

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〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭の客数が伸びていることが大きい。客単価は若干下がっているが、全般的にはプラスに転じている。また、外商の案件等のタイミングが良かったこともあり、大口の案件が重なって、良くなっている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は法人の国内旅行の販売が非常に良く、一般の法人や教育旅行の販売も堅調であるため、良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・11月はトップシーズンのため、3か月前より大分良くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約した物件の作業進行による中間金等があり、社内的には落ち着いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約150%となり、また、3か月前と比べても明らかに景気は良くなっている。ここ2か月連続で販売量が好調となっている。来場者数は減っているものの、紹介やOB客の建て替えなど、競合のない特定客が増えてきている。
やや良くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が前年同月比で約10%伸びている。銀れんカードを取扱うようになり、インバウンドの個人客が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・来店して購入する客が少し増えたように感じる。3か月前よりは高値のものが動いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・割高な商品も、提案すると反応が良い。努力次第で数字が変わる。
		スーパー（ネット宅配担当）	単価の動き	・品質が良く、やや高価格の商品や地方のお取り寄せ商品など、価格にあまり左右されない商品の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価、来客数共に上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客の動きをみていると、3か月前よりずっと良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月中旬までは気温が高く、冬物衣料が苦戦したが、ようやく動きが出てきた。しかし、消費者の多くは買物に慎重で、高額品の動きがあまり良くない。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・市場は多少良くなっているように感じるが、かなり緩やかな上昇である。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・今月は、ケータリングや大人数のパーティーも非常に多く、販売量が普段より増えたため、少し景気が良くなったような気がする。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・海外からの旅行者増加に伴い、客単価は変わらないものの、宿泊客が前年比50%程度多くなっている。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・宿泊客、レストランの予約状況、売店の販売量等から、3か月前と比べると最近はやや良くなってきたように感じる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・11月上旬は問い合わせや団体旅行の見積件数は低調だったが、中旬から下旬にかけては、問い合わせの電話や見積依頼の件数も増えて、そのまま予約につながっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・正月商材の申込が例年より好調である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・加入獲得数が順調に伸びて目標を達成しており、次月への準備も順調に進んでいる。今年度は目標どおりに推移しており、今月も同様に順調である。獲得のスピードも上がってきているので、より良くなっていると感じている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・単価が高い多チャンネルサービスの契約率が若干上昇傾向にある。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・当社の特殊事情もあるが、非常に人気のある販売車種がモデルチェンジして発表されたため、ずいぶん先の納期になるが、受注を多く得ることができている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・当事務所は行政の入札による仕事がメインだが、前月より民間向けの仕事をPRし、多少なりとも様々な質問が上がってきている。そして新しい仕事に結び付けることができている。今月になり3件ほどの新しい仕事が受注できている。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の傾向として、店内に入る客数が少なくなってきた。それにより販売にも影響して、思うように動いていない。	

商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候は週末に雨が降るため、はっきりと売上が落ちている。天候不順は我々の力ではどうすることもできないので、良い方向に進んでもらいたい。
商店街（代表者）	販売量の動き	・大型ショッピングモールや最近増加し始めた中型スーパーの台頭により、商店街への客足回帰はまだまだ厳しい状況である。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・11月は前年に比べてイベントや大口の注文が多く入ったため、売上がやや良かったものの、降雨が多かったため来客数が減少してしまい、さほど店の売上にはつながっていない。
一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が依然として少なく、販売量も増えていないため、やや悪い。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の駅ビルが改装工事で閉店している。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が総額で26億円売り出されたが、一時に若干の動きがみえた程度で、あとは本当に沈んでいる。現在の換金率が75%以上ではないか。それだけの金額でも小売業にとっては難しい。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価が横ばいである。11月は集客力のある商店街イベントが開催されなかったが、比較的天候に恵まれたこともあり、コンスタントに近隣の客が来店し、売上も落ちることなく横ばいである。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・例年行う創業祭の来客数と売上は共に伸びたが、前後の売上が悪く、今月は来客数、売上共に減っている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・11月は全体的に売上が良くない。パリでのテロ事件の影響もあるのかもしれないが、様々な意味で景気があまり良くないというのが数字に表れている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬が予測されるため、婦人服など重衣料が鈍化する懸念があり、前年の売上達成に苦戦しそうである。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・郊外店はインバウンドの恩恵も少なく、国内景気の影響を受けやすい。景気回復感が乏しい現状では、高額品の販売が伸びてこない。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数の前年割れが続いている。客単価は維持しているため、来客数の減少分だけ売上が低下している。特に、今月は気温の低下が遅く、単価の高い季節物のコート類など重衣料の販売時期を逃している。11月下旬になって気温が下がってきたものの、すでに定価品販売での最盛期は過ぎており、このロス分を取り戻すのは難しい。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・10月と比較し、11月は厳しい売上推移となっている。気温が高い日が続いたことも影響しているのか、冬物衣料の動きは鈍い。また、お歳暮やおせち等の年末需要の出足も遅く、前年を下回る状況が続いている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、重点商品の平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年をクリアしているが、平均単価が下がっていることで、客1人当たりのトータルでの買上額がなかなか前年を達成しない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が多く、来客数は多少落ちている。また、青果物が非常に相場安となっているため、客単価が下がっているものの、他の部門が比較的相場高なので、相殺されているが、降雨の影響は大きい。
スーパー（店長）	来客数の動き	・数か月にわたり来客数の前年割れが続いている。1週間当たりの来店頻度が減少しており、必要最低限の買物しかしない傾向にある。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・当初、暖冬ということで季節商材の伸び悩みがあったものの、それ以外のベーシックな商品の販売量が好調であるため、暖冬にもかかわらず堅調な動きである。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月は降雨の日が多く、また、気温も下旬になるまで非常に高く、冬の商材の動向が悪い。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は103%と前年は超えているが、スタッフからは相変わらず厳しいとの声が多い。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売促進策が奏功し、高い販売量を維持している。
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おり、3か月前と比較しても減少幅が変わっていない。

衣料品専門店 (経営者)	競争相手の様子	・メーカーや同業者から、今月は前月より苦戦しているとの声が聞かれる。当店も同じように悪く、打つ手がない状態である。
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・食料品の値上がり、医療費の負担は増加し、年金収入も減少している。その上給料も上がらないなど、将来の不安が大きくなっている。消費は安い物でも、更に吟味して求めている。また、天候不順も大きな要因である。
家電量販店(統括)	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。特に、既存店の前年割れは今後も続く。今年の冬は記録的なエルニーニョの影響で暖冬予報のため、冬物での集客は苦戦する。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年比では新車の売上が減少したものの、整備部門が前年を少し上回り、とんとんである。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・例年と変わらず低迷の時期に入っている。来店そのものが減っている。
乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・前月は近年では初めて普通トラックの販売台数が前年を割ったが、今月は販売台数の伸びがあるので、また前年を超えてくるのではないかと。ただし、車の動きが良いのかということそうでもなく、新車の台替えて中古車が入ってくるというわけでもない。年末にかけてこれから輸送量が少し伸びた段階ではっきりしてくるとみているが、今の現状では良いのか悪いのか判断しにくい。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少したように感じる。
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・今年は6月以降、単価が税別6,000円以上の懐石コース料理が減ったままの状態である。前年と比べて家族利用が減り、企業利用が増えている。ただし、店の周辺に企業が多いわけではなく、昔のように接待がないので、企業の需要は少ない地域である。したがって家族利用が減少した分がそのまま減収になっている。七五三、法事、祝事には高級店での外食機会は設けるが、かける費用は抑える傾向にある。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人、個人を問わず、宴会予約の客数から判断し、変わらない。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・一部値上げした物もあるが、全体として販売単価を値上げできるほどの勢いがまだない。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・インバウンド効果なのが、外国人が大変目立ってきている。同業者もなかなか対応できないようで、集客に直接つながっていない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて決して良くはなく、来客数は伸び悩んでいる。やはり消費がまだ芳しくない。物価が上がっているが、ベースアップが追い付いていない状態で、消費が冷え込んでいるような気がする。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は平日の夜の動きが弱く、来客数が減っている。週末はその分来客数が若干増えており、客の入る曜日と入らない曜日とで大分差が出ている。
その他飲食[居酒屋] (経営者)	単価の動き	・忘年会前ということもあるかもしれないが、安い単価の注文が多い。今までよりも軽く飲むという用途の客が多く、全体の売上が伸びていない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊は変わらず高稼働、高単価で推移しているが、宴会、レストランについては接待利用の減少や個人利用を控えていることなどにより、厳しい状況が続いている。宿泊を除く販売量をみても3か月前に比べて横ばいで、景気は変わらない。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・変わらず高需要であるが、これ以上は難しい。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・天候不順も加わってか、客の財布のひもが固くて販売量が伸び悩んでいる。
タクシー運転手	お客様の様子	・都心は地下鉄の出入口すべてで災害対策の改良工事を行っている。そのために道路幅3分の1はふさがれ通行に支障をきたしている、さらに夜間は空車タクシーが都心に集まってくるので渋滞に拍車がかかっている。また、繁華街の酔客が少ないため、空車タクシーの列が一般車両の通行の妨げになっているのがいつもの様相である。アベノミクスのデフレ脱却の言葉は最近聞こえてこない。タクシー景気は低迷したまま変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーで都心のオフィス街の営業が多いが、客に特別に変化を感じない。

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネットの契約獲得が予算を下回る状態は、前月から続いている。集合物件供給が滞っているのが原因である。今月初の仮想移動体通信事業も、客を2度訪問するなど時間がかかり、スロースタートとなっている。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量が前月に比べて落ちてきている。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量は前月と同水準である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・前月同様にケーブルテレビ設備を導入していない集合住宅への工事を行い、併せて加入の促進をした結果、契約数が増大している。さらに、ケーブルテレビに未加入の戸建住宅への案内を強化した結果、他社のインターネット、電話サービスから乗換える客が多く、契約者を増やすことができている。客は収入が増えているわけではないため、価格について敏感になっているようである。
	通信会社（局長）	来客数の動き	・ケーブルテレビの契約数は前年比で増加傾向にあるが、あくまで他社の動きが遅いことによる契約上の選択肢の減少による増加であり、単に景気による上昇とは言えない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、サービス内容の充実よりも必要最小限の内容で料金重視という傾向は相変わらずである。
	通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の商品価格をみると上昇している商品もあるが、ガソリンなど安価になっているものもあり、総じて変化はない。
	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況に変化がみられない。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・現在、コースの半分を改造中のため、会員及びゲスト客数の減少が続いている。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・トップシーズンでもあり来客数は好調であるが、プレー料金に一層敏感な客が多く、以前の客単価に戻せない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在の仕事内容、量共に3か月前と変化はない。すでであったプロジェクトを肅々と行っている感じである。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度内の官庁発注案件は終了した感があり、住宅を含む民間の動きも低調のまま推移している。
	設計事務所（職員）	それ以外	・売上が伸び悩んでいるものの、市況にも変化は感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の受注は前年並みと伸び悩んでおり、商談に時間がかかっている。今まで好調であった賃貸住宅の受注も前年並みになり、落ち込んできている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前から景気は好調で、横ばいで推移している。特に、アパート販売が好調で、順調に販売できている。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・建設業は景気が良いといわれている。CADオペレーターを増員したいと思っても、派遣も含め人材が集まってこないところをみると、そうなのかとも思えるが、受注量は横ばいが続き、景気が良いという実感は全くない。
やや悪くなっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・月初は比較的売上があったが、2週目以降はがたつと落ちている。一般の客が減っている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・米穀業界では複雑な流通の動きが感じられ、縁故米、直売という新たなルートが影響している。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・先月からの見積競争もお茶の値段が段々と下がった結果、ほとんど競争に勝てない状況が続いている。他社は利益を度外視して競争してきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が高い状態が続いていることも影響しているが、防寒用品、特に、コートが前年比70%と大きく減少しており、婦人服を中心に苦戦している。また、化粧品も先月までの勢いはなく、90%と苦戦している。インパウンド需要がない百貨店では売上を伸ばせない。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・11月に入り、前年はとらえるものの、この2～3か月の売上の伸びに対して鈍化傾向がみられる。特に、アパレル関連の動きが悪く、単価の高い重衣料の動きの悪さが影響している。お歳暮ギフトの出足も悪く、若干停滞気味である。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・一定の購買目的の富裕層の来店は維持しているものの、中間層の来店が減少している。特に、婦人服、服飾雑貨を中心に微減している。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回り、売上も免税売上を除くと前年に届かない状況が続いている。特に、中間層マーケットが苦戦している。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年割れとなっている。販売量の前年比は3か月前と比較して落ち込んでおり、消費に対して慎重になっている。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・来客数は減っていないにもかかわらず、婦人服の売上が引き続き不調である。例年に比べ気温が高いこともあり、重衣料の動きが鈍いことも要因の一つである。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・衣料品の売上が不振であり、お歳暮商戦も遅れ気味で推移している。インバウンド売上は引き続き伸びているものの、免税商品の対象品目拡大が一巡して、9月までの伸び幅からは鈍化している。
百貨店（店長）	販売量の動き	・気温の上昇による影響が大きい。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・生鮮食料品、加工食品の買い方が以前より鈍くなっている。商品の値上げで買上点数が減っている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、地域の環境は変わっていないが、来客数が減っているため、やや悪くなっている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・11月は中旬以降まで衣料品の動向が良くなく、また、来客数も前年を割っている。食品については来客数は前年並みで、青果物は相場が高かったこともあり売上は良いが、加工食品や日配品等の動向はあまり良くない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・11月後半から来客数が若干減少してきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・次々と大型スーパーが開店し、売上、来客数共に大幅に減少している。プレミアム商品のみ売上増加を維持しているが、客の買い方が大きく変わり、各店舗の使い分けがはっきりしてきている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は例年どおり一定額の購入でくじが引けるセールを開催している。このセールがあると来客数が増え、客単価、販売量共に上がる傾向にあるが、今年に限ってはあまり目立たないような推移である。くじが引けるからといってお金を出して買うということを抑えているのではないかと。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、夏場から秋口になり急に寒くなったため、暗い予想である。
コンビニ（経営者）	それ以外	・出店攻勢で近隣の競争が激しくなってきたため、来客数が落ち、販売額も落ちている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が高く、防寒物のジャケット、コートなどの単価が高く売上にも寄与する商材が前年より大幅に落ちている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・3か月前と比較して、衝動買いや必需品などの購入が控え目になっている。
家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・直近のレジ通過客数が悪化している。11月に入ってインバウンド需要も落ち着いた動きになっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売については前月が良かったため、このままいかかと思っていたが、今月は大幅悪く、前月の3割減となっている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売及びサービス在庫が厳しい状況が続いている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が減っており、それに伴い販売量、販売額共に伸び悩んでいる。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・物価が上がっているが、より財布のひもが固い気がする。プラス1品での販売が難しくなっている。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・前年並みで推移していた売上も、11月に入り下降気味である。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内は11月最終週に大型タイトルの発売があったものの、前年比80%程度となる見通しである。海外は好調との話である。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・ここ数か月間、売上は前年を上回っていたが、今月は前年並みで勢いが少し止まってしまっている。ファッションが全般的に勢いが無い。ただし、映画、飲食、雑貨は前年の売上を超えて好調である。

一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・今年はとりの市が3回あるが、2回だった前年に比べて、3回目があっても全般的に売上が悪そうである。他社に聞いてもほとんどが前年よりも悪いと話している。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・予約状況を見ると、今月、来月、忘年会に向けても客数、件数共に少なくなっており、週末に集中してきている。同じ日に重なってしまう形で終わりそうな気がする。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・12月が忘年会なので、11月は基本的にそれほど景気が良くないので、やや悪いような気がする。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・フランスのテロ事件以来、消費マインドが落ち込んでいる。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・テロ事件による影響で国際情勢が不安定なため、海外渡航を控える客が出始めている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入り一気に量が減り、客の動きが読めない。深夜は更に悪くなっており、最悪の月である。12月に期待したい。	
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・人の流れは明らかに鈍化しており、街中に活気がみられない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年同月と比べて、契約数が大きく下回る日が続いている。	
ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・平日の利用は高齢の客が多い。年金生活に不安があるのか、ゴルフの回数が減っているように感じる。	
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店も含めてライバル店でも来客数が減っている。来客数イコールある程度の売上になるが、落ちているため、やや悪くなっている。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・客数が明らかに減少している。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・相変わらず民間は全く動きがなく、相談すらない状況である。先行きが大変不安である。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・ここ何か月、仕事量が非常に少ない。特に、新築物件等が少ない。改修にしても規模が小さく、利益率が非常に低い。	
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、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考えているようである。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、赤字になってしまうこともよくある。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量が極端に落ち込んでいる。	
その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・資材受注量が前年比で悪化している。繁忙期を迎えることを加味しても、全体的な仕事量の伸びが期待できない。	
悪く なっている	一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・客の購買意欲がないように感じる。暖房関係の動きが悪く、エアコンなどの主力商品が売れていない。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・来客数が下がっていることもあるが、これだけ気温が下がっているのにコートの動きが非常に悪い。また、ブーツの売行きも鈍く、大幅に単価が下がっている。コーディガンの影響も大きい。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・つい2~3日前まで気温が下がらなかったため、コート、カシミアといった衣料の主力アイテムが絶不調である。併せてお歳暮のスタートも経済の先行き不透明感などもあり、前年を大きく下回っている。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・11月に入り気温が暖かく、25日過ぎに寒くなってもコート類の販売量の動きが著しく悪く、前年比70%と、月を越せないような支払状況である。とにかくひどく、物を買わない雰囲気が漂っている。
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・例年、この時期は最も売れる時期なのに、全く動きがない。もはや日常生活において食料品は最も削りやすい生活費以外の何ものでもないのではないかと。
	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8月1~30日までの売上は108.0%、来客数102.5%であった。今月は、1~27日までの売上が93.9%、来客数93.5%という結果である。今月は天候不順の影響が大きい。
	タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の客の動きがない。

		美容室（経営者）	来客数の動き	・今の不安定な天候が早く安定してもらいたい。
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	・過去に開発した新商品が今ごろ売れ出したことや、当業界のシーズンインになってきたため、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	・3か月前との比較ではやや良いのは例年のことだが、前年比ではかなり悪化している。
	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	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は会社設立は1件だけだったが、かなりの金額の注文を受けた。不動産関係の仕事の得意先で、1件は設立と同時に前の会社内容の注文があり、一つの会社だったが、10万円以上の金額の注文をもらっている。また、問屋への支払は注文後になるが、通常メインの問屋へ月15万円くらいの支払のところ、11月は21万円を少し超える金額だったので、それだけの注文があったということになる。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月の仕事量は少し多めである。見積件数はあまり変わらないが、難易度の高い仕事が多くなり、仕事が決まるようになってきている。
		税理士	取引先の様子	・冬物の衣料が寒さとともに堅調に動いている。暖房器具は今一つのことだが、衣料品については流行があるためか購買意欲を感じる。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みで推移しているが、特注による売上が大きく、来客数が減っている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて少しずつではあるが案件が動き出している感じがする。しかしながら前年と比べても、案件数が大きく減少している状況は変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に例月と変わらず、大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インパウンドの影響で好調な化粧品容器以外の受注に勢いが感じられず、横ばいを維持するのに四苦八苦している。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子や仕入先である材料屋の情報等からも、特別良くなる、悪くなるというような話は出ていない。極めて普通のなかで動いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・職人不足や物価上昇により建築コストが上がっており、予算が合わないことが多い。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注は順調に進んでいるが、同業者もほぼ同じように技術者がいないため、話が来ても断っているようである。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は設備投資の案件数が多いこともあり、やや増えてきている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は相変わらず希望価格に届かず、発注者優位の状態である。受注を選別できるぐらいの工事案件はまだ出てきていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先で、これだけ仕事があるから大丈夫だという話を聞いても、翌日になるとぐっと仕事がなくなってしまっているので、大変悩んでいる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に向けても取扱量は依然として好転の兆しがみえないが、燃料価格が低下傾向にあるため、全体としては大きな変化はみられない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業業績は軽油価格の下落によるものが大きいですが、物量的には増えていない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の業種により物量の変化にばらつきはあるものの、全体では大きな変化がみられない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月に比べると伸びが鈍化している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の新たな資金ニーズが増えているとは思えないので、景気は横ばいである。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・フランスのテロ事件をはじめとする国際情勢の不安感から、国内景気の先行きも不透明である。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子だが、製造業では受注状況は3か月前と変わらず、小売業はプレミアム付商品券の恩恵も減少しており、不動産業も一時より販売が停滞している。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分、RC4階建て物件の36戸中、13戸が残っている。また、別の物件でも広告料が400%に変更されたものの、7か月目でまだ8戸が残っている。新築の苦戦は続行中である。		

	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社の主力賃貸ビルではテナントの解約もなく、ほぼ満室状態で稼働しており、順調に推移している。
	税理士	それ以外	・いつも夜健康のために、JRや私鉄の駅前や商店街を歩いている。歩きながら飲食店を外からのぞくが、店内はまばらで混みあうほど客が入っていない。商店街の店も自店舗のところは別だが、中小の店は大規模量販店、大型スーパーなどに客を取られていることもあって、入替えが頻繁に起きており、厳しいようである。
	社会保険労務士	取引先の様子	・社会保険料の支払いや資金繰りの厳しい会社が見受けられる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・大きな変化は特にない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械加工などの中小企業では、やや上向きの会社と下向きのまま横ばいの会社、取扱製品分野によって幸運、不運が分かれているようである。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず受注はあるが、人材不足が問題である。募集しているが反応が悪い。警備員は4Kのイメージが強く、今後の人材確保が課題である。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・10月から最低賃金が上がっても、受注金額はほぼ現状どおりで、スポット的な仕事は多少あるが、全体的に変わりはない。
	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	・今月のマンション向けインターネット環境整備についての受注量は前月とほぼ変わらない状態であり、特に変化はみられない。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・印刷用紙の仕入先より毎月無料配布されていた、1か月ごとのA1判サイズのカレンダーが経費削減のため中止となった。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各得意先からの受注量、生産見通しが極端に下がっている。中国景気が低迷していることが原因である。当社の業績が下がっているが、得意先の業績も下がっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の売上は大分下がっている。それに加え、いつもコンスタントに出ているものが、減少傾向にある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は非常に減ってほとんどなく、一段と景気の悪化が進んでいる。
	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（総務担当）	取引先の様子	・国内の出荷量は依然として低迷している。売上が増加するような案件は全くない。
	金融業（役員）	取引先の様子	・中国で実際に何が起きているのかがよく分からず、先行きに不安を感じている経営者が多い。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・販売促進費の節減が続いている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の受注量が減ってきている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上の予定が下降気味である。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・安値受注が多く収益性は低迷し、原材料の価格上昇などで厳しくなってきた。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比20%減、前月比5%減の受注量であり、更にコストダウン要求がある。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・こここのところ、非常に物量が減ってきており、二極化が進んだ当業界では競争が激しくなっている。良くない状況になるのではないかと。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年受注していた案件の欠損が複数発生し、とにかく今年度は厳しい。
	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	・取引先の工場や製造業の景気減速が顕著となっており、売上が半減している。
雇用関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き求人数は増加傾向にあり、採用ニーズが高い。
	やや良く なっている	人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法の改正、マイナンバー制度といった公的イベントの影響か、派遣依頼は堅調である。

	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・地域的に一部偏りはあるが、全体的に派遣求人数は増加傾向にある。新規派遣登録の労働者数も増加しており、労働市場は動いている。また、派遣就業だけではなく、直接雇用への切替、紹介予定派遣案件の動きも増加している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・10月の新規求人数が前年同月比19.5%増と今年度最大の増加率になっている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・10月の月間有効求人倍率は、1.21倍で、前月から0.11ポイント上昇し、前年同月比でも0.20ポイント増加している。新規求人数は前月比50.6%の大幅な増加となり、前年同月比も26%の増加となっている。主要産業別の状況は、宿泊、飲食サービス業及び情報通信業を除く業種ですべて前年同月比プラスとなり、建設業25.7%、製造業10.8%、運輸、郵便業28.9%、卸売、小売163.4%、医療、福祉29.5%、サービス業1.4%の増加となっている。
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・どの業種、業態も、特に求人が増えているものはない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数が多く、マッチングに苦戦する状況が続いている。
	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・採用人数は減少傾向にある。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣求人数は、前年、前月比と比較しても横ばいである。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業をはじめとする周辺企業からのエンジニアの派遣引き合いは継続的に多く、好景気感が強い。
	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求職者数の動き	・求職者の変動がない。
	求人情報誌製作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・取引先や当社で途中で人を採用する予定があるという話をいくつか聞いている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しているが、労働者派遣業で大幅に増加したことによるもので、その他の産業では大きな動きはみられない。また、新規求職者の減少率が縮小している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・直近3か月の新規求人数の動きを前年同月と比べると、減少から増加、また減少となっている。有効求人数でみると、増加からプラスマイナスゼロ、そして減少となっている。一方、新規求職者、有効求職者数は減少が続いている。この状況から就職は決まりやすいと思われる一方、求人の動きは一進一退のため変わらない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・医療、介護などの一部の職種で人手不足感はあるが、その他は以前と変わっていない。
民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・2016年卒の採用を継続している企業が多く、人材確保に満足していない。一方、2017年卒の学生に向けたPR、特に、冬のインターンシップを開催する企業は前年より増加傾向にあるものの、新たに予算をかけるほどの勢いはない。	
民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・景気動向がよくみえないということで、製品開発、生産効率化、営業活動等には力を入れているものの、要員を増やしても短期的に結果につながる様子は感じられないようで、採用面での積極性は感じられない。	
民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人数は引き続き前年を上回っており、特に大きな変化はみられない。	
やや悪く なっている	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・今月は倒産5社、廃業1社、新規獲得27社、そのうち大口が2件あり、売上の的にはいつもの2.5倍ぐらいである。他社に出ていた大口の客を獲得できたことで、売上の的には盛り上がったが、既存客で中小企業ではあるが規模も大きく募集を頻繁にしているところが1社倒産した。また、倒産や廃業はしていないが、募集の予定が全くなかったというところもあり、状況的にはかなり厳しい。
悪く なっている	-	-	-