

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)	◎	コンビニ（エリア担当）	・米国大統領選挙が終わり、株式市場にお金流れ、投資が増える。
	◎	家電量販店（店長）	・今後も訪日旅行者の来客数は増加する予測である（東京都）。
	◎	一般レストラン（経営者）	・12月は忘年会シーズンであり、毎年多くの予約が入っているため、更に忙しくなっていく（東京都）。
	◎	通信会社（営業担当）	・来月に向けて、ブラックフライデーからのボーナス商戦が本格化することを期待している（東京都）。
	○	一般小売店〔家具〕（経営者）	・この先も変わらないのだろうと思いつつも、専門店として生き残っているということが消費者にも多少支持されているのかもしれない。期待を込めて、やや良くなる（東京都）。
	○	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来まで年末の売上の柱であったカレンダーやダイアリー、年賀状印刷などの季節商材は年々売上を落としているが、現在は観光客、特にインバウンドによる文房具のニーズが高まっていることから、遠方からの客が増加する年末年始は売上が拡大することが見込まれる（東京都）。
	○	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・この3か月が良くなかったので、新年は良い年にしたい。米国大統領に前大統領が就任することで米国株価が上がり、その影響を受けて国内株も上がることを期待している。
	○	百貨店（営業担当）	・外国人観光客の回復と国内客の活性化が継続し、冬物衣料や年末年始の食品需要に寄与していく（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・物価高による買い控えも落ち着き、寒暖差に伴う冬物需要から、春物需要にも期待している（東京都）。
	○	百貨店（財務担当）	・円安を背景としたインバウンドの増大に加え、賃金上昇等の効果もあり、国内客の販売量増大も景気を押し上げる（東京都）。
	○	スーパー（経営者）	・競合店出店への対策を打っており、徐々に差が縮まり元に戻ってきているため、今年よりは良くなっていく。景気も同様ではないかと考える。
	○	スーパー（販売担当）	・12月商戦があるため、やや良くなる。
	○	コンビニ（経営者）	・これから年末にかけてクリスマスケーキやおせちの予約など行事が多くなるため、来客数が増え、単価も上がる。
	○	コンビニ（経営者）	・次期米国大統領も決まり、年末年始の予約商品受注もそれなりにある。今後は給与の手取り額の改善が見込めれば、消費も上向く（東京都）。
	○	コンビニ（エリア担当）	・ボーナスが増えた企業も多く、年末年始の大型連休でも多くの人出が予想される。
	○	コンビニ（商品開発担当）	・今年は秋の期間が短く、更に年末商戦も絡むため、売上増加に期待したい（東京都）。
	○	コンビニ（従業員）	・12月はクリスマスや年末年始に向けて商材が売れる時期になる。ただし、これは毎年のことであり、景気が良いということに直結するかは疑問である。時期的なものにとどまる可能性もある。全く売れないよりはもちろんよいが、ふだんから売上が上がるような商材や購買運動が起こるとよい。
	○	衣料品専門店（店長）	・12月は、呉服において得意客の招待催事を開催する月だが、予想以上に事前集客ができています。ドレスは店頭販売が大きく見込める月であり、商材フォロー、人員シフト体制が完了している（東京都）。
	○	家電量販店（店長）	・物価上昇による値上げに対する消費者の意識が変化しており、必要な物にはお金を使うことから、単価上昇は今後も緩やかに進む。また、来年度順調に物価上昇に合わせた賃上げが進めば、消費活動は冷え込まない。
	○	乗用車販売店（経営者）	・新車、中古車の販売が好調で、サービス部門の受注も前年より増えてきている。
○	乗用車販売店（経営者）	・年度末に向けて景気が改善することを期待している（東京都）。	
○	乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス、決算と続き、販売が伸長すると予想する。	
○	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・これから寒くなるため衣料品は売れるだろうが、当店は薬屋なので、風邪を引いたなどで風邪薬や保険薬が売れてくれれば良くなる。	

○	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・気候にもよるが、もっと気温が下がれば、冬物衣料が動き出す。
○	高級レストラン (経理担当)	・年収103万円の壁の議論など、その実効性はともかく、物価上昇に労働市場が追従する雰囲気が醸成されつつある (東京都)。
○	一般レストラン (経営者)	・全体的には、為替の影響というよりは、価格を上げていかないと採用にもかかわってくることになる。人件費を上げていくためにも商品価格の見直しは必須である。客がどこまで対応してくれるか心配である (東京都)。
○	都市型ホテル (スタッフ)	・年末年始を迎え、忘年会や新年会など順調に受注している。特に、1月は例年安定した販売量だが、昼夜共に定例や新規の案件でかなり埋まっている。法人利用は増加傾向にある一方、個人利用は天候や景気に左右されやすく、予想が難しい。
○	タクシー運転手	・マスクをしない人が多く、コロナ禍の報道も余り耳にしなくなり、今年こそは期待したい。忘年会、クリスマス、新年会と飲む機会が多くあり、街に活気が戻ることを期待したい。
○	タクシー運転手	・例年12月は繁忙期のため期待しているが、ここ数年の動きを見ると、月初からではなく、中旬前後に忙しくなるとみている。年明け1月にどうなるかはまだ不安である (東京都)。
○	通信会社 (経営者)	・客の様子から、やや良くなる (東京都)。
○	通信会社 (営業担当)	・季節要因での販売増加が見込める (東京都)。
○	ゴルフ場 (経営者)	・暖冬の予想が出ている。
○	パチンコ店 (経営者)	・政権与党が過半数を割ってはいるが、経済対策において一部野党が政策ごとに協力し、来年度予算も決まってくなかで、賃上げや減税効果が少しずつ表れてくるとみている。当社においては、一部利用料金の値上げを11月より実施しており、今後は3%から5%の増収が見込める。
○	その他レジャー施設 [ボウリング場] (支配人)	・マイコプラズマ肺炎、インフルエンザ、新型コロナウイルス感染症と共存しながら春休みやゴールデンウィークに入っていく (東京都)。
○	その他レジャー施設 [ボウリング場] (従業員)	・忘年会や新年会の予約が前年と比べて多い (東京都)。
○	その他レジャー施設 [複合文化施設] (財務担当)	・米国大統領選挙の結果や、野党の提案している景気対策、年収103万円の壁の動向により、やや良くなる (東京都)。
○	美容室 (経営者)	・暮れに向かっていているため、これから来店頻度が幾らか良くなる。
○	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	・年末商戦イベントに向けて、来客数が増えることを期待している。
○	その他サービス [学習塾] (経営者)	・問合せ件数は依然として好調だが、人手不足が顕著になっている。
○	住宅販売会社 (経営者)	・当社はホテルも扱っているが、国内ホテルの宿泊料金は月に2%程度上昇しており、ホテル業界は良くなる。しかし、中小企業はまだ厳しい環境のなかにあり、なかなか賃上げができない。政府には中小企業への景気対策をお願いしたい。
○	住宅販売会社 (従業員)	・来年度の補助金などの予算や税制などが発表されれば、様子見の客に動きが出るとみられるため、今月と比べればやや良くなる。人口や婚姻数の減少、空き家問題など、家余りのニュースをみると徐々に住宅業界の景気は悪くなる一方ではある。
○	住宅販売会社 (従業員)	・年末に向けて販売活動を強化する。
○	住宅販売会社 (従業員)	・現在の販売状況の動きから、やや良くなっていく。
□	商店街 (代表者)	・食品を始めとしていろいろな物価が上がっていることを顕著に感じている。客が自分の実質賃金に対してやや心配しており、買物にも非常に慎重になっている。なかなか思うような商売をしにくくなっている。

<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	・ずっと上向きだった景気の基調は、落ち着いたようだが、下がるまではいっていない。相変わらずイベントや催物には人が集まり、クレジットカードの取扱高も堅調である。今冬の気候がどのようになるかによっても変わってくる（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔家電〕（経営者）	・ここ何年か悪い状態が続いている。現状維持することも大変だが、とにかく頑張るしかない。細かい工事等はあるものの、売上自体は増えていない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・前月と比べて客足が減っている。単価の低い商材が売れている。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・年末年始ではあるが、そういった感覚での需要は少なくなっている。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・予想よりも年末にかけての動きがない。12月に入ればもう少し動き出すとみているが、期待は薄い。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・食料物価指数も上がってきており、消費者のニーズや生活様式の変化があるため、良い物と悪い物とがはっきりしてきており、プラスマイナスするとそれほど変わらず、新業態のスタイルができていく。また、持続的な優位性ビジネスの方は良くなる。2極化の時代に入ったようである（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔傘〕（店長）	・冬場は雨が少なく、傘の出番が少ないため、新規購入が控えめである。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（店員）	・3か月先の2月は、ちょうど11月と同じように行事が何もない。行事がないことは花屋にとっては致命的である。結婚式や祝い花がたくさん出ればよいのだが、財布のひもは固そうである。12月はクリスマス、それから3か月先の3月はお彼岸があるため、少しは良くなる（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・特に中小零細企業の客からは、経費が相当に増えているにもかかわらず価格に転嫁できない、それ以上に人件費等が著しく増加していることがかなりのダメージになっており、購買意欲に結び付かないという話を聞く。この状況は余り変わらないとみている。また、この先の大口案件が今一つ決まっていなかったことも、要因の1つに挙げられる。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・当社の商材は年末だからといって特に売れる物ではないため、当分は現状維持が精一杯である。残念ながら良くなる気配がない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（売場主任）	・これから予定しているバレンタイン催事などの事前入場予約等は前年並みである。来店意識を向上させる催事が予定され、インターネット注文も同様の受注となるような仕掛けができていくことから、冬の気温低下の影響は前年と同様とみている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	・ボーナスシーズンを迎え、賃金上昇により財布のひもが緩むことを期待しているが、それ以上に物価高の影響が大きく、実質賃金は目減り傾向が続くとみられる。米国の政権交代による景気への影響がどのくらいになるか予想できないが、国内でも少数与党体制により政策決定が遅れ、景気対策が進まない心配がある。そのような状況から良くなる期待は薄く、悪化するリスクを抱えながら、当面は現状が続くと予想している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	・現在の来客数増加は継続すると予想されるため、来店客の買い回りを促進し、買上率を上げることで売上拡大を図っていく。
<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	・現状の消費環境は、急に良化も悪化もすることのない、安定的な動きになっている。ただ単に、経済活動に影響を与える大きな変化要因がなかったともいえる。物価上昇の懸念等が払拭できない状態は続いており、今後の動向次第では先行きの不透明感が続くともみている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	・新政権の経済対策及び次期米国政権の各種政策が、景気にどのような影響を与えるのかが見通しにくい（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（広報担当）	・これまで為替や株価などの外部要因による変化は一時的なものにとどまっており、それ以外に現状の景気が大きく変化する材料が見当たらない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	・インバウンドは以前より伸びが縮小しているものの、高額品やラグジュアリーブランド同様、好調が継続している（東京都）。

<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	・新年以降も確実に期待できるのはインバウンドのみである。国内需要は可処分所得の増加を体感してからでないと感じてみている。まずは、期待する初売りの施策を強化して取り組む（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	・百貨店業はインバウンドの伸びで売上が増加している。担当するショッピングセンターは地域密着で食品や生活雑貨を多く扱っているため、近隣住民が日常的に利用してくれており、構造的に安定した商売をしている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	・国内消費は底堅いものの、大きな変化はない。インバウンド消費については一定レベルで推移するものと予想する（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売促進担当）	・気温低下により秋冬アイテムに動きが戻ってきているものの、物価上昇による買い控え傾向に変わりはなく、今後も様々な商材の価格上昇が見込まれているなかでは、景気は変わらない。賃金上昇の実感が伴わない限り、客の消費意欲がすぐに好転することはない、2～3か月では変わらない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売促進担当）	・気温の低下が遅れたせいでコート商戦の出足が非常に悪かったが、出足が悪くと期中の増産が少なくなり、それに応じて2～3か月後の冬物セールのマークダウン商材の投入量も縮小となるため、現状からの改善は見込めない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売促進担当）	・直近の傾向から、変わらない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（管理担当）	・年収103万円の壁など、所得が増えていく政策の協議も始まっているが、主要顧客である高齢者などに響くような内容ではなく、消費がにわかに活性化するとは考えにくい（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（店長）	・年末年始に向けたニーズは一時的に高まってくると考えているが、気温、物価高、実質賃金等を踏まえると、それが数か月継続するほどの好況感はない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	・このところずっと同じ傾向で、販売単価の上昇に伴い、販売点数が減少している。可処分所得が増えないことには、景気は良くならない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	・いまだに値上げが続いているため、売価を気にしながら購入する客は、競合店を含めて安いときに購入する買い回りを続ける傾向にある。
<input type="checkbox"/>	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、値上げの影響も大きく、必要以上の買物をしない。物価の上昇と所得のバランスが取れてくるまでは、同様の状態がしばらく続く（東京都）。
<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	・物価上昇の対策がなされていないため、節約傾向は変わらない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（営業担当）	・単価の伸びは継続するとみられる。冬物商材の動きはまだ活発化しそうな勢いだが、生活防衛のため財布のひもはまだ固い（東京都）。
<input type="checkbox"/>	スーパー（仕入担当）	・食品が値上げされ、電気やガス料金、ガソリン価格等も高いため、今年の年末年始は節約志向がより強まる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（ネット宅配担当）	・競合他社の影響と、この先も値上げが大幅に増えることから、節約志向が強まる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（食品担当）	・次期米国政権の動きや年収103万円の壁についての見通しが不透明である（東京都）。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	・この先の天候も変わらない予報が出ており、来客数に変化がなければ現在と同じような状況が続く（東京都）。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	・寒さが厳しくなることが想定されるとともに、近隣のイベント会場が前年ほど稼働していないことから、通勤、通学客は安定しているものの、プラスマイナスすると変化は大きくないとみている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	・衣料品はまだ安売り競争が続いていく。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（役員）	・今後もいろいろと値上がりが続くようなので、衣料品業界は厳しそうである。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（従業員）	・まだ続く物価上昇の影響で先行きの不透明感が強まっており、消費の活性化も見通せない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	・物価上昇が収まらないため、現状がまだ続くとみている。来年に期待したい。

<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしているが、販売が余り芳しくなく、前年度に比べて2割減少している。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	・先行きが不透明である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（販売担当）	・新内閣で最低賃金を1500円以上などと言っているが、なかなか容易に実現できることではない。反面、様々な食料品、燃料の価格が上がっている。賃金が上がらないまま物価だけが上がっている状況は景気にとって決して良くないが、今後もこの傾向が続くとみている。やはり昭和の時代のように、賃金を上げ物価も上がるようになってくれば1番有り難い（東京都）。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（渉外担当）	・自動車の販売環境には良くも悪くも変化がないと推測される。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	・所得が増えなければ車離れが進む（東京都）。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（営業担当）	・与党総裁選挙、衆議院議員選挙の影響で、来年度のリフォーム関連補助金政策の確定が遅れており、大型リフォーム検討の客が様子見をしている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・物価高や人手不足は変わらないため、そのなかでも打てる手を打っていく。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔貴金属〕（統括）	・値上げをすると販売数量が減少するものの、販売総額は変わらないという傾向は、しばらくの間続くものと考えられる（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔雑貨〕（営業担当）	・依然として購買単価や購買点数の高い外国人観光客が客層全体の9割を占めており、この傾向は年明け以降もしばらく続く（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・この先も現状の傾向が続きそうである（東京都）。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（仕入担当）	・大幅に景気が落ち込むような気配は見受けられない。米国の動向や物価上昇が続いている点が懸念されるが、大きな変化はないと考えている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	・インバウンドは当分続きそうな気配がある。民泊も一般的になっている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	・季節感もあるが、3か月後も人手不足と客入りの減少が続くとみている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	・経済が良くなると、夜に飲みに行くという行為自体が増えることはまずない。このまま飲食店はどんどん悪くなる。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	・この先の景気動向は今のところどうなるか分からない。年明け1～2月になればまた変わってくるため、様子見である（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・今後の予約が増えてきているものの、ニュースでは増税の話題が多いため、景気が良くなるころまでは難しいと予想している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	・為替の関係でコーヒー豆の価格高騰がかなり進んでおり、止まらない。何度となく値上げをしているが、原価が倍になっても販売価格を倍にはできず、利益が少なくなっている。為替動向が見えてこない、先が見えにくい。その上、生豆の取り合いが世界で始まっており、今まで入っていた豆が輸入できないことも出てきている。為替も気になるところではあるが、生豆が買えなくなると考えると、とても恐ろしい。世界情勢も見なければいけないと考えて始めている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・業績改善、減衰の大きな要因は既に今月に顕現しており、今後も大きな変化は起きないとみていることから、現状のまま横ばいではないかと考える（東京都）。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（経営者）	・12月まではかなりイベントが入っているが、年明け1～2月はどうしても落ち込む時期である。新年会等の受注を増やして、なるべく今の好調を維持したい。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	・国内旅行は動きが出てきているものの、海外旅行が伸び悩んでいる（東京都）。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	・政治が安定していない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	・今まで高かったものは落ち着いてくるが、今後の物価上昇が影響する（東京都）。

<input type="checkbox"/>	タクシー（団体役員）	・年末の繁忙期も余り期待できない模様である。忘年会やイベントがあっても、以前のように終電後まで飲むことは余りないとみている。
<input type="checkbox"/>	通信会社（経営者）	・商談中の案件及び工事等が増加傾向にならなければ、2～3か月先の景気は変わらない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	・イベントの企画が増えてきている。音響や司会の依頼も入っており、見通しは明るいと期待している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（社員）	・上向く要素がないため低空飛行が続くとみている。当社の商戦も保守的な目標となっている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	・物価の上昇により支出を最低限に抑えようとするため、大きな変化は見込めない。
<input type="checkbox"/>	通信会社（局長）	・米国大統領選挙の結果からどのような経済の動きがあるかみているが、今のところ変化はないため、もうしばらくは現状維持が続く（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	・良くなると考えられる材料がない。
<input type="checkbox"/>	通信会社（経営企画担当）	・年末年始にかけて案件や受注の動きが鈍くなる（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	・物価高が収まらない限り、変わらない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（経理担当）	・年末や新年に向けて何か買っておこうという言葉が聞かなくなった。
<input type="checkbox"/>	通信会社（管理担当）	・変わらず景気は好転しないと予測している。訪問しての説明、作業のため客の宅内に入ることが多いが、匿名・流動型犯罪グループによる強盗事件等の影響もあり、既存の営業手法からの転換が求められている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	通信会社（管理担当）	・法人は堅調であるものの、個人消費は物価の上昇に伴い低迷している。ここしばらくは同様の状況が続くとみられ、大きな変化はない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	観光名所（職員）	・団体客の戻りが少ないため、今月の動きは一過性のものと考えている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	競輪場（職員）	・次年度に関しては年末と正月の売上を見た上で検討したいが、革新的なイノベーションを起こせないのであれば、事業として検討が必要と考えている。
<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	・現状では、為替、株価、政局が比較的安定している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（エリア統括）	・来客数、売上からみて、数か月先に上向く兆しが少ない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	・新内閣に変わったことで良くなるかと予想するが、まだ腑に落ちない点も数多く見受けられる。企業として、これで良いのかということについては判断が付かない。一般の客の動きは変わらない。
<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	・今のところ新しい案件もなく、何も変わらない。
<input type="checkbox"/>	設計事務所（経営者）	・新規案件の相談はあるが、即仕事に結び付くわけではないため、しばらくは現状維持である。
<input type="checkbox"/>	設計事務所（職員）	・建設業界の技術者不足、建設費高騰の流れが変わる見込みはないが、それなりの発注量は維持されているようなので、極端な変化はないものとみている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社（総務担当）	・年末に発表される税制改正の大綱次第である。
▲	一般小売店〔印章〕（経営者）	・これだけパソコンが普及すると、従来は小さな物でも印刷発注を掛けたり、科目印等のゴム印受注などがあったが、今ではほとんどがパソコンですべて済むため、そういったものの製作は必要なくなっている。これからますますそうした受注は少なくなると推測している。この業界で良い話は聞かない。
▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・し好品を扱う商売のため、生活防衛に向かう心理と逆行してしまう。
▲	百貨店（企画宣伝担当）	・物価高が消費意欲を抑制させる主因となっている。
▲	コンビニ（経営者）	・人手不足が進んでいることに加え、同業他社の出店が相次ぎ、全く先を見通せない。

▲	コンビニ（経営者）	・季節要因的にもコンビニは冬に弱いため、売上が多少下がるとみている。同時に、物価が上がり、客の財布のひもはまだ結構固い。良い商品がないのかもしれないので我々も努力しなければいけない。様々な選挙が終わり、年収103万円の壁の議論などあるが、人々がもう少しお金を使えるようにならないと、なかなか景気は浮揚してこない。
▲	コンビニ（経営者）	・現在話題となっている年収103万円の壁の上限が上がると、給与と社会保険料の負担が増え、中小企業は今後更に厳しくなる。特に、コンビニ業界は業界再編の動きもあり、先行きが非常に不安である。
▲	コンビニ（エリア担当）	・11月については来客数が上向いてきて、単価とのバランスも良く、好調に推移しているが、土日の動きを見るとやや停滞している印象を受ける。平日はやや良く、土日はやや悪いという状況である。
▲	衣料品専門店（経営者）	・まだ円安により輸入品が値上がりしている。秋に見積りを取り、春に納品するときには価格が上がっている状況で、大変厳しくなっている。各企業や個人でも、年末年始の商材の予約状況が前年同期より減少しているのが現状である。
▲	衣料品専門店（経営者）	・例年の季節的な動きである。
▲	衣料品専門店（店長）	・物流経費、包装資材価格などの上昇が止まらず、価格転嫁もゆっくりとしか進まない。
▲	衣料品専門店（統括）	・気温に左右されること、セールによる集客のみで通常の集客には余り結び付いていないことから、売上、来客数が更に伸びるとは考えられない。
▲	乗用車販売店（営業）	・販売できる車種は台数が限られ、抽選になっている。その他の車種への問合せはなかなか厳しく、車両価格の高騰により客の買い控えも目立っている。
▲	住関連専門店（統括）	・コロナ禍がまだ収束しないため、景気も伸び悩んでいる。
▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員）	・燃料油価格激変緩和対策事業の補助金削減を受け、市況が悪化し、給油以外の油外商品の買い控えが懸念される（東京都）。
▲	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・経済対策もなく、物価上昇に収入が比例しておらず、光熱費負担も重くのしかかり、厳しい状況が続くとみている（東京都）。
▲	高級レストラン（役員）	・引き続き、先行きの不透明感と、食材のみならずコストも上昇しているなか、景気は下向き傾向とみている（東京都）。
▲	一般レストラン（経営者）	・今後2～3か月先となると、大体1～2月なので、売上はかなり落ちる。1～2月は、新年会はあるがケータリングは余りない。また、2月は1年で最も飲食業が暇な時期なので、今よりも3割くらい売上が落ちる。これは毎年のことなので仕方ない。
▲	観光型旅館（スタッフ）	・物価上昇により利益を出しにくくなっている（東京都）。
▲	都市型ホテル（スタッフ）	・年始以降は例年どおりオフシーズンとなるため鈍化する。
▲	タクシー運転手	・このところ物価の上昇が加速しており、かなり苦しい年末、正月になるとみている。物価上昇に収入が追いつかないことが懸念される。
▲	タクシー運転手	・2～3か月後の1～2月は例年売上が落ち着くため、良くはならない（東京都）。
▲	ゴルフ場（経営者）	・前年よりも寒い予報が出ているため、来客数が2～3%は減少する見込みである。経費もほぼ全てが値上がりしているため、前年よりも利益が減少する。
▲	ゴルフ場（経営者）	・真冬の来場はやはり厳しい。ストーブなど暖房器具も用意しているものの、やはり来場の促進にはなかなかつなげていかない。
▲	ゴルフ場（従業員）	・物価の上昇に賃金が追いついていない。中小企業からすれば、賃金を上げるほど景気が追いつかない。過半数割れした政権で余り期待できない。
▲	その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・円安が続き、エネルギーコストや物価の更なる上昇が懸念され、節約志向が高まる可能性がある（東京都）。

	▲	その他サービス [学習塾] (経営者)	・物価が上がっているが、授業料を上げることはできない。景気は悪くなっていく。
	▲	その他サービス [保険代理店] (経営者)	・顧客数が増加する要素はなく、景気も良くならない。
	×	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	・賃金が上昇しており、雇用が難しい。
	×	一般小売店 [書店] (総務担当)	・当社は海外輸入品も扱っている。9～10月にかけて見積りを行い、10月下旬から11月にかけて正式に注文を受ける。ドル建てでは、9月平均は1ドル143円、11月平均は同154円で推移しており、利益は目減りすることが確実である (東京都)。
	×	通信会社 (管理担当)	・物価の上昇により、販売量は横ばいである。
	×	通信会社 (経営企画担当)	・円安傾向が更に仕入価格の上昇に拍車を掛けそうである (東京都)。
	×	ゴルフ場 (経理担当)	・3か月後に当たる2月は降雪時期であり、天候次第で状況は大きく変わるが、寒い冬季のプレー忌避による稼働率低下は、ある程度予想される。素材、エネルギー価格の高止まりや業務要員不足の長期化などの構造的問題は、解決の見通しが立たず、固定費の回収に苦慮する環境は変わらないと考えられる。価格転嫁も容易ではなく、利益を創出できるような状況ではない。今後も人件費負担の増加は一層重くなることに加え、物価上昇圧力は継続すると考えており、景気改善の足かせとなることは不可避である。
	×	その他住宅 [住宅資材] (営業)	・建築業界に先行きの良さを期待することはできない (東京都)。
企業 動向 関連  (南関東)	◎	電気機械器具製造業 (経営者)	・都市の再開発物件が何件もあり、今年の年末から来年にかけて納入が始まる。今後は売上につながっていく予定である (東京都)。
	◎	その他サービス業 [ソフト開発] (従業員)	・売上が増加し、ボーナス支給も増額傾向である。
	○	電気機械器具製造業 (企画担当)	・A I 関連製品の受注拡大に伴い、設備投資も積極的に計画されており、確実な景気上昇につながることが予想される。
	○	金融業 (営業担当)	・取引先からの今後の動向聴取において、やや好転の兆しが見られるという声を聞いている。値上げラッシュや人件費高騰などの影響が一巡し、厳しい状況が続いていた企業の資金繰りもやや落ち着きが見られる。
	○	広告代理店 (営業担当)	・ここにきて相談案件数が増えてきているため、期待も込めて売上が伸びると予想している (東京都)。
	○	その他非製造業 [商社] (従業員)	・受注予定の案件があるため、やや良くなる (東京都)。
	□	食料品製造業 (経営者)	・生活パターンの変化により、正月からの盛り上がりは期待できない。
	□	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・10月からの郵便料金の値上げに伴い、はがき印刷の需要が減ってきている。通常、1～2月は人事異動などで印刷需要が見込まれるのだが、紙離れもあり、名刺印刷なども減っている。印鑑は上向きなので、全体的には変わらない (東京都)。
	□	化学工業 (従業員)	・原材料の値上がりもほぼ収束し、自社製品の値上げの準備に入る。少しは良くなる可能性があるが、横ばいではないか。
	□	化学工業 (総務担当)	・業界全体で需要が冷え込んでいる。
	□	プラスチック製品製造業 (経営者)	・化粧品容器の受注増加はなかなか見込めないが、技術的なアドバンテージで開発に関わる企画が動き出しそうなので、期待はしている。
	□	金属製品製造業 (経営者)	・既に悪いが、この先も悪いままで変わらない。
	□	一般機械器具製造業 (経営者)	・夏頃取引量が若干増加すると答えていた取引先があるが、減少又は横ばいで推移すると伝えてきた取引先もあるため、プラスマイナスゼロになる可能性がある。
	□	精密機械器具製造業 (経営者)	・3か月先の内示受注を参考にしても、大きな変化はない。
	□	輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・現政権、次期米国内閣への不安もあり、今以上に景気が良くなるとは考えられない。
	□	その他製造業 [化粧品] (営業担当)	・今後の日米の政策によって変化がありそうである (東京都)。

□	建設業（従業員）	・基本となる原油価格が高止まりしているため、原価の見直しを検討している。
□	輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量は繁忙期により少しずつ増えているが、輸出は全くない。今後も現状が続く予想である。
□	金融業（従業員）	・製造業や建設業では、原材料価格の高止まりや人件費の上昇により、利益の確保に苦労している。建設業の事業者からは、大口受注があっても採算が合わないことがあると聞いている（東京都）。
□	不動産業（経営者）	・新型コロナウイルス感染症に感染したという人が増えているようである。健康に気を付けて頑張るのみである（東京都）。
□	不動産業（経営者）	・テナントの多くは人件費の高騰と物価高で利益が出ないという話をしているが、店を閉めようかという声は聞こえず、入居率に変化はない。
□	不動産業（総務担当）	・この先しばらくは入居率100%の稼働で推移することが見込まれるが、商業店舗の中には仕入価格の上昇が利益を圧迫して賃料減額要請が出ているテナントもいるため、身の回りの景況感是不変（東京都）。
□	広告代理店（経営者）	・例年、年始は受注が減る傾向にあるが、今年は既に1～2月の受注が入っていることもあり、現状を維持できるとみている（東京都）。
□	広告代理店（従業員）	・特別な事情、要因、大きなトピックがなければ、悪い状態のまま変わらない（東京都）。
□	税理士	・中国の景気は大分悪いようで、いろいろと報道されている。米国も次期大統領が関税を25%だとか、10%割増しで引き上げると言っている。これによって国内経済はどうなるのか。大企業は良いが、中小企業は材料高、人件費高騰によって大変な目に遭っている。国内企業の9割超が中小企業であり、従事する人の多くも同様なので、悪いままで変わらない。この先どのような展開をしていくかまだ分からないが、新首相の腕の見せどころでもある（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）。
□	経営コンサルタント	・良くなる材料がない。
□	経営コンサルタント	・経費、生活費の上昇傾向は止まらない。さらに、労働人口の減少による中小企業の人材ひっ迫が激しく、多少売上が伸びても、景気に良い影響が出るところまではいかない（東京都）。
□	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・周りの取引先である中小零細企業では景気回復の兆しがみえず、しばらく低迷した状態が続くものとみている。
□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・やや良い状態のままで推移していく。
▲	金属製品製造業（経営者）	・毎月、得意先の生産計画が公表されるが、少しずつ減少しており、まだ底が分からない。
▲	建設業（経営者）	・物価が上がっているものの、賃金上昇が追い付いておらず、バランスが悪い。
▲	建設業（営業担当）	・年度替わりに向けて、例年以上に案件数が減少している。
▲	輸送業（経営者）	・例年取扱量が減少する時期になるため、稼働日数の減少とあいまって売上も減少し、厳しさが増す（東京都）。
▲	金融業（従業員）	・中小企業と大手企業との賃金格差はますます広がっており、中小企業は人材確保に大変苦慮している。格差は今後も広がると思われる、政府の対応が必要である。
▲	金融業（総務担当）	・ガソリンや資材等の高騰、物価高がまだ続き、実質の手取りが増えていないため、今後も買い控えや節約等が続く。景気回復はまだ難しい（東京都）。
▲	税理士	・米国大統領が交代し、関税その他で輸出産業に悪い影響が出ることが予想される。日本の国会も荒れており、所得税、住民税の減税、社会保険料の改定等、国民生活に影響がある政策が決まるまでは、消費の伸びは期待できない。
▲	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・既存物件の値上げができないため、最低賃金の上昇分及び人手不足による募集単価の高騰分を取り戻せない（東京都）。
▲	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・戦争の激化が予測されることと、米国の今後への不安がある（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大幅に落ちる（東京都）。

	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の繁忙を想定しているが、大幅に案件が減少している。
雇用 関連  (南関東)	◎	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年どおり年が明けるといろいろ新しい展開が見込める。幾つか希望もある。かなり厳しいが、何とか踏みとどまる以上の展開をしたい。
	○	人材派遣会社（社員）	・半導体関連の企業では春先にかけて受注増加が見込まれており、人材ニーズが増えそうである。
	○	人材派遣会社（社員）	・社会課題解決型の案件が多く発生するようになっている。受注するほどに実績が増し、受注しやすくなる（東京都）。
	○	人材派遣会社（社員）	・採用者数の緩やかな増加は今後も継続する（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	・求職者の動向に改善の傾向がみえない（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	・年末年始の求人数は前年と同程度となる見込みである。大きなイベントも特に予定されていない。
	□	人材派遣会社（支店長）	・人材派遣、人材紹介共にニーズはあるものの、マッチするスキルや経験のある人材がおらず、依頼にこたえられないケースが増えている（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	・数か月前と大きな変動はないものの、例年秋以降は繁忙期に入るため、求人数、求職者数共に増加傾向になるが、今月に関しては企業からの派遣求人数がいつもより減少傾向にある。そのため、次月以降の就業者数に影響が出る可能性がある。ただし、今後の依頼数により変動する要素は十分にある（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	・もうしばらく同じような状況が続く。賃金上昇と採用活性化により消費行動が活発化してくれば、変化がみえてくる。
	□	求人情報製作会社（経営者）	・平均賃金の引上げ以上に物価上昇が著しい。消費生活が向上しないと景気も上向きにならない（東京都）。
	□	求人情報誌制作会社（営業）	・この先特に景気の変動する兆しはない。求人数はやや高めで安定している。人手不足もあいまって求人数が増え続けているのかもしれない。それだけ人材の確保が難しく、採用することで生産性が上がり、景気にかかわってくるのだと考えている。年収103万円の壁が変わることで景気に変化が出てくることを期待している。
	□	求人情報誌制作会社（広報担当）	・景気が急激に良くなったり、逆に悪くなったりする要素が余り見受けられないため、変わらない（東京都）。
	□	求人情報誌制作会社（所長）	・具体的な変化も兆候もみられない。
	□	職業安定所（職員）	・前月は新規求人数が3か月ぶりに前年同月を上回るなど回復の動きがみられたが、今月は再び前年同月を下回る見込みであり、先行きが不透明である。
	□	職業安定所（職員）	・新型コロナウイルス感染症による生活様式の変化と、円安等による物価高の影響で、倒産や廃業に至ったとの求職者からの情報が続いている。
	□	職業安定所（職員）	・産業や企業規模によって好不況の声がそれぞれ聞かれており、判断が難しい。おおむね輸出産業や、インバウンドの影響が大きい宿泊業等の産業からは、好況の声が多く聞かれている。反対に、出版業からは、全世代的な本離れにより売上の減少に歯止めがかからず、景気が良くないという声を聞く（東京都）。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	・企業からの求人は幅広くあるものの、それに見合う応募者かをしっかり見ていて、決まる件数は少ない（東京都）。
	▲	人材派遣会社（経営者）	・賃金上昇ばかりフォーカスされているが、特に中小企業においては人手不足のしわ寄せが既存社員の労働環境を更に悪化させ、結果として新たな退職者を発生させている。
	▲	人材派遣会社（社員）	・景気の悪い分野と良い分野があるが、物価上昇の影響で悪くなる方に傾いている（東京都）。
	▲	職業安定所（職員）	・鳥インフルエンザの影響、食材の価格高騰、特にトマトやキャベツの値上がりが目撃されている。インフルエンザの流行で薬不足も発生している。今後の地域経済への影響が懸念される。
▲	職業安定所（職員）	・電子機器製造業において、人員整理による離職者が発生している。	
	×	—	—