

## 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)	◎	一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・月末に商業施設がオープンしたため、この先も良くなる。
	◎	一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・9月から毎月前年比では20%から30%以上の増加率で売上及びレジ通過客数が伸びていることに鑑み、年末から年始にかけては購入単価も上がるとみられるため、景気は上向きに推移する。また、従来はヒット商材や売れ筋が偏っていて、その商材の入手が困難となる事態が発生していたが、ここ数年は売れ筋が多種に分かれ、品切れを起こすこともなく、コンスタントに販売できていることも売上好調の要因になっている（東京都）。
	◎	衣料品専門店（経営者）	・いろいろな施策を打っている。これでも駄目ならどうしようもない。
	◎	一般レストラン（経営者）	・12月は忘年会があり1年で最も忙しい月になる。宴会料理の価格を改定したが、常連客もそれを承知で予約しているため、今年の12月も宴会数に期待できる（東京都）。
	○	商店街（代表者）	・新内閣に対する期待値、支持率が高いからは消費の押し上げ効果が続くが、政局が不安定化したり、期待を裏切ったときは下方修正もある。また、異常気象、厳冬や大雪などの気象リスクによる不安もある（東京都）。
	○	一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・年末のため、少しほとぎくなる。
	○	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商の方は、ランサムウェア攻撃を受けた通信販売大手のシステムが何とか12月中には6割くらい復旧できるだろうという予測ではあるが、システムが直ったとしても、1度客離れがあったため、なかなか全てが回復するのは難しい。また、小売の方は、可処分所得が少ないのか、徐々に単価が下がってきていている。不要な物やし好品は極力買わない、買えないという状態が続いている。
	○	一般小売店〔書店〕（総務担当）	・基幹事業の業績は振るわないので、関連事業は好調である。今年度については前年並みの業績が見込まれており、今月よりも状況は良くなる見通しである（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	・免税売上における中国の状況が不安材料ではあるものの、ボリュームファッショントークンを中心としたクリアランスセールや春物の国内需要については好調が続く見通しである（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・秋以降の気温推移が順当なお陰で、売れるべき物が売れるべき月に売れている。これにより、この先1～2月のセール商戦から初春物商戦にかけても、当初から計画している品目の適時的確な販売が期待できる（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・直近の傾向から、やや良くなる（東京都）。
	○	スーパー（経営者）	・経済対策が積極的に行われているため、客の財布のひもも多少は緩んでくるのではないかとみている。また、近隣にできた大手ディスカウントストアに苦しめられた1年が経過し、前年比では少しづつ上がってきていているため、これから少しほとぎくなる。
	○	スーパー（経営者）	・新政権になってからやや明るさが出てきて、来客数、客単価共に回復傾向にある。ガソリン暫定税率廃止の効果ではないかと考える。
	○	スーパー（総務担当）	・新政権に期待している。
	○	スーパー（販売担当）	・12月になると、やや良くなる。
	○	コンビニ（エリア担当）	・年末に向けて需要が伸びると考えられ、今と同じくらいの景況感で推移する（東京都）。
	○	コンビニ（商品開発担当）	・単価が高いため、年末に向けて期待感がある（東京都）。
	○	家電量販店（店長）	・政府による積極財政で消費意識が向上したり、春闘での賃上げが前年を上回ることができれば、消費マインドが改善し、景気が良くなる。
	○	家電量販店（店長）	・燃料費などが下がり、物価高が落ち着くことを期待したい。

○	乗用車販売店（経営者）	・年末年始にセールを実施するため、集客が増え、販売量も増加する。
○	乗用車販売店（総務担当）	・2～3か月先は決算月、需要月でもあり、今より回復すると見込んでいる。ただし、中古車市況が著しく変化した場合は悪化する可能性もある。
○	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政治の変化や新政権への期待により将来に対する安心感が出てきて上向くのではないかと期待している（東京都）。
○	一般レストラン（経営者）	・景気は良く、年末年始の来客数が増えるとみているが、円安が続々、輸入品の価格が高くなり、仕入価格の高騰につながっているため、利益が出ない（東京都）。
○	旅行代理店（営業担当）	・ガソリン価格の値下げにより車移動が増える。
○	タクシー運転手	・今年も残り少くなり、いよいよ1年を通して最も忙しい繁忙期を迎える。駅出し、会社無線、配車アプリの利用もあり、ロングの客も増えているため、忙しくなる。
○	タクシー（団体役員）	・来月は繁忙期になるため、今月よりはましである。
○	通信会社（経営者）	・客の様子が明るくなってきたように見受けられる（東京都）。
○	通信会社（社員）	・年度末までの企画が順調に進んでいる。世間の景気も維持され会社の採算も見込める（東京都）。
○	通信会社（社員）	・株高の恩恵が市場に反映されてくることが期待される（東京都）。
○	通信会社（管理担当）	・イベントを含めて案件を積み増ししており、そのなかで納品スパンの短い案件から販売が加速する見込みである（東京都）。
○	通信会社（営業担当）	・新商品をリリースする（東京都）。
○	観光名所（職員）	・来客数が徐々に回復している（東京都）。
○	ゴルフ場（従業員）	・予約が好調に入っている。
○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・SNS効果が出てきて、Web予約や問合せが多くなってきている。年末年始や2～3月の100名オーバーの大型予約も数件入っている（東京都）。
○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（営業担当）	・緩やかながら来客数が前年を上回る推移が続いている、年明け以降もこの状態が維持されるとみている（東京都）。
○	その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	・新内閣の経済対策によりやや良くなる（東京都）。
○	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・例年12月から2月頃までは繁忙期のため忙しくなる。
○	住宅販売会社（経営者）	・都内のホテルの宿泊料金は前年と比べて15%も上昇しつつあり、ホテル業界はまだ良くなる。問題は建設費の高騰が続く建設業であり、我々中小企業はまだ厳しい環境のなかにあり、物価に追いつくだけの賃上げはできない。
○	住宅販売会社（従業員）	・みらいエコ住宅2026事業の補助金が閣議決定されたという報道により、今年の補助金申請に間に合わなかった客の動きが必ず出てくる。住宅ローン金利も上がらないため、景気はやや良くなる。
○	住宅販売会社（従業員）	・イベントの集客状況が今までより良い。
○	住宅販売会社（従業員）	・販売中の物件への問合せ数が増加しているため、今後の成約件数も伸びるとみている。懸念点として、政府が節税対策の不動産商材について規制を強める方針のようなので、今後の動向を見守りたい。
□	商店街（代表者）	・物価高が長く続いていることで、客が買物に慎重になっていることは間違いないが、そのなかでも買物にやや積極的になってきているように見える。そういう意味では大変り難く、これからも商売にしっかりと取り組んでいきたい。
□	一般小売店〔家電〕（経営者）	・今はとにかく客との話が全く進まず、先の動きがみえない。全体的に、今まであった電化製品等の売上はなくなってきて、細かい工事等の依頼が増えている（東京都）。
□	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・今の家電業界にはこれといった新商材はないが、補助金絡みの仕事や工事などはある程度あるとみている。
□	一般小売店〔家具〕（経営者）	・景気が良くなる要素がないため、この先も状況は変わらない。じっと我慢を続けるしかない（東京都）。

□	一般小売店〔印章〕（経営者）	・当店は年賀状印刷等の受付もしているが、近年は年賀状文化が薄くなっているが、郵便局での年賀状印刷の受注、年賀状自体の値上がり、年賀状を控える客など非常に厳しい環境である。大変な思いをして受注していたこともあったが、今は非常に少ない。
□	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・収入と支出のバランスが大事である（東京都）。
□	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・仕入価格、人件費が高騰している。来客数が伸びて、売上が増えないと厳しくなりそうである。現政権で円安が進めば更に厳しくなると予想する。
□	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・顧客数の減少を新規獲得で補えそうである（東京都）。
□	一般小売店〔生花〕（店員）	・3か月後の2月頃は余りイベントがない。バレンタインデーはあるが、それほど需要は多くない。今の時期の方がまだ花の需要がある。今月は初旬に三味線の発表会があり、それなりに良かったので、2～3月も今月と同じくらい売れるとい（東京都）。
□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・当社の取扱商品は年末でも売上は変わらない。販売量が伸びることを願っているが、期待はできない（東京都）。
□	百貨店（総務担当）	・中国人観光客減少の影響は避けられない。来年以降も商材の値上げ傾向は続くとみられるため、現状維持若しくは若干悪化していくとみている。政権は安定方向に向かっているものの、円安による輸入商材の値上げが商材価格に影響するため、楽観視できない（東京都）。
□	百貨店（総務担当）	・多岐にわたる物価上昇からくる消費マインドの冷え込みは継続することが予想される。
□	百貨店（総務担当）	・年明け以降に具体性のある景気対策がみえてくる可能性があるとはいっても、何が起きるか分からぬ不透明さが完全になくなつたようにはみえない。消費者心理の迷いも同様に継続、先行きはどうなるか分からぬ（東京都）。
□	百貨店（総務担当）	・インバウンドのマイナス分を国内富裕層がカバーすることで現状維持となる（東京都）。
□	百貨店（広報担当）	・多くのシェアを占める国内客の動向には大きな変化がなく、現状の堅調な景気が続く。来春の賃上げが思い切ったものにならない限り、この短期間では大きな成長は期待できない。インバウンドは足元の日中摩擦の収束時期が現時点ではみえないため判断できない。ただし、全体への影響は限定的とみられるため、国内客の動向が景気を左右するファクターと考えている（東京都）。
□	百貨店（営業担当）	・燃料費などの値下げや負担軽減策が進んでいるが、原材料価格の高騰や最低賃金引上げなどによる商品価格の上昇は続く見込みであり、不安要素は大きい（東京都）。
□	百貨店（営業担当）	・ここ数か月で、国内客、インバウンドの来客数の伸びは前年並みとなり、堅調を維持している。また、世の中の価格上昇に際し、担当しているショッピングセンターでは割合低価格から中価格帯の商材を取り扱っているため、ここ数か月と同様に1けた成長を続けている（東京都）。
□	百貨店（販売促進担当）	・今後は政府による物価高対策の実施やボーナス支給もあり、年末年始需要に期待しているものの、客の消費に対する意識は厳しく、しばらく景気の傾向は変わらない。
□	百貨店（店長）	・物価の上昇が止まることは考えにくい。建築費の高騰により店舗の修繕や新規投資が行いにくい状況が続く。小売業の人員確保が難しく、アルバイトは時給で就業先を決める人が増えている。
□	スーパー（経営者）	・最低賃金が毎年上がっているものの、最もボリュームの多い非正規労働者の年収の壁が変わっていないため、年間の手取り額は変わらず可処分所得が増えていない。
□	スーパー（店長）	・来客数と買上点数は今後も下向きである。1品単価は引き続き上昇傾向だが、1人当たりの買上点数は前年並みである。必要な物は購入するが、余計な物は購入しない等、取捨選択をする客が増えていく。
□	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いる。年末年始を控えて出費が多くなる時期を迎えるため、日々の食生活において消費マインドが上向いてくるとは考えられない。したがって、同様の状態がもうしばらく続く（東京都）。

□	スーパー (営業担当)	・単価の上昇、販売量及び来客数の減少は続くとみている。食費の中心となる野菜や米の価格状況により消費動向が変わってくる（東京都）。
□	スーパー (仕入担当)	・米価は、全農が1俵3万円を超える価格で概算金を支払ったため、現在の銘柄米の価格は高いままで、令和6年産米が出回ったり、在庫が余ってきている。輸入米、備蓄米を含めて今後の動向が非常に気になる。
□	コンビニ (経営者)	・人件費が高騰しており、厳しい経営状態が続きそうである。
□	コンビニ (経営者)	・物価高の影響が重くのしかかっており、円安傾向もすぐには改善しない（東京都）。
□	コンビニ (エリア担当)	・来客数は伸長しているものの、買上点数が伸びてこない。ついで買いというよりは目的買いが多いため、変わらない。
□	コンビニ (店長)	・特に変わるべき要素がない（東京都）。
□	コンビニ (従業員)	・新年を迎えて景気は変わらないと予想している。景気が良くなる政策が打たれれば世の中の人々の消費行動が活発になる。給与が増えたり、給付金が支給されることなどがあれば、ふだんの買物での買上単価も上がってくる。逆に、そのような政策が打たれない限りは消費行動は変わらない。
□	コンビニ (従業員)	・年が明けても景気の変動による消費行動は増えそうにはない。良くなることはなさそうだが、悪くなる感じもしない。
□	衣料品専門店 (経営者)	・変わらないというのは、低迷したままで変わらないということである。諸物価が上がり、円安も続いており、輸入加工品を扱う当社としては大変困っている。12月は商店街でもいろいろなキャンペーンがあるが、個人店の参加が少なくなっている、先行きを心配している。
□	衣料品専門店 (店長)	・日中関係の影響で、好調だった株価が軟調になり、良い物志向の富裕層の購買意欲が低迷することが懸念材料だが、今のところ業績は横ばいが続くものとみている（東京都）。
□	衣料品専門店 (役員)	・衣料品需要は物価上昇の影響を最も受けている。
□	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、販売は余り芳しくない。客の来場は結構あるものの、なかなか成約に結び付かない。
□	乗用車販売店 (経営者)	・一気に好転するような材料がない（東京都）。
□	乗用車販売店 (販売担当)	・円安の影響により輸入品が圧倒的に高くなっている。食料品は輸入品も多いため、生活に必要な食料品の価格も上がっているが、賃金はそれほど上がってない。政府が賃上げを主導し、物価を引き下げ、円安から円高に誘導しないと、景気は変わらない。逆に、また悪くなる可能性もある（東京都）。
□	乗用車販売店 (専門担当)	・販売が増加する要因が見当たらない。
□	乗用車販売店 (営業担当)	・春闘でのベースアップや一時金増額が想定以上でないと厳しい状況は続く（東京都）。
□	住関連専門店 (営業担当)	・リフォーム業界においては、令和7年度の国策補助金事業の終了により客の動向に様子見の部分もみられたが、来年度の補助金事業が閣議決定されたことにより、現状からの大きな後退はないとみている（東京都）。
□	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	・消費者にどうも活気がない。いろいろ目玉商品などを作り集客しているが思うようにいかない。
□	その他専門店 [貴金属] (統括)	・販売単価はやや伸びているが、インバウンドが落ち着きを見せていること、国内客への販売量も伸び悩んでいることから、余り変わらない（東京都）。
□	その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	・このところの社会不安をあおるような報道やニュースも、買物客の心理に影響していると考える（東京都）。
□	高級レストラン (営業担当)	・年明け以降の法人関連の宴会予約状況は前年と同様で推移している（東京都）。
□	高級レストラン (役員)	・政権が代わったことにより今後に期待感はあるものの、米国株価の低迷や政治改革にも時間が掛かるとみている（東京都）。
□	高級レストラン (仕入担当)	・景気減速の理由はなく、年末の利用予約もあり、このまま順調に推移していくと予想している（東京都）。

□	一般レストラン（経営者）	・2～3か月後の年明けはどのような動態になっているか分からな いが、決して良くもなく悪くもなく、今と変わらない。
□	一般レストラン（経営者）	・日中関係の影響により、周辺でも宿泊等のキャンセルが出てい る。このままでは結構な打撃になるところもある。
□	一般レストラン（経営者）	・過去半年くらいはやや上向きだったが、現時点では売上は頭打ち のため、それほど変わらないとみている（東京都）。
□	その他飲食〔カフェ〕 (経営者)	・当店はインバウンドの影響は余りないが、徐々にリピーターが増 えつつある（東京都）。
□	その他飲食〔カフェ〕 (経営者)	・売上は上がるものの、材料価格の上昇で利益率が悪いため、これ が改善されないと変わらない。良くなることを期待したいが、円安 が止まらず1ドル160円以上になることもみえてきているため、更な る価格転嫁や別の方法を模索しながらの企業努力が必要である（東 京都）。
□	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・今後も物価上昇が続く見通しである（東京都）。
□	その他飲食〔給食・レス トラン〕（役員）	・当期の材料費、人件費のコスト増加は現在交渉中の価格転嫁で来 期に取り返すことになるため、これから来年3月までの下期利益は 上期と比べてやや悪くなる（東京都）。
□	都市型ホテル（経営者）	・11月は非常に良かった。これから年末年始を迎へ、現状を継続で きればよいが、世界情勢などの先行きが不透明な部分もあるため、 心配である。諸経費や仕入原価等の高騰はあるが、それを克服し、 良い状況で来年を迎へられればよい。
□	都市型ホテル（スタッ フ）	・変わらないというより、中国との関係や米国の関税政策の影響な ど先行き不透明な部分が多いため、分からない。
□	旅行代理店（経営者）	・インフルエンザが大流行しており、なかなか客足が戻ってこな い。
□	旅行代理店（従業員）	・ここ2～3か月は前年同期比105～110%で推移している（東京 都）。
□	タクシー運転手	・年末年始を目前にしているが、値上がりが止まらず、今までにな い年末になりそうである。この先が心配である。
□	タクシー運転手	・11月は夜の客の動きが大分鈍くなっている。コロナ禍以降の生活 習慣が続いている。来年に向けて、年末から2月までは客の動きが 増えて忙しくなる（東京都）。
□	タクシー（経営者）	・物価高と経済対策でプラスマイナスゼロとみている。
□	通信会社（経営者）	・機器及び工事等が増加傾向にはない現状は2～3か月先も変わ らない（東京都）。
□	通信会社（営業担当）	・物価高が続くなかで、景気が上向く兆しありえない。
□	通信会社（局長）	・日中関係等の政治情勢はあるものの、当社への影響はないと判断 している（東京都）。
□	通信会社（営業担当）	・良くなる材料がない。
□	通信会社（経営企画担 当）	・現状のまま毎月推移していくと予想している（東京都）。
□	通信会社（営業担当）	・物価高が止まらないと、景気は良くならない（東京都）。
□	通信会社（経理担当）	・消費者に関連していくような産業が活性化するような話題がない ため、すぐには変わらない。
□	通信会社（営業担当）	・大きくは変わらない。中国との関係によって変化する可能性があ る（東京都）。
□	通信会社（経営企画担 当）	・映像視聴及び通信需要は短期的な経済状況に左右されない（東 京都）。
□	観光名所（職員）	・日中関係がどのくらい影響するのか、また、それがいつまで続く のか不透明なところがあるため、注視していきたい。一方で、飽和 状態であった都内の宿泊施設は、中国人観光客が抜けてもこれまで 予約できなかった他国からの客の利用が考えられる。都内のインバ ウンド自体の減少は余りなく、心配するほど大きな影響はないので はないかとみている（東京都）。
□	ゴルフ場（経営者）	・特に情勢は変わらないと予測している。
□	ゴルフ場（経営者）	・政府による経済対策等が行われれば景気は回復するはずである。
□	競輪場（職員）	・状況が変化しない。
□	その他レジャー施設〔ボ ウリング場〕（従業員）	・大きな変化がみられない（東京都）。

□	その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	・新政権になってまだ時間がたっていないことと、企業の四半期決算をみる限り、景気に大きな変化はない（東京都）。
□	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・現状と比較して先の景気は上向きになる。
□	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（エリア統括）	・物価、個人消費等、どの側面からも景気回復の兆しがみえない（東京都）。
□	設計事務所（経営者）	・今ある物件は具体的になっていくだろうが、現在、新規の案件が入ってきていない。
□	設計事務所（職員）	・期待したいが、まだ分からない（東京都）。
□	住宅販売会社（総務担当）	・企業が雇用を抑え、現有人員での業績回復を目指しているため、若者を含む活性化は困難である。
▲	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・年末に向けて、今年も早くからテレビやインターネットで安売りをしているところが多くみられる。広告を出すタイミングも例年早くなっていることから、年末らしさがなくなっているようにも見受けられる。価格に敏感な客が多いため、売上が上がっても利益が少なくなっている。
▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・良くなる兆しがみえない。
▲	一般小売店〔傘〕（店長）	・この先、冬場の関東地方は降雨の少ない時期になり、傘の使用頻度が減るため、買い求める客も少なくなる。
▲	百貨店（売場主任）	・日中関係の緊張が続くなか、影響が長期化することを心配している。年末年始の最繁忙期後、年明けのインバウンド動向を懸念している（東京都）。
▲	百貨店（営業担当）	・インバウンドの減少傾向がこのまま続くと、国内消費の底上げだけでカバーすることは難しくなってくる（東京都）。
▲	百貨店（営業担当）	・円安の影響により年末年始の海外渡航は減少することが予想され、国内客の国内での消費に一定レベル置き換わるものと推測するが、インバウンドについては中国人客の減少が影響する想定である。景況は現状から一定レベル悪化するものとみている（東京都）。
▲	百貨店（財務担当）	・日中関係によるインバウンドの減速等が景気にマイナスの影響を及ぼす（東京都）。
▲	百貨店（企画宣伝担当）	・中国人旅行者の渡航が抑制されるなか、それらに依存していた業界の低迷が予想され、他業態にも影響が出る。
▲	百貨店（管理担当）	・おせちやクリスマスケーキの動きが悪い。食に対しても買い控え傾向がうかがえる（東京都）。
▲	スーパー（経営者）	・金利の動向や原材料等の価格高騰により、やや悪くなる（東京都）。
▲	スーパー（ネット宅配担当）	・1品単価の上昇により、販売量がますます落ち込む傾向になる。
▲	スーパー（食品担当）	・食品への支出は最低限であり、1品単価は上がるものの客単価は上がらない（東京都）。
▲	コンビニ（経営者）	・競合店が店舗を出店してきたため、これから年末年始に向けて来客数、単価共に減少する。
▲	コンビニ（経営者）	・今月より時給を大幅に引き上げたにもかかわらず従業員が集まらず、24時間営業が困難になっている。今後も厳しさが増す。
▲	コンビニ（経営者）	・政治のせいにしてはいけないのかもしれないが、政策によって左右されることがかなり多い。パートやアルバイトも幾らまで働いたらよいのか、働けないのか、たくさん働いた方がよいのかと、とても不安を抱いている。当店としては販売量の減少に伴い仕事量も減っているため、スタッフを減らす方向にかじを切りたいこともあり、非常に不安な状態である。
▲	コンビニ（経営者）	・コンビニ業界としては現状維持というところだが、当チェーンでは夏の不祥事があったため、今のところ良くない。コンビニはどうしても季節的に冬が弱く、夜間の来客数が少し落ちてくるため、今後2～3か月は悪くなっていく。不祥事についての改善がどこまで進むか、来客数が元に戻ってくるかを注視している。

▲	コンビニ（経営者）	・商材の値上げもあり客単価は伸びているものの、来客数は増えていない。コンビニではなく安価なドラッグストアに客が流れている。消費者は今後の不安もあり、購買金額を抑えているようである。消費税の廃止等、減税や社会保険料の減額を実施しないと景気は悪いままである。
▲	コンビニ（エリア担当）	・競合店出店の影響は年単位で続くことが想定される。また、近隣のイベントも前年同様とはならない（東京都）。
▲	コンビニ（エリア担当）	・来客数のトレンドは変わらないため、2～3か月後も今と同様にやや悪い動向になる。
▲	コンビニ（エリア担当）	・日用品、食料品の値上げの影響が出始め、デイリー需要の来客数、売上が落ちており、今後もこれが継続する。ただし、イベントなどではそこまで財布のひもは固くないため、クリスマスや年末年始、イベント時のスポットでの売上は期待できる。
▲	衣料品専門店（従業員）	・まだ物価高が続くとみられるため、きちんとした物価対策が打たれなければ、客の購買意欲は湧かない。
▲	家電量販店（店長）	・現在の政治情勢を見て、中国圏のインバウンドが減少し、売上に影響が出ることを心配している（東京都）。
▲	乗用車販売店（営業担当）	・3月の本決算前は例年どおりの落ち込みが懸念される。
▲	乗用車販売店（営業）	・今後も車種を絞ったり、下取り価格が上がらないと厳しい。
▲	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末年始の盛り上がりは年々減ってきてている。セールでもついで買いが減っているため、客単価が伸びない。
▲	高級レストラン（経理担当）	・資産価格の下落や外国為替などを巡る不安感が広がるか顕在化し、消費は冷え込む（東京都）。
▲	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の1～2月はとても寒く、なかでも2月は飲食業が最も暇な時期で、現在よりも3割くらいは売上が落ちる。今後の景気は今よりやや悪くなる。
▲	都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始はピークとなるが、それ以降はオフシーズンとなるため、稼働が下がっていく。
▲	旅行代理店（営業担当）	・円安が進み過ぎている（東京都）。
▲	タクシー運転手	・例年どおりなら3か月後は10月と比べて売上が減る。しかし、配車アプリからの仕事を増やし、流しの客の利用が減った分を少しは取り戻せるのではないかとみている（東京都）。
▲	通信会社（管理担当）	・当社の状況が変わらないとしても、大手通信キャリアの対応は進むため、競合他社との競争など契約獲得に対する難易度は高まる（東京都）。
▲	ゴルフ場（経営者）	・3か月先は真冬で気温が低くなるため、例年どおり来場者数は厳しくなる。今月と比べて15%程度は来場者数が減ることが予測されることから、何らかの対策を講じて歯止めを掛けたいところである。
▲	ゴルフ場（従業員）	・依然として物価の上昇が続いている。
▲	パチンコ店（経営者）	・政府の景気対策のうちガソリン暫定税率の廃止以外は来年以降となり、物価高の勢いが止まらず、消費マインドに悪影響を及ぼしている。日中関係も今後いろいろな方面で影響してくる。
▲	その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・中国の日本渡航制限が春節まで長引いた場合、ダメージが非常に大きい（東京都）。
▲	美容室（経営者）	・来店頻度が鈍っている理由が分からない。
▲	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・物価高のため、通う曜日を減らしたりする生徒が出てきている。業界にとっては余り良くない。景気は悪くなっていく。
▲	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・期間講習の受講率や客単価などからみて、財布のひもは固い。
▲	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・物価高、エネルギー関連の価格高騰が影響する。
▲	設計事務所（経営者）	・仕事は入札や営業などでやや入っているが、全体の流れとしてはややマイナスに向かっていくとみている。話合いがまとまらないとか、一般的の来客数の減少が一目瞭然である。仕事をこなす従業員の数が少ないことが目下最大の悩みである。

企業動向 関連 (南関東)	×	都市型ホテル（経営者）	・中国の関係で、都内のインバウンドに影響が出れば、間接的に都下の宿泊単価、稼働率に影響が出ることが予想される。実際に影響が出るかどうかは来月以降になる（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・物価上昇により販売数は横ばいとなる。
		ゴルフ場（経理担当）	・素材やエネルギー価格の高止まりが続き、固定費の回収すら苦慮する経営環境にあり、依然として利益を創出できない状況が続いている。3か月後に当たる2月は降雪による影響を受けやすく、現下の不安定な天候状況に鑑みると、楽観視はできない。物価情報、実質賃金低下により生活防衛を意識し、高額レジャー支出の抑制行動が顕著となる状況を総合すれば、景況感の回復を展望することは困難である。
		設計事務所（経営者）	・今しばらく傾向が変わる要素がない。
		設計事務所（所長）	・受注の見込みがない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・建築資材の荷動きのなかでも、先行きの物件情報が先細りしている印象が強い（東京都）。
	◎	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・ボーナスも例年より大幅にアップしており、景気は上向き傾向である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月の取引量増加は兆候がなかったが、既に予定されている新規の取引が予定どおりに始まれば、更に忙しくなるため、並行して人員募集も進めている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・A I 関連製品に代表される半導体製品の需要が拡大している。その要求に品質的にも納期的にも対応できれば、景気は更に良い方向に向かっていく。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・人気車種を持つ自動車メーカーは販売が好調である。年度末にかけて発注量が増えていく見込みである。
		通信業（従業員）	・物価高が少し改善されることが期待できる（東京都）。
		税理士	・年末調整による還付金の増加が見込まれ、賞与支給も順調である。金利の上昇もそれなりに抑えられ、株価は上がる要素の方が大きく、円安も落ち着き、自動車以外の輸出産業は堅調である。
		食料品製造業（経営者）	・年末にかけて原材料が高騰しているため、利益が取れなくなってくる可能性がある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・やや上向きになってきているが、1～2月に特に増えていく材料はない。店頭の来客数も横ばいでほとんど変わらないのが現状である（東京都）。
		化学工業（従業員）	・年内の受注量は例年並みであり、年が明けても増加する要因はない。
		化学工業（総務担当）	・業界としては閑散期になるため、しばらくは今のやや悪い状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・日銭を稼ぐような案件は増えてきているが、大型案件が動くという確実な情報もないため、当面は現状のままで変わらない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・物価高の影響により客の来店頻度が下がっている（東京都）。
		建設業（経営者）	・諸物価がどんどん上がっていくなかで賃金等は余り上がらないため、景気は余り良くならず、変わらない。
		建設業（従業員）	・ガソリン暫定税率が廃止されても物価上昇は収まるどころかますます高騰しているため、2～3か月先もさほど変わらない。
		輸送業（経営者）	・このまま受注、販売量の高止まり傾向が続きそうである。ガソリン暫定税率廃止に伴う良い影響も期待したい（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量は微増しているが、予想以上にはなっていない。輸出に関しては予定もない。今後も現状のままだと予想している。
		金融業（従業員）	・原材料価格の高騰分を価格転嫁できず厳しいとの声が多く聞かれる。そのようななかでも、経費の見直しで利益を確保している企業や、インターネット販売や宣伝強化により新規客の開拓を行うなど、先行き不安な状況ながらも前向きの取組を行う企業もみられる（東京都）。
		金融業（総務担当）	・年末商戦は売上増加要因だが、人件費高騰や値上げ等もあり、実質収支は変わらない。建設業、不動産業は売上増加傾向が顕著である。景気対策が奏功し、ガソリン価格が下がれば、その分消費に向かう（東京都）。

□	金融業（営業担当）	・造船関連の企業からは受注の動きは活発との話を聞くが、その他の製造業からは、今後の受注見込みの聴取から、近々に大きく改善し得る要因は見当たらない。建築関連においても、先の受注はみえているものの、足元の推移は低調であり、回復にはしばらく期間を要するようである。
□	不動産業（従業員）	・人件費、建設費が高止まりしているが、販売価格、賃料も高値を維持している（東京都）。
□	不動産業（総務担当）	・オフィス、商業テナントの賃料も上昇しており、今後もしばらくは景気の落ち込みはない（東京都）。
□	広告代理店（従業員）	・多少中身の入れ替わりはあるものの、数字としては前年度を何とか維持した状態で推移している。新規の取引や案件などプラスアルファまで伸ばせてはいない（東京都）。
□	税理士	・大企業、特に輸出企業は円安の恩恵で、1ドル75円だったこともある10数年前と比べて、同じ物を売っても倍以上の金額が入ってくるため、利益がたくさん出ているところが多い。一方で中小企業、特に食料品を含めて原材料に輸入品を使っているところは、円高の頃と比べて倍以上の金額になっているから大変である。賃上げといつても体力がなければ上げられず、従業員は賃金の良いところに移っていくので、経営は厳しい（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）。
□	経営コンサルタント	・中国との関係への懸念など、良くなる材料がない。
□	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には景気回復の兆しがみえないため、しばらく低迷した状態が続く。
□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・値上げ交渉を続けていく。
▲	食料品製造業（経営者）	・中国からのインバウンド減少の影響がある（東京都）。
▲	出版・印刷・同関連産業（所長）	・11月から各用紙メーカーの価格改定に伴い値上げ交渉を行っているが、順調に進んでいない。この先も厳しい状況が続く（東京都）。
▲	プラスチック製品製造業（経営者）	・インバウンドの復活で少しずつ上昇する気配のあった化粧品容器の受注が、日中関係の影響で、雲行きが怪しくなっている。
▲	建設業（経営者）	・政治が安定してくれればと考えている。
▲	建設業（経営者）	・設備投資は中止等が出始めているが、補助金絡みの案件は進みそうである。
▲	輸送業（経営者）	・運賃収入の核をなす取扱量と納品先の店舗数がマイナス基調にあり、回復の兆しが見えないため、厳しい状況が当面続く（東京都）。
▲	金融業（支店長）	・中小零細企業は人材確保のために多大な費用を投入して雇用の維持に努めているが、原材料価格の上昇も重なるなか、発注先からの単価は思うようには上がっておらず、赤字の取引先が多くなっている。
▲	不動産業（経営者）	・賃貸物件の入居率に変化はないとみているが、物価高、人件費の上昇により物件の維持費が膨らみ、収益が悪化する。
▲	広告代理店（経営者）	・原材料費や人件費の高止まりが続くなか、飲食店では価格転嫁に限界もあり、採算を維持するためのコスト削減や支払条件の見直しが増えている。当社への受注動向としては、価格改定などのための制作物の依頼も多くあるが、費用を捻出できないため、既存デザインを転用することが多い。全体的に先行きの不透明感が強く、短期的には景況感の悪化が続くと見込んでいる（東京都）。
▲	広告代理店（営業担当）	・日中関係の動向により、プロモーションやイベントのキャンセルが出てきている。影響がもうしばらく続きそうである（東京都）。
▲	経営コンサルタント	・関税の問題やその他の輸出環境が下り坂のようで、中小製造業にとってはより厳しい環境になると見込まれる。50年前の公共事業で整備したインフラがメンテナンス時期に入っていることから、当時のように国は積極的に公共事業を行うなど、大きく動き出してほしい（東京都）。
▲	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金引上げで原価が上がるため、既存契約の値上げができなければ利益を圧迫することが予想される（東京都）。

	▲	その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	・今後の業績予想が良くないため、大型案件がないのではないかとみている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・12月で繁忙期が終わるため、その後は悪くなる（東京都）。
	×	金属製品製造業 (経営者)	・従業員に対しては賃上げ、発注企業には値上げ要請を認めるなどといえば耳障りは良いが、賃上げ分を少しでも価格転嫁すれば、中国などの輸入製品と比較され、海外からの調達が増えるため、結局は受注が減るという現実に直面している。これから受注が増えることは考えられない。
	×	精密機械器具製造業 (経営者)	・取引先の方針説明会で、営業利益が悪化し我々パートナー企業へのコストダウン要請を行いたい旨の説明があった。3か月先の年初は例年どおり受注が減るため、余計に不安である。
	×	建設業 (営業担当)	・受注予定案件の中止や延期が続き、受注状況が読めなくなっている。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—
	○	人材派遣会社 (社員)	・まだ様々な課題はあるものの、企業努力にて改善することは可能である（東京都）。
	○	人材派遣会社 (社員)	・足元の状況が続いているが、やや良くなる（東京都）。
	○	人材派遣会社 (社員)	・新年度からの新規人材の採用、増員若しくは交替を検討している企業が多く、求人依頼が増加する見通しである（東京都）。
	○	人材派遣会社 (営業担当)	・例年、年度末に向けて短期需要なども含めて求人件数が増加する傾向にある。短期案件も若干増えてきており、数か月先は現在より求人件数、求職者数共に増加し、人材が流動化する可能性がある（東京都）。
	○	新聞社 [求人広告] (担当者)	・大変な状況のなかでも何とか生き残るため、他業種に転換したり新規事業を始めようとしている会社が10数社あるため、その分を何とか取り込もうとしている。
	○	職業安定所 (職員)	・有効求人件数の増減は月ごとにばらつきがあるものの、前年同期を上回る状況が続くなど、全体的には増加傾向にある。
	□	人材派遣会社 (支店長)	・社員枠の欠員補充、採用難による派遣代替など人材需要は底堅く継続する（東京都）。
	□	人材派遣会社 (支店長)	・働き方、環境重視だけではなく、成果と働き方の両方を求める実現できる社会になれば経済がよく回るが、それには少し時間が掛かりそうである。
	□	人材派遣会社 (社員)	・登録者数の状況に改善の傾向がみられない（東京都）。
	□	人材派遣会社 (社員)	・予定される求人件数に大きな変動はなさそうであり、規模の大きいイベントもないため、変わらない。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	・現時点で製造業の開発が衰退するようなネガティブな情報は聞こえてこないため、今後も現状のまま変わらない（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社 (経営者)	・事業者仲間や取引先から景気の良い話は聞こえてこない（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社 (広報担当)	・待遇の良い会社は増えているとみているが、物価が上がっているため、余り景気が良くなることは見込めない（東京都）。
	□	職業安定所 (職員)	・周辺の製造業では、受注量はあるものの、人材不足により残業で対応している。ただし、残業対応にも限界があり、売上を伸ばせない。したがって、労働者に残業代は支給しているものの、賃上げに踏み切れるほどは利益を確保できていない。
	□	民間職業紹介機関 (経営者)	・求人の動きは従来から余り変わらず、求職の内容もほぼ技術系、営業系の事務に偏っている（東京都）。
	□	学校 [大学] (就職担当)	・新卒採用の求人件数はおおむね堅調であり、数か月では変わらない（東京都）。
	▲	人材派遣会社 (社員)	・年末商戦も終わり、求人件数は一旦減少すると見込まれる。
	▲	人材派遣会社 (社員)	・物価の上昇に賃上げが追い付いていない（東京都）。
	▲	求人情報誌製作会社 (所長)	・最低賃金引上げへの対応に追われ、人材の増強を図れない企業が増えているにもかかわらず、売手市場の傾向が続いている。
	▲	求人情報誌製作会社 (営業)	・製造業を中心に先の生産状況が見えないため、生産や採用を抑えている。
	▲	職業安定所 (職員)	・地域の有効求人倍率が低下傾向にある（東京都）。
	×	—	—