飾、時計など高額品は好調に推移しているが、以前ほどの力強さはなくなっている。
	百貨店（計画管理担当）	単価の動き	・得意客への優待販売を実施したところ、来客数は前年並みであったが、1人当たりの買上単価が低く、結果的に前年より売上高が下がっている。
	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・一部の客においては消費が好調な状況も見られるが、ほとんどの客が消費税対策として車など大きな買物を計画しているのか、身の回りの物を販売しているスーパーにとっては、買物の動向が非常に良くない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的要因や競合店の出現もあるので、やや低迷している。
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来店客数もそれほど望めない状態で、それに比例して販売量も伸び悩んでいる。

その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・大手競合店の出店が加速しているため、ますます厳しい。	
その他専門店 [雑貨] (従業員)	それ以外	・来客数や販売量の動きなど、全体的に少しずつ下がってきており、半期前と比べてもかなり業績が悪くなっている。	
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・客へのインタビューによると、消費税増税が確定し家計負担増を危惧する傾向にある。	
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・物販店、飲食店、サービス店、全業種共に前年比微減となっている。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・9～10月と落ち込みが激しかったので、それに比べれば今月は少し持ち直してきた感はあるが、傾向としてはやはり落ちている。暮れに向かって少し需要が上がってくることを期待している。	
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・もうすぐ12月になるため人は出ているが、良いというにはほど遠い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は稼働率が非常に落ちている。これからも良くなる要素が見当たらないので、また悪くなる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・前年同月は空車待機列に並んで1時間、2時間待ちは当たり前だったが、今年11月はそれはなくなったが、景気は多少良くなっただろうという期待感ほど売上は伸びなかった。師走を前にして消費を抑えているのか、今月の景気はあまり良くない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入って一気に利用が減り、今まで順調に売上が維持できていたのにどうしたのかと戸惑っている。飲み屋街に活気がなく、人の出入りが少なく思える。そのため、我々の仕事にも影響しているようである。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・9月ぐらいから、案件が少しずつ減ってきている。	
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店もそうだが、ライバル店の客数が減っている。また、夜のピーク時の客数も減っているが、遊戯時間が以前に比べて短く、早く店を出てしまうようになっている。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・購入単価を抑えてくると同時に、必要最低限のもの以外購入しない。顧客がよく調べ、他店との比較を考えている。	
設計事務所(経営者)	それ以外	・現在の政治の動きが混とんとしているような感じがする。アベノミクスで株価が上昇し景気は良いのかもしれないが、仕事の流れを見ると、公共建物の設計、民間の設備投資の工事いずれも減っており、これからどうしたらいいのか分からない。様々な物価が上がってしまったことと、職人の確保ができないということで、年末になって仕事が非常に鈍っている。今までは影響があったものの、11月ごろまでは仕事が淡々とあったが、12月に向かってやや低迷し、動きが鈍くなっている。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・クライアントや付き合いの中で様々な意見や情報が入るが、大企業、特に輸出関連は良くなっているものの、国内に目を向けると良いのは大企業ばかりで、中小企業は一向に良くなっていない。	
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・隣接する街で先月から今月にかけて市のお祭りなど大きなイベントが度重なり、イベントによって客が移動するため、商店街の店にはなかなか人が寄ってこない。非常に厳しい状況が続いている。
	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・競合店の影響のためである。
	一般小売店[祭用品] (経営者)	販売量の動き	・特注品以外の既成品の需要が滞っている。
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	単価の動き	・以前にも円安に少し振れただけで1キロ単価が100円も200円も上がってしまったことがあったが、同じことが再び起きている。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・不景気のせいか来店サイクルが年々長くなっている。

		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35%となり、3か月前と比べても景気が悪くなっている。注文建築部門では9月末までの消費税増税前の駆け込み需要があり、明らかにその反動がきている。ただし、年間の販売量はまだプラスで推移しており、危機感を感じていない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ 消費税増税前の駆け込み需要の反動が2か月続いている。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ 明らかに今年前半と比べ、受注が増えてきた。理由はよく分からないが、売上が増えるということは良いことである。
		その他サービス 業〔警備〕(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・ 公共工事のほか、民間の建設現場等受注増で仕事を断ってる状態が続いている。
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・ アメリカが良くなってきたのか、アメリカ向けの物が少し増えてきている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・ 前年同月より約5%アップしているが、価格面が同 比10%ダウンと非常に厳しい。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 消費税増税前の駆け込み需要で忙しい。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 新築工事の話はあるものの、他者ができなくて回っ てくる物件や改修工事がこここのところ多くなってお り、金額が厳しい。
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・ 工期が重なって一時期に数をこなすことができない ため断った物件もいくつかあったが、数が増えても 受注単価は上がらないため、利益は増加せず、忙しい だけの仕事を行っている。
		輸送業(経営 者)	競争相手の様子	・ 非常に長いことデフレが続いていたので、同業者間 でも廃業するところが随分と増えてきて、その関係で 若干仕事量が増えてきたような気がする。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・ 一進一退の状況である。
		金融業(統括)	取引先の様子	・ 前向きな資金ニーズが少しずつ出ているように感じ る。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・ 米国の金融緩和継続観測が広まり財政不安が解消 し、円安や株高が進み、投資意欲がおう盛になってい る。
		広告代理店(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・ 取引先の新型車受注が良く、それに伴い、宣伝予算 を多く取ってくれている。
		税理士	取引先の様子	・ デパートのお歳暮売場のにぎわいがこの数年で一番 に感じられる。賞与アップの期待感が大きく、外食産 業の個人単価も少しだがアップしているようである。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・ 商店街の会合での店主たちが以前より高額品が売れ るようになったと話している。買い控えていた反動的 な面もあるのだろう。また、天候不順で影響が出るの ではないかと心配していたが、思ったほどではなかつ たようである。
		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	・ 受注案件が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・ 注目アイテムについては、一時的に販売量が増加す るが長続きしない。
		繊維工業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・ マスコミで報道されている市況とは関係なく、ニッ ト業界、特に中小製造業では受注量が増えておらず低 迷が続いている。今年の天候が不順で秋物が全く動か ず、すぐに冬物となってしまった。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 毎年12月は年末関連の様々な印刷物の注文が多くな る時期だが、近年はそのような仕事あまり出なくなり、 非常に困難な状況になっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 前年と比較して全体的に減少しているが、外注費の 削減により辛うじて利益は確保している。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・ 個人では象牙の実印が5本くらい出たが、法人は新 会社設立に当たっての役職印の注文が、通常6本から 多い時は8本ぐらいあるところ4本しかなかった。個 人は良いが、法人需要が本当に少ない。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	競争相手の様子	・ 同業他社の営業が他の印刷会社も昨年同様、年末の 忙しさがないと話している。

プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の同時期に比べて医療容器の受注が堅調に推移したため大きな落ち込みは避けられたが、世間でうわさされているほど住宅関連部品の受注に関してはどこの顧客からも勢いを感じることができず、需要がどこで起きているのか疑問である。
一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しい商談がない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しは景気が上向きだと考えているが、私の周りでは全くそういったことがなく、悪いままで変わらないという意見が多い。円安になれば輸出産業は良くなるというが、鋼材や石油などが先に上がってしまうので、なかなか景気が上向きにならない。時代が変わってきたのかと思う。
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・昨年は得意先、材料屋などで大変不況であると話していたが、今年はそれがなく、安定した状況が続いている。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月ほど前から受注量は例年に比べて多く、安定している。
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が一段落し、発注が先月より減少している。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物が出ている時は景気が良くなるのかと思っているが、それが一週間続くかと思うと、急に仕事が入ってこなくなったりと全く今の状況が分からないので困っている。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は予想よりも取扱量が多く、今期で最高の売上を計上した。しかし、今月はその反動からか、新規納入先が増加したにもかかわらず、取扱量は伸びず、低迷状況に戻ってしまっている。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ業務内容の変化はあるものの、量的には同じで、売上はほとんど変わっていない。
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業の取引先の様子は9月ごろまで不動産業、建設業はかなり良かったが、ここにきて受注が止まったりしている。製造業も期待していた割にはそれほど受注がなく、まだ景気がそれほど良くなっているとは思えない。
金融業（役員）	取引先の様子	・建築や不動産関連の一部には景気がよくなっているとの話も聞くが、全体的にみると消費マインドは低調のままである。商店街にも年末に向けての活気が見られない。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・マンションの賃貸契約状況をみると、広告開始から数か月で満室となっており、前年よりやや上向きの感じもあるが、1年たってもまだ残ってるところもあるようである。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・所有ビルの空室率改善傾向は見られるが、賃料水準は依然低下傾向にあり、フリーレント期間の長期化と相まって、収益力の回復までにはなかなか至らないのが実態である。
税理士	それ以外	・最寄駅に商店街があるが、夜、飲食店にあまり客が入っていない。リーマンショック以前は結構入っていた。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社がまだ見受けられる。
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業には大手自動車メーカー等のように業績回復に至る波が届いていない。介護サービス業では顧客はいるが、人手が足りない状況である。復興関連で人手不足が発生した建築関係のみならず、飲食店等も人手不足となった。また、元々人材不足の介護分野は一層の拍車がかかり、事業そのものの根幹に影響しそうである。
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	・アベノミクス効果は現れていない。取引先工場、特に電機関連工場がまだ低迷状態にあり、当社の受注量も低迷している。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・消費税増税前に別の消費に回っていて、映像関連の発注を控えているようである。
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	・インターネット環境の整備関連の受注件数が伸びてこない。

やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・低価格での受注や納期が短縮されてきたために時間のやり繰りが難しい。	
	出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	取引先の様子	・同業者の廃業や経営難の話聞く。	
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・値下げの話ばかりで先行きが不透明である。仕事量も減少してきているので、少し悪くなっている。	
	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・得意先からの受注量に変化が出てきている。消費税増税前の駆け込み需要を考えて発注量を増やす得意先もあるが、減産傾向にあり、発注量が落ちている得意先もある。	
	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・荷主の仕事量は、前月ごろより増えつつあるが、運賃が低価格で抑えられているので採算が非常に悪い。	
	その他サービス 業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	それ以外	・他業種の経営者と話をしても悪い話しか聞かえてこない。	
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	・年末の繁忙時期に差し掛かっているが、昨年実績を大きく下回り、苦戦が続いている。来年2月の予算確保の動きがあるが、年内はこのまま低空の状況が続くそうである。	
	広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・客先の経営陣と現場での内部の意見対立の板ばさみになり、提案しても必ずいずれかの陣営からストップがかかり、提案がまったく採用されない傾向が顕著になり、売上があがらない。	
雇用 関連	良 く な っ て い る	○	○	
(南関東)	やや良 く な っ て い る	求人情報誌製 作会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・来年の消費税改定を前に、家の建替え、リフォームの需要が高まっている影響か、請負業務として地元の大工職人を募集するなど、一時的なものであると思うがこれまでにない動きがある。
		求人情報誌製 作会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・クライアントからの広告出稿や掲載依頼が多く、また人が採れないと嘆いている現状がある。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・求職者数が前年同月比で今年度最も減少し、また離職理由別で事業主都合もかなり減少している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいだが、新規求職者の減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・製造業、その他全般的に中期的な観点で安定感が出てきているためか、人の採用も慎重ではあるが、全般的領域（営業、事務、技術系）に国内外で活躍できる人材の要望が出ている。採用者数も安定している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人が特に目立って多い職種、業種は特でない。先月、その前とも変わらない。
人材派遣会社 （社員）		求職者数の動き	・企業からの求人数は相変わらず増えているが、オーダーに対して求職者の確保が追い付いていない。	
人材派遣会社 （社員）		それ以外	・給与水準に変化が見られない。	
人材派遣会社 （支店長）		それ以外	・受注数が前年比でも落ちてきており、景気の上向きを感じない。	
求人情報誌製 作会社（編集者）		採用者数の動き	・新卒採用のための合同企業説明会イベントに参加する企業数は前年より増加しているが、予算枠が増えているとは思えない。社内インターンシップの展開や自社イベント用に予算が分割されているようである。	
求人情報誌製 作会社（広報担 当）		雇用形態の様子	・売上が停滞しているという話をよく聞く。前年より売上が悪いという企業が多いと感じる。仕事は増えているが、退職者の補充がなく、1人当たりの仕事量が増えているという話を、社内でも取引先でもよく耳にする。	
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・求人数の動き、動向は減少気味である。	
職業安定所（職 員）		求職者数の動き	・引き続き前年同月比で求職者数の減少が続いており、求職活動が活発化しているように思えない。	
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・前年同月と比較した新規求人数は、毎月2けたの伸びを示している。そのなかで、労働者派遣事業を行っている事業所からの求人は2倍以上となっており、市場に人手不足感が出てきているものと思われるが、一時的なものか今後の動向を見守る必要がある。	
民間職業紹介機 関（職員）		採用者数の動き	・求人数、採用者数共に前年比の数値に変化はない。	

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調である。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得数は若干増加しているが、大きく雇用状況が好転しているまでの実数ではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・顧客からの需要はおう盛であるものの、当該業務にアテンドするための人材調達競争が激化しており、求職者もより条件の良いものを探す傾向が顕著である。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数としては数か月前からさほど変化は見られないが、派遣における求職者数が少なくなっているため、企業ニーズとのマッチングがなかなかできず、採用数が伸びず、全体的には縮小しているようである。
	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0社である。新規39社を獲得したが、大口の1社が業務縮小等とともにオートメーション化し、非常に多く募集が出ていたのが完全ストップしてしまった。
悪くなっている	—	—	—