

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)	良く なっている	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・他店も含め販売台数が伸びている。客の来店や購買意欲が上がっている。
		その他小売〔雑 貨卸〕（経営 者）	販売量の動き	・政府の打ち出す施策が的を得ている。
	やや良く なっている	一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	来客数の動き	・売上にはあまり結び付いていないが、来店客が少しずつ増えてきて、購買意欲が出てきたように感じられる。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・消費税増税が決まったこともあり、大型商品の購入予定のある人は、早めの購入となっているようである。太陽光発電などの高価なものは特にその傾向が強いようである。
		一般小売店〔印 章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域で9月1日から合計約8億円のプレミアム付き商品券の販売をしたため、その関係で多少客が来店してきている。
		一般小売店〔祭 用品〕（経営 者）	単価の動き	・行事、イベントが盛り上がり、若干ではあるが単価が上がっている。
		百貨店（総務担 当）	単価の動き	・高額品の販売数が、前年に比べて増加傾向にある。
		百貨店（販売管 理担当）	お客様の様子	・宝飾や時計などの高額品は引き続き好調なほか、消費税増税前の駆け込み需要もあり、例年以上にコートなどの冬物衣料も高額品が好調に推移している。また、食品でも国産のブランド肉が好調に推移しており、こうした客の様子から消費の底上げが感じられる。
		スーパー（営業 担当）	単価の動き	・買上単価は着実に上昇してきており、販売量も上昇に転じ始めてきている。
		スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・時期の遅い大型台風の日本縦断等、その前後に来店が集中したが、月を通して来客数が安定してきており、前年度の売上をクリアしている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・天候のせいもあるが、来客数が減少している。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・2、3か月前と比較して来客数は多い。また、売上も若干増えている。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・台風が多く発生し、来客数が少ない日があった割には前年100%の売上が確保できた。単価が105%と、買上点数も増えている。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・客が高額商品を選ぶことが増え、販売量、客単価が上昇している。
		家電量販店（営 業統括）	単価の動き	・外国人観光客の来店の増加が顕著で、尖閣問題前の免税売上額を超えて、順調に拡大傾向を続けている。消費税増税を前にして、時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額商品が順調に販売数量を拡大している。平均販売単価も、徐々に上昇の傾向にある。
		家電量販店（統 括）	お客様の様子	・テレビ、パソコンが回復基調である。来客数は前年並みで推移している。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・各自動車メーカーがモデルチェンジを実施してテレビコマーシャルも多数流している効果で、客の購買意欲が増してきている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・サラリーマンが多少は戻ってきたような気がする。景気が良くなったかという点、まだ疑問点はあるが、店の努力もあって売上が伸びており、数字に表れている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランは、七五三や誕生日等、家族の記念日の予約が入ってきている。特に祖父母が孫のために出費をする家族の集まりと、反対に子ども、孫が祖父母のために喜寿等をお祝いする集まりが伸びている。近隣の大型イベントの数が増加していることにもない、人出も増えた影響で、宿泊の予約も増加した。また、ビジネス関係も目立った変化はないが前年並みである。宴会は新社屋や工場の落成披露パーティの新規取込ができて、台風で3件のキャンセルが出たが、それをカバーしている。
		旅行代理店（経 営者）	単価の動き	・今まで客は中ぐらいの価格帯を希望していたが、中の上ぐらいを希望する客が多くなっている。

旅行代理店（経営者）	それ以外	・旅行手配の単価が上がっている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・20～30名の国内団体旅行の動きが目立ち、特に遷宮効果で出雲方面への団体旅行が好調である。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・エリア内の新築集合住宅や新築戸建住宅の入居が徐々に始まり、それに伴う商談が活発化している。また、10月はテレビ、インターネット、電話、携帯電話共に加入が好調である。
通信会社（社員）	お客様の様子	・3か月前は加入が思うように伸びず苦しい状況であったが、8月以降上向きになっている。ただし、景気が良くなったというより、客が他社と比較し、より堅実に選択し始めているという感じである。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの契約数が持ち直している。
通信会社（局長）	お客様の様子	・通信業界では、機をみて消費する意欲が感じられる。タブレットの普及には時間がかかると予想されるが、高齢者を対象に、より便利で簡単な通信機器の普及に期待する様子を感じられる。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は週末にかけて雨の日が多いが、オープン日には例年を上回る来場者があった。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・秋に何台かメーカーからの新型車の発表があり、その受注が上乘せになるという点と、消費税増税前の駆け込み受注が出てくると思われるので、3か月後は少しは良くなっていくのではないかと。
設計事務所（経営者）	それ以外	・社員2名の増強により、仕事を考えなければいけなくなった。決算においては上向きになっているが、社員の育成についてどのように動いていくか試行中である。当事務所としては選んで入札の仕事もしているが、競争相手も大変厳しく、金額も下がっている中で、今までの仕事を継続し、結び付けようと頑張っている。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅及び不動産に関しては特に景気が良くなっているとは感じられないが、客の様子は少しずつ明るさが出てきている。一方、建設業においては現政権が変わってから防災対策工事、耐震補強工事などの公共工事が大量に発注されている。しかし、建設工事原価が非常に上昇しているため、発注価格の見直しをしても合わないと言利益が確保できない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べ、販売も仕入も順調に伸びてきており、特に10月は好調に推移している。当社だけでなく他の業者も良い状況なので、景気は良くなっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税までに建物の引渡しを受けるため、請負物件の商談数、受注量が増加してきている。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
	商店街（代表者）	お客様の様子
	商店街（代表者）	それ以外
	一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き
	一般小売店 [米穀]（経営者）	販売量の動き
	一般小売店 [文具]（販売企画担当）	それ以外
	一般小売店 [茶]（営業担当）	来客数の動き
		・今年はかなり天候が不順で人の動きが悪くなっている。次々と雨も降るので、とにかく大変な年である。
		・近隣にディスカウントの食品スーパーができて、このところ毎日チラシを打つので、当店のような食品関係は軒並みダウンしており、約1～2割落ちている。非常に厳しい状況が続いている。
		・今月は週末のたびに台風や大雨で、稼ぎ時を逸した感じがする。ただし、当地域において1年で一番大きなイベントは天候に恵まれ、大変多くの来街者があった。客のマインドは冷えていないので、運が悪かったような気がする。
		・10月初めは夏日が続いたり、その後台風が連続で来たりで客足がかなり鈍くなっている。
		・新米の時期には見えない部分で贈答が動いているような気がする。
		・個人消費の店頭売りに関しては単価が下がっている。来客数はある程度あるが、単価が下がっているので少し悪いのではないかと感じている。外商に関してはある程度案件数があり、売上も利益もとれているが、全体ではこの数か月あまり状況が変わっていない。大きく伸びがあるということではない。
		・商品単価は下がっているが、来客数は増えており、ギフト需要も加わり、前年より売上は上がっている。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・台風や気温に影響される傾向が非常に強く、景気が良くなったとも感じられない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・基本的にはこの半年間同じ流れで、前年比103～105%ぐらいである。特選品や宝飾品の動きが非常に強く、それ以外はほとんど変わらないが、この動きがまだ続いている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・先月は台風などの天候の要素もあったが、来客数は悪く、依然厳しい。購買率、単価は前年以上で推移しているが、来客数の落ち込みが売上の低下を招いており、対策は急務である。
百貨店（広報担当）	単価の動き	・高額品に対するおう盛な消費の動きが継続し、売上也好調に推移している。具体的な品目では、高級時計や高級家具などが好調な売行きを維持し続けている。また、始まったばかりのクリスマスやお歳暮の予約でも、クリスマスケーキで前年の3.3倍の高額オリジナルケーキの案内や、お歳暮でもプレミアムビールなどプチゼイたくを提案し、この動きに合わせている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・この秋の気温や台風が大きく影響していることを除いても、不要不急の商品には手を出してもらえない状況である。このまま秋の商戦は終わり、冬物が好調に推移しても、この減少分はカバーできない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・先月みられた少し上向きつつあった秋物購買意欲も、天候不順やマスクミによるリアルな被災地状況中継などにより来客数が減少し、依然景気高揚感を実感できない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は気温差や台風等の天候によるマイナスの影響が大きい。その一方で、前年の尖閣問題による訪日中国人の大幅減の反動で、月初の国慶節では大幅にプラスの影響を受けている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・引き続き高額品が好調である。天候の影響で苦戦した部分があるが、前年並みの売上となっている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は天候不順があり、衣料品関係は不振である。
百貨店（副店長）	販売量の動き	・天候不順の影響を差し引いても、売上は前年比マイナスである。消費税増税前の駆け込み需要はまだ見られない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・1点単価は上がっているが、来客数が減っていて、あまり良くない状態が続いている。台風や雨の影響もあると思うが、客がまとめ買いして店へあまり来ないというような状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店が今年に入って3店舗出店している。来客数がなかなか増えてこないため、マイナス傾向である。来客数については前年比75%とダウンしている中で、競争が激化して集客に結び付いておらず、非常に厳しい状況が続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数は増加しているものの、単価が上昇してこない。競合店との価格競争はさらに厳しくなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて食料品は相変わらず好調に推移してきているが、住居関連品、衣料品が特に厳しく、その状況は変わらない。全体としては売上予算が前年の97%ということで、売上額も減ったままで推移してきている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・先月、先々に引き続いて来客数が3～4%前年より下回っている。買上単価、買上点数は前年ギリギリで、売上は前年より3～4%悪い。買上点数、単価を上げようと、商品案内や販売方法をいろいろと試行錯誤しているものの、なかなか結び付かない状況である。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム商品と安価なお買い得品の売上が伸びた結果、売上額としては伸び悩み、利幅も縮小傾向にある。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日当たりの来客数は平均すると変わらないが、天気に左右される傾向が大きくある。台風の日はかなり少ないが、台風の前後ではその分多くなり、結果的には来客数も大体変わらない。しかし、経営者の立場としては、販売量と仕入量のバランスがなかなか見極めにくく、また、台風前に売れる物、売れない物、台風後に売れる物、売れない物等が若干変わってくるので、品ぞろえもかなり難しく、経営も難しい。

コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数がずっと前年比97～98%となっており、変化がない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候にかなり左右されている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は依然として回復しておらず、日常消費するものには節約傾向が続いている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2回の台風とこのところの急激な温度変化で体調を崩す人が目立ち、来客数が減っている。月末には旅行などでまとめ買いの客が数名来店したが、来客数、売上共に3か月前及び昨対にも遠く及んでいない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10月とは思えない気温の高さや台風で、秋物衣料は前年比88%と大きく落ちた。景気が良くない上に、不順な天候が影響している。
家電量販店（店員）	単価の動き	・ここ3か月間の動きとしては、パソコン関連の低迷が続く、携帯電話はスマートフォンを中心に動きが出ている。景気のバランスはとれていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしており、整備の方は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、前年度2割減となっている。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売量は変わらないが低価格車を中心に売れているので不安である。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・中古自動車の売行きについては車種が限定されており、ダンプカー、ミキサー車、クレーン車は活況だが、冷凍車、ウイングボディーなどについては在庫が豊富なため値段がつかない。東日本大震災後に様々な建築関係の需要が見込まれ、建築関連車両については良いが、それ以外については低調であり、現状としてはどちらが良いとも悪いとも言えない。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・純受注は前年超のペースで獲得が進んだものの、新型軽自動車以外の既販車が前年割れと伸び悩み、目標未達に終わった。前月末のバックオーダーで総受注が積み上がったことに加え、新型軽自動車の増産により、当月の受注マッチ率の改善等で売上台数は何とか達成している。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が回復している。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・価格に関してはさらにシビアになっており、お勧め品を売ることが難しくなっている。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	来客数の動き	・新しい店がオープンしても初日、2日目ぐらいは多くの客が来店しているが、その後は間延びしたような感じになってしまっている。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内外で大型タイトルが発売された結果、市場全体としては大きく動いた。ただし、売れているのは特定のタイトルのみで、底上げとなっている訳ではない。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・マスコミで報道されているような好転しているという景況感は感じられない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・必ずしも良くなってはいないが、悪い方向ではない。前年同時期と比較すると明らかに今年の客の動きは早い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月前半は客の伸びが悪かった。後半になって少し伸びが出てきて3か月前とあまり変わらない状態となっている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・暑さ寒さに関係なく、外食は遠出せず、近場で済ませているようである。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の7月は1～24日までの売上が101.0%、来客数102.6%という結果であった。今月の途中に1店舗がリニューアルオープンしたので、既存店の実質営業日の前年比をみると、1～25日までの売上が102.6%、来客数104.0%という結果である。また、リニューアルした2店舗の売上が100.4%、来客数141.5%で他の既存店は1店舗を除いてマイナスである。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10月は観光を中心としたトップシーズンだが、小グループの動きが鈍く、他の大型コンベンションの開催があり販売量的にはカバーしているものの、全体的には厳しい状況が続いている。ここ数か月例年並みには販売できているが、大幅なプラスには至っておらず、状況は変わっていない。

旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・団体、法人を中心に秋の旅行シーズンへのシフトが非常に多い。したがって、それ以外の月についての稼働はあまりない。また、今月は2週連続で週末に台風が直撃したので、その影響が大きく、最終的にはその影響が少し出ると感じている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・台風の影響により長雨が続いて仕事内容が変わり、朝から夜にかけての利用が極端に増えている。逆に深夜は利用がかなり減っており、売上が見込めない状態である。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・新規加入の客数がなかなか伸びない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が契約するプランは低価格サービスが多い。また、顧客対象となる集合住宅には空室が多いのが課題である。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月は1世帯当たりの契約金額が横ばいである。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・ニュースでは景気が上向きのような情報が流れているが、実際ケーブルテレビやケーブルインターネットの契約数は依然として横ばいで、今のところまだはつきりと上向いていると言い切れない。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日用品の一部に価格上昇が見受けられるが、相対的には変化がない。	
ゴルフ場（従業員）	それ以外	・国が発注する公共工事がかなり増え、世の中が少し動いていることは実感している。しかし、地方行政は景気低迷時と同じようである。また、公共工事を増やすということは、国民への借金が増えるということではないか。国が豊かになる方向へと日本は少し動いてきているが、その結末が景気回復となるのか不安である。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・競争相手の様子及び単価の動きについてだが、近隣の店に1円パチンコとあって低玉貸しの専門店があり、当店やライバル店も1円パチンコを増台したが、1円パチンコ専門店の客数も減っていない。つまり、お金をあまり使わないで楽しみたいと低玉貸しで遊ぶ客が増えているということである。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月までに比べ、仕事の成約数、成約額共に少ない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間は動きが悪く、現状ではすぐに具体化する状況ではない。しかし、建築したいという相談が2、3件来ているので、将来は少し良くなると思う。	
設計事務所（職員）	それ以外	・特に変化の兆しを感じられない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動か、今月の受注は3か月前の状況までに落ち込んでおり、前年よりも悪い。売上についても例年10月は9月の決算月の反動で落ち込むが、前年と比べ、横ばいという感じである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字にやや足りないぐらいで、3か月前と比べてもさほど変わらないため、景気は変わらない。先月は消費税増税前の駆け込みで異常な好景気となったが、客も落ち着き、通常と変わらない状況になっている。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係の客は引き続き好調だが、販売量が落ち着いてきて、在庫調整に入る客も出てきている。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月前半はまだ残暑が残っていたが、中旬から台風が連続して来るようになり、来客数が大きく減ってきている。また、商店街の通行量も若干減っているようである。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は台風の度重なる来襲があり、来る前からマスクミで早めの警戒情報を繰り返し流したため、お祭りや運動会等が軒並み中止や延期となってしまった。
	一般小売店〔文具〕（経営者）	来客数の動き	・私鉄の工事の影響もあるが、やはり天候が左右しているような気がする。今月は特に天候が悪い。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・最近の商況に関してだが、とにかく客が来ても商品が売れない。販売量が非常に減っている。リフォームでカバーして何とかなっているが、物が売れなくなっている。

一般小売店 [靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数が減っている。客の話を聞くとやはり消費税増税が影響している。当店の客は少し所得が低い感じがあり、年金受給者もおおり、増税が直接影響するということで守りに入ってしまった。駆け込み需要というのはお金のある人、余裕のある人の話である。当店や商店街の客に関しては、これから非常に厳しい状態になるということで、購買意欲が減っている。
一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・大型展示施設にてお茶の売出しに出展してきた。前年に比べて圧倒的に来客数が減少し、売上も大幅に減少した。特に午前中はがらがらで、出展販売員同士の会話などが目立つほどであった。その結果、前年より煎茶の売行きが大きく下回っている。
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は大型台風による来客数減が大きく響いており、苦戦している。特に、食料品の売上減の影響が大きい。アパレル関連については、前半は気温が下がらず、秋冬物の動きが前年に比べて遅い。この数日間は気温が大きく下がったため、今後の数字は伸びていくと予想している。季節による売上変動のずれが影響している。
百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・入店客と売上高の前年比にかい離が見られる。台風による天候不順のマイナスも大きかったが、それ以上に厳しい状況が続いている。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・天候の変動が大きいこともあると思うが、若干来客数は減っている。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月も来客数が大幅に少ない。そのため秋物衣料がそのまま、冬物が展開できない状態である。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月中旬まで暑さや台風で秋物衣料の動きは悪かったが、下旬に気温が下がると売上も上がってきた。ただし、昨対には届きそうにない。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は2回の台風があり、客が全く来ないという日が2日あって前年比88%とかなり厳しい状況である。それに加え、消費税増税など不安材料があるため、客の購買意識も薄れている。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・需要月の反動により販売量が低下している。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度維持しているが、成約、販売にはなかなか結び付かないのが現状である。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・10月は平日とはいえ、台風の影響があった。何度も台風が発生して天候が悪くなり、来館者が減少している。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・良いと言われているが景気自体は良くなっておらず、店もそうだが、外での買物を見ていると、高齢者はかごに一杯入れていないし、大したものを買わなくても1万円札が前よりすぐなくなってしまう。皆大変である。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・アベノミクス効果で景気が上向いているという様子は、当ホテルでは全く感じない。単価は上がらず、客もそれほど増えていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・こここのところ当業界では稼働率がかなり下がり、営業収入も落ちている。景気はあまり良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・前月から今月にかけて連休が多かったことと、消費税引き上げが決まり、節約意識ムードが漂ってきたようでも客足が伸びない。深夜の客が少なく、特に中、遠距離客ががた落ちであり、今月は良くない。
タクシー (団体役員)	お客様の様子	・前年比で無線配車の受注が1割ほど減少しており、夜間の街中の客数も少なく、先月に続き厳しい営業成績となっている。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・中止になる案件が多くなってきている。
通信会社 (経営企画担当)	お客様の様子	・受注状況が上向き傾向にないので景気も上向きではない。
ゴルフ場 (支配人)	販売量の動き	・来客数、単価とも低下傾向に歯止めがかからない状況が続いている。
美容室 (経営者)	来客数の動き	・天気が不安定なため、来店サイクルが鈍っているような気がする。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・キャンセルが増加、売上が低下している。

		設計事務所（所長）	お客様の様子	・消費税増税前の多少の駆け込み需要があり、設計料は作業期間が長いので終わるまでは横ばいが続くが、量的には落ちてきている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量は耐震改修等で若干増えつつあるが、依然として仕事量よりも業者数の方が年々増えており、同時に低価格競争が定着している感は否めないで、非常に厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みの反動で、受注が低迷している。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・景気が一向に良くならない。周りに石油精製、石油化学の工場が多く、まだコストダウンを提唱している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・台風や中旬までの気温の高さにより、紳士服、婦人服を中心とする秋物ファッションの動きが非常に悪い。また、天候要因だけではなく、好調だった9月の反動も考えられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこの売上が激減している。安いたばこがベストテンに軒並み顔を出している。消費者はお金がないという証拠なのではないか。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	それ以外	・今月は台風などの影響を受けた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が激減している。同時に客単価もかなり低下しており、とにかく財布のひもが固いという状況である。お盆休み明けあたりから徐々に悪くなり、特に10月は非常に悪くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月については、週末の天候不順、台風等の影響でかなり来客数が減っている。したがって、非常に悪い業績となっている。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・冷静に数字を見ると、これがごく普通の売上ののだが、今までが悪すぎたので良くなったように感じる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のためである。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現場管理者が足りないほど仕事が入ってきており、大変忙しい。工事原価も上昇しているため、利益はさほど出ないが、仕事量は大幅に増加している。
やや良くなっている		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。今月は主に会社設立時に必要な役職印の注文が6本あり、そのうち4本が新会社設立のためであった。普段の月に比べやや多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しではあるが、全体的に注文が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・比較的引き合いが増えてきて、成約率も上がってきた。それとともに先の受注の見通しも数件固まってきたので、徐々に景気が良くなる感じがする。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件の話はよく出てくるようになった。ただし、他社でできなくて回ってくる案件や金額が合わなく回っているものもある。急激に施工単価が上がり、予算と合わない案件が多い。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の企業は数年前に業績が落ち込み設備投資を諦めていたが、最近になって土地を購入し、設備投資をし始めている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・経営者のマインドが少し良くなっているようである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・一戸建ての販売が順調である。建築業も活況を呈しており、人手が足りない状況である。投資用不動産についても購入相談が増えている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・個人、法人共に受注が増加傾向にある。
		税理士	取引先の様子	・少しではあるが単価の高い商品の売上が増えてきている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業及び緊急雇用促進対策により、自治体から警備の仕事が増えている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先から大変忙しいという話を聞いている。当社でも徐々に忙しくなっている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事の依頼が多いようである。	

変わらない

食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・商況は一時上がりかけていたが、台風等の天候不順により一気に下がってしまっている。
繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・当組合の組合員は中小零細企業主がほとんどであり、受注量や販売量からアベノミクス効果は全く感じられない。スカイツリーの商業施設で消費者の声を聞いていると、物価が上がってどこから締めるかという、やはり衣食住のうち衣という声がほとんどであり、衣料品を買うなら安価なファストファッションとの声が多い。
出版・印刷・同 関連産業(経営者)	取引先の様子	・今月は少量だが仕事量は増加している。しかし、年末関連の仕事の出方がやや遅れているので先行きに不安を感じている。
出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年度と比較して、大きく減少している業種がある。特にTPPを懸念している農業分野は、既に大幅な需要減少を予測しているかのような動きがみられ、由々しい事態と考える。その一方、異なる業種ではわずかに上向きの部分もみられる。ただし、マイナス分を相殺するレベルには及ばない。
プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年10月は医療用器関係の顧客が棚卸しで売上が大幅に減少するが、今年は受注の落ち込みが少なく、他社も相対的に順調で胸をなで下ろしている。しかし、原材料の値上げが相次ぎ、利益は出ない。
金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・仕事量は大きく変わらないが、コストダウンの要請があり、下請の仕事は悪くなる一方である。
一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・新規案件の話は特にない。
輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・周りの景気は全然さえない。政府の発表後、下請の方でも半年ぐらいたてば多少上昇気流に乗ると思っていたが、時代が変わってしまった。皆が良くないとやっている。
その他製造業 [靴](経営者)	取引先の様子	・良くなっていると言いたいところだが、大きく数字が変化しているわけではない。しかし、話がスムーズに進んで物事がやりやすいということは間違いない。そういった意味では良くなっているのかもしれない。
建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
輸送業(経営者)	競争相手の様子	・建設関連業種は非常に多忙を極めており、また、自動車の販売も伸びているようである。消費税増税に関してそのような動きになっているようだが、それ以外についてははっきりとした感触はない。
輸送業(経営者)	取引先の様子	・得意先から車が足りないほどの配車状況であると聞き、それが続くかと思うと2、3日後にはばたっと仕事が止まってしまうということで、荷主の方でも本当に困っているとのことである。
輸送業(経営者)	それ以外	・納品先のうち、コンビニは出店が増加しているが、それ以外の納品先ではここ数か月、中規模店の廃業が続いており、プラスマイナス差し引くと変わらない。
輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・新規見積依頼は増えているものの、なかなか受注につながらず変化を感じない。
金融業(支店長)	取引先の様子	・東京オリンピック招致への期待感から、国内全体として良くなるムードはある。ただし、アメリカの財政問題への懸念は依然として大きく、予断を許さない。
金融業(支店長)	受注量や販売量の動き	・取引先の売上状況は、3か月前と比べるとそれほど上がっておらず、かといって下がっているということでもない、受注状況がここ2、3か月変わっていない。
不動産業(経営者)	競争相手の様子	・駅より徒歩17分、平成24年12月築のワンルーム8戸のうち、1戸が空室である。フリーレント1か月、AD(広告料)200%で募集しているが満室に1年もかかるようではオーナーが持ちこたえられない。駅から徒歩5分、平成25年7月完成のところもまだ1戸残っている。9月完成の駅から徒歩10分のワンルームも6戸中4戸が決まっていない。この現象は今年も変わらないようである。駅から徒歩2分の方譲マンションも今年で完成だが、完売にはなっていないようである。
不動産業(総務担当)	取引先の様子	・高級または都心型のマンションの売行きは好調のようだが、当社が手掛ける郊外型のファミリー向け中低価格帯のマンションは売行きが芳しくない。中堅所得層以下には、景気回復の実感がまだないということなのだろう。

	税理士	それ以外	・最寄駅までに商店街があって飲食店が結構あるが、夜は入店率がかなり低い。客が入っていない店もあるし、入っていてもばらばらである。リーマンショック前と比べると随分客が入っていないようである。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料等を払えないような会社など、資金繰りが厳しい会社が数社見られる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店は台風や雨など天候の影響が出たところもあり、前年比で落ち込んでいる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工関係の中小企業からの受注は、依然低位で、賞与原資もままならない状況にある。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・回復軌道にまだ乗り切れていない。アベノミクス効果は、実際には国内工場の仕事量、受注量増に結び付いていない。また、逆に原材料、資材の値上げが実施されており、利益を圧迫している。	
	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	・インターネット環境の整備に当たる受注件数が落ちてきたまま上昇せず、売上高が伸び悩んでいる。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は台風などの天候不順で売上が良くなかった。また、イベントの出店が中止となり、目標の売上に達していない。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・原材料の値上げや電子媒体への転換を加速することによって状況が変化していくのではないかと思う。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・当社が依頼するデザイン会社の社長が、昨年よりデザインの依頼件数が減ったと言っている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は約2%の微増であるが、原材料の高騰、原油高、電気代、消費税増税等が懸念される中、メーカーからは不条理なコストダウン要求がある。不条理というのは、条件がのめないのであれば失注、また、コストダウンの目的はメーカーサイドの賃金上昇に伴う3%ダウン要求が一般的である。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷は国内、輸出共に低調であり、このまま推移する見込みである。	
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、一進一退の状況が続いている。	
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み案件が年明けに集中する動きがあり、年内案件が減少傾向となり、大幅な受注減となっている。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果が全く出てきていない。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの生産見通し情報によると、明らかに第4四半期が激減している。1社だけでなく、得意先の何社もが当てはまる。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の問題により、年度当初に発注の約束があった案件が取消しになりそうである。	
雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人数は増加している。ただし、先月ごろから求人に対して求職者の確保が厳しい状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・我々の業績数値と連動性の高いC I 運行指数がこの数か月で大きく上がっている。また、採用数の実績が引き続き前年を上回っている。
やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、引き続き増加傾向である。合わせて台風の影響で損保系の需要が増加している。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・来期の新卒採用について、インターンシップや大学内の合同企業説明会に関する問い合わせが増えている。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・やや良くなってきたというほどの求人数の伸びではないが、若干件数が増えている。理由は不明だが、飲食店のスタッフ求人が目立った。来客数の増加に伴う人員補充であれば先は期待できそうである。	
	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今年度最も増加率が大きい。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期に比べ微増だが、求人募集を行う事業所数は着実に伸びている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・中堅企業、大手企業では求人計画が中期的に立てられるようになってきたため、求人内容は安定してきた。とはいえ、資格など条件的な厳しさは変わらない。求人内容に幅は出てきている。	

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・半導体関係のリストラによる求職者が多いが、そういった求人はほとんどない。海外ならあるが、海外には行きたくないということで、求職者数が圧倒的に上向いている。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・顧客からの人材ニーズは継続して堅調であるが、調達市況が厳しくなっており、結果的に成約状況は変わらない。
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・消費活動が活発になっている様子はない。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は若干増加しているようである。従来人材派遣を活用していなかった企業がここ最近の株価上昇、景気回復傾向で業務量が多くなり、人出不足感が出ているため、求人動向に変化が出ている。
	求人情報誌製作 会社 (広報担 当)	周辺企業の様子	・人事制度の見直しという名目で、給与が下がっている周辺企業が多い。当社もそれに含まれる。
	職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は、若干減少気味になっている。
	職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・新規求職者の動きが鈍く、前年比でも減少している。先月は比較的積極的な動きがあったが、持続していない。
	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は前年度から継続している。ただし、正社員は4割程度しかなく、パートの割合とあまり変わらない。また、派遣、請負の求人も減少する気配はなく、人手を必要としている状況と推察できるが、景気が上向いているとの判断はまだ難しい。
	民間職業紹介機 関 (職員)	求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりである。
	学校 [専修学 校] (就職担 当)	求人数の動き	・新卒求人獲得件数は前月同月比で若干の増加傾向であり、さほど大きな変化はみられない。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・派遣依頼数が前年を割り続けており、回復の見通しがみえない。
	新聞社 [求人広 告] (担当者)	周辺企業の様子	・今月は倒産が1社、廃業が1社、新規が34社あつて上向きだが、求人数に対して客の様子は利益が下がったところがかかり出ており、大分違う。求人費用をもう少し値引きできないかという話が今まで以上に上向いている。
悪く なっている	—	—	—