

#### 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	商店街（代表者）	それ以外	・今月は非常に景気の良さを感じる。クレジットカードの取扱高が日別で過去最高を記録した。飲食業においても、ここ数年忘年会シーズンでも余裕で予約が取れていたが、予約できない店が多数出ている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・12月に入り高額品の販売が好調に推移し、腕時計を中心に高単価商品が売れている。クリスマスシーズンのプレゼント需要、外国人観光客の購入など、来客数、単価共に上昇している。確実に消費意欲が向上していることが確認できる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の様々な政策が非常に的を得ており、国民に安心感を与えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだがクリスマスディナーや忘年会などが重なって、12月は景気が良い。通常の3割ぐらいアップしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入って前半はごく普通の空車隊列の続く様相だったが、後半はバブル期を思わせる忙しさの師走景気となった。しかし、今年の年末は遠距離客で料金引下げを求める客が多かった。もちろん要望には応じていない。
やや良く なっている		商店街（代表者）	単価の動き	・今月の売出しの客の動向から、高額品を買う客が以前より若干増えているように感じる。そのため全体的に売上額が増え、今月は前年よりやや良いという結果が出ている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	それ以外	・近隣の同業者が閉店し、そこで扱っていた注文等を引き継ぐことができたので売上が少し伸びている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・前年まではクリスマス商戦も沈滞ムードだったが、今年は商店街の中でもジングルベルの音が聞こえ、来店数も増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・年々、年賀はがきの印刷が減少していたが、今年は前年並みに受注できた。近隣の同業者が辞めているということもあるが、かなり良い。文房具屋にとって年賀状の印刷は年間売上のかかなり部分を占めるので、そのような点でも良い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭においては来客数が極端に伸びている。客単価はそれほどではないが若干は伸びている。また、外商に関しては案件数が多くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマス商戦のアクセサリーはプラチナや18金といった高価な物をためらわずに買う客が増えてきている。これは前年にはなかった傾向である。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・売上はこれまでも前年同月比で3%前後の増加であったが、ここに来てわずかだが来客数も前年を超えるようになってきている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と思われるが、時計、貴金属の販売数が増加している。また、急激な気温の低下に伴い、12月以降、コートなど重衣料の販売が前年比110%程度で伸びている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品、少しぜいたくな商品が自家需要、ギフト需要共に増えてきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・クリスマスギフト、高額品の好調にボーナス増の影響が見られる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ボーナスが多少なりとも増額した効果なのか、動きは悪くない。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・これまで好調だった宝飾品、特選などの高額品に加え、衣料品、服飾雑貨などファッション商材にも単価上昇の動きが見られる。また、住宅需要の高まりに伴い、リビング関連商材の動きが良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・景況感が良くなっていることにより、来客数が前年をクリアして売上額自体も前年比で3%ほど増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暮れということもあるが、荷動きや来客数が非常に多くなり、12月の販売量は例年通りである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比110%と好調である。ただし、客単価は前年割れなので、楽観視はできない。

衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・寒さも本番となって冬物商戦で売上は前年比100%を超すと思われたが、当県の場合、湾岸方面に大型ショッピングセンターがオープンしたり、また別の大型ショッピングセンターが改装するなど、湾岸の方に客が行ってしまい、ターミナル駅付近がドーナツ化現象で後半は急ブレーキがかかり、最終的には売上は前年比98%という状況である。
家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・販売単価が前年を上回っているが、来客数はまだ前年割れの水準にあり、すべてが上回っている状態ではないが、来客数は増えてきている。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・通常の年末と違い、消費税増税の影響なのか来客数が増えている。
その他専門店 [雑貨] (従業員)	お客様の様子	・接客をしていて商品を勧めた時に、客がもう一つ買おうというような動きがよく見られる。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・近隣の大型競合施設が改装オープンしたこともあり、月の前半は低調だった。月の後半はまた別の施設が新規オープンしたが、それでも売上はあまり落ちずに3連休でかなり盛り返した。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて客の様子は随分明るくなってきたような気がする。単価も少し良くなってきている。
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9月は1～25日までの売上が94.76%、来客数93.7%という結果であった。今月は1～25日までの売上が108.76%、来客数106.4%という結果である。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・内装、外壁業の客から、仕事がさばききれないほどの受注状況にあると聞いている。その他の業界の客も総じて景気が悪くないという印象を受けることが多い。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は繁忙期である。客の賞与等が例年より若干良かったのかもしれないが、表情的にも余裕があるように見える。
タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスが下げ止まったことで、家計に与える影響が大きく、実際には大して上がっていないくても明るくなって購買意欲が上がったという客がいた。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンなので売上が上向いている。夜間の飲食店の客が増えており、タクシーの需要へとつながっている。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に販売が好調である。新築戸建、集合住宅の入居に伴う加入も散見される。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・OSのサポート終了に伴うパソコン販売を行っているが、客からの要望が多く、目標以上の販売実績である。
通信会社(社員)	お客様の様子	・12月は契約数が目標の数字に達した。解約数は前年と比較しても増加せず、加入数が伸びている。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・興味のあるサービスについては多少支払額が上がっても加入する割合が高くなっている。
通信会社(局長)	それ以外	・次世代のテレビ視聴を目的とした新商品の開発によって、客単価が上昇する見込みである。
通信会社(総務担当)	来客数の動き	・量販店などのボーナス商戦、年末商戦の状況からやや良くなっている。
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・10月は雨が多くキャンセルが多かったが、11、12月中盤までは天候に恵まれ、来場者数は順調に推移している。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	来客数の動き	・前年並みに推移していた車の販売状況だが、4月の消費税増税を前にして駆け込み需要が見られる。3月までは車の登録が前年実績を相当超えることみている。
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開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産においては特に景気が良くなっているとは感じないものの、客の様子に少しずつ明るさが出てきている。一方、建設業においては現政権が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が、建設工事原価が異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を確保することがなかなかできない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・マンション購入に対する顧客の意欲が高くなっている。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・分譲アパートの契約が好調で3か月前より需要が多く、供給不足感がある。ちょうど3か月前くらいから仕入れが難しくなってきた。
	その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・マンションの手すり、パーティーションの材料の販売が好調で、全体の売上額を押し上げている。他の物については低調である。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、当地区で大型店の出店が多くなり、大変な時代を迎えている。来客数の減少が一番大変である。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・先日、暮れの売出しの件で役員が集まったが、皆が憂いているのが消費税増税と、商店街から1キロ以内にディスカウント店ができたことである。当商店街の大型店も非常に厳しいが、当店はそれ以上に厳しく、なかなか景気が戻ってこないという状況である。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・季節変動を除き、商店街や駅前にはやや人出が戻ってきているように見えるが、販売量、販売額の増加にはまだ直結していない。
	一般小売店〔家電〕(経理担当)	お客様の様子	・必要な物や消費税増税前にと思うものは購入してもらえらるが、年末と考えると全体的に動きは良いとは思えない。3か月前に消費税増税が決まったので、そのころから購入を考える人はいた。エアコンの動きは良く、高級なものが売れている。
	一般小売店〔家具〕(経営者)	販売量の動き	・12月に入り、来客数、販売量がもう少し増えなければいけないのだが、あまり期待できない。
	一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少すると同時に、客単価が低下している。
	一般小売店〔米穀〕(経営者)	販売量の動き	・メディアから感じるような高級食材販売の動きはあまりない。中小企業にはもう少し時間がかかるのではないかと思う。
	一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・固定客のまとめ買いに支えられて売上が伸びている。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数や販売量など以前と比べても特に良くなっていない。景気は良くなっていると言われるが、客は消費にシビアであり、低迷している。
	百貨店(広報担当)	それ以外	・年末に向けて株価がまだまだ上昇傾向にあり、また、円安による輸入ブランド品の値上げがおおむね11月末で落ち着き、百貨店の客はおう盛な消費意欲を継続している。このような経済環境で、輸入品値上げによる単価アップも後押しして、百貨店の客単価が上がり、結果的に売上の増加にも貢献している。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・都心店では来客数が増えているものの、支店レベルになると決して良い状況ではなく前年を割っている。高額品は多少動いているものの、婦人服の中心価格帯の売上は厳しい。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・一般的には回復傾向に向かっている。カテゴリごとでは、美術宝飾品の伸びは鈍化しているが、クリスマス、年末においては売上シェアが大きいことの影響と考えている。食料品では、原材料の高騰、野菜類の値上げによる影響も考えられるが、3か月前と比較しても5ポイント回復している。毎日消費されるものなので、食料品の実績が上向きなのは今後の判断としても良い材料である。食品表示問題によりおせち等の売上が心配されていたが、前年比3ポイントアップという結果で、商品単価も上がっていることが好調の要因だったと考えられる。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・入店客数は順調に推移したものの、売上が目標に届いていないことを考えると、購入に関し、引き続き客の慎重な姿勢がうかがえる。
	百貨店(販売管理担当)	お客様の様子	・ボーナス支給、消費税増税前の駆け込み需要、株価の継続上昇などの好調要素があり、最大の商戦であるクリスマスは好調に推移したものの、その反面、日用品、最寄品の動向に以前ほどの勢いが見られない。
百貨店(副店長)	販売量の動き	・消費税増税の好影響はまだ見られない。歳暮商戦も前年を割った。高額品の少ない当店においてはぎりぎりにならないと現れないのと考えている。	
スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年よりも少ない。1品単価が上がっているため、売上はなんとか前年に近いが、やはり来客数ももう少し増加しなければ前年並みとはならない。	

スーパー（店長）	来客数の動き	・客は競合店を見ながら買い回りしているので、値段的な部分の優位性や買い回りやすさなどを1つ1つ細かく対応しないと非常に厳しいと思う。当店に来て調味料1個だけ買って帰るといった客も見受けられるので、しっかりと対応したいと考えている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数、来客数は前年並みだが、単価が下がっている分、厳しい状況が続いている。客は日々近隣の数店舗を買い回りしており、まだ余分な物に手が出るような状況ではない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と同様に衣料品、住まいの品関連は売上が厳しいものの、食品の売上額は前年を上回っている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・12月は年間で最大の売上月だが、その中でも最大の12月第2週のボーナスサンデーを中心に大きな商品の動きがなかった。セールが前倒しにされたことや客が本当に必要だと思う流行品もそれほど見当たらなかったことが原因である。また、クリスマス、年末に向けても日々の生活の中で買う物が中心で大きな動きがなく、来客数が5～6%下がった中で客単価が上がらず、売上も非常に厳しい。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・現在の円安、株高の状況の中で、買上単価、販売口数、来客数共に前年より伸びている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の低下によりおでんや鍋関連商材の動きが良いが、低単価商品を中心に売れているため、数量が伸びても売上が伸びない状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月に入って、来客数の動きが鈍くなってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ショッピングモールなど大型店の出店が相次ぎ、さらに同業他社が異常とも思える出店を繰り返し、近隣のコンビニほとんどが売上減と従業員不足の二重苦に陥り、閉店する店も相次いでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の通りは商店街というほどではないが、様々な複合施設と個人店舗が並んでいる。その中で最近、通りに特徴が出てきて、店がなくなると病院と美容室の2つが集中的にできており、客層が大分偏ってきている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数のトレンドがあまり変わっていない。客単価も同様にあまり動きがない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・競合店が増えている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の反応が悪い。顧客対象にプレセールを行っても動きが鈍い。セール控えというより必要な物をシビアに見ている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・諸物価が値上がり、忘年会やディナーショー、クリスマス会などの話も聞こえず、生活にゆとりがなくなっている様子がうかがえる。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているといったニュースがあるが、周囲を見ても実感がなく、物価が上がり生活が苦しい上に来年、消費税増税になればますます物が買えなくなるといった客の声をよく耳にする。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・株高で小売におけるぜいたく品等は好調である。また、耐久消費財の単価は上昇している。その反面、寒波の到来が昨年より遅いため、既存店の来客数は、暖房機等の商品の伸びが悪い。また、玩具においても昨年のようなゲーム機のヒットがないため、全国的に来客数減の要因となっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が思った以上に少なく期待外れである。年末の売出しも前年と変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているという気はするが、実質的に販売量が安定して増えているわけでもない。落ちる時もある、上がる時もある。まだ先行きが不透明のような感じがする。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客との話の中で世間が騒いでいるほど景気が良くなった実感が感じられないと聞く。実際に訪問活動等で話していても上向いている実感をさほど感じることがない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・この先、消費税増税に伴う需要は期待できるが、客の様子を見る限りでは特に購買動向に変化はみられない。

一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・高級豆のひきたてコーヒーが1杯100円の時代であり、安かろう悪かろうで値段引下げはできない。旧態依然の同業者は廃業に追い込まれている。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の動向を聞いても、やはり年末にかけて宴会などの盛り上がりが少ないようである。特に来店のみ客、宴会を抱えていない店の売上は、ひどく落ち込んでいるようである。
都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・12月に入り土日、祝日のレストランの個人利用については高単価メニューの予約が相次いで入り、さらに当日予約のない客の来店もあり、クリスマスの入込客も増えた。また、おせち料理の販売数は食品表示問題もあったが、前年と比べて若干の減少で済んでおり、会社全体で少し良くなっている感じはあるが、法人での夜の接待利用は前年より少なかった。宿泊は近隣での大型イベント開催による個人宿泊利用は以前同様であり、特に良くなっている感じはない。宴会は新規の忘年会の取込みができて前年より良くなったが、内容を見ると個人のレクリエーション費用の積立金での利用で、法人が費用を負担しての忘年会は少なく、なんとも言えない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・12月の宿泊、レストランはクリスマス及び年末年始、宴会ではディナーショーや忘年会シーズンの繁忙期であるが、ほぼ例年どおりの売上である。おせちは前年同様の価格設定で完売し、高額品の売行きが良い一方で忘年会は予算が厳しいものも目立つ。個人消費は活発だが、法人利用では景気の停滞感がある。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・問い合わせはあるが、実際に売上に結び付くような状態ではないので、以前とあまり変わらない。
旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・今月の販売量は以前と変わらず、出発直前の契約が結構多かった。忘年会シーズンということで、毎週金曜日、特に第1、第2がピークだった。早い客は9月ぐらいから予約があったが、11月前半までなかなか決定ができない客もおり、そういった面からも判断している。
タクシー運転手	お客様の様子	・月初めから10日ごろまで客足は伸びず、かなり不安だったが、中旬ごろから徐々に利用が増えてきた。昼間は以前同様に良い。夜は忘年会などで人の流れもあり、良くなっている。しかし、前年ほどの忙しさではない。
タクシー運転手	お客様の様子	・例年の12月に比べると前半は静かな日もあったが、後半は多少、客数が増加した。ただし、景気が良くなっているという感じではまだない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規での多チャンネルサービス加入者数は、目標を大きく下回っている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ニュースでは景気が良いと報道されているが、実際に所得が増えている人は限られているようで、客の財布のひもはまだ固いようである。消費税増税に向け、年明けには駆け込み需要があると期待したい。
通信会社(局長)	販売量の動き	・世間で言われているようなアベノミクス効果は当業界ではあまりなく、ケーブルインターネットの契約数も横ばいでむしろ11月から下降傾向である。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入者、既存加入者共に無駄なものを極力排除しようという意識が強く、必要最小限のサービスに絞ってのコース選択が多い。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・11、12月と来場者数は少し増えている。天候が安定していることが主な要因である。
ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・来客数は若干増えてきているようには見えるが、依然として低価格のプレー代による集客であり、通常価格の設定がまだ難しい状況である。
パチンコ店(経営者)	単価の動き	・1円パチンコという低玉貸しのコーナーがあり、4円の一一般的な台の数が多く、朝のスタート時などは1円の台で遊技する客が多い。やはりお金をあまり使わないで遊ぶという傾向が徐々に増えてきている。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年末の販売量増加を期待していたが、さほど変わりがない。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・先月と変わらない状況である。民間の動きが全くなく、先の予定を立てることができない。
設計事務所(所長)	それ以外	・既契約の設計料が入っただけであり、新規契約の設計料は無きに等しい。

	設計事務所（職員）	それ以外	・景気の方向性に顕著な変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負物件は、工期から考えて消費税増税までのしゅん工、引渡しが困難であるため、受注量が落ち込んでいる。
やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・客からの煎茶の注文が前年比で大幅に下回っている。コーヒーや海苔の販売より、煎茶の売上が下降し続けている。寒さが続いているのに今年の注文数はとても少なく、特に大口の客の注文が減ってきている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セール期間中の来客数が前年に比べ減少した。他の量販店と同じような品揃えになる仕入販売の小売業では価格面では太刀打ちできない。キャンペーン商品やこの店で買って良かったと客が感じる体験型のイベントについては成果が上がっている。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・物販において低価格化が進みすぎている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・乗用車の整備は順調に入っているが、販売は先月は良かったが今回は前年比で3割減となっている。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今回は消費税増税前の駆け込みの客は少ない。
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数もそれほど伸びが見込めていない。それに伴って販売量、販売額も減少している。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・今年は例年よりも温かく、冬物の売行きが悪い。また、販促をかけても売れない。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦はまだ結果が出ていないものの、前年比70%程度になってしまう可能性が出てきている。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で減少した。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・アベノミクスで景気が良くなったと言っているが、当地域には効果が全く及んでいない。クリスマスでも暇である。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の見積依頼件数が約半分に激減している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・2、3か月前は秋山の最盛期であったが、12月になると閑散期となり、来客数は一気に減ってしまった。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ10年、年末年始の仕事がなくなっているような気がする。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・マスコミでは非常に景気が良くなったとされているが、これはあくまで大企業のみであって、中小企業の末端までにはまだ行き届いていない。末端まで景気が良くなったという実感がなければ、景気が回復したとは言えない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要と上半期決算の関係で、契約、売上共に好調だった。現在はその反動なのか契約は前年を大幅に下回っている。売上についてはほぼ前年並みである。	
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	・近隣にオープンした競合店の影響が続いている。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店は印章、年賀状などの軽印刷をしているが、最近ではコンビニエンスストアやカメラショップ、ショッピングセンターなどでも年賀状やシーズン商品のほとんどの取扱を始めており、我々のような個人店への対応が非常に薄くなってしまっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこ以外の商品の売上は前年比でプラスになったが、たばこを入れるとまだ少しマイナスである。来客数はほぼ横ばいであるが、単価が上がっている。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・円安で輸入関連の商品がすべて値上がり、特にサーモンの値上げ幅が大きく、毎週のように値上げされている。
	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33%となり、また、3か月前と比べても非常に販売量が落ちているため景気は悪くなっている。業種、職種にもよると思うが、消費税増税前の駆け込み需要による反動が明らかに出ている。とはいえ年間目標数字の進捗状況は100%を達成しているため、危機感はない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量、契約数共に前年から比べてかなり落ちている。

企業 動向 関連  (南関東)	良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・職人が不足している。
	やや良く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年忘年会や会議などの会社関係の注文が多かった。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較では良いが、受注量が前年比では8%落ち込んでいる。TPPへの懸念から落ち込んでいる影響と思われる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、印刷の仕事をしている。12月は会社設立に関係する印鑑が通常4、5本ぐらいのところ9本あった。また、大手電機会社で今回は特需があり、月10万円ぐらいが割と良い得意先であるところ、1回の納入で12万円ぐらいのものがあつた。弁護士法人の設立も1件あり、時代の流れなのか、景気でそのような方向になったのではないかと思う。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量が少しずつ増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・省エネ型の新商品がよく売れており、フル操業の状態である。いつまで続くのか分からないが、長く続いてほしい。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月より受注量は約3%増加しているが、製造原価が上がっている。その理由として補助材料の値上げ等が考えられる。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月までに仕上げる工事を多く発注されているが、4月以降はまた落ち込むのではないかと不安がある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・先月後半より荷主から受注が非常に増えて、車を探すような状況になっているので、このまま続けば良い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が多く、仕事をさばききれない状況が続いている。ドライバー採用もなかなか難しく、人が集まらない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・円安、株高が進み、オリンピックへの期待感もあり、個人投資家が余資運用に前向きになってきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・建設、不動産は以前から好調であったが、ここに来て製造業の設備投資意欲が出てきつつある。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により受注量が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの新規相談が増えている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・年末ということもあり、取引先でも客の動きが良い。	
	税理士	取引先の様子	・民間の冬の賞与が数年来の高額であったことや、株価が16,000円を超えるなどの明るいニュースがある。住宅関連事業は消費税増税前の駆け込み需要もあるが好調である。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・先日訪問した小規模建設会社の社長の話では、仕事が多く非常に忙しいが人が足りず困っており、やむを得ず外国人も活用しているが、それでも足りない。東北復興の影響だけではない。少しの足しにでもと思い、先日リース切れとなったトラックをひと回り大きくしたと聞いている。	
	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	・受注案件は増えているが、単価が上がらない。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量的には前年に及ばないが、金額的には若干超えている。
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・取引先の中で好不調のばらつきがあり、全体では変わらない。
繊維工業（従業員）		受注量や販売量の動き	・今年は特に天候不順の影響をまともに受けて、秋物が全く売れなかった。また、来年の夏物も注文が十分に来っていない状況で、全体的に業況は悪化の傾向にある。	
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・今年は12月としては最悪の年と言えるほど受注量が少ない。	
出版・印刷・同関連産業（所長）		受注量や販売量の動き	・年末の繁忙期なので判断しにくい状況だが、受注量も前年並みを確保できているので安心である。	

出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注件数、売上額共に目標をここ3か月間達成している。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注、販売量共に低迷している。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月はメインの顧客2社が棚卸しのため、発注調整されてしまい売上は激減して赤字となってしまうというところである。また、アベノミクス等と世間で噂されているほど住宅関連部品の受注が伸びず、横ばい状態が続いており、歯がゆい思いをしている。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・半年前から予定されていた工事がやっと発注になり、最終納期が短く、今年の年末は忙しい日が続いている。
一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けた新しい動きがない。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・一般的に大手企業は円安のために景気が良いという状況であるが、零細企業はまだその恩恵を受けるところまできていないので、先がはっきり見えない。
その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・消費税増税で販売量が落ち込むだろうと予想されるので、取引先からレベルアップした商品を要求されて、プレッシャーを感じて作っているところである。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
建設業（経理担 当）	競争相手の様子	・現在、仕事量が手一杯の状態だが、同業他社も今期受注した工事で手一杯のようである。
輸送業（経営 者）	取引先の様子	・百貨店の売上の商品構成を見ると高額品が売れているようだが、一般には景気回復の波は届いていないような気がする。
輸送業（経営 者）	それ以外	・今年の年末は予想していたよりも取扱量は多いようだが、中規模の納品先の廃業が相次いでいるため、全体としては変わらない。
輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先により業務量に変化はあるものの、全体的にはそれほど変わっていない。
金融業（統括）	取引先の様子	・消費税引上げ前の駆け込み需要はあると思うが、まだぱっとしない状況である。ただし、今月は年末なので多少良くなっている。
金融業（支店 長）	それ以外	・取引先の様子は、建設業、不動産は売上等が上がって受注も増えているが、下職の人手不足と賃金が上がっていることで利幅はそんなには増えていない。また、製造業は親会社からの受注見通しがあまり増えておらず、消費もそれほど戻っていないことを考えると、現状はそれほど変わってない。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・10年前、大手保証会社の物件10戸が新築と同時に満室になった。現在、この物件の数部屋の借主が退去し、借りやすい条件に緩和されたのにもかかわらず、ふさがらないまま数か月たっている。このことから今後、新築物件が満室になるまで時間がかかると思われ、売上が厳しい状況となる。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・郊外型のファミリー向けマンションを分譲中であるが、価格設定も決して高くないのになかなか売れない。消費税増税前の駆け込み需要も期待外れである。
広告代理店（経 営者）	取引先の様子	・3か月前は、客先の多くがこちらから提案してもらうの空だったが、最近は前向きに聞いてくれる空気が漂い始めているので、当業界も少しは良くなり始めているのかもしれないが、確信にはほど遠い。
税理士	それ以外	・小売業の顧客で、年々業況が悪くなって自分の給料も取れない状況になってきているところが結構ある。また、最寄駅までいつも歩いているが、夜、飲食店を見ると、大分前は皆それぞれに人が入っていたのに、今は人が入っていない。
社会保険労務士	取引先の様子	・退職者などが出て、社員を1人雇うよりも当事務所に給料計算、社会保険手続き等を依頼したいという事業主が数社見受けられた。
経営コンサル タート	取引先の様子	・ニュースや新聞などで一部の中小企業が良くなりつつあるという報道があるが、取引先の製造業では、自動車関連のみ忙しくなっており、他は依然として不景気のみである。
その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）	取引先の様子	・アベノミクス効果は、中小の製造業には現れていない。工場閉鎖などに伴う仕事の受注が大きな割合を占めている。



	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・年明けも建築現場の仕事が続き、このまま推移していく。
	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	・見積依頼の件数は多少増えたが、成約には至っていない。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注や来年度の問い合わせがほとんどない状態である。
	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	・マンションにおけるインターネット接続環境整備の導入が増えない。
やや悪くなっている	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・出荷量は増加傾向にあるが、時間指定の配達が多すぎて台数ばかり必要で1台当たりの運搬量が低い状態が続いている。よう車が全く集まらず、何台か来ても低運賃と燃料費の高騰でよう車先より断られることも多々ある。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前月よりは改善しているが、一進一退の状況である。
悪くなっている	○	○	○
雇用関連	良くなっている	○	○
(南関東)	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き ・企業の採用活動のスケジュールがやや早まっている。一次エントリーシートの締切を早めている。背景には業績が良くなって、学生の争奪が激しくなると予想する企業が多いのかもしれない。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	それ以外 ・この時期は月の前半に、アルバイトなど期末の短期求人が出るぐらいで大きな動きがない。例年どおりの傾向である。ただし、年末年始に向けて活気をみせている企業、商店が見受けられる。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き ・最近取引先等から、正社員を中途採用する予定だが、なかなか良い人材が確保できないという話をよく聞くようになった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・人手不足が反映してか派遣会社からの求人が増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き ・製造業の動きとしては、海外、特に東南アジア地域に製造拠点を移動し始めてすでに10年以上になる企業が多く、人材面では管理職の現地化も進んできているが、まだ日本人をトップマネジメントに据えたほうが安心という企業も多く、海外経験のある日本人が好まれる。国内でも海外拠点との連携が重視され、ふさわしい人材が求められる。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子 ・採用支援系企業の業績が急激に上がっており、前年比5～10%上昇している。公募メディア商品に関しては20～30%の伸びをキープしている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き ・求人数は相変わらず高水準であるが、実際に採用される人数も増えてきており、人材需要が高まった結果、採用基準が下がってきている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・10月以後、求職者数が増えている。特に50歳前後の管理職がリストラされ、また徐々に増えてきている。求人は若手中心に増えておりギャップがあるので、対応するのが難しい。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人数は増えているものの募集等の反響が非常に悪くなっており、採用が進まず求人に対応しきれしていない。また、大型ショッピングセンターのグランドオープンの影響で更に採用が難しくなっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客の人材ニーズが堅調である。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含め周囲の購買状況をみると、景気に変化がみられない。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は前年同月程度の件数へと回復してきているが、登録者が激減しており成約に結び付かない。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車、住宅など一部の業種は繁忙期となっており、人員の採用に積極的になっているが、機械、電子部品などの業界は経費削減の動きがあり、欠員補充も行なわない状況にある。ただし、ここ最近の傾向として今まで派遣を活用していない企業が新たに派遣を活用し始めるケースが見られる。

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比6か月連続で減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数自体は前年同月比で今月も増加傾向を保っているが、ここにきてフルタイム求人は減少し、パート求人が増加したことで全体の増加を維持している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少傾向にあり、特にフルタイム求人の減少幅が大きくなっている。一方で、新規求職者も減少傾向にあるため、身の回りの景気は3か月前と比べて変わらない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年どおり12月の求人は他の月と比較して減少しており、前年同月比の増加率も小幅となっている。求人活動の動きに、大きな変化は見られない。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒向け求人獲得数は前年同月比で若干の増加であり、ここ数か月の状況も大きな増加傾向はない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は倒産が3社、廃業が1社、新規が35社という結果だが、募集をした後に年末で廃業するという企業が出た。企業をやっていけばやっていくほど赤字なのでどうしようもないとのことである。
悪くなっている	—	—	—