

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・映画が好調で全体集客に寄与している。ファッショ ン店も紳士婦人共に前年並みにまで回復している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・この時期は秋の行楽シーズンということで、紅葉狩 りなどの行楽客が増え、町への人出が多い。芸術の秋 で、各種団体の発表会などもあり、3か月前よりも店 は潤っている(東京都)。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・観光地であり、毎年11月は1年間で一番の成績が出 る月のため、良い調子で上がっている(東京都)。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約150%となり、景気は良 い。3か月前と比べても明らかに景気は良くなってい る。9月以降来客数が増加しており、それが販売量の 増加につながっている。
		一般小売店[家 電](経理担 当)	来客数の動き	・年末に向けて、来客数が徐々に増え始め、エアコン の工事も増えてきている。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・気温が一段と下がったことにより、防寒衣料の動き が良くなってきている(東京都)。
		百貨店(計画管 理担当)	お客様の様子	・上旬に急激に冷え込んだことが、冬物重衣料の需要 喚起につながっている(東京都)。
		百貨店(店長)	単価の動き	・気温が下がり、アパレルが好調に推移している。特 にアウターが好調に推移し、単価がアップしている。
		スーパー(経営 者)	販売量の動き	・10月より徐々に売上が良くなってきている。
		コンビニ(経営 者)	競争相手の様子	・当店に来る客はほぼ同じような面々だが、天候に よって非常に多い時もある。今の時期は冷たい物はや や売りにくいが、温かい物を並べておく結構売れる ので、景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・前年は落ちていたが、寒波の影響により防寒衣料が 2けた増となり、一昨年の数字に戻っている。寝具 メーカーのイベントに参加したのも良かった。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・気温の低下に伴い、冬物の防寒衣料が活発に動き、 来客数が伸びている。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・最寄の大型ターミナル駅が一部改装オープンし、も の珍しさから町への人出が増え、活気が戻っている。 一気に寒くなったことで冬物コート等重衣料の動きが 良く、今月はかろうじて前年比100%を達成するこ とができている。半年ぶりの前年達成である。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・以前に比べ、製品故障時の修理より買替えの客が増 え、より性能アップした高単価商品を選択することが 増えている。
		家電量販店(統 括)	単価の動き	・4Kテレビをはじめ、エアコンも好調に推移してい る。ボトム構成比より高単価商品の動きが良い。太陽 光発電、リフォームへの関心も高まりつつある。
		家電量販店(経 営企画担当)	来客数の動き	・気温が一段と下がった影響が、来客数は順調に伸び ている。節約志向が続いているものの、金額ベースで 客単価がようやく前年を上回ることができている(東 京都)。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車効果により販売量も増加傾向にあるうえ、来 客数も増加している。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べれば今は良くなっているが、主に 学校関係のケータリング対応のため、店を休まなくて はならない。店を休んだ分とケータリングによる売上 の上昇分でほぼトントンで、やや良くなっている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ここ2~3か月、個人客も減少し、話の内容も厳し くになってきたというようなことが多く聞かれたが、米 国大統領選の結果をみて、若干その雰囲気が変わって いる(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・主力商品の原材料費高騰により5月に値上げをした ところ、来客数が一時減少したが、今月に入り、また 戻ってきている。値上げした分、客単価も上がったま まで推移している(東京都)。
	その他飲食[給 食・レストラ ン](役員)	お客様の様子	・客の支出金額をみると、やや余裕が出てきたよう である。従来は安い方を選んでしたが、価格より質を重 視している傾向が見受けられる(東京都)。	

旅行代理店（経営者）	単価の動き	・日本海でのカニ漁解禁に伴い、1杯32,400円の追加注文など、個人客で高額なオプションがよく出ている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始から年明けの予約が少しずつ伸びてきている(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が微増している(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・輸送回数、人数共に増加している。1台当たりの売上が増えたことと、事業自体が上向いた可能性ありとの業界報道がある。最近、長距離客が深夜バスに集中しているが、それ以外の客も多いので、売上自体は満足している(東京都)。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の売行きが伸びており、会社全体の数字も順調に推移している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は、当社の対象エリアに多い集合住宅について、インターネット対応のための改修工事を増やしたことにより、インターネットと電話サービスの契約件数が増大している。また、戸建の既加入者宅をアフターフォローで訪問する際に、未加入のサービスを提案することにより、新規の契約件数も増大している(東京都)。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界では、格安スマートフォンの浸透が加速している。総務省が指導するSIMロック解除についての記事も増え、一般的に知られるようになってきている。各社のホームページの内容や手続き方法も見やすくなっており、普及していくとみている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・直接的に売上にはつながらないが、取引先の社内研修のようなものの講師をしており、今後もやってほしいという相談を受けている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・目でカウントしているだけなのではっきりとした数値にはなっていないが、商店街の通行量もやや少ない。客も非常に慎重になっており、将来を考えるとできるだけ支出を抑えたいという意識が強いようである。そのため、店の売上もややマイナス気味である。
商店街（代表者）	来客数の動き	・11月に入りだいぶ寒くなってきたが、寒さが強いと来客数が非常に減るため、その点が多少心配である。今の状態なら、まあまあである(東京都)。
商店街（代表者）	それ以外	・10月は天候も比較的安定し、クレジットカード取扱高も良い数字が出ていた。11月も順調に推移しているが、下旬の降雪など急激な気温低下もあり、やや失速気味である。売上全体では、米国大統領選に絡んだ株価変動の影響もややあり、安定しない(東京都)。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・必要なもの、壊れたものは買ってもらえるが、客の財布のひもはなかなか固い。LED照明、エアコンについては動いている。テレビの動きは今一つだが、これから暮れにかけて期待している。
一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・10月は来客数も多少あり、販売に若干結びついたが、11月に入りまた来客数が非常に少なくなり、販売に結びついていないのが現状である(東京都)。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・現在の米穀の状況は、贈答に向けた動きが激しいものの、販売は今一つである。客の購入量が減っている(東京都)。
一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・客は、必要な品や贈答用にはちゅうちょなく出費するが、余計な出費は控えている。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は天候にも恵まれ、店頭売りのほうもある程度順調である。ただし、セール初日に雪が降ったため、本来であれば取れるものが取れていないということもある。また、外商のほうも本来であればもう少し良かったのではないかとと思うが、やや失速した感がある。それでも何か月前より多少は良い。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年、中旬に実施している大創業祭イベントは、来客数、売上共に上がったが、月の後半は客足が減り、前年より減少してしまった。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・依然として販売量は停滞気味であり、これから年末に向かって良い材料は見当たらない(東京都)。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・化粧品は前年比105%と好調である反面、婦人靴、ハンドバッグは前年比93%となり、本当に必要なものしか買わない傾向である。コートは月前半の気温低下で前年比105%と好調だが、コートは買ってインナーのセーターは買わないなど選別が激しい。

百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客は目的の物しか購入しない傾向が強く、買上率は低下している。ギフトも縮小傾向で厳しい状況となっている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。本当に寒くならないとコートは売れず、見にも来ない。ようやく気温も下がり、商品を手取る客も増えてきてはいるが、目立った動きはまだない(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連が全般的に厳しい。以前は高級ブランド品、宝飾品等の高額品が伸びていたが、今夏以降は鈍化傾向にあり、アパレル関連の不振の影響が大きくなっている。取引先もブランドの改廃、退店の検討を始めているところがあり、今後更に厳しくなる可能性がある。食料品は堅調に推移しているものの、お歳暮ギフトの伸びが鈍く、全体として厳しい状況は変わらない。客の二極化は進んでおり、中間層の購買意欲が低下している(東京都)。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温低下を受け、ようやく衣料品が浮上し、特に、コートがリードしている。富裕層を中心とした顧客限定のイベントや販売会は好調であるが、対象商品のみの購入にとどまり、堅実な購買傾向がうかがえる(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温低下により衣料品に動きが出てきたものの、観測史上初となる11月の積雪の影響は大きく、全体としてはあまり改善はみられない。冬の大きな商戦であるお歳暮に関しては順調に推移をしている(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は気温の低下とともに防寒アイテムの動きが良くなっている。また、お歳暮ギフトは立上がりより好調に推移しており、必要な物に対する消費には動きが感じられる。しかしながら、集客施策での客の反応や価格に対する感覚はシビアなままであり、12月のボーナス支給後の動きを見ないと分からないものの、景気が良くなっているとも悪くなっているとも言えない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・食料品や婦人衣料にやや改善傾向がみられるものの、不調のままのジャンルも多い。依然として先行き不透明感は変わっていない。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・上旬から天候に恵まれ、地域の特性からインバウンドの減速影響もあまり受けずに安定した消費動向である。降雪の影響も限定的で、お歳暮ギフトも前年をやや下回っているが、食料品の売上自体は堅調で、今後も大きな景気変動はないとみている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温の低下で衣料品が前年を上回る状況ではあるが、前月の反動と見ることができると、景気が上向いたとは言いきれない(東京都)。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、平均単価が前年を下回っている。客の買上点数は前年を上回っているが、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上金額はまだ前年に届いていない(東京都)。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・1品単価はやや上昇しているが、点数が落ちており、全体的にはあまり良くない。競合するショッピングセンターが近くにできたことや、天気の影響もある。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年と同程度で推移しているが、必要以上の物は買わないため、思いのほか買上点数が伸びていない。単価の押し上げも若干鈍っており、安い物は売れるが、高額商品等の動きが鈍い(東京都)。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に横ばいで推移しているが、単価の上昇分を考えると、販売数量がまだ上向きになっていない(東京都)。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・広告の本数を減らしたことにより来客数が若干減少しているが、客1人当たりの買上点数等は変わらない。防寒用の冬物重衣料や、布団、寝具類など単価の高いものの売上が厳しい。食品は、天候不順により青果物、野菜などの単価が非常に高騰しているため、全体として単価が上がっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り季節商材が稼働し始め、下向き傾向からやや持ち直し傾向に切り替わりつつある(東京都)。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・野菜相場が高騰しているため、野菜類を広告の目玉商品とすると集客効果があるが、利益面ではかなり厳しい。

スーパー（副店長）	それ以外	・客数や売上の前年比の状況から、依然として景気はやや良くない状況が続いている。寒さの影響で衣料品関連は好調な売行きだが、防寒目的商品の動き中心で、ファッション性の高い商品は決して好調ではない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・冷凍食品の売上などは順調に伸びているが、ドーナツなどの嗜好品の売上が大幅に落ち込み、客の購買動向が激変している。今必要のない物は買い控えているのがよく分かる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天気が良い日と悪い日の来客数の差が大変出てきている。やはり高齢化が進んでいるためか、客もだんだん高齢者が多くなってきている。そのため、翌日天気が悪くなるというときには大量に購入してもらえが、実際に悪天候の時には極端に来客数が減ったりする。そのあたりが経営しながら大変難しいと感じるところである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費性向が盛り上がりせず、何となく間延びしている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月は前年比100%で推移している。単価も同等で、良くも悪くもない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は、その日の目玉、例えばおにぎり100円セールといった時は来るが、継続的には来ない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・大型の販促が効を奏し、販売量が維持できている（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣服に対する関心が低く、特にカジュアル商品は低価格品で済ませている様子から、景気の悪さを感じる。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・状況は特に変わらないが、客の流れが変わりつつある（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・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。新型車が出て来客数はあるが、なかなか契約には結びつかない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規顧客は減少しているが、既存の顧客に買換えを勧めて販売量を維持している。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年末に向かってボーナス商戦といきたいが、やはり買い控えが多い。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の動向について、景気は前向きな意見が出てきている。今後忙しくなると予測しているが、運送業はドライバー不足、建築業は作業員不足で、仕事を受注してもなかなか思い通りに実行できないこともあり、景気は上向きではあるものの、2～3か月前と変わらないと判断している（東京都）。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・客は購買にとっても慎重になっており、必要以上の買物はしない傾向が続いている。いかに必要と思ってもらえるか、接客力が問われている。ついで買いのマイナスと接客力のプラスで、総じて前年並みとなっている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子を見ても、あまり活気があるようには見えない。当店も含めてそうである。
その他専門店 [貴金属]（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量は、わずかながら増加している。売上は前年同期の実績や目標値をクリアできた日、できなかった日があり、結果としては増加しているが、3か月間を通して上向きになっているとは思えない（東京都）。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・気温が低下し、冬物衣料の動きが活発化してきているが、実需稼働にとどまっている（東京都）。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・先日発売されたシリーズものの大型タイトルは前作を大きく上回る初動を見せたものの、その他のタイトルの動きが鈍く、市場全体としては前年を割る見込である（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・一部の店舗では来客数が減少しているが、全体としてはほぼ前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・外国人オーナーのインドカレー店の出店が目立つ。一時の中華料理、韓国料理をしのぐ勢いで、空き店舗も減少傾向である（東京都）。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と来客数は変わらない。人件費が上がり、物価や食材、材料も値上がりしており、経営がますます圧迫されている。その点では客も同じような回答だろう。単価が下落し、財布のひもが固くなり、来客数も減少するという形が連鎖している。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の8月1日～26日までの前年比は売上88.2%、来客数91.2%である。11月1日～28日までの同比は売上93.7%、来客数90.2%である(東京都)。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・他の店舗の景気もあまり良くなさそうである。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・毎年のことだが、11月末から12月にかけての2週間ほどは暇である。売上自体はほとんど変わらないが、支払は増えているため、あまり良くない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・トップシーズンということもあり、宿泊稼働は変わらず好調で、宴会も大型案件の取り込みにより前年並みの売上は維持している。婚礼は競合過多により大幅マイナスで、レストランは天候などの影響や節約傾向で前年割れしている。3か月前と同様に厳しい状況が続いている。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・稼働は一定だが、単価が伸び悩んでいる。
都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・売上が低迷している。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・来店はするが、いろいろと検索し、気に入ったところがないというか、金額的に合わず、なかなか決定できないようである。そのため景気は今一つである。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客との雑談のなかで、来年の見通しが暗いという言葉が聞かなくなっている。団体旅行を実施する建築、土木、製造、福祉関係企業は、多忙で人手が不足しているという話をよくしている。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・米国大統領選が終わり、為替相場が不安定である(東京都)。
旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・一番の理由としては、直近の販売が上がらなかったことである。特に、一般団体が秋の書き入れ時にもかかわらず不調で、上がっていない。教育旅行については、今年はずっと低調のため変わらないが、個人旅行の販売も良くない(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・米国大統領選の結果により為替相場も変動しているが、まだ直接的な影響は出ていない。来年以降に不安がある(東京都)。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月は多チャンネルサービス、インターネットサービスの契約数がほぼ横ばいで推移しており、大きな動きはない。
通信会社(局長)	販売量の動き	・依然としてケーブルテレビ契約数は横ばいである。他社への切替えが増えているが、それは景気の問題ではなく、他社の営業活動が活発になっている結果とみている(東京都)。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に必要最低限、もしくはより低価格のプランを選択する状況である。
通信会社(総務担当)	単価の動き	・日用品の価格を見ると、農作物など高値継続の商品もあるが、ガソリンなど為替により継続的に安価なものもあるので、相対的にはあまり変わらない(東京都)。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・過去3か月と比べ、動きがあまり感じられない(東京都)。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・3か月前と比べ、景気は良くなっていない。景気回復を実感できない状況が続いている。
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・1～10月の同地区、同業者の来客数は、前年同期比でほぼ横ばいである。
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・この時期の平日の来客は、インターネットからの予約客、友の会メンバーが中心であり、例年と比べてあまり増減がない。週末も例年開催のコンペ客を中心に変化がない。
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店、また地域のライバル店何軒かの来客数は、昼夜ともあまり変化はない(東京都)。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・客は前回購入時と同じ商品を選び、ワンランク上の商品は選択しない。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今年度の官庁案件発注はほぼ完了しており、民間の設備投資意欲は一部を除いて低調である。今しばらくはこのままの状況が続く。

設計事務所（職員）	それ以外	・一般に、2017年7月ごろから1年間で建設工事費高騰のピークと見込まれている。その後に発注を考える案件が多いように感じられるため、しばらくは横ばいなのではないか(東京都)。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が提供している一般サラリーマン向け住宅は、消費税増税後物価が上昇しているにもかかわらず、給料が上がらず可処分所得が下がっているため、全く売れない。しかし、1億円を超える高級マンションは売れている。一般サラリーマン向け住宅が売れると経済波及効果は大きいと、ぜひ対策をお願いしたい。一方、総合建設業では工事原価が上昇しているため、公共工事を受注しても利益が出ないことがかなりある。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況が良くない。戸建て、賃貸、分譲住宅すべてにおいて前年を下回っている。ユーザーの慎重さは相変わらずで、商談に時間がかかっている。8～9月の天候不順により集客が悪かった影響もある(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注件数は前年度並みになっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は今のところずっと前年同期並みで、変化の兆しはみられない。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・景気動向的は、以前客から話があった仕事も、今のところほとんど動きがなく、相変わらず停滞している状態である。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・依然として建築資材の需要動向に改善は見られないが、大幅な低下もないことから、現状維持である(東京都)。
商店街（代表者）	販売量の動き	・当地域としては、人気漫画の連載終了に伴うファンや観光客の急激な増加が一段落し、今までどおりの平穏さを取り戻してきたが、景況感としては下降ペースになってきたことは否めない(東京都)。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・月末の降雪や気温の急激な低下の影響などで、来客数がかかり落ちている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客の動向が完全に量販店に移行したとを感じる。今消費の中心となっている年代は、子供のころからショッピングセンターで買物することが定着しており、商店街での買物は、よほど目的がない限り難しい。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・来客数は落ちていないが、年賀状印刷やダイアリーなど単価の高い季節商材の販売量が不調だったため、結果として売上は落ちている(東京都)。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を超え順調に推移しているが、1人当たりの購入単価が落ちているため、売上は前年に届いていない。売上が前年を上回るのには、会員向け割引セールスの初日程度で、あとは大変苦戦している。前年売上を超えているのは食品とインバウンド需要の衰えない婦人服飾雑貨程度である(東京都)。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の必要ない物は購入しないという消費に対する慎重な姿勢が顕著である。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量の減少は、顧客の意識や購入手法の多様化に販売者側が対応できていない業態、企業に共通している。
百貨店（営業担当）	それ以外	・景気を受けた賞与額の減額傾向や政治情勢不安など、生活防衛意識の高まりにより、必要なものを必要になってからしか購入しない傾向がより顕著になってきている(東京都)。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が減少している(東京都)。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同期比で来客数が減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物になり、客単価、商品単価共に上がってきているが、天候の変化が激しく、来客数が減少しているため、売上も落ちている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車を投入したものの販売量が伸びてこない。競争が激化しているのが要因である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・購買意欲のある客が少ないため、販売件数、販売量共に減少している。

	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・顧客であるはずのサラリーマンの夜の出足がほぼなくなってきた。ランチは食べる必要があるので来店するが、夜に飲むという行為自体が世の中でかなり減っている。安い立ち飲み店などに行っているのかもしれないが、お父さんたちが自分で動かせるお金が少なくなっているのではないかと。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ようやく客の動きが出てきて、夕方、飲み屋までの送迎がやや増えている。このまま忘年会へとつながれば良いのだが、この数か月の利用が悪いため、不安がある。12月に入ればそれなりに仕事はできるのではないかと。
	タクシー運転手	お客様の様子	・社会問題化した大手企業の新入社員自殺問題の影響と、それに伴う役所の取締りもあり、タクシーに一番肝心な深夜の残業と飲食が減少している(東京都)。
	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・3か月前から景気は低迷状態と感じていたが、株価上昇にもかかわらず、円安の影響からか更に悪化している。
	通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に加入獲得は予算未達となっている。解約も、携帯各社への固定インターネット回線切替えによる解約が大幅に増加しており、純増予算未達が継続、拡大している。電力、モバイルは予算を達成している(東京都)。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・一時的なものかもしれないが、12～3月までは新規受注の見込みがほぼなく、空き要員が目立つ。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月から販売量は変わらないが、解約が増加している。大手キャリア等、競合他社も、新規獲得に苦戦するなかで低価格プランやキャンペーン等、手を打っているためとみている。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けソリューション案件はほぼ横ばいで推移しているが、個人向け携帯電話やその周辺機器の小売については、年末商戦を前にして販売台数が落ちている(東京都)。
	ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来客数は増えているが、売上は減少している。
	その他サービス [電力](経営者)	お客様の様子	・マンションの契約が先延ばしにされたため、契約件数が減っている(東京都)。
	その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・問い合わせ件数が前年比で減少している。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業者等の競争相手をみると、設計業は簡単に独立できるため年々業者が増加する一方で、仕事量が非常に少ない。
	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・3か月前に比べ、新築売りアパートがピークを迎えてきている。ただし、客の動きは活発で、販売状況は変わっていない。土地仕入で他社が若干高値で購入している感がある。
x	一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・とにかく品物の動きがない。量販店に取られている可能性もあるかもしれないが、良い話は聞けない(東京都)。
x	一般小売店[食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・近隣に大型商業施設がオープンしたため、悪くなっている。
x	一般小売店[祭用品] (経営者)	来客数の動き	・周囲の大型商業施設閉店の影響か、かなり悪い。
x	衣料品専門店 (店長)	それ以外	・買上点数は下げ止まっていない。
x	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	単価の動き	・いか、鮭、たら、とにかくなんでも高い。利益が見込めないため商売している意味がない(東京都)。
x	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・前年同期の半分に落ち込んでいる(東京都)。
x	タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業の残業問題からか、遅くまで仕事をする人がいなくなっている(東京都)。
x	美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルが徐々に鈍っているように感じる。

		設計事務所（経営者）	それ以外	・今の経済状態が、全体の伸びを止めている。米国大統領選の結果は関係ない。日本で決めるべき年金問題も決まっていなだとか、物価の指針についても良い方向が全くない。そういったなかで仕事を模索しているわけだが、全体的に暗い形で年末を迎えており、来年度にどのような仕事があるか見据えることができない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新しい情報は多少あるが、以前に比べすぐに消えてしまい、空回りのことが多い(東京都)。
企業 動向 関連  (南関東)		-	-	-
		食品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・特に新商品に対する反応が良くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注量が増え、景気がやや良くなる(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。11月は会社設立が5件あり、通常なら銀行印や実印は分けないことが多いため5本の受注だが、1社で2本の注文が2件あり合計7本となっている。割と設立に資金をかけてもいいという客が増えていると感じる。問屋に関して、通常の支払が15万円前後のところ、11月は23万円ほどあり、当社は見込みでの仕入ではなく注文が発生してから仕入のため、まさに客渡しの分が問屋の支払に反映されているので、良くなっている(東京都)。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量、内示量共に増加しており、3か月先までは増産傾向である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品が安定的に売れており、販売ツールの整備も徐々に奏功しだしている(東京都)。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月比で受注量が10%増加している。特に、産業輸送機関係が回復傾向である。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・株価の上昇により、一旦保留になった設備投資案件が再浮上し始めている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・現在の需給関係は、物流業に非常に追い風が吹いていると言われているが、人件費の高騰もあり、経常的な景気回復にはまだ至っていない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・会社の売上は、大型コンペをいくつか獲得したこともあり、利益が上がっている(東京都)。
		税理士	取引先の様子	・米国の大統領選に伴う混乱が経済に与える影響はさほど大きくないとの見方により、株価は上昇し円の高騰も避けられた。今年は厳冬の予想により、冬物衣料の売行きも良い。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業等の仕事は順調に推移しており、警備員の人出不足も続いている。
		食品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別注文が多数入り、売上、利益は伸びているが、店頭での売上は前年比95%くらいで推移している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・ペーパーレス化、競争激化から受注量が減少してきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末に向け、案件の動きは活発になっているが、前年と比較すると大きくマイナスの状態に推移しており、依然として厳しい。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額共に前年同期の目標を達成し、10%ほど増加しているが、利益は前年並みである(東京都)。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はやや良いが、全体の景気動向は大きく変わってはいない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの取引先も全体的に低迷している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・希望価格で物が売れない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・計画していた物件が延期になってしまった。一つは工場跡地でもあり土壌汚染が発覚したため、もう一つはコストが合わず東京オリンピック後に延期となった。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて受注量は増えているが、動きが鈍い。	
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は年末に向けて件数、荷量が徐々に増えてくる時期だが、今のところあまり変化はみられない。	

	金融業（統括）	取引先の様子	・金利は低下しているが、新たなる積極的な資金ニーズがない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・景気が良くなっているとは思えないが、悪くもなっていない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の建売業では商品在庫を減らし様子を見ている。建設業は相続対策等のアパート建設が増加しているが、人手不足もあり、人件費が増えて利幅が減っている。小売業では年末に向け売上は増加しており、株価上昇等雰囲気も良く、売上げが期待できる。製造業は先行きの売上見通しは若干悪く、先行きが不透明である(東京都)。
	金融業（役員）	取引先の様子	・海外、特に米国の今後の見通しが不透明であることから、慎重な態度がみられる。建設関連は相変わらず順調であるが、人手不足は改善されていない。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・駅前13階建てRCマンション101室について、未契約17室のうち成約件数は2室のみである。駅7分の物件の未契約19室も進展はない。当社が管理しているワンルーム6所帯もそのままである(東京都)。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・契約更新時に、賃貸料の値上げをテナントに申し入れているが、受け入れてくれるテナントがようやく増えてきた一方で、早期解約違約金を払ってでも退去せざるを得ないテナントもあり、景気の回復はまだら模様である(東京都)。
	税理士	それ以外	・健康のために夜10～11時過ぎに駅まで商店街を通りつつ10分ほど歩いている。飲食店が結構あり、昔は客も多く入っていたのだが、外から窓越しに見ると、どの店もあまり入っていない(東京都)。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる(東京都)。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、板金加工など、中小製造業はいずれも厳しい状況に変化はない(東京都)。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の8月には特需的な要素があり、一時的に受注が増したが、その後はほぼ予想通り推移しており、大きく変わる要素は見当たらない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の様子からは、良くなっているとも悪くなっているともいえない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・爆買いの一服感から、化粧品容器の受注が回復せず、医療品容器に関しても減少気味で、業績は低迷している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世界中が不景気で、見通しが不透明である。零細企業には全く反映されてこない(東京都)。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・当社の得意先、材料屋等は大変厳しい状態のなか努力しており、当社もそれに従っている。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらずこちらの受注希望価格に発注者の予算が届かず、発注者の予算に合わせて契約価格を下げている状態である。公示案件が多ければ辞退した案件も多く、公示量はまだまだ少ない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月以降、取扱量の減少幅が大きくなってきていることから売上が大幅に減少しており、大変厳しい年の瀬を迎えそうである(東京都)。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産量が計画を下回り、年末にかけて増える気配もない。出荷量も横ばいから下方修正になっている。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先と仕入先の上半期の業績が共に不調だった場合、両者への調整作業に時間が割かれ、企画提案を考える時間が奪われてしまう。不調が強かった上半期は、その傾向も強く、時間が早く過ぎる一方、実のある行動がほとんどできない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・同業他社との価格競争がますます厳しくなっており、売上や利益を圧迫している。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産工場では、設備投資に資金が回らず、明らかに潮目が変わったという話が出ている(東京都)。
×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・全体に仕事量が減少している。見積件数も減少しており、決定も少ない。
×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・競争入札の単価があまりに低い。
×	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比でほぼ同水準で足踏みしている(東京都)。

	x	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事の依頼が減って、空き要員の仕事依頼が増えている(東京都)。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・労働契約法の期間制限において、無期雇用化の意向を取引先から多く受けている(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・今月は求人数、採用者数共に前月に比べると若干落ち着いている。新規取引先からの案件は入ってきているが、従来の取引先からの追加案件は少ない。全体的にみると派遣、紹介等の外部人材の活用希望は増加傾向だが、今月に限っては採用者数が少なく、各企業、業界共に動きが鈍っている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・同業他社では、軒並み前年比で増収のところが多く、なかには最高益を上げた企業もあると聞いている(東京都)。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年8～9月の月間有効求人数は9,000人を超え、引き続き採用意欲は高い。また、前年比を見ると8月は13.7%、9月は14.5%と増加幅が2けたとなっていることから、現在の景況はやや良いと判断している。なお、求人は増加傾向で推移しているが、充足数は、前年4～9月と比較してマイナス11.9%となっており、人材確保が厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部の自動車関連で期間工採用の動きがあるが、その他の業種では全く求人が増えていない(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの求人はあるものの、3か月前と変わらず人材不足で採用が厳しい状況である。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・収入も支出も増えたが、景気の影響を受けて自然にそうなったわけではない(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は引き続き好調だが、登録者獲得のための時給競争が激しく、人材確保がますます困難になってきている(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一般、紹介予定派遣の求人共に、ここ数か月横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣において、エンジニア不足は継続しており、製造業の堅調さがうかがえる(東京都)。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で若干減少している。景気は高止まり傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、前年同月比では増加割合は低下している(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・来期新卒採用は、インターンシップ採用ともいえる形態が強く、広報PR予算としてメディアを活用する動きが抑えられており、採用メディア関係者は困惑気味である(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人、採用者数などからは、クライアント企業の業績が向上しているようには思えない。景気の回復が感じられず、生産、その他全般的に力強さは感じられない。技術開発には常に力を入れている(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数や採用者数を見ても、前年比で大きな変化はない(東京都)。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・特に大きな変化は感じない(東京都)。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は、前年同月比で4か月連続の減少であり、減少率が徐々に膨らんできている。	
	x	-	-	-