

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)	良く なっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は周期の行事があり、来客数が多い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・好天に恵まれたことと、セールやテレビコマースを通じた商品の販売促進が奏功し、販売量は前年よりも好調に推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・昨年は残暑が長引いて秋が短かったが、今年は秋の期間が十分にあることも好調の一要因と考えている。プレミアム付商品券の影響はプラスとしてあるものの、薄れている。全般的に専門店の売上が好調で、改装店舗は確実に売上が積んでいる。業種としては、映画が前年比2割増、飲食、ファミリー衣料、雑貨、身の回り品が同1割増の増加、婦人服は前年並みに戻っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・これから秋を迎えてピークとなる。10月は天候に恵まれ、前年よりかなり良い実績を確保している。来月もトップシーズンを迎えるため、これから良くなる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・なかなか契約に至らなかった案件が締結できたため、良くなっている。
	やや良く なっている	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約170%と数字上の景気は良いが、前月からの販売量のずれ込みなどを考慮し、景気はやや良いと判断している。また、3か月前と比べ、明らかに景気は良くなっている。展示場への来場数や問い合わせも増えてきている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	単価の動き	・当地域ではプレミアムが3割付いたプレミアム付商品券が出ており、商品券で買物に来る客がちらほらみられる。割と反響はあるが一過性のため、売上増を見込んで良いのか迷っている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・客単価及び販売点数が増加傾向にある。また、近隣のイベント開催により来街者が増えたため、当店への来客数の増加につながっている。店内に入った客が、商品を購入する比率が高まってきている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭においては、何か月も来客数が順調に上がっている。外商があまり良くなかったが、今月から大口物件が徐々に決まるようになってきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の需要が入り、売上が上がっている。来客数も微増している。
やや良く なっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・アパレル関連の動きが良く、前年比6%増、食料品も同2%増と堅調である。また、中国の国慶節によるインパウンドの影響もあり、全般的に売上高を大きく伸ばしている。国慶節の期間は売上高4割、来客数は7割強の増加である。百万円を超える金額は減少しており、売上増の要因は客数増によるものである。一方、国内客では販売点数が減少しているものの、購買単価の上昇がプラス要因であり、国内外の傾向は二極化している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人衣料の秋冬商戦については前年になかったコーデイガン、ガウチョなどのトレンドが出ており、たんす在庫にないこともあって売れている。ただし、気温の低下に従って衣料が売れてしまったため、雑貨は後回しになっているのか、売上が苦戦傾向にある。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は天候が安定していたことに加えて、気温が下がったことから秋冬物の衣料、雑貨の動きが良くなっている。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・きちんと手を入れた物、気持ちを込めて販売する物は売れる。やればやっただけの反応があるから良くなっている。	
	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は気温が下がったため、衣料品を中心に売上が好調に推移している。また、青果物の相場が高いこともあって、単価が上がり、売上が良くなっている。ただし、メインである米などの乾物については単価が下がっており、今後の見通しが分からない状況である。	
	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・客の買物頻度は変わらず、来客数は伸びていないものの、値上げによる1品単価、客単価が上がっており、売上は前年度を2%上回っている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・経営している主要な3店舗の平均値が売上で約2~3%増えているので、やや良くなっている。	

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本部の政策に客の反応が良く、前年比で来客数が105%、単価は100%だが、売上に結び付いている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温も天気も良く、久しぶりに来客数が2けた増となっており、プレミアム付商品券の効果を少々感じる。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、まとめ買いや旅行のために購入する客が多くなってきている。	
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・気温の低下もあるが、クールビズ中においても秋物の需要が非常に高まっており、来客数の増加につながっている。	
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は気温が定まらず、前半良かった売上も伸び悩み、前年比96%と前年まであとわずかである。	
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いるが、今月は整備、販売共に順調であり、このままいってくれば良いと期待している。	
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車の販売台数は伸び悩んでいるものの、新型車の発表やモデルチェンジがあったりで、客へのアプローチができて販売拡大が進んでいる。	
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・新車トラックについては前年並みを維持しているが、中古車は需要が少し減ってきていると各業界でいわれている。ただし、輸出関係が一時的にストップしたためで上含みといわれているので、年末にかけては景気が向上して中古トラック、新車トラックの需要が若干増えていく。	
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて忘年会の問い合わせ、予約数が増えている。また、通信販売を始めた高単価商品も予想より売れており、景気が良くなっていると感じている。	
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今までは単価が中の下ぐらいだったが、今月に入ってから中の上ぐらいにはなってきているので、客の財布のひもが緩んできています。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・10月上旬は問い合わせの電話の嵐で、処理しきれないほどであった。国内団体旅行の見積も1日に50件近くある。	
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・新商品の申込が好調である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月、昼間の利用が良く、これは暮れまで続くともみている。夜の利用は少ないが、11月半ばを過ぎれば早めの忘年会などで活気が戻ってくると期待したい。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・ここへきて急に市場の動きが活発化してきたと感じる。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前も大分景気が上がってきていたが、更に良くなってきた。アパートの販売が好調で在庫が不足してきている。仕入ができれば販売も並行して好調に推移していく。	
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・良くなっているのか、実感がまだつかめない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の景気は良いとはいえない。近隣に大型店ができたため、大変影響している。これからは大型店の出店等、様々なことを考えていかななくてはならない。
	商店街（代表者）	それ以外	・世の中が若干下り気味の傾向にあるなか、当地域ではクレジットカードの取扱高や、イベントでの人出は前年同月の数字を維持している。インバウンドも当地域は団体旅行客を対象としていないので、さほど大きな変化はない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街を取り巻く環境はいまだ厳しい。しかしながら、自助努力の過程なのか、旧態依然とした土地付き地主の店舗が廃業し、時代に即した店子が出店し、ここではぎわいを取り戻そうとしている。客が買いたい物のある商店街に再生していかなければならないと実感している。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・週末の秋の祭りや学校行事などの注文が前年に比べて多く入ったため、売上は少し伸びたが、通常の来店客はあまり増えておらず、売上にはそれほどつながっていない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・前月、近隣に大手家具店がオープンしたため大分影響すると思っていたが、あまり影響がなさそうである。

一般小売店 〔靴・履物〕 (店長)	単価の動き	・単価は相変わらず、廉価な物と少し高価なものに分かれており、総じて変わらない。
百貨店(総務担当)	販売量の動き	・気温が段々下がってくると同時に衣料品が少しずつ動いているが、まだ本格的な動きにはなっていない。一方、来客数も前年に比べてやや減少というなかで、全体の購買動向は相変わらず不透明であり、明るい兆しがまだみられない。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・インバウンド、富裕層の購買は少しずつではあるが前年より増加している。一方、一般の消費は依然厳しく、二極化は更に顕在化している。金額としては微増となっているが、全体的に改善しているとは言い切れない。
百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・売上は前年を大きく上回っているものの、訪日外国人による免税売上の伸びによるところが大きく、それを除くと前年ととんとんが良いところである。地域によっては前年を割ってしまっている。
百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・絵画販売会で高価格の商材にも動きがある反面、全体では客単価の落ち込みがみられる。消費に対して慎重な客の方が多い。
百貨店(計画管理担当)	お客様の様子	・店内ショップの入替えがあり、新しく入ったショップが好調に推移し、久しぶりに前年をクリアしている。新しい物が提示されることにより、消費を喚起することができることを実感している。景気が悪いのではなく、特別欲しい物がないから買わないようなので、需要は喚起できる余地がある。
百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・富裕層の客の消費は継続して堅調である。海外旅行者の伸びはこれまでほどではないものの、消耗品が免税対象になった前年の伸び率が特別なものとしてとらえれば、想定範囲内である。
百貨店(副店長)	お客様の様子	・10月は比較的天候にも恵まれ、前年を上回る売上で推移している。物産展などの催事が好調であったが、プレミアム付商品券との連動効果などもあり、実質的に景気が上向いているとの実感は充分にはない。
スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客の様子をみていると、店ごとの特典のある日、何曜日ポイント何倍、タイムセールスの売出しなどの特典を、うまく利用しながら買い回っている。
スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数は減少しているものの単価が上昇しており、相殺して何とか売上を維持しているが、やはり厳しい状況である。
スーパー(店長)	販売量の動き	・値上げの影響もあり単価は上昇しているものの全体的な物量は増えておらず、必要最低限の買物で済ませているように感じる。
スーパー(営業担当)	販売量の動き	・世界的にも国内的にも為替相場や株の相場が安定してきたことに加え、短期的に行っているプレミアム付商品券の効果も若干あり、今のところ好調である。
スーパー(仕入担当)	それ以外	・日中の気温が高いことと野菜の相場が高いため、鍋材料の動きが鈍い。1品単価は上昇傾向にあるが、買上点数が減っているため、売上増につながっていない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が若干減少している。
コンビニ(経営者)	お客様の様子	・プレミアム商品やコーヒーの売上は順調だが、ナショナルブランドの一般商品は、食品スーパーの連日の特売で大幅にダウンしている。客の店舗や業態の使い分けが顕著に表れてきている。
コンビニ(経営者)	販売量の動き	・当店では約2年前からデイリー食品の見切り販売を始めている。この時間内にどうしても売ってしまいたいような物を値段を下げて客に提供しているため、客単価は若干下がっているが、来客数が増えている。この傾向は今後も続く。客に対してある程度アピールして経営していけば、もう少し良くなっていくのではないかと。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は変わらず横ばいである。
コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・客単価は上昇傾向にあるものの、来客数が減少している状況に変化がない。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客がジャストシーズン型になり先物の商材に興味を示さないため、日々の天候に大きく左右されている。

衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果を期待していたが、9月、10月と売上が逆に減少し、消費の方向が生活必需品に偏っているようで、ゆとりのある様子がみられない。
家電量販店(店員)	単価の動き	・販売量などの動きが平行線である。
家電量販店(統括)	来客数の動き	・既存店舗の来客数の減少がいまだに改善されない。客単価の上昇で売上を確保している状況が続いている。
家電量販店(経営企画担当)	来客数の動き	・国内消費は踊り場状態と考えている。前年の来客数を割っており、消費者ニーズの多様なのか、要因が把握できていない。
乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・9月の決算が終わり反動減があったため、期待していなかったが、例年に比べると販売量が増えている。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・来客数が若干減少し、販売点数がやや増えている。一気に寒くなるかと思ったがまだ暖かい日が多く、暖か商材の動きはまだ鈍い。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が減っていると同時に、来客数も減っている。
その他小売 [ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・プレミアム付商品券の販売から時間が経過したものの、食料品を中心とした実需品での利用が目立ち、依然生活環境にゆとりは見受けられない。
その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・前年比70~80%となる見通しである。昨年は新作大型タイトルがあり、今年はなかったという理由はあるが、定番系タイトルも動きが鈍く、低調である。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席の推移から、変わらない。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売量は前年比で増えているものの、販売単価を上げられるほどの勢いがまだない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・景気はそれほど変わらない。販売量が増えているのは、ケータリングの仕事が多少増えているためである。店の通常客はそれほど変わらない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・回遊する人数は増加傾向にあるが、集客には直接つながらない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数及び単価はあまり変わらず、売上は全体的に良くはない。何かもっと良くなるような方策があればと思うが、サラリーマンの動きも今一つである。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前月比でみて、3か月前の7月1~28日までの売上は101.6%、来客数98.1%であった。今月は、1~30日までの売上が106.1%、来客数102.3%という結果である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は夏の勢いが少し落ちて、やや穏やかな動きである。今までが忙しかったため、ゆっくりした状態である。
都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・稼働率が好調である。販売量、金額共に前年を上回っている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・前年同期比100%前後のため、変わらない。
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・円安傾向が変わらない。
旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・個人は9月の北関東での豪雨の関係で、被害はそれほどなかったが、その後の風評被害や旅行の手控えで非常に厳しい。また、団体、法人共にそれほどの伸びもない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月の景気は低迷したままで、前年同月比と変わらない。相変わらず空車タクシーの列だけがいつもの様相で、高速道路もスムーズに走れる、ただし、カード利用者が多くなっており、遠、中距離客のほとんどが利用する。少し忙しく感じたのは月末の1日だけである。
タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、客の様子は会社関係は変わらない感じである。下町の昼の客は高齢者や主婦層が多いが、景気の悪さを感じることがない。

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・10月から下期修正予算となり、テレビは当初予算と比べて増加、インターネット、電話は減少の予算に対し、現在、獲得、解約共にぎりぎり達成するような状況である。今月後半からMVNO（仮想移動体通信事業者）サービスが予約開始となり、順調に滑り出している。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も契約自体は順当に獲得できている。解約については当初見込みより増加傾向にあるが、2015年1月から月次の目標は達成できている。しかしながら、伸び率は前月くらいから鈍化傾向にある。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量は若干減少しているものの、台風など天候によるものもあり、実質的には横ばいである。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビ設備を導入していない集合住宅へ導入工事を行い、併せて加入の促進をした結果、契約数が増大した。しかし、インターネットと電話のサービスは既に参加している他社と月額料金を比較して、当社の方が安いために乗り換えた客が多かった。客は価格について敏感になっている。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネルサービスの上位コースの比率も横ばいであり、景気の上昇、下降は感じられない。
	通信会社（局長）	単価の動き	・契約数は前年と同程度である。トレンドは上昇気味だが、単価が上昇する気配がない。契約数の増加は他社動向が影響しているため、決して景気が上向いているとはいえない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入状況について新規加入、コース変更いずれも必要最低限の選択をする客が多い傾向に変わりはない。
	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件の増加がみられない。
	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・地区の同業者の来場者数及び収支状況については、平年並みの数値である。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・今年に入り、ここ数か月の状況の変化はあまりみられず、例年より客単価を上げられる状況にない。
	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・単品のみで複数の商品購入が減少している。その分、単価上昇に傾注し、そこそこの売上を維持しているが、思ったとおりの状況にはなっていない。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の仕事全体でみると、行政の指名や入札が多いものの、それ以外の民間案件の動きは大変低調である。住宅の建築は多くが住宅メーカーになってしまい、地元工務店にほとんど仕事が出来なくなってしまい、ここ最近は住宅産業メーカーに追われている感じがしている。設計業務も非常に少なくなり、入札や一般から取る仕事は大変難しく、先がみえない状況である。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先月と同様、期初に始まったプロジェクトは肅々と動いており、新しいプロジェクトの話もあるが、まだ具体的な話とはなっていない。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の契約が低調である。客との商談に時間がかかっており、決定力が弱くなっている。賃貸住宅は前年と比べて横ばいで、多少好調を維持している。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・土地利用を絡めた大型物件の受注量が減少しており、戸建住宅部門の奮闘だけではカバーしきれず、全体の受注残が減少傾向にある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客の買物動向をみていると、最近は非常に節約型になっている。1つの商品を買うのに、よく周りを見て、さらに他店を回り、なおかつリーズナブルな値段の物を買っている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・当店をはじめ、近隣の商店が静かである。ただし、工事などは忙しい。商品の動きをみても良くない。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店が改装工事で休業している。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	競争相手の様子	・茶葉と粉末茶がお茶屋にとって売上の大きなウエイトを占めている。粉末茶の競争見積は今まで粉末茶のみだったが、景気悪化により、自動給茶器の販売、レンタルによる粉末茶の代金を契約書に盛り込む業者がほとんどである。見積の競争に参加できても、現在の業者に勝つには機械の売上利益はほぼゼロという厳しいハードルを越えないと客を獲得できないのが現状である。

百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候が不安定で来客数が97%と落ち込んでおり、売上も婦人服、紳士服は厳しい。その反面、化粧品は好調である。客は必要な物以外は買い控える傾向にある。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・宝飾類など一部高額品の動きはあるものの、デイリーの消費に慎重な姿勢がうかがえる。
百貨店（広報担当）	来客数の動き	・前年の消費税増税による買い控えの影響が消えてきた夏場以降は、継続して来客数が5%程度減少傾向にあり、なかなか歯止めがかからない。また、近隣で大型ショッピングセンターの出店などもあり、将来的にも商圈の拡大は見込めない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服の高額品は動いているものの、中間層の動きが悪く、来客数が伸びていない。中間層の実質賃金が上がらない以上、衣料品にお金を出す、あるいは買物することが二の次になっている。
百貨店（店長）	来客数の動き	・生鮮三品を中心に食品の不振が影響している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・買物の単価、来店回数が減っている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が思ったより伸びていないことと、特売やチラシで安売りをしても、それほど多く買っていない。点数が伸びず、単価が下がっているため、売上が思うようにいかない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客は少しでも安い物、単価が同じであればメリットのある物を選んでいる。また、品数も減っている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量が減少傾向になっている。客の動向も悪く、購買意欲が感じられない。
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算月の翌月でもあり、販売、客の動きが鈍ってきている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度見込まれているものの、それに伴う販売点数、販売額は伸び悩んでいる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月に入って明らかに売上が伸び悩んでいる。フリーの来店客も今一つである。月中から若干持ち直したが、月初からの落ち込みが響いて、伸び率が9月までより若干鈍化している。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上は変わっていないが、様々な必要経費がかかってきて利益が少なくなっている。周りをみても良い材料がないので、あまり良くない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・観光のトップシーズンということもあり、宿泊は依然として好調に推移しているものの、婚礼や宴会、レストランの売上が伸び悩んでおり、全体的には厳しい状況が続いている。個人、法人利用共に減少しており、景気はやや悪くなっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・終電後に人の動きがない。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・シルバーウィークの反動か、街中に人がなく、利用者が減少している。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・契約数が上期に比べて減少傾向にある。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比較して、大きく実績の下回る日が続いている。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・異常気象に伴い生鮮食料品の価格が高止まりし、家計を圧迫しているが、季節的にみても回復が望めない。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は前年より減少傾向である。ゴルフ場は天候に左右されるが、それだけではなく、景気の影響を受けている。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・新装開店で新しい台を入れる。以前は台の入替えをすると確実に来客数が増えたが、今は現状を維持するのがやっとという状況が当店、ライバル店共に顕著である。
美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定なので、早く落ち着いてもらいたい。
その他サービス [福祉輸送]（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、販売量、客の動き共に若干勢いを失っているように感じる。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官民間問わず、受注するためには価格競争に勝ち抜くことが条件になっている。企業努力にも限界があるので、厳しい状況が続いている。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・下期に期待しているが、特に、民間案件では計画が中止になっても、引き続いて相談をすることもなくになっている。

		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が一極集中型になっており、地方では非常に少なくなっている。新築物件が非常に少なく、設計施工の仕事が多いのではないかと感じる。同業者等の動向をみても、仕事が少ない。
		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デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。客の所得が増えていないところに増税と物価上昇などで将来に不安を持っているため、住宅ローンがやがて支払えなくなるのではないかと思っているようである。一方、総合建設業では公共工事は沢山あるが、工事原価が上昇しているため赤字の現場が多く、なかなか受注に結び付かない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・10月下旬にイベントを行ったが、集客が芳しくなかった。また、契約も前年に比べて落ち込んでいる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・本来であれば繁忙期が始まる時期であるが、需要が上向き気配がなく、むしろ実際の注文量が落ち込みだしている。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・シルバーウィーク以降、単価が前年より10円も下がっており、その分マイナスである。お金がないのが年末まで買い控えという感じである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・とにかく売れず、客が買ってくれない。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度関連の需要もあり、2けたの伸びとなっている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・交通誘導警備員の依頼が多く、すべて受注できない。来年3月ぐらいまでこの状況は続く。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比では悪化しているが、3か月前との比較では悪くはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで引き合いが来ていた物件が、ここにきて決まりだしている。新製品や営業努力をしていることが良い結果に結び付きつつある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・見積の依頼が多くなっている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・1年半後の消費税増税で軽減税率の導入が検討され明みに出てきているため、その前に設備投資計画をしようと駆け込み需要が増えてきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有ビルの空室率であるが、内部テナントの増床などにより徐々に改善しており、近々、ほぼ満室になる予定である。
		税理士	取引先の様子	・3か月前に比べて衣料品、食料品共に前年より売上が増加傾向にある。年末に向けての動向も明るく感じる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・市内繁華街の和食店経営者は、「食材の仕入値の上昇もあって、今月、全体的に価格を上げた。当然ながら、ある程度の売上減を覚悟していたが、思ったほどではなかった。来客数はほとんど変わらず、高額メニューの注文数が若干落ちたが、それもしばらくの間だけで、今では値上げ前と変わらなくなっている。」と話している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているものの特別な注文が多く、店頭での売上は前年割れである。
食料品製造業（営業統括）		受注量や販売量の動き	・カテゴリーによって売行きに差があり、良いか悪いか分からない。	
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。今月は個人の印鑑特需があり、1人で10万円以上の注文をする客もいた。その一方で、会社関係のゴム印はいつもの6～7掛け程度の受注量である。	
プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注も売上もなかなか伸びず、変化はない。特に注目するところはない。	
プラスチック製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注はインバウンドの影響で増加傾向にあるが、住宅関連部品や医療品容器の受注が消費税増税後の受注減から回復せず、一進一退を繰り返している。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・受注量はそこそこあるが、内容的に利益が出るような単価にはなっていない。	

その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引内容においても、また、周囲の話からも特別良い、悪いという話は出ていない。この状況のなかで安定している。	
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（営業担当）	それ以外	・同業他社のドライバーが、通常、今月あたりから繁忙期を迎える来年のカレンダーの出荷搬送が低調で困っている、と話している。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上を大きく伸ばすような案件がなく、また、物量も多くなっていない。相変わらず低迷が続いている。	
金融業（統括）	取引先の様子	・新しい前向きな資金ニーズが少ない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・海外進出している企業では、中国経済減速の影響が出ており、売上、利益共に減少している。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分のRC14階建て36戸、28.51平米、5月完成物件は、礼金敷金なし、賃料79,000～87,000円、共益費5,000円、広告料100%、オートロック、防犯カメラ、2口ガスコンロ、メールボックス、便座等、設備は完備しているが、16戸が未契約のままである。また、他の物件でもまだ24戸が未契約で、広告料300%もそのままである。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当テナントビルは飲食業が多いが、その入居に変化はない。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・景気は良くなっているようだが、イベント等への企業協賛がまだ厳しい。	
税理士	それ以外	・いつも夜、最寄駅周辺を歩きながら飲食店を見ながら、客が入っていない。大企業などでは円安等を含めて利益が出て景気が良いようだが、小企業等の一般のところには全然回って来ていないのではないかと。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社と人の雇い入れが少なくなっている会社が見受けられる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工業については、基盤的な仕事をしているが、下期に入り、風向きは低下気味である。設備投資が鈍化している。	
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	・V字回復とまでは言えないが、東日本大震災後の例年程度の受注量にはなっている。ただし、取引先等の様子からも景気が良くなっているとまでは言えない。	
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月から最低賃金が上がり、人手不足もあって、都心のエリアによっては受注価格も多少高くなってきたが、全体で見ると代わり映えない。	
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	・インターネット設備構築に費用をかけることができない客は少なからずあり、受注数が伸びない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の競合激化で、売上は徐々に減少している。試行錯誤を重ねながら今後を乗り切りたい。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・前年の数字も確保できないくらい受注案件が減少している。年末の繁忙期に向け、まだ引き合いが出てくる時期ではなく、動きもあまりみられない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・今月に入って下請専門の同業他社で新規開拓の営業訪問が数件あり、この9～10月の受注件数が前年と比べて少なく厳しいと話している。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は研究開発の仕事が出ているが、技術的に非常に難しいものの割に価格が安く利益につながらないため、苦しい状況は変わっていない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社は建設機械向けの部品を製造しているが、各得意先からの受注量、生産見通し量共に減少している。海外は中国の景気低迷が、中国だけではなくヨーロッパ向けやアジア諸国向けにも影響を与えている。国内向けは、自動車排出ガス規制の反動と考えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・急に引き合いが落ち込んで、今までにないくらい商談が決定しない物件が多いので、先行きが全くみえない。このままでいくともっと落ち込むのではないかと。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大規模工事が多く、中小工務店にはまだ仕事が出ていない。特に、住宅に関しては行動が遅く感じる。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先で9月ぐらいまでは何とかなっていたが、ここに来て仕事が少なくなっていると話している。建設業は順調にしているが、製造業はかなり厳しくなっているようである。

		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・夏場に秋口にかけての案件が不透明にみえたが、秋風が吹くようにめぼしい案件が少なく、受注が伸びない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・毎年恒例となっている取引先の新年の顔合わせ会が来年は中止となった。荷主業界の現況の厳しさを感じる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の国内出荷量は依然として微減状態であり、年度後半に入ってから低迷している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の企業では設備投資計画の見直しや様子見が出てきている。小売業では物価の上昇による消費減退感、不動産販売では商品の仕入をやや抑える動きが出ている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・補助金によって少し活気付いていた設備投資意欲も鈍化傾向にある。建設関連では景気の良い話が多いものの、実際の仕事に結び付くものが少ない。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・国際会議など、業種によっては支払面でかなり厳しい様子がみられる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・案件の減少が続いている。
	悪くなっている	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25%減少しており、客先の下期計画は平均してマイナス8%である。中国経済の減速や国内消費の鈍化、企業の支払条件変更等がマイナス要因である。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・ここところ急に値下げを申し出る業者が多くなってきている。何とか我慢してやろうと思っているが、なかなか対抗できない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注につながればと、提案やネタ探しに客先との打ち合わせを重ねているが、結局、ほとんどが空振りに終わり、かけた手間を回収できない状態が続いている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が高い状態を維持しており、様々な求人サービスを求める企業の声が増えている。
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は数か月前より増加傾向にある。また、求職者数も数か月間増加しており、前年比1.5倍くらいで推移している。求人数の増加に伴い人材が流動化し始めており、業界全体としては活性化している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・管内の新規求人数の推移をみると、今年度に入り前年同月比マイナスの月が多いが、求人申込件数でみると5月がマイナスだった以外はプラスで推移していることから、企業の求人意欲は高く、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・特に医療、介護、保育、建設業の求人が多いが、各業種万遍なく求人が続いているので、業種に関係なく人手不足を感じている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・今期の採用活動に手こずった金融業を中心に、早期のインターンシップ開催が目立っている。大学開催の学内合同説明会のほか、就職情報会社主催のイベントも好調である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に目立った求人増はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は堅調な状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・会社全体の給与水準が上向きではないため、変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・労働者派遣法改正により派遣依頼が増える見通しだが、今月は特に目立った動きがない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数、求職数共に横ばいである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・どの企業もあと1～2名の採用が欲しいということで募集を出しているが、全然採用できないということで、求人を出したままにしている傾向がみられる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・自社の年間計画で、中途採用者数を増やすことが決定された。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比7.5%増と前月とは変わり増加となったが、増加要因は医療、福祉が大幅に増加したため、他の産業はあまり増えていない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 9月の月間有効求人数は8,119人と前月比で2.4%増加し、前年比では3.0%の増加である。また、9月の月間求人倍率は1.10倍で前月から0.05ポイント上昇し、前年比では0.14ポイントの増加となっている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ 市場拡大に期待できず、生産、販売などの面でも現時点で採用増には結び付いていない。技術、営業、管理部門での将来的な人材確保の要請はあるので、求人は今までと変わらない。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・ 新卒採用の時期変更により、中堅、中小企業の採用数が担保できず、継続している企業が多い。また、中途採用も継続して活発である。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ 雇用調整を行う事業所が増えてきており、特に、金属製品製造業、小売業などで増えている。
悪くなっている	-	-	-