

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)		スーパー（経営者）	それ以外	・頑張った分だけ売場も従業員の動きも良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は週末の客入りがとても好調である。ランチ時は一時混雑することがかなりみられた（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は梅雨の走りの6月となり、観光地にとっては閑散期に入る。9月については、夏が終わってやや涼しくなり、観光に向いている季節のため、客が増えている（東京都）。
		競輪場（職員）	単価の動き	・利用者数はあまり変わらないが、1日の平均売上が伸びている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・当社は仕事が完了して入金があったため、資金的には良いが、全体的には小さい事務所はギリギリの状態が続いているのではないかと（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150%となり、3か月前も景気は良かったが、さらに販売量が良くなったので、景気は良いと判断している。一戸建ての建て替えの注文請負も悪くないが、土地購入がらみの受注、アパート建築の受注が好調である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・今年は敬老祝いのお菓子の注文が前年より増えたため、売上がつながっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・今年は秋の祭事の発注が多い。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・来客数は1割程度増加している。客単価は前月及び前年同月と比較して微増ではあるが上がってきている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭では特殊な金庫が何台が売れており、外商も案件が少しずつ決まってきた。当社は様々な物を扱っているため、そのなかで大物が売れたり、来客数が増加し、若干良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・婦人雑貨、食料品に加え、気候が安定し台風の影響も小さかったことから、秋物衣料の販売が順調に推移している。久しぶりに婦人衣料が前年を超え、消費全体を押し上げる要因となっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・宝飾品、高級時計、海外ブランドの洋服、雑貨の動きが良いという点では前の3か月と大きくは変わらない。足元の3か月では、秋冬の重衣料の動きが顕著である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ブランドショップを始め高額品が堅調に推移している。また、インバウンド需要として化粧品の動きも良くなってきており、全体の底上げが図れている。既存客の購買は嬉しいものの、新規客が徐々に伸びてきており、やや明るい兆しが見えてきている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月前半より秋物婦人ファッションと食品が堅調に推移している。また、インバウンド需要は化粧品、ラグジュアリーブランドが好調を維持している。富裕層中心に美術宝飾品も売上を伸ばしており、回復の兆しが見える（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は気温が低く、秋物衣料品の動きが良い。また、宝飾など高額品の動きも堅調である。インバウンドも前年比でプラスとなっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・秋冬商材の動き、下見の動向を合わせて動きがある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数が春先から引き続き好調に推移していることに加え、客単価が3か月前と比較すると改善傾向にある。客単価は衣料品や雑貨など食料品を除いた商材の単価の伸びが顕著であり、ファッションなどへの支出がやや改善してきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・服飾雑貨の高額品の売行きが良く、客単価を押し上げている（東京都）。
	百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・気温が急に下がってきたためか、秋物衣料の売行きが好調に推移している（東京都）。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・今月に入り、衣料、雑貨から食料品までほとんどの商品群で売上が上向いている。	
	百貨店（店長）	来客数の動き	・秋の改装効果もあるが、ハウスカード会員の買上額が向上している。	

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・これまで売上をけん引してきた訪日外国人客や富裕層を差し引いても、好調な様子が見え始める（東京都）。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣に工事現場があるため、やや良くなっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上がやや伸びている（東京都）。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は若干上向きであるが、消費性向が上がったわけではなく、店の努力によるものではないか。
衣料品専門店（統括）	単価の動き	・秋の立ち上がりとはいえ、オーダーなどの高額商材の販売量、単価をもって、前年より好調に推移している。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年の9月は苦戦したが、今年は最終的に前年比102%で終わっている。しかし、前々年の78%という最悪な前半期と比べて102%なので、喜んではいけない。衣料品の購買力がなく、大変厳しい。
家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・レジ精算客数が前年を超えている。全部門ということではないが、カテゴリ別売上の前年比の分布も広がりがあがる。また、インバウンド需要は旺盛である（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・四半期の決算セールの効果があり、新車販売が順調に伸びている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は以前の店と比べかなり多くなってきており、購入する車種も変わってきている。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・システムバス、システムキッチン等の高単価商材、複合リフォーム等の成約件数が増加基調にある（東京都）。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・空き店舗が出るとすぐに埋まる。家賃は上昇を続けている。高い家賃でも入居希望が多いということは、地域に利便性が生まれてきているのではないかと（東京都）。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・やや良くなっている。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・雨の日は客足が途絶えることが多かったが、今月は人出が多く、祝日も同様である（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・取引先との交渉により、受託料が上がり、改善している（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・商品の値上げを行ったが、特に不満の様子はない（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月から修学旅行が始まっているので、教育旅行は順調に推移している。また、大きなイベントが2つあり、それも無事に終了している。そういった国内需要が順調なので、やや良くなっている（東京都）。
タクシー運転手	お客様の様子	・いわゆる駅出し配車回数が伸びている。ちょい乗りが増えており、深夜の遠距離利用客も戻ってきているので、景気はやや良い（東京都）。
タクシー（経営者）	単価の動き	・企業や遠距離の利用が増えている一方、短距離の利用が減ってきている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・夏～秋に向けたイベントが多く開催され、集客状況や配布物の減り具合等から察するに、客にもやや余裕が出てきているようである（東京都）。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の販売数が予定を上回り、他のサービスの売上のマイナスを補填している。
ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・建設業の客から景気が良くて忙しいという話を聞いている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・9月第2週より例年並み以上の客が来場している。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・前年同月比もやや来客数が増えている。それに比例して、売上も微増ではあるが伸びている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、レンタルを利用する客の動きがかなり活発化してきており、物を買ってくれる客の数が激減している。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近では天候がやや持ち直しているため、客が大分戻っている。この状態が少し続くと良い（東京都）。
商店街（代表者）	それ以外	・景気回復が言われているが、小売の分野ではそうでもない。クレジットカードの取扱は堅調であるが、業種によってばらつきがある。株価が良いと単価が高い物が売れるが、回転率で利益を見ると今一つである（東京都）。

商店街（代表者）	販売量の動き	・天候は良好だったが、一般家庭の消費はまだ上向いていない（東京都）。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・8月からの降雨の多さと、9月になっても商品の動きが悪く、客も少ない。購買意欲が感じられない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・9月中頃からは商品が動くようになったが、前半はなかなか厳しいものがあつた。客もシビアで、インターネットで価格を調べているようだが、当店はそういった商売とは根本的に違う。それでいて困った時や細かい仕事は頼まれる。コストパフォーマンス重視のつもりだろうが困ったものである。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みとなっているが、18時以降からは来客数がわずかに減ってきている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず販売量も伸びを欠き、新規の受注も思わしくなく苦戦をしている。現状を維持するのが精一杯である（東京都）。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・目的買いの客が多く、他のぜいたくな買物についてはあまり見向きもしてくれない。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・改装効果で来客数は順調に伸びているが、買い回りにつながらず、全体の売上が伸びていない。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前月に引き続き免税売上がけん引し、化粧品、高額品を中心に好調に推移しているものの、来客数はあまり伸びず、前年並みにとどまっている（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月の消費動向は、季節変化がはっきりしていたこともあり、衣料品などの秋物商材の動きが良い。また、化粧品を中心とした婦人雑貨も好調で、安定的な売上確保ができています。しかし、食料品などの日用品の売上は前年とほぼ変わらないということもあり、明確な景気の上向き傾向は感じられない。
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、いまだに商品の平均単価が下がる傾向がある。客の買上点数は前年並みかそれ以上あるが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの合計買上額がなかなか前年に達しない状況がいまだに見受けられる（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・以前に比べて、売上より来客数の減少の方がやや目立っている。今月は天候もあまり良くなかったため、それも影響しているのかもしれない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比93.3%という状況である。買上点数と単価は前年並みだが、来客数が減少している分だけ前年の売上に届いていないため、来客数を増やさない限り売上も伸びない。また、予算が未達の状況になっているので、来客数を増やすことを第一に考えている（東京都）。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価及び来客数は前年並みを維持しているものの、買上点数及び販売量の増加がみられない。客は必要以上に買物をしていない（東京都）。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・8月は夏物商材が不振であったが、9月に入り秋物商材の動きが活発になってきている。夏の落ち込みが薄れてきていることは確かだが、全体としては2～3か月前と変わらない（東京都）。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・当社の開発商品の伸びが顕著である。
スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・天候気温と件から判断すると変わらない。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は気温が高いため、気温の低下とともに動向が良くなっていく秋の季節商材の売行きが良くない。特に、サンマが不漁のため高値になっており、魚の売上が低下し続けている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候による変化もなく安定しているが、ビールの売上が低下している一方、リキュールの売上が増加しており、嗜好の大きな変化がみられる。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きを見ているが、夏場とあまり変わらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比で103%だが、来客数は前年比で95%と低迷している。地区平均も前年比で99%となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月は長雨で来客数に影響が出たが、今月は前年並みである。客単価が前年よりも3円ほど下がっているため、景気は変わらない。

	コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、節約志向が強くなっているように感じられる（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・気温が下がり、秋物アウターは例年よりも早く動き始め、目新しいデザインと色で購買意欲が出ている。一方、実用衣料品が振るわず、来客数と売上が前年に届いていない。
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・販売単価が下落しているが、その分を販売客数の伸びでカバーし、前年実績を確保している（東京都）。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数減少が続くなか、単価でカバーしている状況から脱皮できていない。逆に、インバウンド市場では、来客数は2けたの伸びを示すが、単価の下落が止まらない。インターネット通販の寡占化等、マーケティング戦略が大きな差をもたらす（東京都）。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・家電量販店については、市場が落ち着き始めている（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をしている。整備は順調であるが、販売は今月芳しくない。新型車が出たので来客はあるが、なかなか契約に結び付かない。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建設関係、車関係の客から、「そこそこ忙しく、収益も上がってきている。将来的にも期待感があり、多少景気が良い」という話がある。いずれの業種も現場の人手不足があり、その結果忙しいのかもしれないが、現場的にはやや良い状態が継続しているように見受けられる（東京都）。
	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車が出ているものの、客の反応は鈍い。
	その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・良くも悪くも、購買意欲に大きな変化はない（東京都）。
	その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・前年に比べ大きな新作がなかったにもかかわらず、旧作中心に堅調に推移しているため、底上げしている（東京都）。
	高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席の予約状況は、ほぼ前年同様に推移している（東京都）。
	高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、来客数、売上いずれも前年並みで、変わらない（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等あまり変わらない。景気が良くなっている、又は悪くなっているという状況は感じられない。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の6月1～27日の前年比は売上104.7%、来客数100.6%である。9月1～26日の前年比は売上113.0%、来客数108.1%である。スクラップ&ビルドで7月14日にオープンした24～38坪の店舗の売上は、前年同月比で163.8%である（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・当社のレストラン部門については、テレビで放映されたことで店舗、通販共に売上が伸びているが、食品輸入卸部門に関しては前年比で売上が減少している。上記の条件がなければ収益は悪化していたかもしれないので、現実には景気が良いとの判断はしていない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・同じ繁華街でもエリアによって違うが、来客数が伸び続けている店舗がある。客単価も決して安くはない飲食店だが、若者層の来客数が伸びている（東京都）。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・8月の反動で9月は来客が少なく、団体客や訪日外国人客の利用も少ないため、稼働率が上がらない。
	都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・飲食等の来客数で良い部分もあれば、宿泊等の厳しい分野もあり、一概に良いとはいえない。
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・過去3か月と比較して、出張件数、参加人数はほとんど変わっていない（東京都）。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びはみられない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・9月になり、夜の利用客が減少している。全般的に、夜の残業が会社で認められていないので、タクシー業界は終電後は静かになってしまっている（東京都）。
	タクシー運転手	お客様の様子	・悪くなっていると話す客はあまりいないが、良くなっていると話す客はますますいなくなっている。客は特に好況を感じていないようである（東京都）。

	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・8月は夏季休暇の影響が若干の回復が感じられたが、9月はその反動なのか、前年より街中に活気が感じられない。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・有料多チャンネルサービスの販売比率が下がっており、安価なサービスへ流れる傾向が続いている。
	通信会社（局長）	来客数の動き	・インターネット契約数は伸長しているが、同時に他社への契約切替も増加している。単に客が乗り換えていて、業界全体の成長にはつなげていない（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、儉約意識から必要最低限のプランを選択する傾向が相変わらず続いている。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・異常気象の影響で生鮮食料品がいまだに高騰しており、そのあおりを受けて、他の消費が若干落ち込んでいるように見受けられる（東京都）。
	通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・商談数は増加傾向であるが、受注が伸びていない（東京都）。
	通信会社（経理担当）	単価の動き	・前年度から続いていた単価下落が一時的に止まっている。安価なサービスでも「これでも十分」と満足度にさほど差がなければ、安いほうを選択する傾向は変わらない。
	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・飲食業、建設土木業などは人手不足のようだが、それが景気の良さやと直接関連しているようには思えない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・訪日外国人客数はやや減少しているが、日本人の来客数は堅調に推移している（東京都）。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が鈍っている。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年同様で横ばいであり、前年比でも3か月前と同じで、あまり増減がない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年度の官庁案件の発注は、ほぼ終了した感がある。民間案件は相変わらず少ないため、当分は現状維持で推移する。
	設計事務所（職員）	それ以外	・発注件数はそれなりにあるが、受注には結び付いていない（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。消費税増税以降、住宅の売行きが全く良くない。45年ほど今の仕事をしているが、こんなに売れないことはなかった。中小企業の給料が上がっていないのに、物価が上がっているため、将来に不安を持っているのが理由である。そのため客は住宅ローンを組みたがらない。また、国が住宅取得に対して積極的な政策をとっていないこともある。一方、総合建設業では、工事原価が異常に上昇しているため、公共工事はたくさんあるが、赤字になるため入札不調がかなり出ている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注については依然として賃貸住宅、戸建て住宅共に前年割れしている。集客自体は前年並みだが商談に時間がかかっている。また、他社との競合が激しくなっている（東京都）。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は3か月前と変わらないが、半期締め9月ということを見ると、例年より少ない気がしている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建て住宅の受注状況が良く、前年度比15%増となっているが、アパート建設などの資産活用案件は苦戦している。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・状況は変わらず、あまり仕事の動きはない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅着工数の推移からも建築資材の需要に大幅な増減はなく、比較的低い水準で安定している（東京都）。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・買上客数が減少している。特に、ハウスカードの顧客の来店控え、離れが顕著である。最も支持されている中高年層についても、今月は来客数、買上額共に減少しており、大変厳しい。紳士、リビング用品が特に厳しく、高額品が前年ほど動いていない。3か月前から厳しい状況だったが、秋物商戦は更に厳しさを増している。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 婦人服に興味はあるものの、不急品ではないという判断からか、来店が少ない（東京都）。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 来店頻度が減っている。また、単価も下がっている（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ 今月は非常に厳しい。特に、食料品に関しては前年より1割ほど売上が悪くなっている。来客数も、頻度性の高い商材ほど下がっている。青果物、鮮魚物を除いた客単価はほぼ前年並みだが、来客数の落ち込みが売上の落ち込みにつながっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 来客数、単価共に前年を割っている（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 当店は例年7月に最盛期を迎え、8～10月にかけて少しずつ来客数及び売上が減っていく。今年も例年と同様に7月の売上が一番良く、来客数も多かったが、8月は若干落ち、9月もまた若干落ちるという形で、変わらない動きをしている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 新商品の売行きが良く、客単価が上昇しているが、8月の天候不順に続き台風の直撃もあり、来客数が減っているため、全体としては悪い傾向である（東京都）。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ 新車販売台数、車検台数共に減少しているため、収益等が非常に厳しい。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・ 来客数が以前に比べて減少し、販売量も伸び悩んでいる。
その他専門店【雑貨】（従業員）	来客数の動き	・ 近隣の店舗環境などの影響もあり、来客数が明らかに減っている（東京都）。
その他専門店【貴金属】（統括）	競争相手の様子	・ 競争相手で売上が伸びている企業は少ない。業界全体を見ても、大きく伸ばしている企業はない。当社も、売上拡大のための施策を実行することにより売上を維持しているが、費用対効果が悪くなってきている（東京都）。
その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	単価の動き	・ 秋の主力商品のサケ、サンマ、カツオが軒並み高い上、アフリカ産タコ等、輸入関連商材も値上げが続き、利益が出ていない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ 今月はいつもの月よりも売上が少し落ちている。例年9月は少し回復するのだが、この7～9月で落ち込んだまま、なかなか回復してこない。客足がやや遠のいている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ 当店の売上もかなり悪くなっているが、それ以上に商店街のいわゆる安い居酒屋、一杯飲み屋や立ち飲み屋なども総じてがらがらの印象である。9月に入って極端に悪くなっているように見受けられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 世の中では景気が良いという発表をしているようだが、本当にそう思っている人が何人いるのだろうか。当地域では、夜に街に出る人が激減している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ 7月までは好調だった宿泊も、8月以降は天候不順も手伝い、前年割れの状況が続いている。大型コンベンションがあり、宴会及びレストランについては販売量をやや伸ばしているが、個人の動きは相変わらず鈍く、特に夜の集客に苦戦している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ 天候不順による大雨等の自然災害で、客が二の足を踏んでしまい、旅行に行こうと思ってもなかなか行けない状況のため、販売量が激減している。
タクシー運転手	お客様の様子	・ 今月に入り昼間の利用が減っている上、夜の利用も少ないため、かなり厳しい日が続いている。この状況から抜け出せる日がいつ来るのか不安である。
通信会社（管理担当）	単価の動き	・ ここ1～2か月の販売量が前年に比べて微減している。
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が減少傾向にある（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ 当社はケーブルテレビ会社であるが、最近若年層のテレビ離れが深刻であると感じている。テレビを観ずに、スマートフォンのインターネット動画配信サービスの契約をしてしまい、当社との契約をしなくなってきている（東京都）。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ パチンコのビックタイトルが入ったが、期待したほどではなく、今一つである。全体的な影響もあり、厳しい状況にある（東京都）。

	その他サービス 〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・既築マンションの電力一括受電は厳しい状況が続いている（東京都）。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・最近、衆議院選挙の問題が浮上ってきて、落ち着いた状況である。新しい仕事を求めるために営業展開しているが、目に見えないプレッシャーがかかり、周囲ではどうしたらよいか分からないという状況がある。しかし、当社は新入社員が10月から2名入るなど、希望に燃えた形のなかで営業展開している。
x	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・8月末～9月にかけて、客が全く店に入っていない状況である。景気が非常に悪くなっている（東京都）。
x	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・8月末日が当地域のプレミアム付商品券の利用期限であった。11億5千万円の規模の商品券だったが、当社が扱ったのは1万円未満であった。路面店は非常に厳しい状況である。
x	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・周りの業種についてはよく分からないが、コンビニ業界は競争が非常に厳しくなっている。同業の、しかも同じ看板の店が近隣に出店した影響が非常に大きく、悪くなっている（東京都）。
x	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物の動きが偏っており、外出するにしても、安価な羽織物で間に合わせている。特に、高齢者が出費を控えている様子が見える。
x	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事の全体量がなかなか足りていないというのが現状である。
企業 動向 関連	税理士	取引先の様子	・にわかには決まった、世の中が騒がしくなる衆議院選挙の景気への影響は大きい。北朝鮮の動向により下がっていた韓国の景気が反動で上がることを期待する。
(南関東)	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・敬老の日に、自治会、老人会などからの注文が前年より多くもらえた。
	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・利幅は少ないが、動きが良くなってきている。
	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、名刺印刷等の注文をしている小売店である。今月は会社の設立で印鑑の注文が7本あったが、すでに設立した会社が、少し資金的余裕ができたのか、もう1本予備を作りたいという仕事もある。通常は月に3～4本くらいだが、今月は法人の注文が多くきている（東京都）。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多くなったが、納期が短く、能力に限界がある。また、価格の引下げがあり、利益が出ないのが現状である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向けは堅調である。また、海外向けの受注も増えてきている。
	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・駅前商業地域の地価が上昇し始め、土地売買入札を行ったが、駅周辺の住居地域でも、民間ベースの地価は通常価格の25%増にて落札されている。
	建設業（経理担当）	取引先の様子	・これまでは医療、福祉系の受注が多かったが、賃貸マンション等の集合住宅の仕事依頼が入ってくるようになってきている。居住系は久しく依頼がなかったため、投資家が、この地方でもまた採算ベースを考えて建設に踏み切ってきているようである。
	金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズが若干出てきており、設備関係も多少増えている。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・空室率の改善に加え、賃料の値上げができる状況になっている（東京都）。
	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	・取引先工場等の稼働率上昇がみられ、受注量が回復してきている。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・マンションの新築工事、公共事業の解体工事等、仕事が順調に入ってきているが、警備員が不足している。受注単価を更に上げなければ、人手不足は解消できない。
	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	・仕事の依頼が増えてきており、中途採用も開始している。
	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・見た目の数字は良くなっているが、実際はサービス品などが伸びているだけで、一般品の売上は横ばいもしくは下がってきている。

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・業界全体の景気が悪い（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	・業種によって景気動向はかなり違うように見受けら れる。景気が良い人もいれば、悪いという人もいるの で、ならせば大きな変化はないのではないかと。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量は、医療品容器、化粧品容器の新製品の立ち 上がりが一服し、横ばい状態が続いている。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・客がいくらか忙しくなったため、仕事が増えてきて いる。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・東京オリンピックに向けて建設業界は忙しいが、 我々のところには回ってきていない。業種によって景 気に濃淡がある気がする（東京都）。
精密機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・3か月前に比べ受注量は3ポイント上昇している が、コストダウン要請があり、販売価格は1ポイント 減少している。
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・売場からいくらか落ち込んできているという情報が 入っている。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
建設業（経営 者）	競争相手の様子	・少子高齢化のため、変わらない。
建設業（経営 者）	競争相手の様子	・公共工事が激減しており、土木業者は悲鳴を上げて いる。予算の扶助費が増え、建設投資費が下がってい る。
輸送業（経営 者）	それ以外	・取扱量の低迷が長期化し、沈滞感が増すなか、燃 料、諸機材の値上がりや人手不足に加え、労働時間の 規制強化等で、経営環境への重圧感が増大してきてい る（東京都）。
輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・荷主メーカーの出荷量は日々増減があり、安定的な 出荷が少ないが、微増で推移している。
輸送業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・荷動きに大きな変化はなく、安定している。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・北朝鮮問題が世界経済の不安要素になっている。
金融業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の客の様子は、不動産業は相変わらず商品販 売、仕入れが好調で、都内では収益物件建設も継続し て多い。小売業の売上状況はやや低迷し、運送業はガ ソリン高騰により利益率が低下している。全体では、 人手不足の影響もあり、賃金が上昇しているため、利 幅に若干影響し、景気が良いとはまだ言えない（東京 都）。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・8月の物件も契約され残り5室となったが、完成よ り7か月かかり、同地域に管理している1Kも1年が 経過したが、客が見つからない。駅前再開発物件もまだ全 店オープンに至らず、春に報告した駅から1分の物件 も新築から1年半が経過し、まだ残室がある（東京 都）。
広告代理店（経 営者）	それ以外	・終了業務の後継社への引継ぎが一通り済み、当社に 引き合い情報が入ってこなくなっている。
税理士	それ以外	・夜に商店街の飲食店をのぞいてみると、客が入って いない。店も経営者が絶えず入れ替わっており、長続 きしているのはチェーン店くらいである（東京都）。
社会保険労務士	取引先の様子	・申請不要の厚生労働省関係の助成金を活用したいと いう会社が増加している（東京都）。
経営コンサル タ	取引先の様子	・依然として客の財布のひもが固いという話を聞く。
経営コンサル タ	取引先の様子	・レストラン店主の話によると、今月は、客単価は変 わりなかったが、来客数の落ち込みが目につく。臨時 の出費が多い夏休み明けで、主婦たちが財布のひもを 引き締めている。これは毎年のことだが、加えて今年 は天候不順により外出機会が減っていることが響いて いるようである。
経営コンサル タ	取引先の様子	・中小製造業、特に機械、金属加工関係では、取扱品 により浮き沈みがあるが、総じてほとんど変化なく推 移している（東京都）。



	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	・受注額はやや伸びてきているが、人手不足で作業員の募集金額も上がっているため、ほとんど変わらない（東京都）。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引相手の変化はあるが、全体の受注量は変わらない。業種によって好不調が分かれているように見受けられる（東京都）。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・毎年動きのあまりない時期なので、良い話も悪い話も聞かない（東京都）。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・8月は夏休みの影響もあり、取引先の注文が減少したが、9月に入り活性化している。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・50年以上の社歴のある同業他社が、業績不振で倒産した（東京都）。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・景気の持続性は短期的なものに終止すると見込まれるので、あまり景気が良いという実感は出てこない。	
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・毎年実施している販促関連業務が今年はなく、売上が低迷している。他の業務も全般的に受注減、荷量減の状況が続く、依然として厳しい。	
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている（東京都）。	
	金融業（役員）	取引先の様子	・アパートローン等、収益物件に係る融資案件が一時期に比べ減少しているほか、不動産業者の建売事業についても、完売までが長期化するケースがやや増えている。	
	x	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減少しており、非常に厳しい状況である。
雇用 関連  (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・依然として求人数が少なく、時短や扶養内希望者のマッチングが増えている（東京都）。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・前月及び前年の求人数と比べても上昇傾向である。	
	求人情報誌制作会社（所長）	周辺企業の様子	・人材を採用する企業がやや増えている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している（東京都）。	
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用を継続している企業が前年より多く、IT系やフードサービスに限らず、今年は福祉系の企業が目立っている（東京都）。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人が増加しているものはない（東京都）。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼は3か月前と変わらず堅調に推移している。	
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の採用状況、給与水準、周囲の消費動向に変化はみられない（東京都）。	
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼だけでなく、人材紹介の依頼も増えてきている一方、人材不足もますます加速しているため、依頼数の割に成約数が伸びてこない（東京都）。	
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣事業では継続的に引き合いが発生しており、製造業の堅調さを感じる（東京都）。	
	求人情報誌制作会社（広報担当）	求職者数の動き	・年齢を問わず、転職者が多い。転職適齢期とは思えない40代、50代で転職を成功させている例をいくつか見ており、景気が良く、人材が流動的になっているように見受けられる（東京都）。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業、販売業など全般的に求人は多いが、採用条件が厳しいところが多い。短期的には労働力は欲しいが、中長期的に欲しいポジション（技術、海外営業、コアポジション）の条件は厳しい（東京都）。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は引き続き活発である。求人数もIT業界や事務系専門職などを中心に増えている（東京都）。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・前月に比べて求人数が減少している。例年8月は減少し、9月は増加するが、今年は増加せず動きが鈍っている。また、新規派遣求職者もあまり増えていない状況で、一服感が出てきている。	
	x	-	-	-