

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)		一般レストラン（経営者）	・忘年会、新年会は飲食店にとって一番の稼ぎ時なので、この12月～1月は予約で忙しくなる(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・工事が絡む電気製品の販売は今後も増える。客も高齢者が多いため、頼みやすいところに買物に来る。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・米国の大統領選で予想に反した候補が当選し、それに伴う混乱で上向きの考え方を持つようになり、景気が良くなるのではないかと(東京都)。
		百貨店（営業担当）	・前年11月ごろからインバウンドの減少、国内経済の不安感などにより、売上高は前年比マイナス局面となっている。前年比では、米国市場の活況もあり、やや上向く(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	・気候の影響もあり、コートなど重衣料、防寒雑貨などの動きが好調である。富裕層、一般消費者いずれも時計、ダイヤなど宝飾品の売上が見込める。富裕層は特別な購買機会があると手ごたえを感じられる(東京都)。
		百貨店（店長）	・株価の上昇や円安など、改善のための新しい要因が出てきている。
		スーパー（経営者）	・いまだに改善点がたくさんあるが、一つ一つ改善を続けていけば、少しずつでも伸びていくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・冬のボーナス時期に入るので、ボーナス景気で売上は非常に伸びる。毎年この時期は売上が多くなるので、今年も大きな問題がなければ同じように伸びる。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッション衣料について、客は欲しくて仕方がないのが本心である。いかに購買までつなげることができるかが、年末の勝負どころである。
		家電量販店（店長）	・成約のタイミング、単価、買上点数の動向からみても、景気は上向きになっている。
		家電量販店（統括）	・米国新政権の政策次第ではあるが、日本への影響は大きい。円安、株高で企業の決算が大きく上方修正されると期待している。
		家電量販店（経営企画担当）	・米国の大統領選で事前予想と異なる候補者が選出されたことにより、景気面での悪影響が現れると想定していたが、今のところ逆の状況が生まれている。円安が大きく進み、経営条件にプラスになる可能性が出てきている(東京都)。
		乗用車販売店（販売担当）	・オリンピック関連施設について、都知事とオリンピック委員会の間で施設を決定しておらず、工事がまだ進んでいないため、停滞気味と判断しているが、将来的には忙しくなるだろうとの客も思っている。現場作業員やドライバー不足により受注済みの業務がこなせないが、将来的には景気は良くなる(東京都)。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車の受注が順調に推移している。来客数も増加傾向のため、先行きはやや良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車、サービス、中古車と需要が上向きになる。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界では住宅ストック循環支援事業という追い風がある。現時点では認知度が低いが、徐々に効果が表れてくるものと期待している(東京都)。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・主として寒気を考慮してである(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領の政策に対する期待から、円安ドル高の状況になり、輸出企業を中心に業況が良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・例年同様、繁忙期に入り来客数が伸びている(東京都)。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末年始でお金が動く時期であり、飲食店としては忘年会、新年会需要があるので、景気は良くなる(東京都)。
	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・米国の大統領選の結果により、今まで非常に不透明だった部分がかっきりしてきている。今後の景気回復に大きく寄与していくのではないかと(東京都)。	
	旅行代理店（販売促進担当）	・当社は1期が1～12月のため、新年度を迎える。合併して3年目になるので、現在、最終的な計画を策定をしているが、そのなかでの対策を考えると、良くなる材料はある。ただし、旅行業にとっては厳しい月になり、前年と比べても明るい材料はあまりない(東京都)。	
	タクシー運転手	・これから年末に向け、さまざまな場の動きが今以上に出てくる。その意味では利用客が若干増え、やや良くなるのではないかと期待している。	
	通信会社（経営者）	・円安、株高が続き、お金を持っている人は大勢いるので、あとは心理面の問題のみである(東京都)。	
	通信会社（営業担当）	・営業を増員しており、順調な数字が期待できる。	

通信会社（管理担当）	・格安スマートフォンの獲得を主戦場に、他サービスへの解約防止を見込んでいる。繁忙期に備え、積極的に取り組むことで勝機はあるとみている。
通信会社（管理担当）	・個人向け携帯電話の小売は年末商戦ともなり、景気は良くなる。法人向けソリューション案件はクラウド化への動きも出てきており、上向きになる(東京都)。
ゴルフ場（経営者）	・米国の大統領選に伴う混乱の影響も少ないため、徐々に上向きになるのではないかと。
ゴルフ場（支配人）	・民間、官庁のボーナスは増加傾向にあり、年末年始を中心に若干上向き傾向にはある。
その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・法人予約が増加傾向にある。
その他レジャー施設 （経営企画担当）	・賃金の上げがなされれば、景気の底上げは可能な状況である(東京都)。
その他サービス〔福祉 輸送〕（経営者）	・10月、1～2月と新車の発表がある。今年前半には全くなかったことから、これから需要が伸びると考えている(東京都)。
その他住宅〔住宅資 材〕（営業）	・季節変動を加味しないとしても、注引量が上向き情報が出てきている(東京都)。
商店街（代表者）	・世界経済をみると、今はドル高円安という状況になっているが、我々中小企業にその影響はほとんど感じられない。飲食はそこそこ良いが、物販が今一つ売れていない。隣の地方百貨店の上役と話をしたが、やはりなかなか思うように売上が伸びていないという話である。今後もこの状況が続くのではないかと。
商店街（代表者）	・今年の天候は少し予想がつかないようなところがあり、これからどうなるか心配である。11月末に雪が降ったため、今後の天候もやや心配である。この状態があまり続かないように祈っている(東京都)。
商店街（代表者）	・米国の次期大統領就任後の政策の方向によって全体の景気が大きくぶれる可能性があるが、地域経済活動からすればあまり期待できる要素が見当たらない(東京都)。
一般小売店〔和菓子〕 （経営者）	・ガソリンや農作物の高騰により、個人消費がかなり落ちている。年末年始にかけて期待感はあるが、家計に厳しい冬である。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・世界の動きや、世の中全体に不安を感じている人が多く、慎重な暮らしを考えているのではないかと。
一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・年々文化的な行事が縮小されているため、季節の販売量が減っていく(東京都)。
一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・季節商材の販売量はやや低迷しているが、定番商品は好調である。また、爆買はないが訪日外国人の日本製文房具へのニーズは高まっており、筆記用具を中心に販売数量及び販売額は上向きである(東京都)。
一般小売店〔傘〕（店 長）	・贈答品の受注件数が例年より鈍化しており、すべてに停滞感が否めない。
一般小売店〔茶〕（営 業担当）	・販売量が伸びないことには、年末賞与の期待が持てない。新規契約の競争も激しく、なかなか取れない状況である(東京都)。
百貨店（売場主任）	・冬のボーナス増加が見込めないことと、ここ最近のデフレ傾向によりセール待ちの状況が続く。
百貨店（総務担当）	・気温などの影響から、衣料品は伸びる要素もあるが、それ以外は消費を促す動機が薄く、厳しい状況は続く。
百貨店（総務担当）	・賃金の上昇や年金、社会保障への不安が解消される見込みが立たず、個人消費の伸びが見込めない。また、諸外国の情勢不安もあり、心理的にもネガティブな状況が続く。
百貨店（営業担当）	・気温低下とともに、婦人物を中心に冬物衣料品の動きが良くなってきたが、56年ぶりの積雪による影響が大きく、前年を超えられない。ただ、米国の大統領選の結果に起因するとみられる円安株高は、美術宝飾品等の高額商品の動きを良くしつつある(東京都)。
百貨店（営業担当）	・ヒット商品がないため、低水準のまま推移すると見込んでいる。今冬は気温が低いとの予測はあるものの、そもそもメーカーがものづくりを抑えているため、売り逃しが出るのではないかと(東京都)。
百貨店（営業担当）	・生活防衛意識には変化はない。モノ消費からコト消費への転換も更に加速していく(東京都)。

百貨店（営業担当）	・ボーナス商戦から年末年始に向けて期待したいところであるが、米国の大統領選結果の影響により株価が不安定なこと、また、前年は年末に向け消費マインドが上昇したため、現段階では前年を上回することは厳しいと予想されることから、先行きも変わらない(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・天候に大きく左右される傾向が続いているが、それを除くと改善が期待される材料が見つからない(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・今月はお歳暮の動きが良く、単価も上がっている。前年に比べてギフト開催期間の短縮もあり、12月に入ってから動きを見ないと分からないものの、景気の悪化傾向は一段楽している。
百貨店（副店長）	・来月以降、年末年始の最繁忙期の客の様子や売上動向を見ないと、現在の持ち直し感が継続していくのか否かは判断できない。
百貨店（店長）	・アパレルが好調に推移し始めたが、食品の動きが悪い。特に、生鮮の品薄状態が続いている。
百貨店（営業企画担当）	・米国の次期大統領の政策次第で変動があるのではないかと(東京都)。
スーパー（販売担当）	・客は、その店の曜日あるいは時間帯での特典、例えばポイントが何倍であるといったところをうまく使いながら買い回りをしている。価値のある商品に手を出してくれるような客はなかなか増えてこない(東京都)。
スーパー（経営者）	・12月～2月の景気だが、年々12月が悪くなってきている。年間で一番売上が伸びる月なので集中してやっているが、競争の激化が大きく影響し、売上がなかなか伸びない状況はこれからも続く。また、客の食生活、買物動向が徐々に変化しており、おせち料理を食べない家庭も増えている。
スーパー（経営者）	・悪いなりに落ち着いている。
スーパー（店長）	・現状をみると、来店客は地域の高齢者が多い。新規客の来店頻度が上がるというよりは、今来ている高齢者が1日に何回か足を運ぶことで来客数が増加している状況であり、今後もその傾向は変わらない(東京都)。
スーパー（店長）	・年末商戦を控え、一時的には上向きになるが、継続する要素は見当たらないため、しばらくは節約志向が続く(東京都)。
スーパー（店長）	・現状では1品単価の下落がみられ、買上点数もやや減っている。来客数増による売上確保はできているものの、客1人1人の購買力は決して上がっていない。
スーパー（営業担当）	・米国を中心とする世界の景気動向はいまだ不透明であり、国内においても、消費者それぞれの将来的な基盤が不安定であることが景気を抑えている(東京都)。
スーパー（仕入担当）	・節約志向が続いており、年末やお正月も簡単に済ませようとする傾向にあるため、高単価商品の購入はあまり期待できない。
スーパー（副店長）	・好調業種の従業員は賞与の支給を受けて消費意欲を拡大させると考えるが、全体的に消費が上向きとは考えられない。
コンビニ（経営者）	・近隣の工事が11月後半で一旦終了し、本工事は来年になるため、良くはない。
コンビニ（経営者）	・景気の好材料が特に見当たらない(東京都)。
コンビニ（経営者）	・客の選択眼がますます厳しくなり、必要な物以外の衝動買いが完全に消えていく。
コンビニ（経営者）	・人の行動パターンというのは毎年似たような傾向にあり、売上、来客数、その他も今まではその範ちゅうであったが、時代とともに、例えば年賀状印刷等、徐々に衰退する業務もあるし、反対にインターネット取引の決済という部分では増えている。これから先高齢者でもインターネット等の利用が可能な状態で進んでいけばと思うのだが、なかなか難しい。
コンビニ（経営者）	・近隣にホームセンターがオープンするため、影響を受ける恐れがある。
コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気が来るという声も聞くが、来ないという声もある。当地には何か恩恵があるのか分からないが、恐らく変わらない。
コンビニ（経営者）	・ショッピングセンターにも出店しているが、ここ半年、来客数が前年同期の実績に届いていない。特に週末は10%程度落ちており、この傾向は今後も続く。景気は回復基調にあると聞いているが、末端にはまだ効果が出ていない。
コンビニ（エリア担当）	・クリスマス商戦の曜日周りにマイナス影響を受けそうであるが、集客につながる大型販促の連続投入により来客数が維持され、トレンドどおりの売上が維持できると見込んでいる(東京都)。

コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が改善するような傾向もなく、厳しい状況が続く(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	・正直分からない状態である。米国の大統領選に伴う混乱の影響により株価が上昇し、円が下落しているが、為替の問題は良い所も悪い所もあり、当業界としてはどちらに転ぶのがよく分からない。クリスマス商戦、年末商戦に期待したい。
衣料品専門店（経営者）	・生活必需品が中心であり、先行き不安から衣服等の購買力が低下している。
乗用車販売店（経営者）	・当社は自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。来月のボーナスに期待したいが、あまり期待できない。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売の伸び悩みを整備部門で補っている。
乗用車販売店（営業担当）	・新車種が出たが、以前と比べると盛り上がりには欠ける。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・周りの様子を見ても、活気が出てきたようには感じない。以前と同じで変わらない。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・売上全体は、3か月間微増が続いている。繁忙期となるため、景気は上昇傾向に感じるが、直近のすう勢からも、先行きは微増かほぼ変わらない(東京都)。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・可処分所得の増加に寄与するようなモチベーションもなく、停滞傾向に変化はない(東京都)。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・品薄の状況が改善しないと先行きは良くならない(東京都)。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・9月に実施されたハードの値下げ効果があまり出でおらず、ソフト需要も期待したほど上がっていない(東京都)。
高級レストラン（経営者）	・売上が伸びる年末に向かって、予約が増えていないため、景気が上向きになる要素が全くない。
高級レストラン（仕入担当）	・年末年始に向けた予約状況等から、来客数、売上共にほぼ前年並みと見込んでいる(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・コインランドリーやダンススタジオ等、新業種の出店がある。地域性の変化を最近特に感じる(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・3か月後もなかなか厳しい状態が続く。何か経済対策をしてもらわないことには、景気は良くならない。このままだといろいろな面で支障をきたす。
一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が就任したら、日本にどのような影響が出るのか。円安株高等、大企業や世間一般には景気の回復傾向が見られるとのことだが、中小企業や我々零細企業では、人手不足による人件費、材料費等の高騰により、厳しい状況が続く(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・米国の次期大統領が大きな変化を起こすという期待感で、若干経済が動いている。具体的な政策が出てから厳しい状況になることも考えられるため、それほど良くはならない気がする(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・悪くなるというより、これ以上景気が悪化するようなことがあれば問題である。これより悪くなることはないと思いたい。
一般レストラン（経営者）	・来客数、売上、客の様子、他店舗の様子、すべて変わりが無い。
一般レストラン（スタッフ）	・町を見てもほとんど活気がない。会社員でも支出は多く、店を経営しているところは社会保険等経費が増加している。古くなるとさまざまな出費が生じるため、よほど上昇しないと現状維持も難しい。これから良くなることを期待している。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調を維持しているが、婚礼、宴会、レストランは浮き沈みの激しい状況が続いている。この先も景気回復の見込みはなく、厳しい状態が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始は若干上がるが、年明けからオフシーズンとなるため、厳しい状況に変わりはない。
都市型ホテル（総務担当）	・売上、客単価の低迷が続いている。
旅行代理店（経営者）	・シルバー世代になり、皆が遠出をしなくなってきている現状がある。高齢化社会というか、そのような人が多くなっている傾向である。
旅行代理店（経営者）	・景気が良いのは一部の富裕層のみではないか。徐々に円安になってきている。
旅行代理店（従業員）	・米国新政権への期待により円安基調になり、海外旅行に割高感がある(東京都)。

旅行代理店（従業員）	・旅行業界としては冬はオフシーズンになる。得意客は予定通り旅行を実施することになっており、身の回りの景気には変化がない。
旅行代理店（従業員）	・状況が変わる要因が見当たらず、先が見えない(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・まず申込の電話が鳴らない。商品というより顧客の動向が変わってきている(東京都)。
タクシー運転手	・良い材料が何もない(東京都)。
タクシー（団体役員）	・年末も迫り、例年人出や交通量が増加する時期にもかかわらず、依然として街中の活気は停滞している。
通信会社（営業担当）	・工夫してやりくりしている営業の効果は出てきているが、既に客へ訪問しつくした感があり、契約数の増大を維持するのは難しい(東京都)。
通信会社（営業担当）	・競合他社との競争が激化しており、インターネット、携帯電話共に安価なサービスの投入により、限られた顧客の囲い込み合戦となっている。
通信会社（局長）	・根本的な顧客喚起サービスを打ち出さない限りインパクトはなく、消費マインドが向上する要素に欠ける。年内はこのような状態が続く。不動産繁忙期に合わせた新サービスの投入が望ましいが、現状はそのようなことは考えにくい(東京都)。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・為替レートや気象等の価格変動要素に大きな変化がなければ、年末年始特需も平常化するものと見込んでいる(東京都)。
通信会社（経営企画担当）	・今後3か月先において、主だった取引先の案件は現在発生していない(東京都)。
ゴルフ場（企画担当）	・3か月先の予約は若干弱めであるが、ある程度、平年並みの数がある。
パチンコ店（経営者）	・以前も話したが、年内に、パチンコ、スロットマシンの機械のうち人気のある高射幸性遊技機というややギャンブル性のある機械を撤去しなければならない。今月末に撤去するため1～2月は厳しいかもしれないが、過去も同様に他の機械に客をつけ安定したため、希望を含め変わらないと回答した(東京都)。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感もあるが、依然としてどこも単価を抑えているので、収益的にはなかなか上向きにならず、変わらない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・前年比1～2%増とほぼ横ばいであり、短期見通しも全く変わらない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・年末年始に景気が良くなるという期待感がなかなか持てない。
設計事務所（経営者）	・現在手掛けている物件はそのまま動いていくが、新規物件の相談はない。仕事としては、細かい部分まで詰めていく段階なので忙しくなりそうだが、売上としては変わらない。
設計事務所（経営者）	・住宅を含む民間投資は相変わらず弱含みで進むとみている。耐震改修は官民とも一段落している。民間で現在未着工の建物は、経済的な理由で改修に踏み切れないのではないかと。しばらくは現状維持で進む。
設計事務所（所長）	・動く物件が見当たらず、動きだしたとしても、当分は実作業に入らず、無報酬コンサルタント的な作業が目立つ(東京都)。
設計事務所（職員）	・建設業界に限らず、平行線と感じている(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各種イベントの集客状況は数字的には悪くないが、具体的な計画を持っているユーザーが少ない(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・情報量が横ばいなので、今後も同じような景気になる。
住宅販売会社（従業員）	・基礎工事のくい打ちに使うくと、重機の調達状況が特にひっ迫しており、受注残の着工計画が立てにくくなっている。
商店街（代表者）	・寒波や多雨など異常気象の影響がかなりあり、今冬は心配である。株価に大いに影響する米国の次期大統領の動向も気になる。株価の変動は消費マインドに大きく作用する。米国の内政問題がこんな小さな街かど経済にまで影響してくることが驚きである(東京都)。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・初冬になり、客に今度の売出しはいつかと聞かれる。来客数、売上も約1割戻ってきている。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・円安になり、輸入品の値段が上昇するため、これから先は若干悪くなる(東京都)。

一般小売店 [印章] (経営者)	・客は車で買物に行くため、大きな駐車場のあるショッピングセンター等に足が向いてしまう。車をわざわざ移動させて商店街に来るのは、駐車場等の問題があるため非常に難しい。そのためどうしても量販店に足が向いてしまうのが現状である。
一般小売店 [祭用品] (経営者)	・11月末の大型商業施設閉店により、人の流れが悪くなる。
一般小売店 [文具] (販売企画担当)	・外商はこのところ大口の受注案件が多かったのだが、ここにきて急きょ取り止めになったり、縮小になるといった流れが出ている。そのため数か月後の来月あたりの売上が、やや減少しており、今後の見通しがなかなかつかないというのが現状である。
百貨店 (総務担当)	・米国の大統領選の結果を受けて株価が18千円台まで回復し、資産効果が百貨店まで波及する可能性もあるが、今のところ全くその恩恵は現れていない。逆に、TPPや環境問題などで政策が後戻りし、間接的に百貨店の景気に水を差す可能性のほうが大きい。相変わらず衣料品の売上が振るわず、アパレルのセールも売上活性化の起爆剤とはなっていない。中間層の消費に元気がなく、この傾向は数か月単位では変わらない(東京都)。
百貨店 (総務担当)	・消費に対する慎重な姿勢は今後も継続する。来客数は維持できても、買い回りに結びつけることは困難である。
百貨店 (営業担当)	・中間層の購買意欲低下が懸念される。婦人アパレル関連は、業界全体の不況感も重なり、売べき商品が少なく、売上が伸びない可能性がある。株価は上昇傾向にあり、高額所得者、資産保有者の購買意欲は持ち直すとみているが、中間層の伸び悩みの影響を払しょくするまでは至らない。インバウンド需要も堅調に推移するものの、爆買いなどの特需は期待できないため、現状よりも更に悪化する懸念がある(東京都)。
百貨店 (計画管理担当)	・年明けのクリアランスセールの売上規模が年々小さくなっている。今度もその傾向であれば厳しくなる(東京都)。
スーパー (経営者)	・客の財布のひもが固く、高単価商品が売れなくなってきている(東京都)。
スーパー (総務担当)	・11月末になってようやく気温が下がり、降雪もあったが、コート類など重衣料の動きがみえない。本来気温が下がると動く寝具類などの商品の動きも非常に鈍いことから、今後冬物が値崩れを起こして、来客数がなかなか伸びないなかで総売上はやや厳しい状況になる。また、青果物も単価が上がったままなので、他の食品関係の買上が青果物に若干取られることにより、食品も全体として厳しい状況となる。
コンビニ (経営者)	・客数、単価共に良くない。大きいプロモーションを打ったところは売れているのだが、逆に安いところに流れてしまい、高いものが売れなくなっている(東京都)。
コンビニ (経営者)	・年末年始も盛り上がりそうにない。2～3月になると季節的な要因で落ち込む。
衣料品専門店 (経営者)	・客の高齢化と安売り競争の激化で、値ごろ品の価格帯がさらに落ちており、売上を維持するのが難しくなっている。
衣料品専門店 (統括)	・防寒衣料の前倒し傾向が見受けられる。
衣料品専門店 (営業担当)	・年金問題や増税等の話ばかりで、高齢者をターゲットとする当店にとっては、頭の痛い世の中である。
家電量販店 (店員)	・今後、来年にかけて景気の動向が傾き、量販店全体が厳しくなるのではないかと(東京都)。
住関連専門店 (統括)	・景気が回復する、消費が増加する要素が今のところ見当たらない。この不況はまだ続くのではないかと。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	・地震の多発、米国の政権交代などの不確定要素により、財布のひもがより固くなるのではないかと。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・映画は作品により好不調の波が大きいため、いつまで好調が続くかは分からない。ショッピングセンターの中で中心となるファッション店は、基本的に厳しい環境が続く。
一般レストラン (経営者)	・2～3か月先の景気ということだが、12月は例年どおり売上は良くなる。しかし、これも毎年のことだが、2月と8月は年間でも売上が一番落ちる月であり、1～2月の売上はぐんと減少するだろう。これを補うためにケータリングなどをやっているが、なかなか難しい。
都市型ホテル (スタッフ)	・米国経済の先行きが今後どうなるか不透明なので、しばらく動きが停滞する。

	旅行代理店（従業員）	・年末から年明けにかけて販売量が伸びてきている分、春休みに向けての伸びが懸念される。また、米国の動向が不透明なため、業務渡航を含む海外旅行に影響が出るのではないかと（東京都）。	
	旅行代理店（営業担当）	・円安基調の為替相場による（東京都）。	
	旅行代理店（営業担当）	・1～2月は販売量が伸び悩む傾向にある（東京都）。	
	タクシー運転手	・米国の次期大統領はTPPから離脱する意思を表明している。今後日本及び世界の貿易体制がどうなっていくのか、米国の動きに注視が必要と報道されているので、落ち着くまではさまざまな面でしばらく景気が悪くなる（東京都）。	
	タクシー運転手	・秋あたりから利用が徐々に悪くなっており、週末もあまり良くない日が続いている。暮れから年明けにかけ急に良くなるとは思えないが、この時期は例年並みに仕事ができると見込んでいる。	
	タクシー運転手	・運転手仲間と話していても、会社の深夜の動きがこれからどうなるか全く分からない。回復していくか、それともこのまま残業しなくなるかという状態で、ますます昼間の営業にかけている（東京都）。	
	通信会社（経営者）	・携帯各社への固定インターネット回線切替え攻勢は今後も強まるとみられるため、当面厳しい状況が続く（東京都）。	
	通信会社（管理担当）	・業界はシェア争奪戦に突入しており、中期的に見た場合、業界の活性化につながると思えない。	
	ゴルフ場（従業員）	・年金や将来への不安が増すばかりで、明るい話題がない。東京オリンピックは景気回復への期待も大きかったと思うが、エンブレム、国立競技場など、良くないことばかりが浮上しており、人災のようにも思える。	
	その他サービス〔電力〕（経営者）	・マンションの契約率が下がり、空室が目立つようになってきている（東京都）。	
	設計事務所（経営者）	・当社は13人の社員で構成されている。私も部下も、少しでも良い新しい仕事を見つけようと手探りで頑張っている。入札はあまり良い物件はないが、一般の物件にはまだまだ頑張る余地はある。日本経済の先行きばかりを心配するのではなく、もう少し足元にある良い仕事を見つけたいと考えている。	
	設計事務所（所長）	・東京オリンピックの影響から、仕事量は一極集中型になることは否めず、地方の仕事量がなかなか増えないというのが現状である。これらの理由から非常に競争が激しくなるため、生き残りをかけて大変な状況になる。	
	住宅販売会社（従業員）	・投資用の新築売りアパートは今がピークであり、今後は徐々に下がってくる。ただし、急激ではなく緩やかに下降する。金融機関がどう対応するかが気になる。	
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・停滞している状況がすでに半年ほど続いている。2～3か月先はすでに決まったものが動くため、厳しい状況が続く。来年度4月以降に期待している。	
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・現状が悪いので、これ以上悪くなると困るのだが、実際に商品等の話も出てこないし、新製品の話もないので、良くはない（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰と駅前の交通事情の悪さにより、先行きは悪くなる。
	×	衣料品専門店（店長）	・明らかにデフレ症状がみられ、値下げ競争に陥っている。
	×	観光名所（職員）	・観光地だが、2～3か月後になると閑散期に入り、ほとんど旅行者もなくなり、人の流れが少なくなるため、悪くなる（東京都）。
	×	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・駐車場の契約をしている大型商業施設が閉店するため、先行きは悪くなる。
	×	住宅販売会社（経営者）	・大企業の景気はすでに回復しているようだが、70%の中小企業の景気は相変わらず良くない状態が続いている。国が中小企業に対する景気対策を行わないと、景気がますます悪化していく。
	×	住宅販売会社（従業員）	・今月は非常に良かったが、このような好景気が今後2～3か月も続くわけがないため、先行きの景気は悪くなる。住宅ストック循環支援事業のスタートにより、客に動きが出るものとみている。
企業動向関連 (南関東)		-	-
		食料品製造業（経営者）	・客の買い控えは続くと思われるが、新商品を投入し売上を伸ばしていきたい。
		食料品製造業（営業統括）	・徐々にではあるが、販売量が増えている。

出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店売のみならず、インターネットで印鑑リフォームという、印鑑の彫直しの注文を受けている。これは祖父母が亡くなり不要等のもので、必要に迫られるようなものではないが、その需要が上向きになっている。8月の注文は10本だったが、11月はリフォームの注文本数だけで18本である。法人はやや上向きであり、個人の注文もやや上向きになっている（東京都）。
一般機械器具製造業（経営者）	・ここ最近、見積依頼がやや増えていることと、新商品が立ち上がる気配があるので、やや良くなってくると期待している。
電気機械器具製造業（経営者）	・先行メーカーに負けない商品開発を心がけており、これから少しずつ追いかけていくつもりである（東京都）。
建設業（営業担当）	・優良企業は株価が上昇しているこの機会に設備投資を行い始めている。今後への期待とともに、先行きも良くなるのではないかと。
輸送業（経営者）	・米国からのいわゆる景気風のようなものが伝わり、上向き傾向にあるのではないかと。
金融業（支店長）	・米国の次期大統領に期待する投資家の声が多く、投資マインドは上がっている。
金融業（営業担当）	・株価、最低賃金の上昇もあり、消費は増えていく。建設業も人件費、人手の問題もあるが、需要は今後も増加していく。当庫の融資も設備投資が増加し、企業の融資延滞も減少傾向、借入金利も低利であることから、景気はやや良くなる（東京都）。
金融業（役員）	・再開発事業や東京オリンピック関連需要は底堅い。数年先の受注まで確定しているケースもあり、一部で積極的な設備投資も見受けられる。
広告代理店（従業員）	・年末から2月ごろにかけて、取引先の新製品発売が多くなるので、宣伝等も予算を増やして実施予定である。
広告代理店（営業担当）	・来期に向けての前向きな話がいくつか入ってきている（東京都）。
税理士	・米国と中国等アジアの景気に左右される。米国の場合、次期大統領が決まり、逆に株価が上がっているようだが、それがどのように米国経済に影響していくのか不透明である。中国はバブルが弾けるなどと言われている。日本はアベノミクスで良くなるのか分からないが、都知事が前向きに引っ張ってってくれており、政治のけん引によりやや良くなる（東京都）。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・工期が来年にまたがる案件が多いため、現状のまま推移する。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・例年通り年度末に向かって受注量は増加していくと予想しており、影響を及ぼす要素も特に見当たらないため、やや上昇傾向で推移していく。
その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・株価の動向を見る限り、先行きは良くなる。
食料品製造業（経営者）	・既に悪いのだが、しばらくこの状況が続き、落ち着いたらやや上がる（東京都）。
繊維工業（従業員）	・地方にある製造工場において、毎年の最低賃金上昇は、経営に大きな影響を及ぼしている（東京都）。
化学工業（従業員）	・仕入先、販売先と話をしても、年明け以降は景気が良くなるという話は出ていない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・3か月後には米国の次期大統領が就任しているはずだが、今のままではどのようなことになるのか分からない。むしろ景気が悪い方向に動くかもしれないが、3か月後ではまだ大きな変化はないのではないかと。
プラスチック製品製造業（経営者）	・現時点で安易に予断を許さないが、米国の大統領選以降の円安傾向により、一時的に保留されていた新規案件が具現化すれば、業績回復もある。
金属製品製造業（経営者）	・見積りや受注案件が増えている。同業他社も同じような状況であり、今後もしばらく続く見込みである。
金属製品製造業（経営者）	・増産傾向の本当の理由がつかめていない。一部の情報によると、中国やインドネシア向け案件が増え、忙しくなりつつあるということだが、まだよく分からない。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏以降、サロンへの集客が厳しい状況が続いている（東京都）。
建設業（経営者）	・政府の中小企業対策が実施されていない。
建設業（経営者）	・日経平均株価も上昇し、円安傾向になり、いくら落ち着きを取り戻してはいるが、やはり先行き不安は残る。
建設業（従業員）	・現在の受注量からすると、それほど良くなるような感じはしないので、今と変わらない。

	建設業（経理担当）	・首都圏とはいえ都内より北に離れると景気は良くない。今年度中に実施希望の設備投資案件もほとんど入ってきておらず、この状況は今後も続く見込みである。
	輸送業（総務担当）	・燃料費や人件費の上昇、来年1月以降の高速料金割引の縮小など、経費増により厳しい業況が続く。
	通信業（広報担当）	・しばらくは一進一退の動きが続く見込みである(東京都)。
	金融業（統括）	・米国で新たな政権が誕生するが、それによる効果がまだ不透明なため、それほど大きく変わらないのではないかと。
	金融業（従業員）	・小規模でも、海外進出や得意分野に特化することで売上を伸ばしている企業がある一方で、競争の激化や既存顧客の高齢化等により、先行きに不安を抱いている取引先も多い(東京都)。
	不動産業（経営者）	・9～11月にかけて来客数が少なく、売上も伸びない。新築がこのような状態である(東京都)。
	不動産業（総務担当）	・様々な業種のテナントを抱えているが、各テナントの業績も様々であり、全体を見渡すと2～3か月先の景気は変わらない(東京都)。
	広告代理店（従業員）	・受注量や販売量は前年同期比で変わらず、ほぼ増減なしで推移している(東京都)。
	社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない(東京都)。
	税理士	・良くなる材料はあるものの、上向き加減は小幅にとどまる。T P Pの行方などまだ不透明な要素も多い。
	経営コンサルタント	・好転する要因が全く見当たらない(東京都)。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末を過ぎるとまた落ち込みの多い月となるため、厳しい状況は続く。
	金属製品製造業（経営者）	・見積り数が少なく、価格も安いと、決定に至っていない。受注に至らず非常に困っている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・国際経済の流れが非常に不安定で、良くなる見通しが全く立たない(東京都)。
	精密機械器具製造業（経営者）	・当社は金属加工が中心である。金属リサイクルの価格が上昇しているため、材料費の高騰が懸念される。また、中小企業庁より材料価格の転嫁を認めないのは下請け法違反とされているが、現実には価格転嫁は難しく、できたとしても半年から1年のタイムラグがあるのが現状であり、最近の円安は大きな不安要素である。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・やや悪くなっているという回答をして約3～4か月になる。それまでは普通にきていたのが今は大変厳しい。そのなかで皆精一杯努力しており、当社も同じである。
	建設業（経営者）	・政治次第だが、米国の動向が不安定なため、先行きはやや悪くなる。
	輸送業（経営者）	・取扱量の増加要因が見当たらないというのに、稼働日数の少ない時期と重なるため、更なる悪化が予想される(東京都)。
	輸送業（総務担当）	・例年、年末から年度末にかけて出荷量が増え、11月中旬ごろに車両確保の依頼があるが、今年は今のところ依頼がない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との競争がますます激しくなっていくような状況である。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・ここ5年レギュラーでもらっていた仕事が一時的に停止するという話があるため、2～3か月後は明らかに悪くなる。その分をどのようにカバーするか今考えている(東京都)。
	× 出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年、年明けから2月にかけて受注量が大幅に減少する(東京都)。
	× 広告代理店（経営者）	・企業としてできる需要喚起策に限界を感じ始めている。国も、経済成長という夢をそろそろ捨てるべき時期ではないだろうか。
	× その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・取引先に保険会社が多いが、マイナス金利の影響が大きいのではないかと(東京都)。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・取引先企業における派遣スタッフの無期雇用化により、雇用が安定する(東京都)。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣はあまり伸びていないが、人材紹介は業績が上がってきており、受注、登録者数共に右肩上がりとなっている(東京都)。
	人材派遣会社（営業担当）	・年度末に向けた短期的な採用の増加が期待できる(東京都)。
	人材派遣会社（営業担当）	・従来の取引先だけでなく、新規取引先からの派遣、紹介等の要望が増えてきており、人材市場が活性化してきている。ただ、求職者も少なくなってきたり、マッチングがなかなかできない状況が予想されるため、先行きの景気も大きくは改善されないとみている。
	人材派遣会社（支店長）	・3～4月に向けて、毎年求人、求職件数が共に上昇する傾向になるため、やや良くなる。

	求人情報誌製作会社 (広報担当)	・業界的には案件が増加し、仕事量も増えてきているため、景気が良くなってきている(東京都)。
	職業安定所(職員)	・平成28年8月の新規求人数は、3,046人で前年比17.2%、9月は3,296人で前年比17.1%と高い。また、月間の有効求人倍率は、8月は1.27倍、9月は1.30倍と上昇していることから、今後3か月の景気もやや良い。
	民間職業紹介機関(経営者)	・新規事業に関わる求人が増えてきている(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・複数の経営者と話したが、米国の大統領選が予想と異なる候補に決まったこと、中国市場の動向、TPP問題等があり、今のところ景気が良くなるとは思えないという声が非常に多い(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・企業からの求人数は引き続き堅調に推移し、人材会社は人材不足で採用に苦戦する状況が続く。
	人材派遣会社(社員)	・景気回復に効果がありそうな施策は見当たらない(東京都)。
	人材派遣会社(営業担当)	・相変わらず先を見すえた開発計画が立てられており、エンジニア不足は当面続くことが見込まれる(東京都)。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・毎週求人広告を発行しているが、営業と人事担当者の会話のなかで、今後求人を増やしていくという話が以前と比べて少ない。
	職業安定所(職員)	・8月以降の就職者数が、前年比で減少から増加に転じている。
	職業安定所(職員)	・企業の採用意欲は依然として強く、新規求人数は横ばい圏内で推移する(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・来年3月に一斉スタートとはいえ、大手企業はその前に目ぼしい学生に手をつけ、5月に内定を出し始めるものとみている。中小企業はそれ以降の活動となるが、体力的に厳しいのではないかと。そのため市場としては前年を割る可能性が大きい(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・採用条件などは、ここしばらく改善しているようには思えない(東京都)。
	民間職業紹介機関(職員)	・年明け1月入社となる年内採用決定、来年4月入社に向けた採用が活発になる時期でもあり、現状の数字を見る限り、変化は感じない(東京都)。
	学校[大学](就職担当)	・大きく変化しそうな理由が見当たらない(東京都)。
	職業安定所(職員)	・米国の大統領交代により、景気の先行きは不透明になる。
x	-	-