

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)		観光名所（職員）	来客数の動き	・10月は観光地としてはトップシーズンを迎えるので、3か月前と比べると、良い実績内容となっている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順により来客数が減少し、店売りは厳しい状況だが、例年に比べ大口の注文が続けて入ったため、売上につながっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・8～9月はひどい状態であったが、10月に入って来客数も多少増え、成約率も上がってきているため、多少良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数がこの3か月間で最も多く、買上点数の多い客が目立っている。前年同様にさまざまなイベントが開催されたが、例年と比較して来街者が多い（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・予想以上に売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・祭り関係もあらかた終わり、年金支給などで買物をする客も相当増えているため、前年より景気が若干良い。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・10月に入り、前年と比べ気温の低下が早く、秋冬物の需要が高まり、来客数が増加している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・景気回復には至っていないが、販売台数も前年同期比を多少であるが上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車効果により売上が増加している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・年内完工が見込めるという时期的な要因もあるが、バス、キッチンの入替えなど比較的大型のリフォーム工事の引き合いが堅調に推移している（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	販売量の動き	・前年同期比で、3月以降減少傾向にあった売上が回復基調にあり、10月も同様の状況が続いている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドの利用が低迷し、前年並みとなっているものの、行楽シーズンで国内団体客の需要は高い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気は低迷しているが、タクシー景気は底上げしてきている。タクシー業界はハイブリッド車の普及で近年様変わりしてきている。個人タクシーは7割がガソリン仕様車で、そのうち半数がハイクラスのハイブリッド車である。ロング客は安全性、乗り心地を求めて、必然的に高級車志向にシフトしており、プロバン仕様車との1日の売上の差に2倍、3倍の開きが出ている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は営業担当者を増員したため、契約数が前月より増加している。また、週末が5回あったため来客数、契約数共に増加している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・MVNO（SIMフリースマホ等に通信サービスを提供する仮想移動体通信事業者）をはじめとした新たなマーケットに対し、消費者が調べて行動しようとする姿勢が感じられる。
		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の受注は上向きになってきているが、年間を通してみるとほぼ横ばいで推移している。個人向け携帯電話やその周辺機器については、新商材の発売などで販売数が上向きになってきている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・生き生きとした表情の客が多いように感じている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・当地区の来客数は前年同期比をやや上回っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新聞の紙面上では景気の良い決算が出ている企業が、工場の職員の購買は比例ではなく反比例している。どうなっているのだろうか。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候がやや落ち着いてきているため、売上が多少増えている。これがずっと続いてもらえればありがたい（東京都）。	
	商店街（代表者）	それ以外	・悪天候から続く低空飛行は変わらないが、10月後半より天候がやや安定し始め、明るい兆しが出てきている（東京都）。	

商店街（代表者）	販売量の動き	・10月は週末の天候も安定しており、この時期に集中している運動会や各種イベント等に対する雨の影響も少なく、客足もあまり減少していない。また、当地を舞台とした人気漫画の影響により、引き続き数多くの来街者が訪れているため、例年に比べ街がにぎやかな印象である(東京都)。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・客が求める商品の単価は低下傾向である。工事などにより月商はそれなりにあるが、家電製品の販売を見ると厳しい。昨日、今日と展示会なので、それに期待している。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・前年の今ごろは、地域内で使える商品券が発行されていたが、今年はやらずれ込んでいる。そういったイベント的なこともないため、景気は一切変わらない。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月の売上は良くも悪くもない。10月初旬は天候があまり良くなかったため来客数は減ったが、その分商品は売れている。前月にあまりに多くの物件等が集中したため、今月は若干販売量が少なかったということはあるが、状況的には総じて同様であり、それほど悪くもなく、良くもない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は伸びず、新規注文もなく、現状維持である(東京都)。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温や天候の影響もあり、中間層の購買が厳しい。化粧品や婦人靴などの消耗品は好調であるものの、婦人服や紳士服は厳しい。富裕層は、気に入った物は高額でも購入するが、以前より慎重になっている。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買動向をみると、依然として消費に対しての慎重な姿勢が継続している。来客数はそこそこだが、買い回りが悪く全体的に厳しい。
百貨店（広報担当）	単価の動き	・単価の高い商品の動きが鈍く、客の買物に対する慎重さは変わっていない(東京都)。
百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数は前年を上回っているが、売上高は前年を下回っており、変化はみられない。気温が下がらないため苦戦が続いていたアパレル関連も、下旬に入り婦人服に動きが始めているが、もう少し状況を見ないと判断はできない(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響もあるが、衣料品関連の売上が非常に厳しい(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・天候の影響もあり、コートやブーツなど季節商材の動きが鈍い一方で、パールや時計など宝飾、時計といった高額品で好調な商材もある。客の消費に対する意識は厳しいだけではなくてきているが、景気が良くなるまでには至っていない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・秋から冬へ季節が移ってきているにもかかわらず、冬物衣料が動かない。本当に必要な物以外は購入しないというのが、現状の顧客動向である。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・10月は、上旬の高気温の影響により、紳士、婦人衣料共に非常に厳しい推移であったが、中旬以降は前年並みの推移となっており、回復傾向である。化粧品などの売上は月を通じて好調で、百貨店における客の買物の仕方がより慎重になっており、景気の動向判断が難しい。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争もあり、商品単価が前年を下回る傾向にある。客の買上点数は前年を超えているが、平均単価が低下しており、客1人当たりの買上金額が前年になかなか達しない状況が続いている(東京都)。
スーパー（店長）	来客数の動き	・点数、単価は前年を上回っているものの、来客数の伸びは今一つである。来客数がやや伸び悩んでいるため、点数×来客数でいくと、売上がなかなか思うように伸びていないというのが現状である(東京都)。
スーパー（店長）	お客様の様子	・台風の影響を大きく受けた農作物の相場高により、金額ベースでは一見良いように思えるが、全体の販売量は落ちている。客が買物に使う総額は変化がなく、余分に買物をする余裕は感じられない(東京都)。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このごろの気温低下により、季節商材、秋冬物商材が稼働し始めているが、良くなっているというレベルまではまだっていない(東京都)。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の9月と比べて天候が良く、来客数が前年度を超え、気温も高いことからアイス、麺類、青果つまもの等、夏物商材の動向が良い。

	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・フライヤーのコロッケ等や冷凍食品は売上を伸ばしているものの、ドーナツ等の売上は激減している。家で簡単に食卓に並べられる物以外、無駄な買物が急速に減っている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年までは、同業者あるいは同業で看板が異なる他のチェーン店が当店の周囲にたくさんできたことにより、来客数が年々減少し、売上も落ちていた。見切り販売を始め、商品を充実させ、客にたくさん来てもらえるように工夫したところ、来客数が徐々に戻り、売上もなんとか維持できている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・9月より天候が良かったため、10月の客単価は前月比101%、来客数は同103%、売上は同105%と高水準で推移している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年を割り込んでいるが、客単価は上回っており、前年比でほぼ同程度の売上が出ている。同様の傾向が続いている（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おり、3か月前と比較しても大きな変化はない（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1品単価を下げて安売りしたため、売上はほぼ前年度を達成している。衣料品はなかなかデフレ脱却ができていない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年であれば秋物衣料が本格的に動き出す時期にもかかわらず、客に購買意欲がなく、できるだけあるもので我慢しようといった傾向が見受けられる。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・大型商品の販売数量は鈍化傾向である。気候が不安定であり、エアコン、暖房商品の動きも例年より遅い。
	家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。実店舗とインターネット通販の融合、オムニチャネル戦略を成功させなければ、家電量販店の成長は止まる。
	家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・基調は変わっていないが、客単価が前年を超えることができない状況が顕著になっている。天候不順等のほか、生活防衛意識の高まりによる消費者のメリハリを付けた消費行動も要因である。モノからコト軸に移行しているともいえる（東京都）。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売のうち、整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出たため、来客数は増加しているが、成約には至っていない。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・やはり9月の反動減なのか、購入に至る客が少ない。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の動向について、建築関係の運送会社経営者の話によると、9月終わりごろから10月にかけて仕事量が減少してきている。年内についても、例の東京オリンピックの競技施設問題などが取り沙汰され、工事が先に進んでいない影響もあると思うが、受注残が増えてきていない。それらのことから、景気についてはやや悪いという判断をしている（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	・販売量がやや減少してきている。
	その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・VR端末の発売や新型ハードの発表等、何かと話題の多い月ではあったが、足元の市況は落ち着いており、ほぼ前年並みとなる見込みである（東京都）。
	高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・婚礼を除いた一般宴席の利用状況は、ほぼ前年同様である（東京都）。
	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・来客数、販売単価、売上高共にほぼ前年並みである（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の7月1～27日までの前年比は売上94.4%、来客数98.1%である。10月1～26日までの同比は売上95.6%、来客数96.7%である（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月から最低賃金が932円と25円も上がった。これほど時給が上がるということは、景気が良くなっているのかと非常に驚いたというのが感想である（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・仕入食材の高騰により、5月に売価の値上げをしたところ、9月ごろより来客数が減り始め、10月より影響が出てきている。来店頻度が下がったとみられ、価格帯も低単価に流れている（東京都）。

一般レストラン (スタッフ)	それ以外	・客の動きもあり、景気は良いと思ったが、決算をみると芳しくない。品物も高くなっているが、従業員の社会保険料や最低賃金などもきちんと支払っている。一般企業と違い、当店の営業は6時間だけだが、そのように指導されているためである。当店は他店に比べ客は多く入っているものの、利益が出ていないため、何か考えなければと思っている。
その他飲食[居酒屋](経営者)	競争相手の様子	・飲食店は工夫して客に打ち出し繁盛しているところと、そうでないところの差が広がっている(東京都)。
その他飲食[給食・レストラン](役員)	単価の動き	・取引先に管理費の値上げ交渉を積極的に行っており、相応の成果を挙げているが、取引先の様子からは厳しい業況がうかがえる(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊の稼働率は、トップシーズンということもあり高稼働を維持しているが、前年比では稼働率、単価共に若干のマイナスである。レストランも、相変わらずの節約傾向により、平日が特に伸び悩んでおり、ここ数か月前年比マイナスが続いている。これらのことから、景気の状態はあまり変わらない。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・一般消費者に対し、単価的に高額な商品を販売することはなかなか難しく、通常どおりの単価ということである。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・予算の少ない客が多い。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行の見積件数には復調の兆しが出てきているものの、成約件数、売上の向上には至っていない(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・申込の電話が少ない(東京都)。
旅行代理店(販売促進担当)	お客様の様子	・10月は業界にとっては忙しい時期である。法人は例年並みで、特に良い材料も悪い材料もない。一般以外の教育旅行についても例年どおりである(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・企業の出張、インセンティブ等に変化が見られない(東京都)。
通信会社(社員)	販売量の動き	・新番組の引き合い件数が少ない(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・例年、夏季は販売量が低下し、10月ごろから上昇するが、今年は上昇の伸び率が鈍い。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・競合他社を含め、単価の安いサービスに流れる傾向が続いている。
通信会社(局長)	販売量の動き	・新型スマートフォン発売効果による大手キャリアのショップ活性化に連動し、ケーブルテレビの勧奨効果を期待したが、想定通りにはなっていない。逆に、代理店での他社固定インターネット系回線への切替えが急増している。景気の影響だけではないが、市場の硬直化が続いており、当社としては景気が良いとは決していえない(東京都)。
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、必要最小限のプラン内容を選択する傾向が強い。
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・夏以降の天候不順の影響で、農作物の作柄等が悪く、価格が高騰している。そのあおりを受け、他の消費も若干落ち込んでいるように見える(東京都)。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談状況に変化が見られない(東京都)。
ゴルフ場(支配人)	販売量の動き	・天候によるところも大きいですが、苦勞して集客に努め、ようやく前年同月を維持している。
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・高射幸性遊技機といって、ややギャンブル性の強い機械を撤去しなければならないため、少しずつ台を替えている。それにより多少数字が落ちるのではと懸念したが、客が遊びやすい機械に移行してくれているため、どうにか踏みとどまっている。来客数もさほど変わっていない(東京都)。
その他サービス[保険代理店](経営者)	販売量の動き	・販売量は変わらないが、契約者数も単価も上がらないため、横ばいである。
その他サービス[電力](経営者)	お客様の様子	・マンション建設はやや遅れがあるものの進んでいる(東京都)。
その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・問い合わせ件数などが前年比で10%ほど増えているが、景気が良くなっているという印象は持てない。

	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在の仕事内容、分量共に3か月前と変わっていない。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・現在は忙しいが、偶発的要素が大きい。周囲の事務所を見ても、たまたま官庁案件の落札が続いたところは忙しくしているが、そうでない事務所も多々ある。しばらくは厳しいまま推移する。
	設計事務所（職員）	それ以外	・身の回りの景気はここ数か月変わらないが、社会的には徐々に物価が上昇、建設費も高騰した後は横ばいであり、少なくとも上向き感はない(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の住宅は、消費税の増税後、物価が上昇しているにもかかわらず、給料は上がらず、可処分所得が下がっているため、全く売れない。1億円を超える都内の高級マンションは売れている。一般サラリーマン向けの住宅が売れると、経済波及効果は大きいので、是非対策をお願いしたい。その一方で、総合建設業では工事原価が上昇しているため、公共工事はたくさんあるが、受注しても全く利益が出ないことが多い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低金利ではあるが、客が住宅購入を決断するまでの検討期間の長期化も続いており、戸建住宅の受注状況は相変わらず横ばいである(東京都)。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2～3か月間、販売量がほぼ同じように推移している。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場を新商品に建て替えて集客を図っているが、さほど来場者は増えていない。
	その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・同業者との話では、お互いに客からの相談もあまりなく、現段階では景気が良いという感じはない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の客の動向をみると、非常に慎重になっていることと、できるだけお金を使いたくないという意識がみられる。商品を選択する際に、できるだけ安価なものにシフトしている。
	一般小売店[家電]（経理担当）	販売量の動き	・客の実質所得が減少しているのか、購買意欲が低下している。故障やどうしても必要な物にのみお金を使う傾向にある。将来不安のため、無駄な物にはお金を使わないようにしているようである。
	一般小売店[祭用品]（経営者）	来客数の動き	・前年と比べ、落ち着いている。
	一般小売店[傘]（店長）	来客数の動き	・近隣に大型ショッピングモールが開業したため、商店街が閑散とし、特に土日の客足が減っている。
	一般小売店[茶]（営業担当）	販売量の動き	・寒くなり、ギフトの需要もあるが、売上、来客数共に減少している。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数はほぼ前年並みを確保し、物産催事も仕掛け次第で善戦しているが、主力の衣料品の動きが戻らず、全店的には苦戦している。衣料品は、9月に気温が低下しなかったため、例年の衣替え時期になっても需要は高まらず、特に紳士衣料が不調であった。10月に入ってもこの傾向は変わらず、催事場で紳士衣料のセールを実施したが、売上は前年を下回っている。また、インバウンドも、来客数こそ増加傾向にあるものの、購入単価は極端に低下しており、売上は前年を割っている(東京都)。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の先行きに対する防衛心理が大きいとため、不要不急の婦人服は厳しい状況が続く(東京都)。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加え、インバウンドの失速による高額品の売上不振、中間層の先行き不安によるアパレル関連の不振により、客単価も下がってきている(東京都)。
	百貨店（計画管理担当）	競争相手の様子	・婦人服飾の売上が低迷を続けている。秋物の常備品、大型催事共に売上の推移は芳しくない。郊外店はどこもおしなべて前年を下回っているため、自店だけではないと認識している(東京都)。
	百貨店（店長）	来客数の動き	・天候不順により、日々の買上につながる食品の落ち込みが激しい。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・衣料品や高額品を中心に、依然として消費は鈍化傾向にあり、前年を割り込んでいる(東京都)。

スーパー（経営者）	来客数の動き	・近くに大型ショッピングセンターができた影響により、今月に入ってからあまり良くない。前年比でも同様である。客の節約志向もあると思うが、来客数が以前よりも減少しているのが気になる。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・10月は気温が比較的高めに推移したことにより、秋冬物の動向が良くない。来客数も衣料を中心に住まいの品、食品合わせて、前年のほぼ9割ほどとなっており、売上も非常に厳しい。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している(東京都)。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が不順なこともあるが、客の消費性向は非常に良くない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%程度落ちている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候、気温の変化が激しく、来客数、売上共に回復せず、手の打ちようがない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比89%と売上が減少している。衣料品は常に天候に左右されるため、今月前半に寒くならなかったことが敗因の一つである。また、不景気で、客が必要な物しか買わないこともある。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の動向をみる限り、大きな動きはなく、買い控えが要因となり、市場全体が落ち着いている(東京都)。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年と比べ、今年は新車の売上がかなり減少している。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数もそれほど伸びていないうえ、成約件数が非常に伸び悩んでいるため、販売件数もおのずと減少している。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販促を行っても、今までのようなプラスワン購買が減り、確実に必要な物だけを買っていく傾向がある。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・一昨年までは売上は微増だったのが、前年は大きく低下してしまい、今年は前年並みとなっている。常連客の来店頻度は変わらず、客単価も下がっていないが、来客数、販売量が上がらない。傾向としては安いもの、高いものの両極化が見られ、比較的高い商品が前年までより多く出ているものの、平均単価としては前年並みとなっている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・依然としてインバウンドの影響はあるが、外国人観光客1人当たりの単価は下落傾向にある(東京都)。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が大幅に減少している。いろいろな要因があると思うが、町全体に客が少ない。当社だけではないものの、景気が良いのか悪いのか分からない。地域性もあると思う。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチ営業に加え、深夜営業でも来客数が非常に減っている。同業他社や他の飲食店の話を聞いても、値段の高い、安いにかかわらず、総じて客が入っていないようである(東京都)。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今や週末の金曜日さえも、町に出て飲んでいる人の絶対的な数が減っている。当店に限らず、飲食のため外に出る客が減っている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世界経済の動向ばかりでなく、国内の天候不順も景気に悪影響を及ぼしている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの動きが特に悪いので、個人消費が落ちているように感じる。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・リオデジャネイロオリンピックという世界的イベントが終わり、目玉となる物がない(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・大手企業社員の過労自殺に関する報道の影響により、会社が残業を極端に減らしたり、電気を消したりするようになり、夜間のタクシー利用者が減少している(東京都)。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・明確に上向き、下向きといえる根拠を示すデータはないが、街中に活気が感じられず、景気は停滞している状況にある。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・土日が5回ある絶好の月にもかかわらず、テレビ、インターネット、電話の獲得が予算を下回り、解約が大きく上回る悪い状況が続いている。電力とモバイルは予算を上回っているが、未加入者へも他社競合が入り、新規獲得にブレーキがかかっている(東京都)。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注案件がここ半年で急激に減少している。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービス内容を見直し、より価格の安いプランに変更したいという客が増えてきている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・平日は高齢者の利用が非常に多いが、以前に比べ、高齢の常連客が体力の低下や病気で来れないことが増えている。
	その他サービス [福祉輸送]（経営者）	お客様の様子	・一般消費者の給与の伸びに対し、生活必需品である食料品等の物価が上昇しているという話をよく聞く（東京都）。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・当事務所は、約8割ほどが入札による行政からの受注である。全体的にみて、行政の仕事の流れが非常に悪いことに加え、入札も大変厳しく、物件数もほとんど出ていないのが現状である。民間については、ほとんど住宅産業メーカーが設計を行っており、仕事が非常に少なくなっている。PRを兼ねて、ホームページの字面などを工夫しているが、先が見えず不安な状況が続いている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・完了した仕事に対する入金はあるが、新しい仕事の話が途切れ、全く進行しない（東京都）。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新築物件等は大幅に減少に転じ、設計業務もほとんどが耐震診断や耐震補強などである。補助金等だけでは予算立てがなかなか難しいが、クライアントからの十分な理解が得られない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と大きく変わってはいないが、投資向けの新築アパートはピーク感がある。契約数も若干ではあるが鈍化傾向にあり、緩やかに下がってきている。
	その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要動向が前年比で悪くなっている。忙しい会社も一部あるようだが、仕事量の減少に直面している（東京都）。
×	一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・大型商業施設がオープンしたため、悪くなっている。
×	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・8月以降厳しい状況が続いており、3か月前と比較すると1品単価の下落が顕著である。婦人アパレル関連が厳しいことに加え、比較的動きがあった宝飾品、ブランド関連等、高額品の動きも悪化し、店舗全体の収益悪化を招いている。気温が比較的高いため秋物の動きが弱いことに加え、ブランドショップの退店等も重なり、厳しさに拍車をかけている（東京都）。
×	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・全国では珍しいかもしれないが、来客数は継続して伸びているものの、国内、インバウンド共に客単価は明らかに下落している。トレンドは単価ダウンの物ばかりであり、気温が下がらないためアウターも売れない。今までになく購入を渋る傾向が目立つ（東京都）。
×	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	単価の動き	・輸入関連商材の値上がりが多発している。円高なのに値上げとはおかしい。輸入業者は、他国との入札で競り負けているから値上げは仕方がないというが、本当なのか分からない（東京都）。
×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2～3か月前と比べ、来客数が2割ほど減少している。売上も2割くらい低下しているので、景気はやや悪くなっている。
×	都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・依然として、レストラン、売店共に前年よりも大幅に売上が落ち込んでいる。
×	タクシー運転手	お客様の様子	・1日を通して利用客がかなり減少している。回数、距離共に伸びず、中距離、ロングの利用客も少ない。3けたの料金だけはやや増えている。
×	タクシー運転手	来客数の動き	・終電後の人の動きがない（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数字の約75%となり、景気はやや悪い。来客数は増えてきているが、販売量にはまだつながっていない。同業他社や関連業者からも、厳しいという話ばかりを聞いており、3か月前と比べると景気は悪い。
企業動向関連	-	-	-
(南関東)	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候が安定してきて、来客数が増えてきている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ受注量は増えているが、売上は前年同期比で減少している（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。会社設 立の印鑑については、通常は1～2本ほど、場合によ っては出ない月もあるのだが、今月は珍しく12本も 出ており、会社の設立がかなり多くなってきている (東京都)。
建設業（営業担 当）	取引先の様子	・資材や人件費の高騰による建設単価の上昇があるな か、各法人や紹介により、設備投資のための建設依頼 が入っている。
広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・今月は上期の締め当たるが、想定したよりも赤字 額が多かったため、世の中の的にも同じ状況なのでは ないか(東京都)。
税理士	取引先の様子	・夏物衣料は天候不順で売行きが悪かったが、今秋は 冬到来の早さを予見してか、衣料品の売上が良いよう である。ただ、高額品というよりは比較的安価な商品 に偏りがちである。食料品は、野菜の高騰で外食や中 食の需要も増える。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・競合他社によるインターネット等メディアを使った 宣伝効果のためなのか、中小企業の動きが鈍化してい 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	・当社はインフラで補正予算に関連した仕事をやって いるが、補正予算が決まったにもかかわらず、仕事が 増えてこないため、変わらない。
金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・前年同期比で受注量が増加しており、新規品の問い 合わせも多い。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先が7社あるが、どこも低迷している。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・市場の景気はここ20年間変わらないが、我々メー カーの業績は新商品の良し悪しによって変わってく る。いつもそう思いながら商品開発をするのだが、な かなか思うようにいかない(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	・受注量の増加に伴い増産すると、翌月は減産となり 平均化していない。更に必要経費を削減しなければなら ない。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・思った値段で物が売れない。
建設業（経営 者）	取引先の様子	・今年度は官公庁の物件が少ない。民間のほうが多い ように感じるが、ここにきて延期する物件が若干増え てきている。工業系はあまり良くない。
建設業（従業 員）	取引先の様子	・得意先からの見積依頼が増えている。
建設業（経理担 当）	それ以外	・工事の事前相談では、希望の工事内容に比べ、予算 が少ない案件が多く、施主は現実の収支を甘く見てい るよう見受けられる。縮小方向での計画変更が多く、 予算面からみても、景気を上向きととらえている 施主は少ない。
輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・今月は長期案件の新規受注があり、売上を維持して いるものの、業況が上向くほどの効果にはなっていない 。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・株価も為替相場も先行き不透明で、法人、個人共に 投資は先送り気味である。
金融業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先企業の売上等から、不動産賃貸は相続対策も あり増加傾向、付随して建設業の売上等も微増、建売も ここ数か月で増加している。小売業は、先行き不安と ガソリン価格の高騰もあり減少傾向である。金融機関 の融資金利は低下傾向だが、設備投資等の需要は少な い。これらのことから、景気回復感はまだない(東京 都)。
金融業（役員）	取引先の様子	・一部の製造業や建設、不動産は好調であるが、小 売、サービス業は総じて低調である。消費マインドは 相変わらず低いままで、商店街はその影響を特に強く 受けている。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・駅前のRCマンション13階建て101室を複数の会社 でインターネット営業しているが、17室が残ってい る。5月末完成の駅7分の物件も19室が残り、前月同 様に正常な状況ではない。先日オーナーが来社した築 27年の1K35,000円の物件も、6室のうち5室が空室 で、苦戦している(東京都)。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・ビル賃貸業がメインだが、こここのところオフィス、 商業テナント共に入退去がなく、入居率も高水準で安 定的に推移しているため、景気は3か月前と特に変 わっていない(東京都)。

	税理士	それ以外	・夜、健康のために、駅前の商店街を歩いていますが、どの飲食店も客があまり入っておらず、経営者も度々変わっていく。客が入っているのは牛丼チェーン店くらいなので、動いていない(東京都)。
	社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社や、資金繰りが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	・駅前商店街のレストラン店主の話によると、このところ来客数が伸びず、特に日祭日の家族連れ客の減少が目立っている。経済の先行き不透明感が、家族での外食の機会を減らすなど、家計の引締めを招いているのではないかと。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、中小製造業について見ているが、受注の減少傾向にブレーキがかからない(東京都)。
	その他サービス業〔警備〕(経営者)	取引先の様子	・慢性的な警備員不足で売上増につながらない。単価を上げて業績を上げないでいく方向で動いている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・案件が少なくなってきた(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	・今月は前月と同様の受注高で、特に変化はない。
	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・梅雨のような天候から、一気に気温が低下したため、全体的に客足が伸び悩むとともに、単価も下がっている。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	それ以外	・カレンダー関連業者の話によると、来年の企業向けカレンダーの受注件数は前年並みだが、1件あたりの発注数は前年より減少している(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	・爆買い一服感から、化粧品容器の受注がなかなか回復しない。医療品容器も新旧モデルチェンジの狭間で生産調整に入り、減少傾向にある。
	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・工事の途中、一時待たされた。仕掛分は支払してもらったものの、待たされたが解けず困っている。
	その他製造業〔鞆〕(経営者)	取引先の様子	・当社はハンドバッグ製造業である。取引先、材料屋、下職といった関連事業者の話を見ると、景気が落ち込んでいるという印象が強い。
	輸送業(経営者)	競争相手の様子	・ちまたでは物流に追い風が吹いていると言われているが、実際は、ドライバー不足等々の理由もあり、運送に関してはさほど繁忙をきたしているというわけではない。
	輸送業(経営者)	競争相手の様子	・業界の会合において、取扱量の減少、ドライバー不足、規制強化による経費の負担増等により、経営環境が悪化しているとの声が多く聞かれ、置かれている現況の厳しさが広がっている(東京都)。
	輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主の出荷量が計画を下回り、年末にかけても増加の見込みがない。
	通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・8～9月に好調だった反動により、受注が急に伸び悩んでいる(東京都)。
	金融業(統括)	取引先の様子	・中小零細企業にとっては、アベノミクスの効果は出ておらず、息切れ状態である。前向きな資金がなくなっているため、徐々に受注量が減少してきている。
	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	・取引先の工場等の稼働率が悪く、受注量が伸びていない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	それ以外	・最低賃金の引上げによる人件費上昇が影響している(東京都)。
	その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年にわたり毎年1回継続して受注している仕事の受注価格が、大幅に低下してきている(東京都)。
×	出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・例年10月は案件数が少ない時期ではあるが、今年は予想以上に少なく、3か月前と比べ落ち込みが非常に激しい。
×	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・通常の引き合いの件数が100とすれば、2割～1割ほどに落ちており、波乱の数字である。全般的な景気が非常に落ち込んでいる(東京都)。
×	建設業(経営者)	競争相手の様子	・地場の工務店の仕事が軒並み減ってきており、入札価格もかなり下落している。

	x	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・上半期の営業成績の悪さが数字で現れたことで、下半期での失地回復をもくろんで、取引先の当社に対する向き合い方が一気に数段も厳しさを増している。これまでにない厳しさに当社の事業継続自体が厳しくなってきた。
雇用 関連  (南関東)	-	-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・人材派遣案件に関しては、今月採用数が増加している。従来は派遣活用先企業の利用が中心になるが、社員の退職補充での利用が多く、派遣労働人口は若干増加傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・正社員雇用の求人募集数の動きは相変わらず横ばいで堅調である。条件が厳しく設定されている募集が多少増加している（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成27年7月～平成28年6月は1.20倍、平成27年8月～平成28年7月は1.21倍、平成27年9月～平成28年8月の月間有効求人倍率の年間平均は1.23倍と増加していることから、現在の景気はやや良い。また、各月の有効求人倍率も6月は1.17倍、7月は1.22倍、8月は1.27倍と増加している。なお、新規求人数を業種別にみると、派遣、警備のサービス業は46.0%、医療、福祉は31.7%、運輸、郵便は25.8%と増加幅が大きく、人手不足感が強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所の担当者が、求人受付の窓口に来日している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が減少している。高卒就職希望者の就職内定率も高い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業の求人は増加しているが、継続的なものかどうか不安はある（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中堅企業の数社でリストラがあったようで、求職者数が若干増えているが、求人数は増えていない。特に、ガソリン等燃料系統の企業がリストラをしているようである（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用環境が厳しく、派遣料金の値上げに応じてくれる求人企業も多くなってきたが、採用者数の増加にはつながっていない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身を含めて、消費動向等に上向き感が感じられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注はやや増えてきているが、派遣登録者スキルとのミスマッチが多く、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業からのエンジニア派遣の引き合いは堅調で、特に自動車産業からの問い合わせが多い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数に対して求職者が少なく、企業が営業力や生産力強化に向かって進められていない状況が続いている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・採用はしていきたいが、求人広告費をかけてもなかなか集まらない状況に慣れ、現状の人数でやっていくという企業の話をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	それ以外	・取引先の商品説明会に参加したが、例年になくお金のかかった質の高い演出と立食パーティーで、景気が良いようである（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ若干減少しているものの、前年同月比では増加に転じている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前年より内定率は高く推移しているが、企業の満足度はそれほどでもない。新たに予算を使うほどではないが、企業、学生共に活動を継続している（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・当社内における転職求人倍率に大きな変化はない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・夏の天候不順による農作物不作の影響が、今になって出ている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業3社、新規36社、そのうち大口が2社あり、顧客3社からの広告出稿が全くなかったため、トータルで見ると悪くなっている。3社とも順調に業績が伸びていた会社だったが、思うように出稿が出ていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月連続して月間有効求人数が前年同月比で減少している。	
	x	-	-	-