

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	一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・文具、事務用品だけではなく、当社ではオフィス家具や複写機などのオフィス機器も扱っている。こういったものの大型案件が消費税増税前の駆け込み需要で結構来ている。そのため2、3月はピークに達するのではないかと予測される。
		百貨店（営業企画担当）	・デフレ脱却期待から株価が堅調に推移していることに加え、大手企業から中小企業に所得増加の動きが広がることが期待される。ただし、消費税増税の影響が一時的なものにとどまるかどうかは予測を許さない。
		スーパー（店長）	・消費税増税前の駆け込み需要は間違いなくあり、今よりは格段に良くなると思う。ただしその先には必ず反動がある。2、3か月後は大きく売上を取るチャンスである。
		コンビニ（経営者）	・現在、景気はそんなに悪くないため、これからは季節的な要因が非常に影響すると思う。1、2月は非常に寒く、寒ければ寒いなりに景気が良い方に動く。
		家電量販店（営業統括）	・3月末までの期間で販売数量、客単価共に上昇すると予想している。企業が消費税増税前に備品調達することや、住宅市場が活性化していることもあり、現在でも住宅購入に伴う家電製品買換えは多くなっているが、年明けから3月にかけてピークを迎えると予想している。
		家電量販店（経営企画担当）	・消費税増税前の駆け込みが発生しているとは判断していないが、高単価商品の動きが強くなる傾向にあり、耐久消費財、高付加価値商品は増税前に更に動きが良くなると思う。
		その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・政府の打ち出す政策が的確で国民のニーズをつかんでいる。
		タクシー運転手	・3月までは消費税増税前の駆け込み需要で大口の買物も多くて景気は良く、タクシー業界にもいくらかのおこぼれがありそうなので一時的に良くなる。
		その他サービス〔福祉輸送〕 (経営者)	・消費税増税前の駆け込み受注が膨らんできており、これらを納車し売上に結びつく2月、3月は販売各社とも売上実績が上がる。ただし、当然前倒しで受注しているので、既に3月納車に間に合わない車の受注は反動での冷え込みが予測されている。今後数年を通して推移を見ていかないと2014年の業況についての判断は難しい状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税による駆け込み需要の反動もそろそろ収まる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・4月の消費税増税に伴う消費の前倒しなどにより、前半は良くなるのではと期待する。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれ、白物家電、LED照明の販売が見込まれる。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・4月から消費税が上がるので、その前の駆け込み需要に少し期待したい。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・消費税増税前に駆け込み需要がある。
		百貨店（売場主任）	・消費税増税前の駆け込み需要が客の中でも話題になり、買物に来る客が増える。
		百貨店（総務担当）	・2014年4月からの消費税増税前の駆け込み需要は、このまま変わらずにあると思う。高額品が中心だが、全体的に3月まではこの上向き傾向が続く。
		百貨店（総務担当）	・消費税増税前の駆け込み需要をある程度見込めるため、一時的には良くなると思うが、4月以降に落ち込むと想定できるので、何らかの対応をする必要がある。
		百貨店（総務担当）	・3月末までは、消費税増税前の駆け込み需要が見込まれる。
		百貨店（広報担当）	・現在の景況感で販売量や販売単価が上昇傾向にあるということに加え、消費税増税前の駆け込み需要も見込まれる。
		百貨店（営業担当）	・年末の状況は悪くない。このまま消費税増税前の3月までは順調に伸びていくと予想している。ただし、業界全体では商品確保が難しくなると考えられるので、今後商品確保が十分にできていないと、せっかくのチャンスを逃すことになる。一方、増税後の消費の落ち込みは十分に考慮すべきであり、そのバランスが難しくなるとが予想される。
		百貨店（営業担当）	・消費税増税前の3月末までは冬物、耐久消費財、備蓄消費財等の購買が確実にあるので、景気は良くなる。
		百貨店（営業担当）	・消費税率引き上げによる駆け込み需要の影響が3月までは続く。
		百貨店（販売促進担当）	・消費税増税前に高額品やまとめ買い等により一時的に販売の動きが良くなるが、4月以降は逆に厳しくなることと推測される。

百貨店（販売促進担当）	・消費税増税前の駆け込み需要に期待している。ただし、4月の消費税増税以降は一時的に苦戦が予測される。
百貨店（営業企画担当）	・消費税増税前の駆け込み需要で景気が上向く。
百貨店（販売管理担当）	・消費税増税前の駆け込み需要がピークを迎え、一時的に景気は良くなる。
百貨店（店長）	・株価の上昇、賃金の上昇が期待できる。
百貨店（管理担当）	・4月の消費税増税前の駆け込み需要でやや良くなる。
百貨店（副店長）	・消費税増税対策の企画を年明けに連発し、需要を喚起するので期待できる。
百貨店（計画管理担当）	・年明けのセールで重衣料の動きが良くなるのではと期待している。このところ単価の高い商品の動きが良くなっていることもあり、消費税増税前の駆け込み需要とも重なり、活発化するのではないかと考える。
スーパー（営業担当）	・来年3月まではこの状況が続く。3月には消費税増税前の特需が期待されるが、4月以降は消費税増税の影響度合いによって景気が大きく左右されてくる。
コンビニ（経営者）	・今のところ順調に推移しており、クリスマスも売上が前年比110%と好調である。
コンビニ（エリア担当）	・3か月後には消費税増税に伴う駆け込み需要が見込まれるため、やや良くなる。
衣料品専門店（経営者）	・過去2回の消費税増税時は、3月に駆け込み消費があった。1月から積極的にイベントを仕掛けて売上を作っていた。
家電量販店（統括）	・年明け後、消費税増税前の駆け込み需要が鮮明に現れると思う。
乗用車販売店（経営者）	・新年の売出しはテレビコマーシャルが大幅に増えることと、消費税増税前の駆け込み需要が期待できるので売上も増える。
乗用車販売店（販売担当）	・現状よりは良くなるという気はする。消費税が4月以降5%から8%に上がるので、駆け込み受注で2、3月については一時的に景気は良くなる。ただし、オリンピックや東北の復興できちんと予算が執行されていくことによって景気は安定するのではないと思う。
乗用車販売店（渉外担当）	・消費税増税前の駆け込み客が見え始め、新型車の効果やエコカー減税対象で燃費の良いハイブリッド車を中心に検討する来店客が増えている。また、高額な車種の受注及び来店客も多く好調に推移している。3月までこの状態が続く。
乗用車販売店（総務担当）	・消費税増税前の駆け込み需要により、販売量が増えると予想している。
住関連専門店（店長）	・消費税増税前の駆け込み需要は少なからずあり、3月のピークまで少しずつ上がっていく。
住関連専門店（統括）	・消費税の引上げに伴う駆け込み需要はある程度望める。ただし、一時的なものなので、継続的に売上が伸びるというのではない。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・百貨店などの人の出も割と良く、年末の買い出しムードがあふれているからである。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税増税前の駆け込み需要で2014年3月は期待できるが、その後の冷え込みが心配である。
一般レストラン（経営者）	・アベノミクスなどで景気が良くなってきており、建設、不動産は良いということなので、企業が接待等で使ってくると飲食店にも少しずつサラリーマンが増えて良くなるような気がする。
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税前の駆け込み消費が必ずある。
旅行代理店（従業員）	・団体の人数にばらつきがあり、悪いながらも2～3か月先の団体旅行の予約が入り始めている。
タクシー運転手	・これからも若干良くなるのではないかという感じがする。ただし、これから消費税等が上がるので心配である。また、当業界としても消費税を今後どうするのか、まだはっきり決まっていない。それを含めて先行き不透明である。
タクシー運転手	・悪くなる要素はない。業種的に景気回復は少し遅れるので、回復を感じるのは2、3か月よりまだ先になる。
タクシー（団体役員）	・アメリカの景気回復が見られ、円安、株高に推移しており、大企業のみならず中小企業でも好業績を上げているところが多くなっているので、タクシー業界にも反映されるのではとの希望的観測である。
通信会社（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要がある。さらにそれ以降も購買意欲は変わらない。
通信会社（経営者）	・株式市場が活況になり、日経平均株価が5年ぶりの高値をつけ、今後も上昇が期待できる。

	通信会社（営業担当）	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれる。新しい年を迎え、客も先行きの景気を明るいと思っているようである。
	通信会社（営業担当）	・興味のあるサービスについてはお金を払ってでも加入する客の割合が上昇傾向にある。
	通信会社（局長）	・より良い商品を投入することで、サービス満足度と共に客単価が上がる見込みである。
	通信会社（総務担当）	・東京オリンピック関連の事業がスタートすることと消費税増税の駆け込み需要が想定される。
	ゴルフ場（支配人）	・1、2月は閑散期料金で安く料金を設定しているためか、予約状況が特に良い。
	ゴルフ場（支配人）	・アベノミクスで順調に景気が回復して、個人の所得が増加すれば、プレー客数の増加、客単価の上昇が見込める。
	美容室（経営者）	・客が増えてきており、買い回りも増えてきたようなので良くなるのではないと思う。
	住宅販売会社（経営者）	・大企業においては業績が回復しているようだが、中小企業はまだ不況下にあるところが多い。中小企業向けの景気対策を期待している。また、個人消費が伸びていないので、個人消費が伸びる政策も期待しているところである。
	住宅販売会社（従業員）	・12月は例年景気が悪くなるため、年度末に向かい動きが出るのではないかと。建売やリフォーム案件はまだ消費税増税前の駆け込みが間に合うため、不動産が絡む業種、部門は動きが出る。
	住宅販売会社（従業員）	・今後もアパート事業は好調に推移する。ただし、建築のコスト、職人の確保がまだ厳しい状況である。戸建て用地の仕入は好調だが、消費税や市況による注意は必要である。
変わらない	商店街（代表者）	・ここ数か月と違って12月の売上が良い方向で推移しているのは、消費税増税前の兆候なのか、その他の状況からなのかは分からないが、いずれにしても消費税増税前でというような客の反応があると思っている。
	商店街（代表者）	・これからの薬については様々な販売方法が出てくるので、とにかく大変な時代を迎えている。誰にでも売れるような形を取るといったことが良いのか、悪いのか、国がしっかりと管理して考えなければいけない。
	商店街（代表者）	・今月が少し良すぎたので、2～3か月後はやや落ち着く。株価の数字や都知事選挙の結果次第では消費マインドがまた変わってくるかもしれない、更に良くなる要素としての可能性もある。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・消費税増税前の大きな買物に消費がいつてしまい、マイナスになる。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・例年1、2月は静かな時期であるが、消費税増税のことを考えると良くなるようにも思えるので今年の暮れと同じくらいではないだろうか。商品の手配も難しいところである。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・にぎわいがなくなると、年明けでも好転するとは思えない。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・今後、消費税の問題があるので収入が増えれば良いのだろうが、収入が増えずに消費税増税などで生活費がかさんでいくため、どのように展開していくのか分からない。
	百貨店（広報担当）	・現在の株価上昇傾向を前提に、好景気が続くものと思われる。また、消費税増税直前の3月末が近付くにつれ、高額品に加えて日用品関係、消耗品なども一時的に売上が上昇するものと考えられる。ただし、消費税増税の4月以降の反動減は避けられない。
	百貨店（営業担当）	・例年に比べて気温が低く、婦人服、紳士服、子ども服においてコートをはじめ防寒衣料の動きが良い。また、円安、株高の影響もあり、美術、時計、宝飾品をはじめ高額衣料品の動きも良い。ただし、全般的にはまだ景気が上向いているとは言い難い。
	百貨店（営業担当）	・消費税増税前の駆け込み需要は予想されるが、一般の家庭では日用品を中心に米、油、酒を買いだめするのではないかと予測しており、消費は衣料品ではなくそちらに回るのではないかと。
	スーパー（経営者）	・4月に消費税が上がるため、3月は駆け込み需要が多少あって良くなると思うが、またその後悪くなるので、通してみるともっと厳しくなる。年末商戦に関しては割と好調に推移している。やはりこういう時期は客がご馳走を作ったり、少し良い物を買おうという意識がある。
	スーパー（店長）	・当店を取り巻く環境として、今年だけで競合店が4店舗出店している。3か月後の景気について良いと答えたところだが、年明けについてもかなり厳しい戦いを強いられると感じているため、現段階と変わらない。
	スーパー（店長）	・年末年始の出費も重なり、消費者の食料品に関する節約ムードはしばらく続く。

スーパー（店員）	・客の購買商品は多少高単価にはなっている。より良い物をより安く買物していると思うが、数量的には前年を下回っている。
スーパー（仕入担当）	・消費税増税前の来年3月末まで大型商材は駆け込み需要が期待できるが、4月の増税後一気に消費は冷え込むと思う。
スーパー（仕入担当）	・来年4月の税制改正による駆け込み需要の予測がつかない。食品のような日々消費する商品は、調味料等の賞味期限が長いもの以外は買いだめができないため、どのような動きをするか予想できない。
コンビニ（経営者）	・周りの状況に変化がない。
衣料品専門店（経営者）	・所得が増え、景気が良くなるのはごく限られた人で、一般にはまだほど遠く、時間がかかりそうである。
家電量販店（店員）	・消費税増税といえど、低価格から脱却しない限り量販店の景気は回復の見込みがない。
乗用車販売店（経営者）	・乗用車の整備の方は順調に入っているが、販売の方では消費税が4月から上がるということで先月駆け込み需要があったが、今日はあまり芳しくない。
乗用車販売店（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれるが、反動減を考えると景気が良くなるとは単純には言えない。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・消費税増税前なので、好機をつかむため頑張りたい。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・新ハードの発売があり、予約も好調のようだが、初期ラインナップは海外製タイトルがメインであるため、楽観的ではいられない。
一般レストラン（経営者）	・税金、法規制は一層厳しい状態になると予想されるが、飲食もインターネットやケータリングなどビジネスチャンスは広がっている。
一般レストラン（経営者）	・この2か月、前年を大きく上回っている。消費税増税まではこの調子でいけるのではないか。また、行ってほしい。心配は増税後の4月以降の売上ダウンがどのくらいになるかである。
一般レストラン（スタッフ）	・当店は焼き鳥屋のため、給料が増えて働く人が良くならなければお金が回ってこない。東京は良いと聞いているが、当地域はまだである。
都市型ホテル（スタッフ）	・家族の記念日での利用は確実に増えている。孫を囲む集まり、祖父母を囲む喜寿、傘寿等、三世代の食事会が多くなってきている。4月より消費税率が変更になることで、消費者の先の動きが読めない。また、インターネットでレストラン、宿泊の予約が瞬時に取れることから、先の予約の入りが遅くなってきていることも先が読めない要因の一つである。
都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約は年末ということもあり、問い合わせが少なく動きが鈍い。最近では直近で動くことが多いので年明けに期待したい。前年同月と比較しても大きく動いてはならず、景気動向は変わらない。
旅行代理店（経営者）	・年末に入ってしまったので、問い合わせはちらほら来るが具体的に決定という段階までには至らないので、あまり変わらない。
旅行代理店（従業員）	・先行の受注状況が前年を少し割っている。
旅行代理店（従業員）	・旅行業界としては、景気は悪くない程度の受注状況にある。例年の客が不景気を理由に親睦旅行を取りやめることは比較的少なくなっている。
旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は4月からの消費税増税前となるが、旅行の場合、駆け込み需要というのはあまり期待できない。したがって従来通りの販売になる。2、3月は冬の時期ということもあり、法人団体もさほど伸びないし、個人も春休みを除いてはそれほど期待できない状況なので、今月と変わらない。
タクシー運転手	・1、2月の状況を見なければ、はっきりしたことはまだ読めない。ただし、このペースでいくと変わらないような感じである。
通信会社（経営者）	・加入獲得の好調が損益を圧迫しているため、SAC（1加入獲得コスト）を2月より削減予定である。年度末にかけて加入は抑制されると考える。
通信会社（経営者）	・当社サービス商品の中で高額品サービスの販売見込数について前後3か月変動がない。また、客も機能、サービス内容、利便性よりも価格で選択する場合がまだ多い。
通信会社（局長）	・1月から新サービスの販売が開始されるが、それが期待どおり底上げになるかまだ不明であり、しばらく様子見せざるを得ない。
通信会社（経営企画担当）	・2～3か月先の受注動向に変化がない。

	ゴルフ場（従業員）	・景況感は「やや良くなる」と回答するまでにはいたっていない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・消費税増税前の駆け込み需要の影響はほとんどなく、現状維持の見込みである。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・問い合わせの件数は最近増えてきているが、実質的な売上、生徒数の変動はあまりない。景気が良くなっているとは実感できていない。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・冬期講習の申込者数が前年比で10%ぐらいマイナスになっている。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・風潮として景気が良くなると期待をするが、個々の顧客は今後の消費税増税を見据えて儉約に走ると思う。しかし、選択肢のある賢い儉約であり、販売量、単価はあまり変わらない。
	設計事務所（所長）	・今年は耐震業務が主体で、民間の業務はほとんどなかった。来年に大きな期待をしたい。
	設計事務所（所長）	・末端まで実感がわからないことには景気回復とは言えない。輸出をしているような大企業などに有利な状況ばかりで、地方や中小企業にはなかなか影響が出てこない。これからはいろいろな意味で大きな仕事を次々に出していけないと景気は良くならない。
	設計事務所（職員）	・建設物価の上昇に伴う買い手市場への移行とともに、スピード優先でデザインビルド発注方式が増加するなど、設計市場に好況感は生まれにくいのではないかと。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税増税前の駆け込み案件が売上に貢献してくる。その反面、契約は買い控えが続くと思われる。
	住宅販売会社（従業員）	・請負の落ち込みを分譲住宅などの売買物件でカバーしたいところだが、施工可能量にも限りがあり、なかなか難しい。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型店はボーナスも多く出ているだろうが、商店街は非常に厳しい状況である。いろいろ試行錯誤して、イベントを実施し集客できても、客がお金を落としてくれないので、この先も厳しい状況が続く。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・昨年に引き続き市でプレミアム付き商品券事業を実施しており、今月は進物に使われた。12月の売上高は前年同月を下回っており、依然として厳しい状況が続いている。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・現在、当商店街は私鉄の拡幅工事の影響で人通りも少なくなっており、客がゆっくり買物をしようという雰囲気ではない。これから閑散期に入ると悪くなるのではないかと予想される。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・スーパー、コンビニエンスストア、ショッピングセンターでは、年賀状などのシーズン商品をシステム化して受注する体制を整えているので、そこで用を足してしまう。ある程度限られたシステムの中での受注であり、そのシステムから外れた注文を受けてもらえないような特殊な物について、当店のよう専門店に来店してもらえないので非常に客層が狭まってきている。今後ますますそういった環境に陥っていくのではないだろうか懸念している。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・年金生活者の客が多い商店街なので、4月から増税、年金が下がるということで皆非常に警戒しており、どう生活防衛をしていくかという感じで購買意欲はほとんどなく、消費が非常に冷え込んできている。これから現実になってくるとますます悪くなるのではないかと心配している。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・冬は煎茶の注文が増えるが、会社の自動給茶機の撤廃や煎茶のランクを下げたりする傾向が激しさを増し、今年は特にお茶の売上が良くない。
	スーパー（総務担当）	・4月の消費税増税に向けて2～3月、特に3月の後半は大きく売上が伸びると思われるが、その反動で4月以降、かなりの落ち込みが予想される。平均するとやや悪くなるという形になってくると思う。趣味、娯楽、旅行等については伸びるだろうが、当店のようスーパーで販売している生活必需品については消費税増税の影響で今年の上半期については落ち込む。
	コンビニ（経営者）	・消費税率引き上げの影響が出てきそうである。
	コンビニ（経営者）	・大型店に客足を奪われ、さらに従業員を奪われ、売上減にもかかわらず大幅時給アップで青息吐息の状態が続いている。今後も続く可能性がある。
	コンビニ（経営者）	・3か月後はよいよ消費税増税の前月となる。その時点で客がどのような行動に移るか考えると、やはり耐久消費財、食品でも日持ちするような物を事前に買いに走るのではないかと。当店はそのような商品の取扱が大変少ないので、日々の商品がどれだけ落ち込まないで売れていくかということが重要なポイントとなる。

		コンビニ（商品開発担当）	・消費税増税が間近に迫り、節約志向の高まりにより買い控えが予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・長期予報では寒い冬とのことで2、3月の商材展開ができない。今期も秋がなく苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	・消費税増税の影響で消費者は買物を控え、しばらくは安売りでしのぐようである。
		衣料品専門店（経営者）	・当地域ではなかなか景気が良くならない。アベノミクスという言葉があるが、来年に向けての良いニュースはないし、当商店街の誰に聞いても悪いという情報だけが入ってくる。消費税が上がると本当に良くなるのだろうか。良くない状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	・消費税増税前の駆け込み需要が若干あると思うが、それを含め買上点数が前年同時期と比べて減少傾向が続いているので、やや悪くなる。
		衣料品専門店（営業担当）	・2～3か月後は春物商戦となるが、今年の春は消費税が上がることもあり、客の話では、とにかく衣料品の購入を控えるということなので、あまり見通しは良くない。
		乗用車販売店（営業担当）	・消費税増税が施行されると、以前の補助金同様に反動減が予想されるため不安がある。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・今月は消費税増税前の最後の賞与という意識だったのか、近隣の競合施設オープンなどの環境の割に売上はそれなりのものとなった。ただし、駆け込み需要は業種的に限られていると考えている。増税後の冷え込みを懸念している。
		高級レストラン（店長）	・消費税増税前の駆け込み需要に期待したいが、明るい兆しは見られない。
		一般レストラン（経営者）	・毎年のことだが2月は年間で売上が一番悪い時である。1、2月はどうしても客足が遠のいて今より悪くなる。売上も3割ぐらいダウンする。その後はまた良くなると思う。
		一般レストラン（経営者）	・建築関係が忙しいと皆が言っているが、一様に来年4月以降、仕事が減るのではないかという不安を持っている。下職の金額も取り合いで上がってしまい、今は忙しく仕事はあるけれども最終的な利益にはつながっていないのではないかという話を聞くので、4月以降は反動が大きく、下がっていくのではないかと思う。
		タクシー運転手	・来年4月からの消費税増税で、料金を上げざるを得なくなると思う。自然と客が減ってくるのは目に見えている。
		通信会社（社員）	・解約が増える時期ではあるが、消費税増税の影響でさらに解約が増えることが予想される。
		通信会社（営業担当）	・消費税増税に伴い、マンション管理組合などでケーブルテレビ利用料の減額要請や解約が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	・消費税増税を控え、節約意識がより高まることで、本当にそれがどうかの取捨選択が強くなるのではないかと感じる。
		観光名所（職員）	・観光地のため、2、3か月後は旅客がほとんどいなくなる。まだ12月の方が良い。
		パチンコ店（経営者）	・変わらないと回答したいが、4月に消費税増税があるので、その前からお金を使わなくなるのではないかという心配もあるのでやや悪くすると回答した。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・ジュニア層を中心に来客数が激減している。この先、消費税増税を控えており、ますます余暇に対する消費は冷え込む。
		美容室（経営者）	・暮れの仕事がなくなり、普段の日曜日と変わらない状態になっている。
		設計事務所（所長）	・設計は期間が長いため、現時点で新しい物件がない場合良くなるはずもない。また、土地は比較的早く成立はするが高値であり、良い形の物件はほとんど出ていない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・消費税増税前の駆け込みで需要のあった建材関係の客からは、今がピークだという情報が入っている。
	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣にオープンした競合店の影響は当分続く見込みである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・円安の影響に加えて消費税の引き上げも控えている。良くなる訳がない。
		タクシー運転手	・来年消費税が上がることでタクシー運賃も上がる予定である。利用が減るのは目に見えている。以前の増税時もかなり冷え込み、利用が激減した。覚悟していた方がよいようだ。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・例年、景気に関係なく12月はそこそこ来場数があったのに、今年は原因は分からないが来場数が毎日少ない。12月がこんなに悪いということは、年の初めも期待できない。
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・飛び入り案件などで受注に結び付くようになり、1年前とはかなり様子が変わってきている。
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・商談は多いように感じている。まだ実需につながっていない部分はあるが、期待はしている。

	食料品製造業（経営者）	・当業界ではこれからの季節は売上が良くなる時期なので期待している。個人よりも法人に期待している。
	食料品製造業（営業統括）	・消費税増税前の駆け込み需要に期待したい。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・消費税増税前の駆け込み需要の販促物が増えるので、プラスに転じる。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・現状で法人関係が上向いていることを話したが、店頭販売の個人客では、必要に迫られてやむなく作るという場合の需要と、少し余裕ができたからと孫や娘たちに印鑑を作る場合があるが、後者の客が増えてきたことを現場で感じている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現在の生産見通しでは、少しずつ販売量、受注が増えているようだが、内示は内示なので当月にならないと分からない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・アベノミクスの効果が少しずつ現れてくる。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・まだ景気回復の実感はサービス業にはない。2014年に向けて良くなるのではという期待感はある。
	輸送業（経営者）	・消費税増税があるので、その時点までは緩やかな景気回復が見込まれる。
	通信業（経営者）	・アベノミクスに期待している。
	通信業（広報担当）	・消費税増税前の駆け込み需要で3月までは堅調に推移する。
	金融業（統括）	・消費税引き上げ前の駆け込み需要で多少は良くなる。ただし、その後が少し不安である。
	金融業（支店長）	・現在のマーケット環境から見て、しばらく相場回復期待があり、個人投資家の投資意欲は好調さが維持すると思われる。
	金融業（役員）	・デフレ脱却が現実のものとなりつつある状況で、消費者、経営者共に積極的な動きを取り出したように思われる。
	税理士	・アメリカで日本車が売れていることと、中国等がどうなるか分からず不安があるが、国内ではアベノミクスで政治が引っ張っていつている感じがする。まだ大企業を中心に中小企業まで全然下りてきていないが、少しずつ上向いていく。また、東京オリンピック開催で景況感が先導されていくのではないかと思っている。
	税理士	・株価が年内16,000円をキープできると、正月明けの株価が楽しみな投資家も多いだろう。年末年始の旅行ラッシュもあり、景気はこのまま上向く。
	経営コンサルタント	・会合で会った市役所の職員の話では、地域振興のためショッピングセンターの誘致活動を行っているが、最近企業側の反応が少し変わってきたような気がする。話を聞く姿勢が前向きであり、日を置いた質問の電話がくるようになったという。
変わらない	化学工業（従業員）	・消費税増税前の駆け込み需要を期待していたが、材料メーカーや販売店等の情報によると、増税前の過剰在庫は持たないとのことなので期待薄である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・アベノミクスの効果はまだ出てきておらず、増税に向けて全体的に不安がまだあるため、しばらく景気は良くなれない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・アベノミクス等ともてはやされているが、実際に受注増につながらず突破口をみい出せないでいる。そこに材料値上げの要求が増しており、懸念材料は多い。
	金属製品製造業（経営者）	・受注量は増えているが受注額は相変わらず低く、利益につながらない。
	金属製品製造業（経営者）	・年末からの続きで期日までは忙しくなると思うが、その先の予定がはっきりしないので、営業としては研究開発関係の仕事に力を入れていくようにしたい。
	電気機械器具製造業（経営者）	・拡大的な景気刺激のための予算は実行されると思うが、実際に零細企業まで波及してくるにはまだ時間がかかるので、景気が上向いてくる方向になるとはまだ考えられない。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・消費税増税が控えているので、その時どのようになるかだと思ふ。
	建設業（経営者）	・中小企業に対しての政策が実施されていない。
	輸送業（経営者）	・今の状況が続くと期待している。
	輸送業（経営者）	・新学期を控え、取扱量の増加が期待されるころではあるが、年明けに荷主が実施を予定している配送の再構築、また、円安傾向から生じる燃料価格の動向、それらを考慮すると変化はあまりない。
	輸送業（総務担当）	・消費税増税前のスポット的な業務で一時的には売上が増加する予測だが、継続的な案件にならず、今の状況が続くそうである。

		金融業（従業員）	・不動産業や建設業では業況が回復しつつある。しかし、他の業種では業況の厳しいところが多く、中小企業からは「景気回復は大手企業ばかり」との声が聞かれている。
		金融業（支店長）	・各業種の受注はまだそんなに増加していない。また、4月の消費税増税後の景気がどう動くか想像がつかないと話していることを鑑みると、まだ様子見が多いと思うので、変わらない。
		不動産業（経営者）	・当社のような小さい会社でも100戸以上の空室をかかえて苦勞している。総括すると前年とあまり変わらない。
		不動産業（総務担当）	・都心型高級マンションの売行きは良いようだが、当社で分譲中の郊外型ファミリーマンションは売行きが悪い。モデルルームの来客数も落ち込み傾向にあり、打開策も値引き以外考えられない状況である。
		広告代理店（経営者）	・上向いた景気が末端に回ってくるには時間がかかるし、回ってくる前に上向きの傾向が終わることもある。まだ判別できる段階ではないので変わらない。
		広告代理店（従業員）	・3月までは現状を保てるが、消費税が8%になった4月以降は心配である。
		広告代理店（営業担当）	・消費税増税前までは、各社宣伝展開を強気で行っていき、その後はしばらく控えられてしまいそうである。
		社会保険労務士	・良くなる要素が見当たらない。
		経営コンサルタント	・大手企業の業績改善効果はまだ中小企業にはおいてこない。
		その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	・取引先工場の閉鎖などに関連した受注が多いため、短期的な売上にはなっているが、先行きは明るくない。
		その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	・アベノミクス効果で円安、株高になり、一部の上場企業や大手企業では業績が良くなっているようだが、当業界にその影響は全くない。
		その他サービス業 [映像制作]（経営者）	・年度末にかけての消費税増税前の駆け込み受注は当業界では考えられない。他の方へ消費が動くと思う。
		その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	・マンションの建築状況は好転してきたようだが、受注状況はまだ好転してこない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・円安による原油、鋼材等の値上げを懸念している。政府が企業側に賃上げをするように求めていると報道されているので労働者側の交渉が予想されるが、これは一部の大企業の話である。大手は純利益を還元しないといけなのではないか。
		建設業（営業担当）	・消費税の関係で繁忙も少し落ち着くと思うが、その後は資材価格の高騰や資材、職人等の不足により見積額が上がり、やや悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・仕事量は確保できて低運賃のため、地場の配達はもちろん、地方の配達では走れば走るほど赤字になっている。元請として対応しているが、運賃の値上げ交渉がなかなか進まない。また、燃料の高値状態が続いていても運賃に反映できない状況である。
		広告代理店（従業員）	・定期的な取引先の売上がなくなり厳しい。
		経営コンサルタント	・4月以降の消費税増税の影響を懸念する声が多い。対策は検討しているが、一時的にでも資金繰りに影響する場合もあり、厳しい見方をしなければならない。
		その他サービス業 [警備]（経営者）	・建築現場や道路工事も少しずつ落ち着いてくる。
		その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	・景気が良いとは思えないこの時期に消費税を上げなければならないので、どうなるか心配である。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・時期的なもので近年この時期は低下傾向にある。
		金属製品製造業（経営者）	・現在の受注増は消費税増税前の駆け込みと建機業界は排ガス規制前の特需のためであり、反動は避けられないと思っている。特需での受注増でなく底堅い受注増になれば景気は良くなる。しかし、国内向けは、5兆円の景気対策があるので回復は早いと思う。海外向けは、円安が続くかさらに円安が進めば国内製造業にとってはプラスと考えている。
		建設業（経営者）	・消費税増税で消費マインドが下がる。
		建設業（経理担当）	・現在は消費税増税前の駆け込み受注案件や、今年度の政府補助金対象の工事で手一杯だが、この先反動で仕事量が大幅に落ち込みそうである。
雇用関連	良くなる	新聞社 [求人広告]（担当者）	・年明けの1～3月は圧倒的に伸びる時期である。事業計画なども客から相当数の話があるので、それが実現するよう良い年にしたい。
(南関東)	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年度末特有の短期採用が見込める。また、消費税増税を前にシステム変更等で短期的な需要が出てくる可能性もある。

	人材派遣会社（営業担当）	・消費税増税前の駆け込み需要での繁忙が一部で見られる。それによる一時的な景気回復感はあると思われるが、4月以降の落ち込みも予測できるため、バブル的な繁忙における若干の景気回復が見込まれる。
	人材派遣会社（支店長）	・物流、住宅系の求人数が増加傾向であり、今後も見込める。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・このところ新規の問い合わせがやや増えてきている。小売業など消費税増税前の対応に動いている気配がある。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・大手企業の景気が良くなってきていると聞いている。そろそろ下にも流れてきて、中小企業も景気が良くなる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・経営者と話をしたが、一番の問題は来年の消費税増税であり、どのくらい売上が落ちるかというようなことを気にしている人が多い。景気が良くなるとはとても思えないという中小企業の人が多かった。大企業は中国市場がどう変化するか非常に気になるということである。そのためアベノミクスと言っているが、景気はあまり良くなるとは思えない。一部の大企業、一部の業種、業態が良くなるのではないかと人が多かった。
	人材派遣会社（社員）	・引き続き求人状況は各業種とも活発である。消費税増税が、今後どのような形で求人業界に影響をもたらすか不透明である。
	人材派遣会社（社員）	・消費税増税に向けて企業からの依頼数は更に増えると思われるが、採用が追いつかない状況が続くそうである。
	人材派遣会社（社員）	・顧客の人材ニーズの堅調さは継続が見込まれる。
	人材派遣会社（社員）	・年単位の長期で考えれば良くなるかもしれないが、給与水準の上昇も見られない現状では、短期間での景気回復は考えられない。
	人材派遣会社（支店長）	・景気好転による直接雇用求人数増で派遣登録者数の回復見通しが厳しいと思われる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・就職情報関連には遅れて影響が現れるので、来夏以降、少し良くなるのではないかと。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・一部上場企業は景気が良いようだが、中小企業の間では特に景気が良くなるような予感はない。
	職業安定所（職員）	・消費税増税に備えた景気動向が読めない。
	職業安定所（職員）	・求人の状況から、一部の職種を除き正社員求人にはまだ慎重な姿勢が事業主に見られる。
	職業安定所（職員）	・製造業からの求人にも力強さがまだなく、円安によるコストアップの悪影響の方が出ているように感じられる。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は年度当初から横ばいが続いてきたが、フルタイム、パートタイム共に減少傾向に入った。1～3月は最も求人が多い時期になるが、前年同月比でマイナス傾向が続くことが推察される。一方、求職者も減少傾向が続くことが推察されるため、雇用を取り巻く環境は現状と変わらない。
	職業安定所（職員）	・上向き傾向にあると思うが、消費税増税を目前にしていることから、本質的にどうなるのかつかみづらい部分がある。
	民間職業紹介機関（経営者）	・中高年の採用数は高止まり感がある。採用条件に合う人材が枯渇気味である。
	民間職業紹介機関（経営者）	・海外関連企業が多く、内外比率は6対4といった感じで、国内経済状況に影響を受ける比率が高く、現時点では先行きの明るさに期待はしているものの、人材採用には慎重である。
	民間職業紹介機関（職員）	・来期に向けた事業や要員計画が固まっていくなか、争奪戦で採用できない企業も出てくるため、人員確保が課題になっていくことが想定される。
	民間職業紹介機関（職員）	・求人数、採用数の勢いに陰りはみられない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）
	やや悪くなる	—
	悪くなる	—