

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	百貨店（総務担当）	・消費税増税前の駆け込み需要が増加すると思われる。
		コンビニ（経営者）	・失業者数が非常に少なくなっているため、景気は良い方向に向かっている。来客数が3か月前よりも5～10%程度増えている。
		衣料品専門店（店長）	・消費税増税前の駆け込み需要があると予想される。
		家電量販店（経営企画担当）	・消費税増税に備えた駆け込み需要により、耐久消費財の動きが活発になることと年末商戦が重なることで3月末までの需要は確実に増える。問題はその反動減の大きさである。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の政策が今の経済状況にマッチしているから景気が良くなると思う。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・2～3か月後は消費税増税前の駆け込み需要で、きっと良くなる。ただし、政治が安定し消費者のマインドが冷めていないことが条件となってくる。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・来客数や贈答品の販売が多少増えているので、年末年始の需要期に向けて売れることを期待している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の購買意欲が高まってきている。商品の下見に来る人が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・消費税増税前の駆け込み需要があるため、商品確保とその後の落ち込みが心配であるものの、全体として今後2～3か月後はやや良くなる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年末に向けて需要が伸びると期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要に期待できそうである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・スチール家具やOA機器に関しては、消費税増税前の駆け込み需要が見込める。現在も見積等がきている。そのため、良くなるのではないかと思う。
		百貨店（売場主任）	・今年のボーナスが各社増加していることと、消費税増税前の駆け込み需要で高額品が動いてくる状況のため、良くなってくる。
		百貨店（総務担当）	・特別なことがない限り、来春の消費税増税前にかけての駆け込み需要はかなり出てくると思う。婦人服や食品はほぼ変わらないが、特選品、宝飾品など的高額品は伸びる。
		百貨店（広報担当）	・今後、4月からの消費税増税に向けて駆け込み需要が発生するのは必須と思われる。特に増税直前の2～3月は最も消費がおおくなりそうなタイミングであり、販売する側も高額品から生活必需品まで幅広く取りそろえ、イベントなどで積極的に購入の必然性をアピールする。
		百貨店（営業担当）	・いよいよ来年4月の消費税増税に向けた駆け込み需要の時期になり、売上高の増加を期待している。まだ冬のボーナスは出ていないが、今年は増えるような話題も出ているので財布のひもが緩むことを期待したい。商品の確保状況により売上高は左右されると思うが、今のところ商品が集まらないというマイナスの情報はなく、堅調に伸びると予測する。
		百貨店（営業担当）	・支給されたボーナスが前年より多く、消費税増税前に耐久消費財や備蓄消費財の購買が増えると予想される。
		百貨店（営業企画担当）	・消費税増税を見据えた駆け込み需要が始まり、現状よりは良くなる。
		百貨店（販売管理担当）	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化してくると思われる。
		百貨店（店長）	・消費税増税を控え、来年4月までは駆け込み需要も含めて好転を予想している。
百貨店（副店長）	・年末年始にかけて、消費税増税前の駆け込み需要が高まっていくと考えられる。高額品の売上が増加すると予想できる。		
スーパー（店長）	・将来的には消費税増税をにらみ、高額品の動きが間違いなく出ると思うが、食品の動きはそれほど変わらないため、景気は今より少しは上がるという程度で考えている。		
スーパー（営業担当）	・来年3月までは消費税引き上げ前の駆け込み需要が期待されるが、逆に4月からは、その反動の成り行きによって相当景気が変わってくるのではないかと思う。		
コンビニ（経営者）	・近隣に工事現場ができた関係で来客数が増えた可能性があるため、当店は少し上向き傾向である。		
コンビニ（経営者）	・新入社員が加わり、店内体制も整い、販売強化できると思う。		
衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる前兆なのか、客との会話で忘年会と新年会が増えているように思う。また、先行き不安の声は聞かれない。		

衣料品専門店（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要と冬物バーゲンの期間を長くして売上増加を図りたい。
衣料品専門店（営業担当）	・3か月後は消費税がまだ上がっていないので、最後の買上ということで駆け込み需要はあると思うが、商店街では消費税増税後をかなり心配している。春を楽しむ季節になるが、読みにくい状況である。
家電量販店（営業統括）	・消費税増税前の駆け込み需要が発生すると考えており、4月以降の反動は気になるが、ひとまず3月末までは確実に消費意欲の高い状態が続くと考えている。また、来年1月末からの中国の旧正月（春節）時期には、現状より多くの外国人観光客が来店することが確実視されているため、日本人の消費が落ち込む2月に、春節による観光客が持ち上げる構図である。
家電量販店（統括）	・3月までは売上の前年比増加が期待できる。特に12月と3月がピークとなる。その後は急激に冷え込むため、国内の反動減対策が必要である。円安効果による東南アジアからの旅行客の増加により、消費に若干のプラスは期待できる。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備の方は順調で、販売の方はあまり芳しくなかったが、消費税が4月から上がるということで駆け込み需要が始まっているようである。
乗用車販売店（経営者）	・2～3か月後は消費税増税前の駆け込み需要が予想されるので良くなると思うが、4月以降を考えると微妙なところである。
乗用車販売店（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要が増える。モーターショーで発表された新型車の効果も出てくる。
乗用車販売店（営業担当）	・消費税の課税タイミングを周知してもらえば、もう少し活性化につながるように思う。
乗用車販売店（販売担当）	・復興関係は相当忙しいということで、客が東北に車を持って行って仕事を受注している状況が続いている。もう一つはトラック自体は価格の高い車両なので、4月からの消費税増税で3%も上がるため、駆け込み需要があるだろうということでメーカーは生産台数を増やし、在庫の積み増しをしている。その影響で景気はやや良くなる。
乗用車販売店（渉外担当）	・ハイブリッド車を中心に燃費、維持費等、経済的で値ごろ感があり、受注量は前年比30%増加で推移している。また、各社新型車が多く好影響が出ている。今後も消費税増税やボーナス支給が控えており、好調に推移するとみている。
乗用車販売店（販売担当）	・消費税増税前の駆け込み需要が見込めると思うが、現状を考えると不安が残る。
乗用車販売店（総務担当）	・新型車投入で売上が伸びてくると予想している。
住関連専門店（統括）	・消費税増税の兼ね合いで前倒して購入する人が増えるので、若干景気が良くなったように見えるが、実際は景気が良くなったわけではない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税増税の影響による駆け込み需要が期待できるが、トレンドに大きな変化はない。
一般レストラン（経営者）	・消費税増税前は、多少の駆け込み需要で景気が多少良くなっているような気がしている。
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税前の駆け込み需要ということで、今後2～3か月はある程度伸びる。
都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の宿泊及びレストラン予約は順調に伸びており、クリスマス以降の宿泊は年内ほぼ満室になる予定である。宴会の法人利用も除々に戻ってきており、新年会利用など順調に動いている。
旅行代理店（経営者）	・具体的なイメージはまだないが、やや良くなる。
タクシー運転手	・待ちに待った改正タクシー規制関連法が国会を通過した。今まで規制緩和であふれかえていた車両をこれからどのような形で減車していくのかはまだ分からないが、少なくとも今より多少は上向いてくるのではないかと大いに期待している。
タクシー運転手	・臨時国会で改正タクシー規制関連法が成立し、供給過剰である特定地域、準特定地域は減車が見込めるようである。労働者としては先々明るい見通しである。また、世間では東京オリンピックの2020年に向けてか、公共工事が増えてきているので景気は良くなる。
タクシー運転手	・これから飲み会が多くなる時期のため、期待が持てそうである。ただし、ここ数年は2次会止まりが多いと聞いており、早い時間帯に動きがあると予想されるので、終電までが目安で深夜の売上はあまり見込めないかもしれない。

タクシー（団体役員）	・大手企業の半期決算報告も大幅に好転している。円安と株価の上昇で楽観ムードが出てきている。消費税増税後の反動が若干懸念材料ではあるが、増税前に駆け込み需要が見込める。	
通信会社（経営者）	・地上デジタル放送以降、ケーブルテレビ加入の動きは鈍かったが、今冬のボーナスが少し増えそうなので、加入にも前向きになると思う。	
通信会社（経営者）	・アベノミクスの追加施策がどう出てくるかによるが、楽観的に見たい。	
通信会社（営業担当）	・消費税増税前に商品を購入しようという様子がある。また、消費者心理として、今後の景気は良くなるであろうとの様子が感じられる。	
通信会社（局長）	・来年から新型の機器が発売されるので、それを機に契約数が増加する見通しであり、その先の4K、8Kテレビの普及がうまくいけばゆっくりではあるが右肩上がりになる可能性がある。	
ゴルフ場（支配人）	・今年に入り、周辺のゴルフ場のほとんどで来場者数が上向いている。また、当ゴルフ場の予約もかなり入っている。	
美容室（経営者）	・いつもより高額な商品の売行きが伸びているので、やや良くなる。	
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・現在、福祉車両の受注残が2～3か月後には登録されていくと思うので、売上は少し伸びると考えている。	
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣にマンション建設が始まってきたので良くなると期待している。	
設計事務所（経営者）	・客からの情報として、様々な仕事の話が出てきているようで、それが進んでいきそうな気配がある。	
住宅販売会社（経営者）	・大企業は業績も回復しているようだが、中小企業に関してはまだ不況の中にいるようである。中小企業向けの景気対策によって個人消費が増えることを期待している。	
住宅販売会社（従業員）	・消費税増税前の駆け込み案件がそろそろ完成し売れてくるので、その分良くなる可能性はある。その反面、契約状況が危ぶまれる。	
住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産売買部門、リフォーム部門では消費税増税前の3月末までは駆け込み需要が期待され、景気はやや良くなる。当社は請負建築がメインのため、やや良くなる程度であると予想している。	
住宅販売会社（従業員）	・消費税増税の反動も徐々に持ち直してくる。	
変わらない	商店街（代表者）	・消費税の問題がやはり気になるようである。4月から3%上がるわけだが、前倒しで買物するという雰囲気は全くないので、普段よりも若干悪い。一部の企業では受注があるように聞いているが、我々物販についてはあまり影響がないと思っている。
	商店街（代表者）	・消費税増税前の駆け込み需要が、果たして地場の商店街にも巡ってくるのかは懐疑的である。一方、4月からの消費税増税に伴う販売価格の上昇で、消費が一気に冷え込まないか心配である。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・1、2月になると売れるものが出てこないの、現状を維持するのがやっとではないかと考えている。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・最近では他業種でも当業種に食い込んできており、安いだけで物を販売している。技術的なことや伝統的なことにこだわっていると、乗り遅れる気配がある。しかし、伝統的な技術を継承させていくために、こういった店もなくてはならないと思う。こだわると残念ながら売上が下がり、安売りだけで良いのかと懸念している。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・消費税増税やアベノミクスも勘案し、希望と展望も含め、変わらない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・当店や当商店街の特徴として高齢の客が多く、消費税が上がるということで生活防衛へ傾いてきているため、もっと悪くなるのではないかとと思うが、ならないで欲しいと思っている。
	百貨店（総務担当）	・景気の上昇や消費税増税前の駆け込み需要で一時的には売上が伸びると推測するが、継続して安定した売上の確保は難しいと考えている。特に浮上する要素に乏しく、上向きになるとは思えない。
	百貨店（広報担当）	・今年2月ごろからの良い状況が現在も続いており、今後も同じ状況が続く。
	百貨店（営業担当）	・気温が低く、冬らしい日が続いたため、コートをはじめ防寒衣料の動きが良い。また、宝飾、時計等の高額品の動きが良い。これは来春の消費税増税の影響と思われる。景気は回復傾向にあるものの、個人消費が回復している実感はない。

百貨店（営業担当）	・気温に大きく左右される婦人服であるが、前年も寒くコートなど防寒に勢いがあったことを考えると、前年以上の状況にはならない。
百貨店（営業担当）	・消費税率の引き上げがスタートする4月までは、このまま推移する。
百貨店（販売促進担当）	・消費税増税前に高額品の動き、まとめ買いの動きが期待できる一方、必要のないものは購入しない流れは続くことが予想される。
百貨店（営業企画担当）	・株高による資産効果の継続や大手企業のボーナス増加など良い要素もあるものの、中小企業も含めた個人所得増加による需要拡大にはまだ時間がかかると思われる。
スーパー（経営者）	・2、3月は消費税増税前の駆け込みで多少良いかもしれないが、それ以降はまた悪くなると予想しているので、今と変わらない状況が続くと思っている。
スーパー（店長）	・本来ならば3か月後の景気についてはやや良くなるという回答をしたかったが、現段階では客の流れや人の動線が大きく分かれており、当店に客の動線が戻ってきていない。したがって、3か月後の景気は今と変わらない。何とか客の動線を当店へ向けていきたいのだが、なかなかうまくいっていない。
スーパー（店長）	・年末を控えており、ますます出費がかさむ時期となるため、日常生活での財布のひもは依然として緩くはならない。
スーパー（店員）	・百貨店等では高額品が売れるという流れの中で、食品スーパーでも少し良い物やおいしい物を買う傾向が見られる。ただし、数量は増えず、自分の予算の中で消費する傾向が見られるため、特別な景気の良さは感じられない。
スーパー（仕入担当）	・今月は好景況感はあるが、今後は、特に輸入品の価格上昇、来年4月の消費税増税に対する防衛等、懸念材料は多い。
スーパー（仕入担当）	・食料品に関しては、消費税増税の影響は実際にならないと出てこないため、現段階では販売状況等に関して大きな変化はない。
コンビニ（経営者）	・年末年始にかけて多少上向くと思うが、現在の来客数の推移から見ると、あまり変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・来客数トレンドがあまり変わっていないため、横ばいと予測している。
衣料品専門店（経営者）	・セールムードで粗利益や商材展開が不安要素である。長期予報では寒さが長引くとのことで年明けの数字が読みにくい。
衣料品専門店（経営者）	・旅行などの話もあまり聞こえず、生活防衛意識が強く、消費税増税も決まっていることから先はあまり良くならない。
衣料品専門店（経営者）	・今後良くなるか、悪くなるか分からない、変わらないというよりも分からないのが現状である。一般の小売業にはアベノミクスはまだきていない。ボーナスが若干上がると予想されるが、そのお金がどこに行くのか注目している。来年は良い年になると期待はしている。
住関連専門店（店長）	・住宅リフォーム、土木系の客の話では、3月まで仕事が一杯で回らないため断っている状況とのことである。3月で最高潮になるかもしれないが、4月以降は徐々にダウントレンドになるのは否めない。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・消費税増税前での駆け込み需要にこたえていく必要がある。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・冬のボーナスの査定もあまり良くなく、給与面でもやや落ち込んでいるため、消費が上がるとは思えない。
高級レストラン（店長）	・宴会予約の受注状況から変わらない。
高級レストラン（支配人）	・前年の同時期と比べ、先の予約状況は横ばいなしやや悪い。政権交代したこともあってか、前年は1月以降の受注が急に増えたが、今年は今のところ落ち着いている。
一般レストラン（経営者）	・消費税増税の影響は外食産業にとって大きなマイナス要因となる上さらに、食品表示問題で消費者は神経質になってしまったが、明朗会計と食の安全をアピールすれば、客足に影響はないと思う。
一般レストラン（経営者）	・2店舗を全面改装したおかげで売上也伸びており、改装していない店舗でも売上が少し伸びている。ただし、今月は前年が悪かったため前年同月比では良かったが、これから続けて前年をクリアしていかないと上昇とはいえない。

都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の忘新年会受注は前年並みで大きな変化はなく、これから詳細の打ち合わせに入り、オプションがどれだけ受注でき、客単価が上がるかが不透明である。また、宿泊の年末年始の予約は前年並みであり、来年春に近隣で大型のスポーツイベントが約1週間開催されることから予約は順調である。レストラン関係は正月を挟んで前年並みの予約人数があるが、今月の客の様子からは、高単価のメニューと安いメニューの両方が出ており、どちらが今後増えてくるのかは不透明である。	
旅行代理店（経営者）	・消費税問題があるので不透明なところが多分にあり、2、3か月先の状況はなかなか把握できない。	
旅行代理店（従業員）	・団体旅行の受注件数が少ないなか、北海道への大型スキー団体客の動きが前年より少し上向き傾向で予約状況を押し上げている。しかし、結果的には変わらない。	
旅行代理店（従業員）	・前年同期比の先行販売予測は変わらない。	
旅行代理店（従業員）	・団体旅行については、受注内容に悪くなる兆しを感じている。	
通信会社（経営者）	・来春予定している経営統合を控え、メニュー統合や来年1月の営業稼働日が少ないこと等により契約獲得の抑制がかかると考えられ、その準備を前倒しで行っているため、現状の好調からさらに上振れするとは考えにくい。	
通信会社（社員）	・上向きの空気がなくなっていると感じるが、悪くなる要素も特にないため大きな変化はないのではないかと。ただし、消費税増税に向け解約増が懸念される。	
通信会社（営業担当）	・必要としないサービスの解約数が増加しており、全体の契約獲得の数字を圧迫している。	
通信会社（営業担当）	・現在の状況が続く。	
通信会社（局長）	・年末に向けた消費意欲の高まりなのか、全体的な底上げの兆しとして見てよいのかが数値で判断できず、2～3か月後の景気は良いとは言えない。しかしながら下がる要素も見当たらないため、変わらない。	
通信会社（経営企画担当）	・この先、客の動向に大きな変化が起こるとは考えられない。	
ゴルフ場（従業員）	・変わらないと答えるだけで精一杯である。国の借金が増えることで、豊かな国になるのだろうか。景気回復を実感できる日を待ち望んでいる。	
パチンコ店（経営者）	・消費税増税がやはり影響している。来年4月からだが、既に遊戯に使うお金が減っているようである。また、1円パチンコと違って一番安い低玉貸しの機械に客がつく傾向が強くなっている。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・学習塾は競争が激しくなっているだけで、特に変化はない。生徒数も横ばい状態である。価格を下げる傾向もあり、景気は変わらない。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・11月の入塾希望者数は前年とほぼ同じである。	
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今とさほどの差はないと思うが、来年に向けての希望があまり感じられない。消費税増税の不安感が足かせとなっているような気がする。	
設計事務所（所長）	・当社は民間の仕事が主体で動いているが、動きが悪く、もう年末になるので来年に期待するほかない。	
設計事務所（所長）	・消費税増税後の冷え込みの状況による。やはり中小企業の投資意欲が向上しない限り、景気は全体的に上向いてこない。一部ばかりが良くても、日本の景気が良くなったとは言えない。	
設計事務所（職員）	・依然として建設コスト上昇に歯止めがかかっておらず、発注側及び設計業界共に苦心している。	
住宅販売会社（従業員）	・年内は順調に推移する。4月からの消費税増税でどのくらいの影響が出るかが気になる場所である。材料費のコストアップも気になる要因である。大きいくりでは現状維持になると思う。	
住宅販売会社（従業員）	・10月以降の住宅展示場の来場者数は引き続き前年同期比で20%以上減少しており、注文住宅の受注量はまず間違いなく減少に向かう。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・ここ2～3か月は消費税増税前の駆け込み需要は同程度見込めるのではないかと。その後、落ち込んでいくと思われる。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺には生鮮食料品のディスカウント店など、大型店も多く、2キロぐらい先にホームセンター併設の食品スーパーが今月末に開店するため、非常に客が流動的であり、これ以上良くなるということは見込めない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・消費税が4月から上がるということで、どうしても景気は悪くなる。

一般小売店〔茶〕（営業担当）	・これからインフルエンザやノロウィルスの流行が心配な季節に突入するが、どうしても茶葉用煎茶は普及せず、ペットボトルの煎茶等に軍配が上がる。大手のお茶屋や飲料会社は生き残るが、この先小さなお茶屋は景気低迷に拍車がかかる。健康のためにも、急須で飲む煎茶葉使用の時代に戻って欲しいものである。
百貨店（管理担当）	・消費税増税による景気後退への不安がある。
百貨店（計画管理担当）	・消費税増税前の駆け込み需要による一時的な景気上向きを期待していたが、足元までの動向をみると3%から5%に上がった時のような盛り上がりはないのではないか。むしろこのまま使わずじまいで景気が後退するのではないかと懸念される。
スーパー（総務担当）	・消費税が上がる直前の月は、必要とされる身の回りの品を中心に売上が増えるだろうが、その後の落ち込みを考えると、トータルではあまり良くならない。車や家など大きな買物については良くなると思うが、我々スーパーなどでは余計な物を買うという行動は少なくなり、ある物で間に合わせるようになってくる。
コンビニ（経営者）	・近隣のスーパーが閉店して、また別のスーパーが入ったため、今後やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・先月から今月にかけて、超大型店が続々オープンし、コンビニも出店ラッシュである。パイが増えない中での競争で小売業にとっては明るい兆しが全く見えない。
コンビニ（経営者）	・2～3か月後になると、いよいよ消費税増税が直前になってくる。当店は日々消費するような商品を置いているため、極端な落ち込みはないと思うが、大量に買い置きをしておくような商品の取扱が大してないので、その点を考えると、若干落ちていくのではないかと思う。
コンビニ（商品開発担当）	・消費税増税に向けて、日常生活で消費するものについては節約志向が強くなることが予想される。
衣料品専門店（店長）	・来客数は若干増加しているが、買上点数が下がってきている。買い控えが顕著に出てきているものと考え。本来なら消費税増税前には駆け込み需要があるものだが、今はそれがない。今後も買上点数の増加は見込めないように感じる。
家電量販店（店員）	・店舗で現物を見て、通信販売で安いところから買うスタンスが続く限り、厳しくなる。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末商戦が終われば、揺り戻しがくると想定される。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税増税前の駆け込み需要については、業種的に限られる。また、この秋冬で大型競合施設の新規開業、あるいは改装があるため、厳しくなってくる。
一般レストラン（経営者）	・例年この時期は忘年会、新年会で予約が一杯だが、今年はまだ何日か空いており、また新年の予約もまだ入っていない。消費税8%前の駆け込み需要は一部だけで、一般的な消費にはお金が回っていないような気がする。
旅行代理店（支店長）	・11月は旅行業界ではピークと言われる秋の団体シーズンであるが、2～3か月後は大きな団体からの予約もなく、強いて言えば海外旅行が多くなる時期ではあるが、今月との比較ではやや悪くなる。
タクシー運転手	・既に様々なものの値上がりが始まっている。来年4月の消費税増税に向けて、今からの準備が必要なために皆慎重に動いているようである。
通信会社（営業担当）	・消費税増税間近となり、本当に必要なもの以外の消費を抑え、4月に備える意識が強くなるのではないか。
通信会社（総務担当）	・消費税増税が間近になり、消費が冷え込むと考える。
観光名所（職員）	・観光地のため、11月はトップシーズンで1年で一番集客が多い月でもある。2か月後になると正月を迎え閑散時期になるため、やや悪くなる。
ゴルフ場（支配人）	・今のままで、生活品の値上がりの中で所得に変化がなく、一般企業に働く若手現役達も賃上げの効果が出てこないことには、レジャーに回る支出も減少が考えられ、先行きの見通しも悪い。
その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・企業からの予約及び若年層の客が減少傾向にある。様々な要因があるのだろうが、景気が良くなっているとは思えない。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・消費税増税前の駆け込み需要は耐久消費財などの高額品に対して増加するため、手ごろなレジャーに対してはその反動が起きるものと思われる。
設計事務所（経営者）	・材料不足、職人の手配の難しさから仕事が減っている。これから先を見越して計画を立てなければならない。着実に営業面で頑張らなくてはならないと思う。先があまり見えないような状況である。

		設計事務所 (所長)	・次の計画の話もなく、土地の動きもない状況の中で良くなるとは考えにくい。
悪くなる		一般小売店 [茶] (経営者)	・11月の売上高は前年同月を下回っており、厳しい状況が続いている。
		一般小売店 [家電] (経営者)	・家電製品で売れるような商品が出てこない。これから年末に向けて照明器具などが売ればよいのだが、そういう話もなかなか出てこないし、売れたとしても単価が徐々に下がっているの、売上が前年を超えるのは難しい。
		一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	・近隣の地域がオーバーストアの状況である。
		その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	・一年で一番良いはずのこの時期にこれだけ落ち込んでしまった経験はかつてなかったので、年明けからが不安である。
		一般レストラン (経営者)	・2、3か月先の1～2月は、飲食業にとって一年で一番悪い月のため景気は悪くなる。特に2月が一番悪い。
		一般レストラン (スタッフ)	・景気が上昇したと言われているが、12月になるのでクリスマスや正月に向けて保存する物や足りない物を買っておくとかで動いているだけの話で、決して良いとは思っていない。
		美容室 (経営者)	・定年後は安い床屋へ行くようで、徐々に客が減っている。
企業 動向 関連	良くなる	その他サービス業 [警備] (経営者)	・しばらく受注残があり、繁忙期は続くと思込まれる。
	やや良くなる	食料品製造業 (営業統括)	・注目商品で瞬発力が復活してきているだけでも、以前よりは上向きに転じている。
(南関東)		出版・印刷・同関連産業 (所長)	・年内の販促経費を抑えた部分が消費税増税前の駆け込み案件に反映することを期待したい。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・現時点で生産見通しが少し増えてきているような感じがする。2～3か月後にならないと分からないが、期待はしている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・アベノミクスの効果が少しずつ現れてくることを期待している。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・現在抱えている受注残が今までにないほど増えており、さらに年度末の駆け込み需要も見込めるため、忙しいはずである。
		その他製造業 [化粧品] (営業担当)	・景気の回復を実感している美容オーナーは皆無である。今後の動向に明るい兆しを期待している。
		建設業 (経営者)	・消費税の関係で来年3月末まで多少の駆け込み需要があり、良くなる。
		輸送業 (経営者)	・景気が若干上向いている。にぎわってきているというような傾向が続くのであれば、これから先、景気は上昇していく。
		通信業 (経営者)	・アベノミクスに期待している。
		金融業 (統括)	・円安、株高や全般的なマインドが良くなっている。
		金融業 (支店長)	・オリンピックへの投資期待もあり、米国の財政不安が解消されれば、更なる景気回復が見込まれる。
		広告代理店 (従業員)	・消費税が上がるまでは、駆け込み需要も考慮して売上が良くなる予定である。
		広告代理店 (営業担当)	・消費税増税前の駆け込み需要に関する緊急プロモーションと、年度末宣伝費余剰分の調整による受注を期待している。
		税理士	・海外においてはアメリカでの車の売上等が伸びているため、景気が少し良くなってきている。また、中国においては不透明な部分があり少し下がってきている。国内ではアベノミクスが政治的に期待できることと、オリンピックがくるということで、円安効果で大企業の業績は良くなってきているため、じわじわと中小企業等も良くなっていく。
		税理士	・消費税増税も間近になり、高額品の売行きに期待感があるので、景気は上向く。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	・株価の上昇や円安を受けて景気が良くなるのではないかと。
		変わらない	
出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・間屋への支払が毎月15万円前後あるところ、今月は10万円いかなかった。主に法人関係のゴム印での支払だが、そのような部分で法人の景気がまだあまり良くない。		
化学工業 (従業員)	・オリンピック等で景気が良くなるのではないかと期待している割には具体的な商談が入ってこない。まだ先行きは不透明である。		
プラスチック製品製造業 (経営者)	・アベノミクスの効果はまだ中小零細まで回ってきていないので、3か月後に良くなるとは思わない。あまり変わらない。		

プラスチック製品製造業（経営者）	・新聞などではマンションや戸建ての建設ラッシュに沸いているようだが、部品を製造している我々パーツメーカーには今までその実感がなかった。しかし、在庫が一扫し、この先受注は増加傾向にあるとの情報があり、多少の期待をしている。
金属製品製造業（経営者）	・業種によるばらつきはあるが受注量は落ち着いている。取引先の担当者からも悪い情報は聞かない。
金属製品製造業（経営者）	・オリンピックに向けてのインフラ整備の話が出ており、その関連の金型の見積依頼が来ている。計画が実現すれば少しは良くなる。
電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが比較的活発に出ているが、契約成立状況は思わしくない。また、消費税増税を控えての駆け込みが起きたりして世間一般に上向きのようなムードがあるが、我々の業界では現在のところ期待できない。
精密機械器具製造業（経営者）	・市場は踊るが、現場はリーマンショックの影響で人、物、お金どれも足りなくなると考えている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・景気ウォッチャー調査が始まってもうじき13年になろうとしているが、この13年近くの歳月は山あり谷ありではないが過ぎるのが速かった。普通だったら景気は良くなっていくはずなのに、多くの企業が海外移転しているため仕事量が減少している。当社の輸送機の需要も減少している。テンポが速く、景気が長続きしないため困っている。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・現在やや上向いたまま安定しているが、得意先では来年の消費税増税の時には不況ではなくなるだろうと予想しながら、今から準備をしているとのことである。
建設業（経営者）	・良くなっている感じもするが、実際に数字を見るとあまり良くない。前年と同程度である。
建設業（従業員）	・現在と変わらない程度の受注量が、3か月後まで見込めている。
建設業（営業担当）	・来年の4月まではどの職種においても資材、人手が不足する状態である。合わせて物資の高騰も懸念されるために、安易な概算見積にて仮契約もできない状態なので、仕事の受注も減ってきている。
輸送業（経営者）	・荷主から出る仕事が一週間続いたかと思うと、ぴたっと止まってしまう。今年に入ってからの状況で良くなったり、悪くなったりを繰り返しており、本当に困っている。
輸送業（総務担当）	・現状では継続的に売上を押し上げるような案件がなく、今のまま推移する見通しである。
通信業（広報担当）	・小規模事業者への恩恵はまだみられず、当面はこの状況が続くそうである。
金融業（従業員）	・不動産業や建設業では、本格的な業況回復の可能性が出てきたように思われる。オリンピック開催が決まったことで、期待感も高まっている。今後は、他の業種にも業況改善の動きが広がるかがポイントとなる。
金融業（支店長）	・2～3か月先の様子だが、まだ受注のめどが立っていない。消費税が4月に上がるので、やや停滞するのではないかという客の話が多かったため、今の状況が続くのではないかと思う。
金融業（役員）	・円安効果により、輸出関連企業はさらに活気付くであろうが、一般消費者にとっては輸入品の物価上昇と消費税増税で生活が苦しくなることが予想される。買い控えはさらに加速すると思う。
不動産業（経営者）	・新築は上向きとはいえ、中古市場はひどいものである。
不動産業（総務担当）	・新規テナントからの入居希望はあるものの、賃料などの条件面でなかなか折り合わず、さらには他のビルの条件を引き合いに出し、値引き要求してくるので、今後も当面は身の回りの景気回復感は感じないと思う。
広告代理店（従業員）	・前年同期と比べ増減予定がない。円安傾向で仕入材料の値上がり心が心配である。
社会保険労務士	・良くなるという要素が見当たらない。
経営コンサルタント	・ある卸売業社長の話では、今年4月は従業員約30人の給料を昇給できず、悔しい思いをさせてしまった。今年は売上がやや回復に向かっているため、来年4月の昇給は可能だろうが、当面景気は今のレベルを維持すると思うので、ベースアップは難しいと考えているとのことである。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・景気回復策などにより回復傾向にあるとの話もちらほら聞くが、円高による原材料高騰の波に加え、消費税増税も加わり、結果的にあまり改善されないようである。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規物件の受注が延期され、既存の契約物件だけの状態である。

		<p>その他サービス業〔映像制作〕（経営者）</p> <p>その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）</p>	<p>・2、3か月後は映像関連は暇な時期に入るとのこと、他に良くなる要素が見当たらない。</p> <p>・インターネット環境整備の受注件数が伸びず、今後も回復要素が見込まれないことから、当面の間この傾向が継続する。</p>
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	<p>・季節的に売上が大きく落ち込む時期になるため、恐らく前年比をかなり下回る予測である。</p> <p>・採算の取れる仕事が少ない。</p>
	建設業（経理担当）		<p>・消費税増税前の駆け込み需要等により現在は稼働中の物件で手一杯であるが、その反動でこの先の案件は少なく、受注できる物件数も減少しそうである。</p>
	輸送業（経営者）		<p>・過去のような年末特需には期待はできず、1、2月の実働日数の減少、また、燃料価格の高騰等を考慮すると、状況は悪化する。</p>
	広告代理店（経営者）		<p>・客先内部の意見対立の原因は営業不振で、その意識は内部では共有されているので、両陣営が歩み寄れば、当社の売上も改善するはずだが、それが3か月後までに十分に成されるとはとても想像できないので、やや悪くなる。</p>
	経営コンサルタント		<p>・大手の業績回復の波及は限定的で、消費税増税など悪い材料の方が多く、冷え込む方向に移行するものと思われる。消費の中核にいる団塊の世代に対して、年金の減額、介護対象層の減少傾向、自助（家族の負担）の奨励など、一層支出のひもを締めるような短絡的な行政が行われている。30年先には高齢者人口の大幅減少と福祉コストの減少が予測できるのであるから、長期のスパンでコスト計算をして欲しい。過去には現在の状況が予測されていたにもかかわらず、年金原資などを他用に支出してしまったなど、30年、40年先を読まない行政をまた繰り返さないようにして欲しい。</p>
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	建設業（経営者）
		輸送業（総務担当）	<p>・東北方面への出荷が増えてきたが、帰りの車両が少なく、自社の車両で対応しているため車両が足りず、低運賃で採算が取れていない。</p>
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	<p>・新しい年ということもあり、現時点で50社近くから新業種、拡大募集の事業計画を聞いているので、それが全部入れば相当売上が上がる。</p>
(南関東)	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	<p>・年度末に加えて消費税増税直前ということもあり、短期的な求人が期待できる。</p>
		求人情報誌製作会社（営業担当）	<p>・消費税増税に伴う駆け込み需要など、関連業種の景況に左右されると思うが、現状よりも求人が増えそうである。</p>
		求人情報誌製作会社（営業担当）	<p>・求人数が非常に増えてきた。</p>
		職業安定所（職員）	<p>・求職者数の減少とともに、求人数も相変わらず増加している。</p>
		民間職業紹介機関（経営者）	<p>・中高年の求人が増え、活用に動きが出てきているため採用数の増加が期待できる。</p>
変わらない		人材派遣会社（社員）	<p>・中小企業の経営者とゴルフコンペの後、宴会等があった話をしたが、大企業は若干良くなるらしいが、中小企業はコストダウン等まだやらなければいけないので、来年の消費税増税等の問題もあり、まだそんなに景気が良くなるとは思えないという人が非常に多かった。</p>
		人材派遣会社（社員）	<p>・この景気が継続し、企業からの求人の増加傾向、スタッフ確保が追い付かない状況が続く見込みである。</p>
		人材派遣会社（社員）	<p>・人材の不足感は慢性的なものとなってきていることから、状況の変化はしばらく難しい。</p>
		人材派遣会社（社員）	<p>・景気が良くなる要素が見当たらない。</p>
		人材派遣会社（支店長）	<p>・派遣スタッフの登録数が伸び悩んでおり、成約数の伸びに影響している。</p>
		人材派遣会社（営業担当）	<p>・冬場は各企業の人材ニーズが高まり、短期間案件なども増加する時期であるが、求職者数の低迷と企業側の採用目線の上昇に伴い、人材のマッチングがますます難しくなると思われる。求人数の増加に伴う活性化があるため、景気低迷というところまでは落ちていかず、ほぼ現状と変わらない状況だと思ふ。</p>
		人材派遣会社（支店長）	<p>・派遣のニーズはここ3か月、高い水準で横ばいである。当面はこの流れのままいく。</p>
		求人情報誌製作会社（編集者）	<p>・年明けに動きがあるかもしれないが、予測しにくい。</p>
		求人情報誌製作会社（営業担当）	<p>・求人広告を出す企業の量がほとんど変わっていない。</p>

求人情報誌製作会社 (広報担当)	・株価は上がっているが、中小企業では売上が増加したとか、給与が上がったというような話は聞かない。中小企業には恩恵がないように思える。	
職業安定所 (職員)	・企業の動向は不透明で先が読みにくい。	
職業安定所 (職員)	・求職者の減少傾向が続くと思われ、景気が良くなるとより良い条件を求めて転職しようとする動きが出てくるが、そうなるには時間がかかる。	
職業安定所 (職員)	・新規求人数はほぼ横ばいが続いており、3か月後には消費税増税が目前で、企業も新たな雇用を控えることが推察される。	
職業安定所 (職員)	・求人数は増加傾向にあるが、賃金等の労働条件が向上しているわけではないため、充足数が伸び悩んでいる。	
民間職業紹介機関 (経営者)	・採用状況からはどんどん景気が良くなるという感じはない。	
民間職業紹介機関 (職員)	・円安、株高の進行はあるが、雇用者の心理は引き続き好調が続くということで、大きな変化はない。	
民間職業紹介機関 (職員)	・企業の求人意欲が衰える兆候が感じられないためである。	
学校 [専修学校] (就職担当)	・今後の採用募集、募集人数増加などを情報収集したところ、大きく計画変更をしている企業は少なく、おおむね予定通りの状況である。	
やや悪くなる	○	○
悪くなる	—	—