

#### 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	一般レストラン（経営者）	・2か月後は忘年会シーズンで乗客数が特に増えるため、良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・歳末商戦の準備は非常にレスポンスが良い。売る側も買う側もマインドが少し温まっているように思う。これがマインドだけでなく実数字につながるか注意深くみていく必要がある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費税増税による落ち込みが回復してくる。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・年末に向かって食料品等の需要が高まるため、やや良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商取引のBtoBにおいて、来月も大口のコピー機が何台か決まっていたり、来月以降の大口の商談が決まっているため、徐々に良くなる。
		百貨店（広報担当）	・今月は台風などの影響もあり、販売量が若干落ち込んだ日があったが、景気はおおむね順調に回復している。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬ではないとの予測もあり、消費マインドそのものの鈍化ではなく、価値が見合ったり、必要であれば購入する傾向はあるため、それを後押しする要因の一つである天候にも期待している。
		衣料品専門店（店長）	・現在、乗客数が底の状態なので、秋冬物の衣料品が実需になれば、今より良くなる。
		衣料品専門店（営業担当）	・11月は1年で一番売れる月である。12～1月は冬物セールで前年は必ずクリアできるはずである。勢いのある店になっているため、モチベーションを維持することで、数字はおのずとついてくる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益の状況からやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は今よりも少し良くなる。12月の暮れを控えて若干良くなるものの、1～2月はかなり悪くなるため、少し良くなる程度である。
		一般レストラン（経営者）	・今月の数値が悪いため、更なる消費税増税の決定がない前提ではあるが、これ以上悪くなるとは考えていない。もし、増税の発表があると悪くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・秋冬商材が好調である。
		タクシー運転手	・11月後半から12月は飲み会も多くなり、動きが悪かった夜に活気が戻りそうである。昼間は順調に利用があるので、1日を通して平均した仕事ができそうである。
		通信会社（経営者）	・これから日も短くなり、テレビに関心が向かう。また、家電、テレビ売場にも客が戻り始めつつある。
		通信会社（社員）	・年末年始に向け、サービス利用が例年増加する。今年もそれを想定した目標を立てている。今現在、順調に数字を達成しており、不安要素は特にないため、継続して良くなっていく。
		通信会社（管理担当）	・例年、年末にかけては販売量が上昇する。新サービスの投入もあり、上昇する見込みである。
		通信会社（経営企画担当）	・直近の顧客の受注高から、やや良くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・平日でも予約が順調で、予約を取れない日が何日もあり、引き続き好調である。
		設計事務所（経営者）	・顧客のプロジェクトが本格的に動き始めれば、その先に複数のプロジェクトに結び付く可能性がある。
		住宅販売会社（従業員）	・今月が悪すぎたため、今よりも悪くなることはない。年度末に向かい、正月の長期休暇などで客の意欲が上がるのではないかと思うため、やや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・4月から消費税が3%上がったが、5～7月と8～10月を比べると8～10月の方が売上に対する影響が強くなっている。来年10月から10%になると、ますますその影響は大きくなる。今後、景気が上向くことは難しい。
		商店街（代表者）	・最近、とにかくお金の入りが悪くなっていると客が話しているため、これからますます悪くなる。ボーナスも出ない会社が増えており、心配である。
		商店街（代表者）	・原料高で仕入価格が上がっており、この1～2か月は変化がないと思うので変わらない。
		商店街（代表者）	・消費税10%への増税が順調に決定されることを期待したい。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・これから年末にかけて需要が増える時期ではあるが、様々な原材料やガソリンなどの値上がりがあり、消費者は購買を控えるのではないかと思う。

一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・暮れに向かい、業界的には4Kテレビに力を入れているが、一般ユーザーにはまだだと思ふ。白物家電の動きは比較的良いので期待している。
一般小売店〔印章〕 (経営者)	・業種柄、派手な行動はできないし考え付かないが、将来的にはインターネット等に参入していかなければならないと思ふ。インターネットに参入するには単価を下げなければならず、専門店の立場としては非常に厳しい。しかし、その決断も模索している。
一般小売店〔茶〕(営業担当)	・個人客は高級茶を飲もうとしており、お茶のグレードを下げることはまだ少ない。しかし、社員用のお茶については、総務管理部門の担当者からコスト削減の話がまだ出てきている。
百貨店(売場主任)	・一部大手企業の正社員の給料は上がっても、派遣社員や中小企業の社員の給料が上がってこないため、変わらない。
百貨店(総務担当)	・企業努力の問題もあるが、今後の景気で消費が加速する要素がない。消費税増税が来年あるかどうかで左右される。所得が上がらないと、今後も厳しい状況が続く。
百貨店(営業担当)	・平年に比べると気温が高いこと、2週にわたり週末に台風が来襲したことや消費税増税も影響しており、婦人服、紳士服、子ども服、服飾雑貨のファッション商材、美術、貴金属、時計等の高額品が軒並み低調である。10%への更なる消費税増税も懸念材料である。
百貨店(営業担当)	・食料品やガソリン、灯油等の必要な固定費が確実に家計を圧迫している。また、婦人服も円安の影響で中国からの輸入品が値上がりしており、状況は悪化している。
百貨店(営業担当)	・客から政治や株価下落が不安という声があり、気掛かりである。
百貨店(販売促進担当)	・必要のないものは購入しないという客の動きは継続する。
百貨店(店長)	・予想以上に消費税増税の影響が長引いている。生活防衛の意識が高まっている。
百貨店(営業企画担当)	・底堅い株価の資産効果などにより、高額品、嗜好品など好調な商品群がある一方、物価上昇に賃金上昇が追いついていないためか、デイリー食品、日用品などでは節約志向が出ており、好不調がせめぎ合っている。今後の賃金、賞与や来年度の消費税増税の動向によって、景気も変化する。
百貨店(副店長)	・都心のようにインバウンドの好影響がないため、地道にデイリーの商材を強化していくしかない。冬の高価値衣料品とお歳暮ギフトを強化していくが、頑張っても前年維持ではないか。
百貨店(計画管理担当)	・現況から3か月先の景気を予想するのが大変困難である。年末年始の商機がどちらに転ぶのか。また、その後のセール立ち上がりかどのような状況なのか。大変難しい状況である。
スーパー(販売担当)	・競合との価格競争もあり、商品単価が前年を割っている中、客は前年並みの点数を買っているが、合計金額はなかなか前年を上回っていかないという状況がここ半年ぐらい続いている。
スーパー(経営者)	・消費税増税後、生鮮は相場高で良いが、生鮮食品以外が非常に悪く、プラスマイナスゼロぐらいで多少良い月もあるが、この傾向はまだ続く。また、10月は台風の影響で前半、中旬取りこぼしたが、後半持ち直してきて、何とか前年実績は達成できそうである。
スーパー(店長)	・3か月後の景気について本当は良いと答えたいが、ここ最近、来客数はそこそこ入っているが、買上点数が伸びてこない。客がチラシを見ながら本当に必要な商品のみ決め打ちで買物しており、プラス1品が買ってもらえない。3~4か月ぐらい前から同じような傾向にあるため、3か月後についても同じような形をたどって変わらない。
スーパー(店長)	・台風による農作物の相場高や原材料の高騰による値上げもあり、年末を控えて出費がかさむ時期と重なり、ますます節約感が出てくる。
スーパー(総務担当)	・これから気温が下がって冬物のピークになるが、暖冬予想ということで、非常に冬物の売行きを危惧している。特に、流行物が不明確の中、絶対的に売上を稼げる商品がなく、消費税増税後、頻度性の高い物の売上も伸びていないため、厳しいままで変わらない。
スーパー(総務担当)	・過去3か月の傾向と現況、また、今後の与件から良くなる情報がない。
スーパー(営業担当)	・円安、株高の状況が継続するかしないかによって、今後の景気が大きく左右される。

スーパー（仕入担当）	・円安が続いており、輸入の多い商品は年明けの値上げが懸念される。
コンビニ（経営者）	・ドミナント戦略により、当店と同じチェーン店が近隣に沢山出店し、もう出尽くした。また、小さいたばこ屋が閉店し、その近くにあった競合のコンビニエンスストアにたばこの免許が入ったりということも一段落した。今後、当地域、地元の商店街がどのように変わるかによっても左右されるが、3か月という短期間であれば、若干不安はあるが、今までのような感じで維持していけるのではないかと。
コンビニ（経営者）	・年末商戦を控えて期待はしているが、現状からみるとあまり良くなるとは思わない。
コンビニ（経営者）	・店舗前の幹線道路の渋滞がひどく、店に寄りづらい状況が目立ち、今後も改善の見込みがない。また、年末予約品のスタートも厳しかったため、この先の動きに不安がある。
コンビニ（経営者）	・人手不足の解消もままならない。皆が仕事に就いていないのではないと思う。
コンビニ（エリア担当）	・天候、気温は平年並みで大きな影響はないと想定されるが、財布のひもは固そうである。
衣料品専門店（経営者）	・消費税を外税表示にしているが、消費税が意外と高いことに驚く客がいて、財布のひもが固くなったと感じる。
衣料品専門店（経営者）	・所得が増えないのに物価が上がり、生活しにくくなっている。欲しい物も買えず、安い物で我慢しておくといった声を最近よく耳にする。まだ景気が良くなるとは思えない。
家電量販店（店員）	・これから先は特に大きな動きはなく、このまま平行した状態が続く。また、一部の市場では、潤っているところとそうではないところの落差が激しいと感じる。
家電量販店（経営企画担当）	・来年度実施予定の消費税増税の動向と発表のタイミングが気になる。予定どおりでの増税は織り込んではいるが、増税時期を含めて景気に影響を与える。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。この状況が今年一杯は続く。
乗用車販売店（経営者）	・新車の売上が前年割れしているが、年末に向けてチラシやダイレクトメールをかなり配って販売量の増加を見込んでいる。
乗用車販売店（営業担当）	・来店はあるものの、値引き交渉にもならず終わるケースが多いように感じる。
乗用車販売店（渉外担当）	・今までと違い、ハイブリッド車の受注が落ちており、個人消費があまり活発ではなく、総受注量は前年比マイナス10%で推移している。新型車の発売や車検を迎える車の増加でやや盛り返してきたが、この先もやや悪い状況が続く。
乗用車販売店（販売担当）	・景気が上向き動きが全くみられないため、不安である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末に向けて盛り上がりをしっかり作ることができれば、可能性がある。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・輸入関連商品の値上げが続いているため、今後もあまり期待できない。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・これから年明けにかけてはさすがに持ち直してくると思うが、前年割れの傾向は続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・更なる消費税増税の動向が注目されるが、実行は早くて1年先である。また、円安によるエネルギー価格の高騰が懸念されているものの、悪くなるほどではないと考えている。
高級レストラン（副支配人）	・予約の推移も前年とほぼ同じ水準か前年を若干割る程度である。
高級レストラン（支配人）	・2～3か月では客単価、来客数共に特に増えるとは思えない。
一般レストラン（経営者）	・商店街で活性化プロジェクトを準備しているが、古い店と新しい店との温度差を感じる。個店の個性が活かされる時代になってきた。
一般レストラン（経営者）	・政府の消費税10%への増税判断によっても変わってくるが、消費離れや買い控え等になるような気がする。また、賞与等の影響でも景気が左右される。
一般レストラン（経営者）	・実感のない景気回復で、目に見えて売上が上がることはないが底割れもせず、このまま年末までいくような気がする。
旅行代理店（経営者）	・来客数や販売量の動きがなく、これぞという決定的な仕事はなかなか入ってこない。
タクシー運転手	・正月に向けて、様々な出費が重なる時期になる。客は優先順位を付けているような気がするが、タクシーは優先順位の低い方になるため、影響してくる。
タクシー運転手	・良くなる気配がない。
タクシー運転手	・9月までと比べて全体的に落ち着いてきた感じがする。残業やそれに伴う飲み会が減っており、長距離客も減少気味である。同業者も同じようなことを話している。

タクシー（経営者）	・更なる消費税増税を控え、様子見が続く。	
通信会社（経営者）	・客単価の上昇に向けて高価格メニューの販売を奨励し始めているが、今後、苦戦が見込まれる。	
通信会社（経営者）	・ボーナスがあまり上がる状況ではないため、年末に向けて家計支出が増えるとは思えない。	
通信会社（営業担当）	・インターネットサービスについては競合他社との競争も激しく、しばらくは安いサービスに需要が偏る可能性がある。	
通信会社（管理担当）	・先行きが不透明な経済環境であり、積極的な出費を控える傾向は当面継続する。電力の自由化など、大きな環境変化がない限り、大きくは変わらない。	
通信会社（局長）	・4Kテレビは徐々に普及してきているもののコンテンツがまだ弱いため、充実したコンテンツが出てきた段階でケーブルテレビと連動したサービス提供が上昇すると思われる。また、大手通信会社で来年度から光回線の卸サービスを展開するという報道があるが、それに向けて携帯会社とのコラボサービスをどのように充実させるかも課題である。	
ゴルフ場（従業員）	・将来の景気を読み取れるようなことが何もない。変わらないとしたが、これまでの変わらないよりやや悪化傾向ではないだろうか。	
ゴルフ場（支配人）	・天候に大きく影響され、気温の低下がプレーヤーの自粛につながり、増加傾向に歯止めがかかる恐れがある。	
パチンコ店（経営者）	・朝はそこそこ客が入るが、低玉貸しとってお金をあまり使わない機械で遊ぶ客が多い。夜はライバル店も含めて、あまり変化がない。新機種も出てくるが、機械のヒットもそれほど関係はなく、この先も特別大きなプラスの要素もマイナスの要素もないため、変わらない。	
その他レジャー施設（経営企画担当）	・年末年始に向かい、景気は多少戻る予感はあるものの、法人需要の停滞や個人消費の厳選は続く。	
美容室（経営者）	・客の購買量が非常に減っており、なかなかお金を使わないような気がする。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・消費税増税後、生徒数は変わらず推移している。景気が良くなっている気配もない。授業料を消費税分値上げしたため、外からの生徒の増減はあまりないので、今後も期待できる傾向にはない。	
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年内はこの状態が続く。来年に期待したいが、短期的には改善しない。	
設計事務所（所長）	・今年2月にスタートした民間物件はいまだに具体化せず、見通しがつかないため、行政業務にシフト転換し、厳しい状況から乗り切る予定である。	
設計事務所（職員）	・公共性の高い医療施設案件ですら建設費高騰のために事業を延期あるいは中止する場合が散見される。また、こうした状況で建設業界にはDB（デザインビルド）方式、ECI方式の契約が増加し、純粋な設計報酬は伸びないと思う。	
住宅販売会社（従業員）	・来場者数や客の動きからみて、数か月は内容的に良くない。	
住宅販売会社（従業員）	・向こう3か月は変わらず推移していく。ただし、土地分譲が思うように伸びていない。都内のアパートを重点に活動をしていけば、順調にいくと思う。	
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電製品だけだと販売する商品が決まっているため、売る商品がない。冷蔵庫等、新製品は極端に値段が高くなっている。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・当業界は11月が年賀状の印刷等で最高の書き入れ時である。最近は注文が減ってきているため、頑張って何とか前年を維持できればと考えているが悪くなりそうである。やや悪くなる程度で収まればと考えている。	
一般小売店〔家具〕（経営者）	・2～3か月先は10%への更なる消費税増税問題が残っており、決定すると悪くなるのではないかと思うが、今のところやや悪くなるとした。	
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・大型店やインターネット等へかなりの客が流れている。	
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・給料や所得が上がらない。年金生活者が変わらないのは当然だが、勤労者も特定の人を除いて上がっていない中で消費税が増税され、物価や電気料金も上がってきているので悪くなると言いたいところだが、やや悪くなるくらいで済めば良いと非常に心配している。	
百貨店（総務担当）	・これまで緩やかな回復基調、前年比100%ぐらいでの好調が続いていたが、ここにきて、やや落ち込んでいる。年末には消費税10%への増税判断が出て、その判断によっては一時的に駆け込み需要があるかもしれないが、長い目では落ちていくのではないだろうか。	

百貨店（広報担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ数か月は売上が回復基調で時計などの高額品は、前年より高額の商品が売れていた。その反面、衣料品はセールなどを実施しても効果は薄く、客の購買行動は2極化の傾向にある。今後もこの傾向は続くが、今月に入って更に株価乱高下という景気の先行きが見えづらくなる要素も加わり、年末にかけての売上は苦戦が予想される。</li> </ul>
百貨店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全体的に購入量は少なくなるものの、食料品の値上げを含め、商品単価の上昇により売上高そのものに大きな変化はない。インバウンド需要の高まりにより景気は良くなると思っていたが、ここに来て国内需要が伸び悩んでいる。また、各売場の販売員不足が深刻で、採用に伴う人件費の上昇により企業業績が圧迫され、個人に対する給与の伸び悩みによる需要減という負のスパイラルの懸念が生じている。</li> </ul>
百貨店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響で、今月から一部の商品ですでに前年実績の確保が難しくなっている。</li> </ul>
百貨店（販売促進担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な商品の値上げ、1年後に予定されている消費税増税に関する報道などによって、消費者のお金を消費に回そうという雰囲気を感じられない。</li> </ul>
スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・更なる消費税増税が予想される中、客はより必要な物、低単価な物を買って回る傾向にある。来客数イコール売上や利益となるため、競合店やネットスーパーなどの影響で、既存店の景気は下降気味である。</li> </ul>
コンビニ（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・近隣のドラッグストアが店舗の半分を食料品に変えたため、当店の売上が下がっている。また、近隣の工場が閉鎖されたため、来客数が相当減少している。</li> </ul>
コンビニ（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数と客単価が下がり始めている。</li> </ul>
コンビニ（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の財布のひもは固く、客単価の低下が止まらない。大手スーパーの開店、バーゲンチラシに今後も追われ、厳しい環境が続く。</li> </ul>
コンビニ（商品開発担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数の回復につながるようなきっかけもなく、年末に向けて支出が多くなる時期になるため、消費税増税の影響もあり、日常品の支出は前年と比較しても控える傾向になる。</li> </ul>
衣料品専門店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業者の廃業が続いている。また、派遣労働者が増えており、所得が上がっていないものの、税金や物価が上がっているため、デフレ脱却はまだ先のようなものである。</li> </ul>
衣料品専門店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夏場以降、消費の減退が続いている。台風の影響もあるが、秋を通り越して急に冬になってしまった感覚で、秋物があまり出ない。また、大きな商品が動かない状況が続いている。</li> </ul>
乗用車販売店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上向く兆しもない。</li> </ul>
乗用車販売店（販売担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税10%になるだろうということで、どうしても消費マインドが冷え、買い控えるので景気が停滞しているような気がする。派遣社員の状況も全然改善もされていないため、景気は更に悪くなる。</li> </ul>
乗用車販売店（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現況から鑑みると、まだ景気回復がみえてこない。</li> </ul>
住関連専門店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・円安による原料コストの上昇を理由とした製品価格の上昇が見込まれる。</li> </ul>
住関連専門店（統括）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在の消費税8%でも買い控えが進んでいるのに、今後、消費税10%となれば、ますます買い控えが進むのではないか。先の見通しとしては良くなるという要素が少なく、若干冷え込むのではないか。</li> </ul>
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お金がない訳ではないが、各種税金の負担増や消費税増税により消費マインドが飛躍的に改善することはない。相続税改定後の変化に注視したい。</li> </ul>
一般レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・このまま現政権でいくと、実質の経済成長は全くなく、マイナス成長しかない。</li> </ul>
都市型ホテル（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気が停滞しており、この先、更なる消費税増税があるかもしれないため、財布のひもが固くなるのではないかとと思う。</li> </ul>
都市型ホテル（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先の予約を見ても前年割れが続いている。年末年始は最も忙しい時期だが、いまだ動きが鈍く、好調な宿泊も徐々に予約が減っており、忘新年会も例年の勢いが無い。イベントの売行きも悪く、客の動きから景気が悪い方向へ動いているように感じる。</li> </ul>
旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年同時期に比べると国内団体旅行の予約状況は好調であるものの、例年と同じ団体旅行の動きのみで、新たな団体旅行の動きはみられない。</li> </ul>
旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月先の販売予測が前年比90%程度で推移しており、先行受注も良くない。</li> </ul>

	旅行代理店（従業員）	・バス料金の算出方法が新料金制度に移行している。特に、日帰りバス旅行が以前と比較にならないほど金額が上がっているため、今後、新規のバス利用は控える客が増える。
	旅行代理店（支店長）	・1～3月は海外旅行が多くなるシーズンなので、客にとって単価が高くなる円安について大変危惧している。国内についてはそれほど心配していない。
	タクシー運転手	・日本銀行の総裁が、景気は生産面中心に弱めの動きがみられているが、前向きな循環メカニズムが維持されていると言っているが、消費税10%への増税が決まれば、世の中の景気が低迷することは間違いない。ますますタクシーの需要が減り、先行きの見通しは暗い。
	タクシー（団体役員）	・街中で人の動きがなく、特に、夜の落ち込みが強い。
	通信会社（営業担当）	・消費税増税に対する懸念が強くなってきており、消費は抑制方向に向かいつつある。
	通信会社（営業担当）	・生活の中で金銭的な余裕がなくなっているように感じるため、しばらく悪い状況が続く。
	通信会社（営業担当）	・様々な値上げや税金の負担増を実感することはあっても、収入増を実感したり、今後見込めるといふ予測が立たない状況では、先行きの不安感から支出を抑える動きにつながっていくのではないかと。
	通信会社（総務担当）	・為替連動による諸物価の上昇に比べ、ボーナス等の上昇はあまり期待できないため、やや悪化する。
	観光名所（職員）	・10～11月は1年間の中でもトップシーズンとなる。2～3か月後になると閑散期に入ると、かなり人員が落ちる。
	設計事務所（所長）	・現時点で次のステップの見通しが出てこないため、下降気味となるのではないかと。
	設計事務所（所長）	・これから先、材料の値上がりが見込まれ、また、職人不足で非常に不透明感がある。新築物件が少なくなっており、景気が良くなるとは思えない。
	住宅販売会社（従業員）	・ユーザーの決断に慎重さが増しており、時間がかかっている。消費税が更に増税するのかわかっている感や、この傾向はしばらく続きそうである。
	住宅販売会社（従業員）	・現在の来場者数の減少はそのまま受注、売上の減少に直結してくる。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・原材料の高騰もあり、受注量が増える状況ではない。
	悪くなる	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・消費税増税の影響があまりにも大きく、お茶の売上は下がる一方である。福島第一原子力発電所の事故の風評被害もあり、売上、来客数共に前年を下回っている。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費税増税後、客は更に安い物へという考えになってきている。商品等の動きがないことが一番つらい。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増え続けるため、悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・客の財布は非常にきつく、たばこも今まで値上がりしてきたため、安い銘柄のたばこがものすごく売れている。
	衣料品専門店（経営者）	・言葉には出さないが消費税増税で悪いムードがある。来月、セールを控えての客の反応が怖い。
	衣料品専門店（店長）	・手取りが増えない一方で様々な物の価格が上がったままなので、良くなる気配がない。
	家電量販店（統括）	・政府の経済政策次第である。12月に消費税増税が決定すれば、第4四半期は駆け込み特需が発生する。
	一般レストラン（スタッフ）	・労働者の給料が良くないなかで、自然と景気が良くなってくるはずがない。様々な業種があり、商売が当たっているところは良いというが、ヒット商品が1つ出たとしても、他を削ってそちらに移行してしまう。自分たちも頑張っているが全体的に悪く、良くなるとは考えられない状況である。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・来客数が減ってきており、客から消費税増税が買物に影響してきているという話や、10%への更なる増税に備えて買いためはせずお金を使わずに貯めておくという話をよく聞く。
	設計事務所（経営者）	・様々なPRや営業に対する戦略、社員同士での会議をし、これからの仕事の進展を図っているが、なかなか良い方法が見当たらない。新しい仕事にチャレンジする以上、社員教育をし、ホームページ等へも力を入れようと考えているが、月々の仕事を確保するために必死で、明るい方向へ導くことができない。年末を迎え、どのように仕事したら良いのか、悩んでいる。
	住宅販売会社（経営者）	・消費税増税後から客が全く来場しない状況がいつ改善されるのか全く見通しが立っていない。政府が景気対策を打たない限り、当分はこの現状が続き、景気が悪化していく。
企業動向関連	良くなる	○
	やや良くなる	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・10年に1回ある事業により良くなっているが、恒常的なものではない。特に景気とは関係ない。

(南関東)

プラスチック製品製造業（経営者）	・医療容器や化粧品容器の受注や新企画に勢いがあるため、消費税増税の影響が残る住宅関連部品の受注が回復すれば、利益確保へ大きな期待が持てる。
一般機械器具製造業（経営者）	・今年は試作品を大分作ったため、年末から来年にかけて何点か立ち上がって量産になり、売上自体は上がってくるとみている。
電気機械器具製造業（経営者）	・引き合い状況をみていると、見積物件がこのところ少しずつ増えてきているため、やがて受注に結び付くと考えている。
建設業（従業員）	・今回の金融緩和の影響でやや良くなる。
建設業（営業担当）	・ガソリン価格の高騰が収まり、資材、人件費の上昇も落ち着いてきている。顧客への見積は一時期、消費税増税前と比べて2割ほど上がったが、現在は落ち着きを取り戻しているので施主側が安心し始め、今まで保留になっていた案件の成約が少しずつではあるが始まっている。
通信業（広報担当）	・追加緩和策も実施され、少しずつ良くなっていく。
税理士	・アメリカの景気が若干良くなってきているが、中国等の景気が不透明である。以前は中国が良くて、アメリカが悪かったが、逆転しているような感じがする。国内の景気はアベノミクスが大分引っ張っており、政治主導で良くなっている部分があるが、東京など一極集中で地方は悪い。全体的にみれば政治主導で景気が良くなっていく。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・現状のまま推移する。単価が上がれば警備員の質が上がる。
変わらない	食料品製造業（経営者） ・消費税増税後の回復が遅れたまま行きそうである。
食料品製造業（経営者）	・消費税が10%になるのか、先送りされるのかによるが、今後2～3か月は現在のような景気でいく。
食料品製造業（営業統括）	・急激に気温が下がって冬商材の需要に期待しつつも、全体的な数値の変化は期待できない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・このままだと従業員にボーナスも出せそうにないので、不安である。
出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の繁忙期に期待したいところではあるが、現段階での大きな動きはみえず、厳しい状況は変わらない。
化学工業（従業員）	・仕入先では原油価格が落ち着いてきたため、少しは景気が良くなっていくのではないかと話しているが、原油価格で景気が左右されるとは思えないので、現在の状況は変わらない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・アメリカの景気が良い方向に向かっているために円安等になり、日本の景気はアベノミクス効果が今一つ出てきておらず、景気が良くなるとは思えない。
金属製品製造業（経営者）	・営業活動をする仕事はあるが、短納期で価格も安く、利益につながらないため、この先が不安である。製造原価引き下げの検討や取引先の開拓をして頑張るしかない。
一般機械器具製造業（経営者）	・大手のみ景気回復している感があり、中小企業には実感が無い。
電気機械器具製造業（経営者）	・基本的な日本経済の収支が悪化しており、加えて為替変動もあるため、景気が良くなる要素はなく、一段と悪い方へ落ち込んでいる。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・一時、悪い状況だったが、徐々に安定する方向に向かつて、定着してきたので、このままの状況が続く。
建設業（経営者）	・中小企業への政策が実行されていない。
建設業（経営者）	・今の状況があと半年ぐらいいは続く。更なる消費税増税前の駆け込み需要がまたあるのではないかと。
輸送業（経営者）	・仲間内で仕事がないかと聞いたり、共同配車に連絡しても仕事がない。いつになったら良くなるのかが分からない状況である。
輸送業（経営者）	・燃料価格の更なる値下がり期待したいところだが、現況に大きな変化を起こすような要因は見当たらないため、変わらない。
輸送業（総務担当）	・年末から年度末にかけて国内出荷量の増加時期になるが、今年は例年と違って期待どおりとはいかず、先行きが不安である。
輸送業（総務担当）	・現時点では年末に向けて新規業務で業況が変わる予定もなく、上向き要因は見当たらない。明るい情報を期待したい。
金融業（統括）	・顧客の資金ニーズから特に前向きなニーズが出ておらず、今後の発生状況からもそれほど良いとは思えない。
金融業（従業員）	・建設業に加え、製造業においても人手不足感が強まっており、熟練した技術を持つ人材を確保するのに苦労している。設備投資を実施した企業の割合も減少に転じており、明るい見通しはほとんど聞かれない。

	金融業（支店長）	・景気減速感が始まっており、更なる消費税増税も未定で、企業、個人共に先行きに慎重な見方をしている。	
	金融業（支店長）	・当地区の倒産件数はやや減少しているということだが、実態は厳しい取引先に対して金融機関が条件変更で支えている。売上、受注等がなかなか見込めず、仕事が少ないので、持ち直すところまではいかない。現状の景気がまだ続く。	
	不動産業（経営者）	・新しい物件の契約が進まない状況が続いており、古い物件の退去後は空室のままということが増えている。	
	不動産業（総務担当）	・消費税増税の動向によって景気は大きく動く。増税となれば、増税前の駆け込み需要で売れ残り住戸の販売には有利に働く。	
	広告代理店（経営者）	・今月と同レベルの悪さで推移する。	
	広告代理店（従業員）	・受注、売上共に前年同期比で変わらず推移している。	
	広告代理店（営業担当）	・来期の商談は前年並みに来ているが、着地する受注金額がやや減っている。	
	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	・年末に向けて期待したい。	
	税理士	・今後の見通しから今以上の成果はそれほど予想できないが、現状は維持できる。	
	経営コンサルタント	・製造業では冬の時代がさらに続く。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・先行きに対する懸念が依然として大きく、低迷状態がしばらく続きそうである。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・8月以降、高速インターネット環境整備に関する受注数が伸びてきていたが、今月に入って止まった感があり、今後もしばらくはこの傾向が続く。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・実印や銀行印といった個人の来店客に関しては変わらないが、外回り営業の会社関係は9月は一時的に良かったものの、注文数がいつもと変わらないかやや減ってきているため、需要の伸び悩みを感じる。	
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・まだ景気回復の実感がないまま、消費税増税で負担だけが増えている。	
	建設業（経理担当）	・当地方の公共工事では改修工事が中心になり、新築案件でも今までであれば1工区の工事をわざわざ2工区に分割して発注するなど、工事案件を増やしているようである。このような仕事量の少ない状態が、これからも続きそうである。	
	輸送業（経営者）	・消費税増税で非常に警戒感が強くなっているため難しい。	
	金融業（役員）	・消費税増税や円安による物価上昇を見込んで、更に消費は冷え込むことが予想される。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年末を迎え、消費税増税の動向次第では、ますます景気が落ち込む。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・中国やヨーロッパの問題、エボラ出血熱、テロ行為など諸問題がうっ積しており、判断がつかない。	
悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・製造原価が上がっており、利益を圧迫する部分の改善がみられない。また、大手自動車メーカーが取引先の部品メーカーに値下げ要求をしないという報道があったが、経済が悪くなれば2～3か月で値下げ要求は来るため、期待できない。どうせなら製品単価を2～3%値上げしてもらいたい。	
	建設業（経営者）	・先行き不安感や消費税増税などが消費マインドを低下させている。	
雇用 関連  (南関東)	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末から年始にかけて正社員と期間限定の募集の話が相当来ており、全部受注できればかなりの数字になる。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年末に向けて販売や製造、物流の短期的な仕事が増えてくるのが期待できる。
		職業安定所（職員）	・10月1日の最低賃金改定のため、有効求人の中で抵触する事業所へ連絡したが、多くが引き上げ額以上の訂正をした。相変わらずの人手不足を感じる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・3行の銀行融資担当者に個別に話を聞いたが、設備投資等の長期的な融資に対する中小企業の考え方が非常に悪くなっているという話が多かった。先々の景気に対して非常に不安を抱いている経営者が多いようなので心配である。
		人材派遣会社（社員）	・営業活動の中で良い話を聞かなくなった。
		人材派遣会社（支店長）	・景気の影響がどう出るか不安である。
		人材派遣会社（営業担当）	・年末、年度末に向けて短期案件など求人件数は増加するが、現状のように求職者の派遣離れがあるとマッチングができず、求人件数は増えるが状況はさほど変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数の動きからみて横ばいである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・9月によやく消費税増税の影響が薄れはじめ、企業等が動きはじめたようにみえたが、結果的に求人には至らない案件が多い。



	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・求人数の動きはここ2～3か月変わっていないため、この先も変わらない。
	職業安定所(職員)	・新規求人数が最近頭打ちになっている。
	職業安定所(職員)	・求人数の増加がパート中心にとどまっており、本格的な景気回復を実感できない。
	職業安定所(職員)	・新規求人数はフルタイム求人、パートタイム求人共に前年同期に比べ減少となっており、4月以降、求人意欲は伸びていたものの、新たな求人は控える事業所も出てきている。
	職業安定所(職員)	・求人数の減少傾向は続くが、大幅な減少にはならない。また、求職者の減少傾向も続くため、当面大きな変化は見込まれない。
	職業安定所(職員)	・新規求職者数は前年同月比で増加が続いているが、相談件数、紹介件数は増加しておらず、在職中の求職者の増加率が高くなっている。求人数の動きと合わせてみると、景気は大きな動きとなっておらず、先行きをうかがっていると考える。
	民間職業紹介機関(経営者)	・不安材料が多く、先に進めていない。
	民間職業紹介機関(経営者)	・先行きの不安定感が採用面でも表れているようである。特に、国内需要の強さがみられない。
	民間職業紹介機関(職員)	・次の半年の採用計画を企業にヒアリングしているが、少し抑え目の計画が出てきている。大きく状況が変化するという明確なものはいえない。
	民間職業紹介機関(職員)	・求人数の動き、採用者数共に動きが堅調なためである。
	学校[専修学校](就職担当)	・事前調査による採用計画と比較して、新規採用、増員などの予定が増加しておらず、全く変化はみられない。
やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・企業の業績見込みが悪くなってきているため、やや悪くなる。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・現況からやや悪くなる。
	求人情報誌製作会社 (広報担当)	・売上が伸びているような話を身の回りの同業者間ではあまり聞かない。景気が良くなる要素が感じられない。
悪くなる	—	—