

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) | ◎ | 乗用車販売店（店長） | ・新車の需要も増えているので、当分好調のまま推移する。 |
| | ○ | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | ・Go To Eventキャンペーンで東京が除外されたら、少し上向きつつある状態がまた戻るかもしれない。それ次第である（東京都）。 |
| | ○ | 百貨店（店長） | ・新型コロナウイルスと共生するライフスタイルが進行する。株価が高い水準で維持される。年末年始を挟むため、海外に出掛けない分、国内需要が高まることが予測される（東京都）。 |
| | ○ | 百貨店（企画宣伝担当） | ・経験値により、新型コロナウイルスの感染予防と、経済の活性化や消費行動とのバランスが取れるようになってきている。 |
| | ○ | スーパー（販売促進担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響は、食品を中心に今後も続く。 |
| | ○ | タクシー運転手 | ・年末で人の動きは出てくると思うが、新型コロナウイルスの感染が収束しない限り、このままの流れで変わらない。なかなか厳しい（東京都）。 |
| | ○ | 通信会社（管理担当） | ・他社と同じサービスで、価格が安い商品を提供すれば、乗換えは進むと感じている。賃貸の集合住宅における入居タイミングでのインターネット回線の選定も同様で、安価で質の良いサービスを提供している会社については、ビジネスチャンスが増える。 |
| | ○ | ゴルフ場（経営者） | ・新型コロナウイルス感染症はまだまだ収束しそうにない。 |
| | ○ | 競輪場（職員） | ・新型コロナウイルスの影響があっても、一定数の余暇を楽しむ層がいる。また、会員サービス等で固定したファンサービスを強化し、顧客管理をしながら満足度を上げる策を実行し始めている。 |
| | ○ | 住宅販売会社（従業員） | ・例年行う新春キャンペーン展開や新型コロナウイルス対策での年末年始の休暇分散や日数増加により、来場者数、商談数が増加し、それに伴って販売量の増大も見込めるのではないかと。 |
| | ○ | 住宅販売会社（従業員） | ・資料の請求が増えている。 |
| | ○ | 住宅販売会社（従業員） | ・建設、不動産分野は、心配していたほど新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けていないことがはっきりしてきたように感じる。 |
| | □ | 商店街（代表者） | ・回復傾向にはあるものの、その波はまだまだ弱いように感じている。来客数も少なく、売上も弱含みである。早く新型コロナウイルスが収まってくれればいいのだが、この数日また少しずつ感染者数が増えてきており、非常に不安を持っている。早くワクチンが開発され、それを打つことによって、新型コロナウイルス感染が下火になってくれることを願っている。 |
| | □ | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | ・いろいろな仕事を受けて売っているからか、それなりに動いているが、商品供給が余り良くないので心配である。暮れに向かってテレビの不足が気掛かりである。 |
| | □ | 一般小売店〔印章〕（経営者） | ・新型コロナウイルスが、収束とはいかないまでも、何とか落ち着いてもらいたいと期待している。経済がひっ迫しているので、早く改善すると良い。 |
| | □ | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響はまだまだ続く（東京都）。 |
| □ | 一般小売店〔傘〕（店長） | ・年末商戦が始まるが、底辺に近い現時点では急激な上昇は見込めない。 | |
| □ | 一般小売店〔生花〕（店員） | ・毎年12月は来客数が増えるが、1～2月は少ない。11月もそれほど売れなかったため、引き続き余り良くない状態が続くのではないかと（東京都）。 | |
| □ | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | ・当地域は、今まで東京に勤めに出ていた人が多かったのだが、そうした人々がリモートワーク、テレワークになっていることから、店頭に来客数が増えており、売上も伸びている。一方、大型案件がないと困る外商部は、企業の投資案件が極端に減っている。新型コロナウイルス感染症対策の補助金も大体使い切っているので、新たな投資案件がない限り、今後はなかなか難しい。 | |

| | | |
|--------------------------|---------------|--|
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（売場主任） | ・新型コロナウイルス禍において、これから冬到来で、感染者数増加によるGo Toキャンペーンの中止、営業時間の短縮等、制約がある場合は、来客数の落ち込みは避けられない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（総務担当） | ・不要不急の外出を控える動きは継続し、購買に対し慎重な姿勢は継続することが予想される。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（総務担当） | ・先行きの景気も悪い状態が変わらないのではないか。特に、直近での新型コロナウイルスの感染拡大傾向が続くようであれば、ますます先行き不透明な状態が続く（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数拡大に伴うGo Toキャンペーンの見直しにより、直近の売上高は失速するとみている。この自粛効果により食品を中心とした年末需要は期待できるが、一方で年末年始の過密回避対策による影響も想定される（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの影響により来客数や売上の回復は見込めない。気温が上がる春以降の景気回復に期待している（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（販売促進担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大により、Go Toキャンペーンの運用見直しや営業時間の短縮、感染拡大地域との往来自粛など、更に強い対策が求められるようになってきているなかでは、まだまだ先行きの景気回復を見通すことができない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（販売促進担当） | ・新型コロナウイルスに対する東京都の動向がなかなか読めない。国と都の政策にかい離があったり、推進策と自粛策が同時に出たりしているため、営業体制、顧客動向共に模索しながらの営業となっている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（販売促進担当） | ・新型コロナウイルス禍を受けて、冬季の外出活発化を期待できず、外出着需要の抑制が見込まれる。また、バレンタイン商戦も、リモートワークの浸透により社用ギフトの大幅減少が予想される（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（販売担当） | ・客の様子を見ていると、広告初日の安価な商品やポイント何倍の日、タイムセールなど、少しでも安く買物ができる時間や店舗を買い回っているような状況がずっと続いている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（経営者） | ・景気は決して良くないが、このところ新型コロナウイルスの感染者数が増加しており、巣籠り需要が多少起きている。しかし、この先も続くかという点、消費者はもう巣籠りに飽きてきている。この先の景気は余り良い状態ではないと思うが、新型コロナウイルスの感染状況により左右されるので、しばらくは横ばいで変わらない状態が続くのではないかと。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（店員） | ・おせち等の予約受注は好調であるが、プラスアルファの購入ではないため、全体の売上上昇にはつながらない。また、今後の新型コロナウイルスの影響について予測がつかないため、対策が採りにくい。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（総務担当） | ・お歳暮を含めたギフト商材の出足が非常に悪い。また、クリスマスやおせち等、年末に向けたイベントに対する予約状況も今一つ伸びていない。在宅、多人数で集まったイベント等がないこと、外出しないことなどから、売上は日常の食料品が中心になっており、マスク関連の売上が伸びたとしても分母が小さいため、店全体としての売上を大きく伸ばすことはできない。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（総務担当） | ・新型コロナウイルス感染対策で外出を控え、日用品や食事会など、家で快適に過ごすことにお金を使っている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（営業担当） | ・新型コロナウイルスの影響で買物回数が減り、1回当たりの買物が多くなるという今の状況がしばらく続く（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（ネット宅配担当） | ・新型コロナウイルスのワクチン次第になるが、1月ぐらいまでは今のままで推移する。2月以降は状況に応じた政府の追加支援策次第である。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | ・お歳暮用品、クリスマスケーキ等の予約がほとんど入らず、厳しい年末年始に向かっている。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（エリア担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増加しており、クリスマス、年末商戦も大きくは改善しない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響は変わらず、地域密着型の地元商店街が期待される。 |

| | | |
|--------------------------|----------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（店長） | ・現段階では、来年2月の状況を予測し難い。ワクチン供給のニュースや米国の軸とした対中国政策など、リスク要因が多数ある（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（店長） | ・新型コロナウイルス禍が落ち着くまで消費は同じような流れになると感じるが、経済が落ち込むことで悪くなる可能性がある（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（店員） | ・新型コロナウイルスの影響で在宅時間が増え、仕事関係ではパソコン、プライベートではテレビ、調理器具の数字が伸びている。今後は年末、そして決算に向けて悪くはならないと思うが、更に上昇することは考えにくい。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（経営企画担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響次第である。ワクチン、医療体制が万全ないし十分な状況になるまでは、一進一退が続くものとみている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 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、販売は、前月が良かったのでそのまま景気が回復していくかと思ったら、今月は前月の5割減となっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（営業担当） | ・決算を迎えるが、新型コロナウイルスの影響が続き、見込みが怪しい。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（販売担当） | ・やはり新型コロナウイルスが収束しないことには、数か月先の景気も変わらない気がする。特に、観光バスについては、注文したものをキャンセルしたり、実際に撤退をしたりということもある。運送関係については、営業時間短縮などがあり、今後の景気についても変わらず、悪い状況がまだ続く（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（総務担当） | ・ここにきての新型コロナウイルス感染の急拡大により、新車販売が伸び悩む傾向にある。 |
| <input type="checkbox"/> | 住関連専門店（営業担当） | ・現在、新型コロナウイルス感染第3波のただ中にあるが、今後も感染拡大や収束を繰り返しながら続いていくと思われ、感染対策を採りながら経済は止めずという割り切りが根付いていくと予測している。春先のようなパニックや政府による緊急事態宣言も可能性は高くないとみている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・新型コロナウイルス感染者数がまた増えてきているので、商売としては余り良い方向には行かない。そのため、変わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | その他専門店〔雑貨〕（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響に伴うGo To キャンペーン見直しの可能性など、先行きが不透明である。ワクチンの供給が始まるまでは、大きな変化はないとみている（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・2～3か月後も新型コロナウイルスの感染状況次第である。それによって多少は変化があるかもしれないが、恐らく悪いままではないか。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・来月の忘年会も、今までどおり予約は5～6人の少人数や家族、10人以下などで、大人数の忘年会は期待できない。やや厳しい状態になるが、乗り切れるしかない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | ・悪くなっている状況は変わらない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 都市型ホテル（スタッフ） | ・2～3か月後では、新型コロナウイルスのワクチンや特効薬を日本ではまだ接種できないと思うので、それ以降に回復してくるのではないか。 |
| <input type="checkbox"/> | 旅行代理店（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で、Go To Travelキャンペーンにも全く申込みがなく、非常に大変である。 |
| <input type="checkbox"/> | 旅行代理店（営業担当） | ・2～3か月先に新型コロナウイルスの感染が拡大するのか、沈静化するのか、先行きが読めない状況なので、何とも判断に苦しむ。 |
| <input type="checkbox"/> | タクシー運転手 | ・東京都が新型コロナウイルス感染防止のため、酒類を提供する飲食店やカラオケ店などへ午後10時までの営業時間短縮要請をしている。応じない店が大分あると思うので、感染対策としては良くないが、経済を回すという意味で、何とか景気の悪いまま数か月は現状維持で推移する（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 通信会社（社員） | ・この先も要因は変わらない（東京都）。 |
| <input type="checkbox"/> | 通信会社（管理担当） | ・年末に掛けて販売が上向きになりつつあるが、大きな流れにはならない。 |
| <input type="checkbox"/> | 通信会社（営業担当） | ・携帯電話、インターネットを軸に他社との競争が激化している。使い勝手が変わらず、今までよりも安価なサービスに乗り換える動きは加速していくとみている。 |
| <input type="checkbox"/> | 通信会社（営業担当） | ・良くなる材料がない。 |

| | | |
|---|--------------------|---|
| □ | 通信会社（経理担当） | ・インターネット接続は新型コロナウイルス禍で必要なサービスであり、契約客の利用頻度も高い。アフターサービスで顧客満足度を上げて、値段には敵わず、客はより安価なサービスを探し続けている。 |
| □ | その他サービス〔福祉輸送〕（経営者） | ・月末の都の発表で、また営業時間短縮等の要請がされることになる。その間は全体的に少し景気が冷え込むと考えられる（東京都）。 |
| □ | 設計事務所（経営者） | ・今年度の官庁案件の入札はほぼ終了したので、現在の業務量のまま推移する。新型コロナウイルス禍では民間受注は難しい。 |
| □ | 設計事務所（所長） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響で、また打合せ等ができなくなる可能性が大きい。このままの状態が続く（東京都）。 |
| □ | 設計事務所（職員） | ・大きな変化が生じる要素が見当たらない（東京都）。 |
| □ | 住宅販売会社（経営者） | ・新型コロナウイルス感染が収束しない限り、現在の不況は続く。早くワクチンと治療薬が普及しないと、景気は戻らない。 |
| □ | 住宅販売会社（従業員） | ・金融機関が新型コロナウイルス対策で融資を絞っていないので、販売はこのまま順調に推移していくと思うが、大きく良くなるとは思わない。地価が下がらないので、今後も引き続き土地の仕入に苦戦しそうである。 |
| □ | その他住宅〔住宅資材〕（営業） | ・年度末に向かって本来の建材需要期の荷動きまでは回復していないが一定の受注はあるので、景気としては今のまま維持していくとみられる（東京都）。 |
| ▲ | 一般小売店〔和菓子〕（経営者） | ・このところ新型コロナウイルスの感染者数が増えている。年末年始に向けて需要が静かになってしまっているのではないかと。 |
| ▲ | 一般小売店〔祭用品〕（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染拡大で、人出が減る。 |
| ▲ | 一般小売店〔米穀〕（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響のなかで、取引先の販売数量がなかなか戻っておらず、不安な点も多い。新しい生活様式に慣れない社会で、売上はまだ悪いままの状況が続く（東京都）。 |
| ▲ | 一般小売店〔文房具〕（経営者） | ・東京都の新型コロナウイルス感染者数の増加により、外出しての買物を控える客も多く、来客数が落ち込んでいる。年賀状印刷の受注やダイアリーなどの季節商材の動きも悪く、個人客の売上増加による現状維持はなかなか見込めない（東京都）。 |
| ▲ | 百貨店（総務担当） | ・新型コロナウイルス感染の再拡大に伴い、外出を控える傾向が強まる。Web、ECは伸びるが、主力である店頭売上は減少する（東京都）。 |
| ▲ | 百貨店（広報担当） | ・企業の冬のボーナス支給減少や、新型コロナウイルス感染第3波の拡大を受けて、再び行動制限や自粛の気運が高まり、景気は今よりも悪化する（東京都）。 |
| ▲ | 百貨店（販売促進担当） | ・11月下旬になり、新型コロナウイルスの感染者数が再び増加傾向となり、年末年始商戦にも影響が出てくると感じている。Go Toキャンペーンの一時的な休止、中止により、消費者の外出自粛が更に加速すると、巣籠り需要としてプラスとなる商材も一部あるものの、アパレルやギフト需要に影響するので、全体では悪くなる。 |
| ▲ | 百貨店（販売促進担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響により、外出自粛が強化され、来館者数減少につながると考えられる（東京都）。 |
| ▲ | 百貨店（店長） | ・冬本番となり、新型コロナウイルスに加えてインフルエンザの流行が懸念され、ますます悪化するのではないかと（東京都）。 |
| ▲ | 百貨店（副店長） | ・新型コロナウイルスの感染状況次第だが、直近の状況から楽観はしていない。そのようななかでも、食品や家庭雑貨等のイェナカ需要、歳時記など売れ筋商品もあるので、消費マインドの高まりを期待したい（東京都）。 |
| ▲ | スーパー（経営者） | ・競合店、単価の低さで、来客数、売上共に減少しそうである。 |
| ▲ | スーパー（経営者） | ・3か月間、来客数、販売量共に前年比で変化はない。新型コロナウイルス感染第3波により、年末年始の帰省客の減少が考えられるので、この先余り期待できない。 |

| | | |
|---|------------------------|--|
| ▲ | スーパー（店長） | ・本来ならば良くなると答えたいところだが、来客数、特に夜間の客が減っている。当店は駅に近いのだが、リモートワークなのか、全体的に夜間の来客数が減っており、今の流れで行くと、3か月後は今よりもやや厳しくなるのではないかと予想している（東京都）。 |
| ▲ | スーパー（店長） | ・消費者には節約志向が依然として根付いており、新型コロナウイルス禍のなか、様々な弊害も出てくると思われるので、もうしばらくは同様の状態が続く（東京都）。 |
| ▲ | スーパー（仕入担当） | ・年末に向け人の動きが抑制され、家族単位での生活となることで、正月も簡単に済ませると予想されるため、数量、単価共に上がらない。 |
| ▲ | コンビニ（経営者） | ・Go Toキャンペーンを止めたり始めたり、非常に不安定なので、良くない。 |
| ▲ | コンビニ（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響がどのように出てくるか、見当がつかない。 |
| ▲ | コンビニ（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響だけではないと思うが、通常営業していた店などがまた時短になったり、従業員も復帰させられない状態が続いている。そのため、コンビニへの従業員応募が多くあり、1日でも2日でも働きたいということで応募してきているが、こちらでもそれに対応するわけにはいかない。以前のままの状態、なるべく今後の被害がないようにやっている、余り伸びるとは思えない。 |
| ▲ | 衣料品専門店（経営者） | ・ニュース等で新型コロナウイルス感染第3波といわれている影響もあり、なかなか売上が伸びない。通販、物流は良いところもあると思うが、普通の物販は難しい。当地域ではこれからプレミアム付商品券が始まるが、どのように効果が出るかは未知数のところもある。 |
| ▲ | 衣料品専門店（店長） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響により、感染拡大地域の景気回復策の一部停止や営業時間の短縮等、人が動くことに対する制約により消費者心理が抑制されることを懸念している（東京都）。 |
| ▲ | 家電量販店（店員） | ・新型コロナウイルスが収束する可能性が低い。 |
| ▲ | 乗用車販売店（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増えてくると、来客数と販売量も減少してくる。 |
| ▲ | 乗用車販売店（渉外担当） | ・新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては、様々な要請が発出され、経済活動が鈍化する。 |
| ▲ | 乗用車販売店（店長代行） | ・今後、新型コロナウイルスの感染者数が増えてくると、販売台数減少が見込まれる（東京都）。 |
| ▲ | 乗用車販売店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの感染が拡大している（東京都）。 |
| ▲ | 住関連専門店（統括） | ・新型コロナウイルスの感染者数が毎日増えているので、外出を控えている人が結構いるようである。それに伴い、売上も低迷している。 |
| ▲ | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・今年の2月頃から新型コロナウイルスによる特需が始まっているため、来年は厳しくなる。 |
| ▲ | その他専門店〔貴金属〕（統括） | ・収入が減少している人が多いという情報や、新型コロナウイルス感染第3波による再度の自粛の可能性を考慮すると、現在の回復傾向は維持できず、身の回りの景気は悪くなる（東京都）。 |
| ▲ | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大が続いており、Go To Travelキャンペーンの停止等があれば、大幅な売上減少も予測される（東京都）。 |
| ▲ | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・新型コロナウイルス感染症の拡大時期に入り、更なる感染者数増加となれば、人の動きも今まで以上に過剰になる（東京都）。 |
| ▲ | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響がある。 |
| ▲ | 高級レストラン（営業担当） | ・元来、団体宴会を売上の柱としていた当社にとっては、営業施策全体の見直し、立て直しが必要となる（東京都）。 |
| ▲ | 一般レストラン（経営者） | ・今の新型コロナウイルス禍がずっと続けば、景気はかなり悪くなる。感染状況が落ち着いてくれば、今まで控えていた人もパーティを始めたりして、少し上向いてくと思うが、新型コロナウイルス次第でどうなるか見当がつかない。 |

| | | |
|---|---------------------|---|
| ▲ | 一般レストラン（経営者） | ・直接的、間接的に、新型コロナウイルスの影響が重くのし掛かっている。少し予約は入っているものの、少人数であり、例年のように年末の宴会での帳尻合わせができない（東京都）。 |
| ▲ | 一般レストラン（経営者） | ・忘年会、新年会は全減だと考えている。その後若干緩やかに持ち直す期待もあったのだが、東京オリンピックを前に、再び新型コロナウイルスが拡大することを防止するために、かなり厳しい措置が採られるような気がするので、現在よりも年明けは更に悪くなると予想している（東京都）。 |
| ▲ | 一般レストラン（スタッフ） | ・新型コロナウイルスの感染拡大防止に伴う営業時間の短縮要請がある。 |
| ▲ | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | ・都内の飲食店に対して営業時間短縮要請が出たが、前回の経験から、来客数が激減することが予想される（東京都）。 |
| ▲ | その他飲食〔給食・レストラン〕（役員） | ・新型コロナウイルス感染第3波到来の状況下では売上の戻りも期待できず、今後は横ばい又は減少に向かう可能性がある。今後2～3か月の景気は悪くなると見込んでいる（東京都）。 |
| ▲ | 観光型旅館（スタッフ） | ・Go To Travelキャンペーンが終了する（東京都）。 |
| ▲ | 都市型ホテル（スタッフ） | ・新型コロナウイルス感染が拡大する。 |
| ▲ | 都市型ホテル（スタッフ） | ・Go To Travelキャンペーンの効果で宿泊客がかなり増えてきており、前年同期比でも好調に推移している反面、結婚式も含め宴会需要は非常に厳しく、企業の宴会は全く入ってこない。なおかつ、新型コロナウイルスの感染が拡大しているので、今後は厳しくなるのではないかと。 |
| ▲ | 都市型ホテル（スタッフ） | ・徐々に新型コロナウイルス感染が拡大しており、全てにおいてキャンセルが増えている。好調だった宿泊も少なからず影響が出始めている。感染者数の発表と比例してキャンセルが増減しており、年明け案件の延期や取消しがここ数日非常に多くなっている。先々の予約も止まっている。 |
| ▲ | 都市型ホテル（スタッフ） | ・新型コロナウイルス感染第3波といえるほど感染者数が増えたことにより、先行きが不安定になっている。 |
| ▲ | 旅行代理店（従業員） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増えて、消費マインドが下がってきている（東京都）。 |
| ▲ | 旅行代理店（従業員） | ・新型コロナウイルス感染第3波により、Go To Travelキャンペーンが中止となると、新規の申込みは止まり、既にある予約分のキャンセルが増えることが想像される。2020年上期、観光施設はなんとか耐えてきたので、感染拡大地域だけ除外にするなど、極力影響が出ないようにしてもらいたい（東京都）。 |
| ▲ | 旅行代理店（総務担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数増加の原因はGo To Travelキャンペーンだとされているため、客の動向が急速に悪くなり始めている。個人的にはPCR検査の分母が大きくなったため、分子も大きくなったものと考えている（東京都）。 |
| ▲ | タクシー運転手 | ・今月に入ってから新型コロナウイルスの感染者数が非常に増えている。身の回りにもひっそりと感染者がいるような気がして、やはり不安で、仕事にも影響が出てきている。今後の動向を見守りたい。 |
| ▲ | タクシー運転手 | ・サラリーマンは、元のように会社内で働くようには戻らないように感じている。したがって、サラリーマンのタクシー移動は増えない。私自身もサラリーマン相手に仕事をしていたが、今は下町の高齢者の病院送迎や買物利用の仕事が自然と増えている。深夜のサラリーマン客の乗車はしばらく当てにしていない（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（経営者） | ・Go To キャンペーンも一部制限されるなど、新型コロナウイルスの感染拡大が目立ってきており、再び消費マインドの冷え込みが懸念される。現状、客の希望による作業に関しては新型コロナウイルスの影響は余り感じられないが、感染拡大の状況次第では、再度の営業自粛も考えられる（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（経営者） | ・新型コロナウイルスが一定程度落ち着かなければ、景気は良くなる（東京都）。 |

| | | |
|---|-------------------------|--|
| ▲ | 通信会社（社員） | ・空いたテナントが埋まらない客から、来年度の契約金額の見直しを求められている。集客が見込めない状況のため、このような影響が出てしまうのだろうが、業態の変化で沈んでしまう業種が救われていない（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染者数が増加してきており、経済の先行きが不透明になっている。不要な消費支出を控える傾向が強まる。 |
| ▲ | 通信会社（局長） | ・最近の東京都の新型コロナウイルス感染者数増加により、対面でのサービス説明を嫌う客の増加が加速すると思われるので、契約数が更に減少傾向になる（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（経営企画担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数増加により、案件数減少の恐れがある（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波報道で、客の買い控え等が始まっているように感じる（東京都）。 |
| ▲ | 通信会社（総務担当） | ・新型コロナウイルス感染が急速に拡大しつつあり、客の消費行動が抑制されていく（東京都）。 |
| ▲ | パチンコ店（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波の局面に入り、再び自粛モードが高まってきている。 |
| ▲ | その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人） | ・冬の間は新型コロナウイルスの感染拡大が続く（東京都）。 |
| ▲ | 美容室（経営者） | ・早く新型コロナウイルス騒ぎが収束してほしい。 |
| ▲ | その他サービス [学習塾]（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で対面授業を避ける傾向があり、冬期講習の申込み状況も余り良くない。先行きはやや下降気味である。 |
| ▲ | その他サービス [保険代理店]（経営者） | ・新型コロナウイルス感染症が収束に向かわない限り、正常な経済活動には戻れないし、3か月程度では治まらない。政府の経済政策も成果が得られない。 |
| ▲ | その他サービス [学習塾]（経営者） | ・新型コロナウイルス禍において、新規の問合せが見込めない。 |
| ▲ | 設計事務所（経営者） | ・年末に近づいているが、客の動きが非常に鈍く、新しい物件を考えるという動きがないようである。展示場に行っても客が少なく、また、仕事をする業者の数も少なくなっているように感じる。設計業務については、行政からの指名を受けるべく一生懸命営業を展開している。 |
| ▲ | その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者） | ・これだけ新型コロナウイルスについて報道されていると、1日も早く収束しない限り、景気も上向いていかないのではないかと。 |
| × | 商店街（代表者） | ・気温、湿度が下がると、新型コロナウイルス感染が増えるのは統計的に必定である。この冬は都や全国の感染状況次第ではあるが、相当厳しい覚悟が必要である。屋外型のショッピングプレイスである当地域はましな方だとは思いますが、それでも屋内で用を足さないといけない飲食は相当厳しくなる（東京都）。 |
| × | 一般小売店 [家電]（経理担当） | ・前回の特別定額給付金10万円が給付された時には、経済的に苦しい人々がいろいろ買ったので売上も伸びたが、動いたのはその時だけで、今は一段と来客数が少なくなっている。 |
| × | 一般小売店 [家具]（経営者） | ・これだけ新型コロナウイルスが流行しているので、客も買物よりは生活防衛をしようということで、この先はやや悪くなるのではないかと（東京都）。 |
| × | 一般小売店 [食料雑貨]（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で密になれない環境では、商売が成り立たない。 |
| × | 百貨店（広報担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波が来ている。再度緊急事態宣言が出たら、多くの企業の体力が持たない（東京都）。 |
| × | コンビニ（経営者） | ・この間の流れを見ると、悪くなる（東京都）。 |
| × | コンビニ（経営者） | ・ショッピングセンターに入っている店舗があるが、やはり夕方から夜に掛けての来客数が非常に減っている。また、ショッピングセンターでもイベント等ができないため、客を集めることができていない。新型コロナウイルスの影響で、感染が再拡大しているということで、かなり来客数が減ってきている。 |
| × | コンビニ（商品開発担当） | ・現状を考えれば仕方のないことだが、Go To Eatキャンペーンが縮小され、外出等も自粛されることになれば、必然的に客足も遠のき、売上確保が難しくなる（東京都）。 |
| × | 衣料品専門店（店長） | ・寒くなり乾燥してくると新型コロナウイルスの活動が活発になるとの予想から、外出を控える傾向にある。 |

| | | |
|---|---------------------|---|
| × | 衣料品専門店（営業担当） | ・良くなる要因が1つもない。来年の東京オリンピックも、もし開催することになれば、日本人にもかなりの死者数が出て、経済はひどいことになると思われる。きちんと考えた方が良いのではないか。 |
| × | 衣料品専門店（役員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大により、旅行や食事が中止になったという客の話をよく聞く。外出が減ると衣料品への影響は大きい。 |
| × | その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | ・同業者の間でも廃業について話題に上るようになってきている（東京都）。 |
| × | 高級レストラン（経営者） | ・年末年始に向けておせち料理の販売が好調なことから、需要は店内飲食よりもテイクアウトに戻っていると感じる。しかしながら、5月のようにテイクアウト一色にするわけにもいかず、結果として売上は減ることになる。 |
| × | 一般レストラン（経営者） | ・飲食店なので、新型コロナウイルス感染第3波の影響により大変厳しい状況になる（東京都）。 |
| × | 一般レストラン（経営者） | ・Go To Eatキャンペーンを始めたと思ったら、途端に4人以上での会食をすると言われていた。12月の忘年会予約も2～3人での予約しかない。通常なら当店は15～20人での貸切り予約が入るはずなのだが、今年に関しては多分それもない。 |
| × | 一般レストラン（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波で、Go Toキャンペーンの見直しや営業時間の短縮要請が行われた地域があるが、今後更に厳しい措置が採られた場合には、中小零細の飲食、小売、宿泊業に倒産が発生し、雇用も減るのではないか。 |
| × | 都市型ホテル（経営者） | ・少し回復の兆しがみられたところで、新型コロナウイルス感染第3波が拡大して、Go Toキャンペーン等が中止、あるいは緊急事態宣言が再び出るかもしれないという情報があり、忘年会、新年会がほとんど全てキャンセルという状況に陥っている。先行きも非常に不透明ななか、悪化するのではないかとみている。1日も早い収束を願うばかりだが、ホテル業界としては手立てがないというのが現状である。 |
| × | 旅行代理店（従業員） | ・業界各社で人員整理が開始されている（東京都）。 |
| × | 旅行代理店（営業担当） | ・新型コロナウイルスの影響で申込みが減る（東京都）。 |
| × | 旅行代理店（販売促進担当） | ・Go To Travelキャンペーンも1月末までであり、新型コロナウイルスの感染拡大が進んでいるので、旅行熱が急激に冷めている。結果として、今少し好調な国内個人旅行も下がっていく若しくはもう下がってきているので、今月よりは確実に悪くなる（東京都）。 |
| × | タクシー運転手 | ・新型コロナウイルスとインフルエンザの両方を気にしながらの仕事で、不安ばかりである。もうすぐクリスマス、忘年会シーズンになるが、密になり、集まること自体を自粛するようで、全く予想ができない。利用が減っていることは確実である。 |
| × | タクシー（団体役員） | ・このところの新型コロナウイルス感染者数の増加が第3波として報じられてから、人が出ていない。辛うじて、Go To Travelキャンペーンの影響か、昼間の観光地に多少人出はあるが、タクシーの利用には余りつながっていない。 |
| × | 観光名所（職員） | ・11月は年間を通してトップシーズンである。2～3か月先になると観光地は閑散期に入るので、かなり悪くなるのが予想される（東京都）。 |
| × | ゴルフ場（従業員） | ・国や自治体の給付、援助も限りがある。新型コロナウイルスの感染拡大が止まらず、景気が悪化し、国や自治体も財政困難に陥り、経済は悪循環に陥ることが懸念される。 |
| × | ゴルフ場（経理担当） | ・11月後半の新型コロナウイルス感染第3波と、冬季における諸感染症の拡大が懸念され、財政状況への多大な影響は継続すると考えられる。法人の長期的存続を担保するため、新型コロナウイルスとの共生社会に対応できる中長期的な収支の構造改革は不可避であり、これらの水準の見通しが立たない間は、経費支出、設備投資共に特に慎重な姿勢を維持せざるを得ない。 |
| × | その他レジャー施設〔総合〕（広報担当） | ・新型コロナウイルスの感染再拡大の影響が避けられない（東京都）。 |
| × | その他サービス〔立体駐車場〕（経営者） | ・新型コロナウイルス感染症が収束するまで良くならない。 |

| | | | |
|-----------------------------|-------------------|---|---|
| | | 設計事務所（所長） | ・いずれにしても新型コロナウイルス感染症が相当に影響している。また感染が拡大しているため、とても仕事量が増える見通しは立てられない。同業者に聞いても仕事がないとかなくなってきたという状況である。 |
| 企業 動向 関連 (南関東) | × | — | — |
| | ◎ | — | — |
| | ○ | 化学工業（従業員） | ・年明けの受注が少し増え、海外の受注も順調なので、少しは良くなる。 |
| | ○ | 一般機械器具製造業（経営者） | ・取引先の様子を見ていると、大分良くなってきている傾向にある。それは良いと思うが、廃業を考えている。 |
| | ○ | 電気機械器具製造業（経営者） | ・国内の引き合いの状況から、やや良くなるのではないかと。海外の方ははまだ本格的ではない。新型コロナウイルスワクチンに期待している（東京都）。 |
| | ○ | その他サービス業〔警備〕（経営者） | ・これから年末に掛けて、公共工事増加に伴う受注増加の状態が継続する。 |
| | ○ | その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員） | ・仕事の依頼が増えてきている。持ち直している企業は前へ進もうとしている。 |
| | □ | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・取引先や仲間と話しても、本当に仕事がないという話ばかりで、先が心配である。 |
| | □ | プラスチック製品製造業（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で落ち込んだ化粧品容器の受注が、年明け頃から回復に向かうとの情報もあるが、確約されたものではなく、厳しい状況は続く。 |
| | □ | 金属製品製造業（経営者） | ・空調機器部品の一部に明るさはみえていますが、他の業種では良い話は聞かない。新型コロナウイルス感染の影響は大きく、しばらく続く。 |
| | □ | その他製造業〔化粧品〕（営業担当） | ・新型コロナウイルスの影響で、美容室への来客数が減少傾向にある（東京都）。 |
| | □ | 輸送業（総務担当） | ・荷主の国内出荷量が伸び悩んでいること、輸出量がないことから、今後も現状が続く。 |
| | □ | 金融業（従業員） | ・新型コロナウイルス感染第3波への警戒感が強まり、Go To キャンペーンが一部地域で制限されるなど、飲食業やサービス業などで先行き不透明感が増すなか、業況が落ち込んでいる事業者だけでなく、今まで堅調に推移してきた事業者からも、この先どうなるか分からず不安であるとの声が上がっている（東京都）。 |
| | □ | 金融業（支店長） | ・新型コロナウイルス感染第3波が来ていると言われている。サービス業、特に飲食は従前なら忘年会シーズンで書き入れ時だが、売上増加は厳しく、横ばいが関の山ではないか。 |
| | □ | 不動産業（従業員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大による行動範囲の縮小に伴い、宿泊需要は横ばいで推移する（東京都）。 |
| | □ | 税理士 | ・米国は次期大統領が民主党候補に決まり、どのような方向性になるのか、日本にとってどうなのか、誰も分からない。政治、防衛面も含めて、日本だけの動きでどうかという話ではない（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）。 |
| | □ | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・取引先工場等も稼働率を上げようと努力しているが、良好となる兆しが見えず、やや悪い状態がまだしばらく続く。 |
| | □ | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | ・今年度一杯は良い状況が継続する想定である。 |
| | ▲ | 食料品製造業（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波の影響で、新年会の注文にキャンセルが出始めている。年始の動きも期待できない。 |
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業（所長） | ・集客に特化している業態のため、年末年始のイベントごとが軒並み中止となり、1年で一番忙しい時期が停滞すると、非常に厳しい。 | |
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・事務に使うゴム印は、以前からパソコン化で少なくなってきた。印鑑登録に使う実印、銀行印、仕事印のうち、行政改革担当大臣が不要と言っている仕事印が、発言の影響を受け、注文客がだんだん少なくなってきたと現場で感じている（東京都）。 | |
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染第3波による感染者数の拡大が続く限り、クライアントが更に消極的になり物事が前に進まず、その結果、中止や延期が増える。先行きは全く予想がつかない（東京都）。 | |
| ▲ | 化学工業（総務担当） | ・現在の回復感もGo To キャンペーンの恩恵によるところが大きく、新型コロナウイルス感染第3波による悪影響を危惧せざるを得ない。 | |

| | | |
|---|-------------------------|--|
| ▲ | プラスチック製品製造業（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波では、感染者数が非常に増えているため、その影響で3か月先は更に動きが悪くなるのではないかと。 |
| ▲ | 金属製品製造業（経営者） | ・少し戻ってきているので、希望としてはこのまま上がってほしいが、ここに来て新型コロナウイルスの新規感染者数が増えているので、経済に影響が出てくる。 |
| ▲ | その他製造業〔靴〕（経営者） | ・全て新型コロナウイルスの感染状況次第だと思うが、第3波が来ているということで大変不安である。仮に収まったとしても、どう変わるのかも分からず、不安になっている。 |
| ▲ | 輸送業（経営者） | ・1～2月は稼働日数が通常よりも減少する月であり、取扱量の増加要因も現状では見当たらないため、悪化が予想される（東京都）。 |
| ▲ | 通信業（広報担当） | ・新型コロナウイルスの流行が収まらない限り、マーケットは縮小傾向が続く（東京都）。 |
| ▲ | 金融業（総務担当） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増加してきており、Go To キャンペーンが一時停止になれば、再び景気が後退する要因になる。ここに来て個人客の融資延滞が増えており、住宅ローンの代位弁済も増えてきている。年末に掛けて、このまま感染者数が増えると、外出や外食も減少し、景気も落ちてくる（東京都）。 |
| ▲ | 金融業（役員） | ・新型コロナウイルス感染者数の増加により、年末商戦に陰りがみられる。具体的な例として、とりの市の人出は天候に恵まれたにもかかわらず大幅に減少しており、消費者のニーズの高まりはないとの話が多い。感染者数増加の影響は、様々な業種の売上減少圧力となるので、経営者は懸念している。 |
| ▲ | 不動産業（経営者） | ・不動産賃貸業も新型コロナウイルスの影響は大きい。早急な収束を願うばかりである（東京都）。 |
| ▲ | 不動産業（総務担当） | ・忘年会シーズンに入ってきたが、テナントとの懇親会、忘年会を見合わせるケースが大半で、新年会も同様の傾向にある。賀詞交歓会も飲食を伴わないリモート開催決定の案内が増えている。飲食店舗が厳しい状況にさらされることは目に見えている（東京都）。 |
| ▲ | 広告代理店（営業担当） | ・ここへきて、また新型コロナウイルスの感染者数増加が見込まれる（東京都）。 |
| ▲ | 経営コンサルタント | ・新型コロナウイルスの感染者数増加が続くと思われ、ますます厳しくなる。 |
| ▲ | 税理士 | ・Go To キャンペーン関連の事業が中止又は延期になっている。また、新型コロナウイルスの影響で忘年会、新年会などは多人数での開催が見送られ、個人開催のみになるため、以前のような売上は望めない。しかし、経済を止めない工夫もされると思われるため、ひどい落ち込みにはならない。 |
| ▲ | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者） | ・最低賃金のパートが辞めた後、その後任の募集単価は人手不足により一気に1200円以上となる。既存契約の値上げ若しくは赤字現場からの撤退、つまり契約解除ができない現状では、人件費が収益を圧迫している（東京都）。 |
| ▲ | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | ・新年懇親会、研究会など、例年行われていたイベントの中止が決まったので、その撮影や編集の仕事がなくなり、大変厳しい状況である（東京都）。 |
| ▲ | その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響が徐々に出てくる。また、在宅勤務で精神的にまいっている社員が散見される（東京都）。 |
| × | 食料品製造業（経営者） | ・忘年会や新年会が中止になることが予想されるが、酒屋なので影響が大きい（東京都）。 |
| × | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・年明け以降は受注量が減少する（東京都）。 |
| × | 金属製品製造業（経営者） | ・年末に掛けての仕事が少なく、会社の経営が厳しくなってきた。 |
| × | 精密機械器具製造業（経営者） | ・新型コロナウイルス感染第3波が来ており、非常に不安である。雇用調整助成金も12月31日までであり、雇用の維持が懸念され始めている。現状は損益分岐点を下回っており、運転資金の枯渇が心配である。 |
| × | 建設業（経営者） | ・新型コロナウイルス感染症が収束するまでは、景気は下降気味になる。 |
| × | 建設業（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響がある。 |
| × | 建設業（経営者） | ・新型コロナウイルスの影響で景気がどんどん悪くなる。全く先が見えない。 |

| | | | |
|-----------------------|---|-----------------|---|
| | × | 建設業（営業担当） | ・新型コロナウイルス感染症に関連する行政の補助金等により、次年度以降は公共工事の削減が回避できないと感じる。それにも増して民間工事は大幅に減少する。 |
| | × | 輸送業（経営者） | ・取引先の内製化が進んでいく（東京都）。 |
| | × | 金融業（従業員） | ・新型コロナウイルスの感染者数が増えれば増えるほど、消費者の財布のひもは固くなる。やはり、感染拡大防止にかじを切る必要性を感じる。そうしないと、経済が想定以上に冷え込むことになる。 |
| | × | 広告代理店（従業員） | ・イベント業務も少しずつ戻る雰囲気だったが、新型コロナウイルス感染第3波の影響で、中止に追い込まれている。 |
| | × | 経営コンサルタント | ・中小製造業についてみると、飲食店のような急激な減少ではないが、時間差でじわじわと売上が減少している。今後どこまで悪影響が広がるかは見えない（東京都）。 |
| 雇用 関連 (南関東) | ◎ | 人材派遣会社（営業担当） | ・業績は想定以上に良い（東京都）。 |
| | ○ | 人材派遣会社（社員） | ・求人数が前年同月並みまで回復してきている。派遣スタッフ退職時の補充オーダーも復活してきており、必要に応じたオーダーが今後も入りそうな見込みである。 |
| | ○ | 人材派遣会社（営業担当） | ・例年と同じ傾向で推移すれば、求人数が増え、年度末に向けて業務量が増加する見通しである。ただし、新型コロナウイルスの影響でどこまで回復するか少々不安である（東京都）。 |
| | ○ | 人材派遣会社（営業担当） | ・DXを筆頭に各社とも業績回復に動き出しているため、上向きになることが見込まれる（東京都）。 |
| | ○ | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・一応、予定を32社くらいからもらっているのですが、それが実現すればかなりの実績につながるが、どうなるか分からない。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | ・新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、先行きに不透明感が増しており、企業が採用を控えることが懸念される。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | ・新型コロナウイルスの影響は不透明ではあるものの、堅調に推移することが予想される（東京都）。 |
| | □ | 人材派遣会社（支店長） | ・新型コロナウイルスによる業績への影響から、人材ニーズの低調傾向は当面続く（東京都）。 |
| | □ | 求人情報誌制作会社（営業） | ・現在、新型コロナウイルスの感染者数が増えているところである。今から外出自粛や営業時間短縮などの対策を講じても、結果に反映されるのは少し先になるので、2～3か月先までは景気が良くなることはない。変わらない状況であれば、むしろ良い方ではないか。 |
| | □ | 求人情報誌制作会社（広報担当） | ・新型コロナウイルス感染が収束しない限り、なかなか状況は良くならないのではないかと（東京都）。 |
| | □ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルスの感染状況が変わらない。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・旅行、運輸、BtoC業界が打撃を受けている現状を考えると、採用支援事業も当分回復は見込めない。就職ビジネスそのものが存続できるかどうか分からない。人と人とが接触するビジネスは難しい（東京都）。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・新規採用の話が経営者から聞こえてこない（東京都）。 |
| | □ | 民間職業紹介機関（経営者） | ・自動車関連業社をクライアントとして多く抱えるが、海外生産への移転が進んでおり、国内生産に活気がみられない。今は中期的には新技術、新製品の開発が必須である（東京都）。 |
| | □ | 学校〔大学〕（就職担当） | ・現在のところ変化する要素がないが、新型コロナウイルスの感染拡大状況によっては変動する可能性がある（東京都）。 |
| | | ▲ | 人材派遣会社（社員） |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | ・新型コロナウイルス禍の影響に長期的、継続的に対応できるような施策がない（東京都）。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | ・新規枠での採用が7割減っており、求職者数に対して求人数が足りていない状態である（東京都）。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（営業担当） | ・アウトプレースメント（再就職支援）の依頼が増加しているため、大手企業で人員整理が始まると思われる。 |

| | | |
|---|---------------|--|
| ▲ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルス感染症の影響により、求人数は前年比でみると減少が続いている。今後更に感染が拡大すれば、求人数はますます減少する。 |
| ▲ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルス感染者数が増加していることから、採用活動を控える恐れが考えられる（東京都）。 |
| ▲ | 職業安定所（職員） | ・新型コロナウイルスの感染者数増加に歯止めが掛からなければ、持ち直しの兆しが見え始めた経済にとって打撃となり、雇用情勢が悪化する懸念がある。 |
| × | 求人情報誌製作会社（所長） | ・1月の求人依頼件数も少ないため、当面は難しい。 |