

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)		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前は気温が非常に高く、集客、来店動向も悪く、客自体も購入するマインドにはなっていないが、今月はやや良くなっている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は人数の多い宴会予約が入ったので、2～3か月前に比べて売上が伸び、ほっとしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候が安定しており、秋の行楽シーズンを迎え、来客数が増えている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・最低賃金の引上げ、人手不足に伴う賃金の引上げ等、人件費増に関わる事象が頻発するなか、取引先からそれ以上の引上げを容認又は補助してくれる前向きな姿勢が感じられ、実施に移してくれている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・電話交換機やサーバなど法人向けの情報通信インフラの受注が好調である。働き方改革法案適用を背景とする勤怠管理システムの構築や、消費税増税を背景とする販売管理システムのバージョンアップの引き合いが出てきていることが要因となっている（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117%となり、3か月前と比べ販売量が約2倍になり、景気は良くなっている。気候も良くなり、客の動きは活発になっている。消費税増税の駆け込みの動きも併せて出てきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	競争相手の様子	・近隣の競合店が閉店し、そこで受けていた注文を引き継いだため、売上につながっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・年賀状印刷の受注など、年末商材の動きが良く、客単価も上がり、売上を伸ばしている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・9月は降雨で来客数が減少していたが、10月は天候が良く、来客数も増えている。今まで暑かったこともあり、まだ手帳を出していないが、やっと良い気候になってきたのか、年末という感じが出てきたのか、様々な物が数多く売れるようになっている。また、外商部の案件も、そこそこ決まっていたものがしっかりと実になっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数、買上客数共に前年を割っているが、客単価が上昇しているため、売上は前年を上回り、かつ予算を達成する見込みである。気温が下がったことによりファッショングループが動いていることと、前年同月に開催していなかった催事をプラスで開催することにより、売上につながっており、順調に推移している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月リニューアルオープンし、ショッピングセンターも併設ということで、来客数が非常に増えている。食料品についても、リニューアルした菓子を中心に売上が15%伸びている。食料品全体的にも、上向きの基調で、お歳暮の立ち上がりも良いため、かなり好調である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食料品、衣料品を中心に順調に推移している。衣料品に関しては天候や、近隣商業施設の業態変更に関与している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・特に前半の国慶節での大幅なマイナス分を含めて、前年と比べて外国人売上の伸びが鈍くなっているなか、国内客でカバーができてきている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・気候が安定し、本格的に秋らしくなってきてことで、衣料を中心に売上は戻ってきている。しかしながら、株価や米中を始めとする貿易摩擦の高まりなど、不安要素が山積しているため、年末にかけて景気への影響が出る可能性が高いと考えている。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・10月は北海道胆振東部地震や台風などの外部影響が大きく、商品のデリバリー関連にも狂いが発生している。これらの与件を除くと、改善は進行している。	
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・10月は天候に恵まれ、半年ぶりに前年比112%を達成することができ、安どしている。コーディネート買いの客が多く、客単価のアップが勝因とみられる。	

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、販売共に順調である。来年10月からの消費税増税の発表で、客が早いうちに契約しようということで、動いている。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・販促イベントの予約状況が前年同期を上回ってきている(東京都)。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月の雨や台風による影響の反動があるのか、客単価自体は上がっていないが、来客数が大分増えている。当店だけでなく他の店でも総じて同じような状況になっているようである(東京都)。
その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に伸びている(東京都)。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・近隣コンベンションセンターでのイベント、会議等が非常に多く入ってきており、その関係で稼働率が非常に上がっている。今月、来月あたりも同じような傾向だと思われる。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年に比べて増加している。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・中止していた報奨旅行の復活実施の取扱が増加傾向にある(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月、昼間は良い流れで仕事ができている。朝の通勤時間は駅までの客、病院への客、駅に着けば会社までの客を乗せ、待機時間が少なく、回転している。問題は、終電後の利用客が少ない状況が長く続いていることである。
通信会社(管理担当)	競争相手の様子	・12月より放送予定の4K放送に対する客の反応の感度が上がってきている。以前、3Dが普及しなかったことから、買換えに慎重になっていたが、4K放送開始に当たり、対応テレビの購入を検討している客が多いようである。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数が増加している(東京都)。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・台風の影響でゴルフコースに被害が生じ、2日間のクローズを余儀なくされたが、その後の来客数が順調に推移していることでカバーできている。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・もっていた話が、少し具体的に動くようになってきている。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・民間の新築案件は少ないが、改修の問合せは増加している。消費税増税の影響とも考えられるが、景況感が多少良くなっているように感じる。
商店街(代表者)	それ以外	・今月は街で最大のイベントを行ったところ、レスポンスが非常に良く、飲食を中心にこれまでにない伸びを示している。クレジットカードの数字は遅れて出てくるので正確なことは言えないが、イベントの反応の良さは目を見張るものがある(東京都)。
一般小売店[茶] (経営者)	来客数の動き	・秋が深まり、お茶の美味しい季節になってきたため、特売日の売上が増加している。
一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・売上がどんどん落ちており、それが変わらない状態で続いている(東京都)。
一般小売店[家電] (経理担当)	来客数の動き	・今月はこれといって売れている商材が見当たらないが、LED照明はコンスタントに売れている。
一般小売店[家電] (経理担当)	販売量の動き	・キャンペーン商品などお得感のある商材は動いているが、4Kテレビの話をしてても反応は今一つである。LED照明などはよく売れているが、テレビのような高額商材の動きは良くない。
一般小売店[傘] (店長)	販売量の動き	・一定の需要はあるものの、大きな変化要因はない。
一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・来客数は減少しているが、まとめ買いがあり、売上は前年並みとなっている。
一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・依然として販売量が頭打ちの状態である。時期的にも、夏場と違い季節的な要因もあり、芳しくない(東京都)。
百貨店(広報担当)	お客様の様子	・ラグジュアリーブランド等の高額品の動きは引き続き堅調ながら、3か月前と比べて、その勢いに変化はみられない。金額にこだわらず良い物を求める客と、なるべく金額を抑えて買物を済ませようとする客の2極化傾向は変わらない(東京都)。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品関連は堅調に推移しているものの、時計、宝飾品など高額品の動きが鈍い。婦人アパレルは、直近数か月は厳しかったが、今月は前年を捉えている。一方、紳士服はスーツを始め全般的に動きが悪い。カテゴリごとへの好不調はあるものの、全体的には前年を捉えており、堅調な推移である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は天候の安定により秋物ファッションが好調である。婦人服では、ジャケットやコートなどアウターがけん引している。また、食品物産展を始め、大型催事に連日多くの客が来場し、来客数が伸びている。一方、中国国慶節が前年比で1日減った影響もあり、今月は売上が伸びていない（東京都）。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・都内旗艦店は引き続き好調で、売上は前年比102%となっている。特に、富裕層の買上シェアの影響度が高い特選品、宝飾、時計は前年比120%、美術、呉服は前年比117%と、高額品の動きは堅調である。都内旗艦店の来客数合計は前年比約100%だが、客単価が高い。インバウンド売上も前年比100%で推移している（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・今月は台風等の天候による大きな影響はなく、売上は伸長したものの、3か月前と比較すると高額品を中心に購入単価の伸びが低下傾向にあることから、景気は変わっていない。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・9月に続き、富裕層を中心に高額品の動きが良い。国慶節の動きはやや弱かったが、国慶節でない期間にもインバウンドに動きがあったため、売上は取れている（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は天候が安定しており、客の来店や消費行動はここ数か月に比べ活発だと感じている。しかし、婦人衣料関連商材や比較的好調であった化粧品等の伸びは今一つで、景気が良くなっているという実感はない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・カード会員の平均来店回数が減っている（東京都）。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争があり、重点商品などの平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているものの、平均単価が下がっている分、トータルでの買上額はなかなか前年を超えない（東京都）。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少していないが、客単価、買上点数が少し減っている。節約や買い控えをしているのが大きい。
スーパー（店長）	販売量の動き	・商品単価を下げているにもかかわらず、販売量が一向に増加してこない（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体の売行きとしては、約3%前年を下回る状況が続いている。今月特に悪いのは衣料品で、次いで食品が前年を割っている。来客数は前年比3～5%減っているが、単価はほぼ前年並みとなっている。いつもの単価の高い物を買う客と、ボリューム価格より下の価格の物を買う客に分かれてきており、ボリューム価格以下の物を買う客の消費動向が下降気味である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところ冷え込んでおり、秋物、冬物商材が稼働し始めている。販売量、来客数は横ばいであるが、買上単価が上がらず、若干苦戦中である（東京都）。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・青果物の相場高と気温が高く、鍋などの冬に向けた商材の動向が悪い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや減ってきている（東京都）。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・若い客が減り、高齢の客が増加している。小分け商品と冷凍食品が主流となり、ナショナルブランドの商品が減少している。来客数は変化したが、売上に変化はない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えていないが、減ってもいない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず近隣の競合店の影響を受けているが、11月でオープンから1年経過するので、12月からの動きに期待している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が安定している。また、建設業の職人の来店が増加している（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・たばこの値上げ効果で一時的に売上は増加したが、落ち着きが出てきたため、販売量も減少している（東京都）。

衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・10月は売上増を期待できる月なのだが、断捨離を始めた世代は余計な物は買わず、価格にも厳しく、手持ち品で間に合わせる客が目立ってきている。
衣料品専門店 (役員)	単価の動き	・気温が下がり、来客数が増え、低価格品は売れるが、単価の高い商材の売行きが例年より悪い。
家電量販店(店長)	単価の動き	・有機ELテレビの販売台数は伸びているものの、単価の下落もあるため、全体としては変わらない。
家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・10月は天候要因によるマイナスの影響はほとんどないが、売上は前年並みで、期待外れである。来客数は前年を超える一方で、客単価が数ポイントマイナスという点が必要である。また、客単価のマイナスにより、インバウンド需要においても前年を割る展開となっている。地域的には、北海道、大阪の数字は前年並みに戻りつつあるなか、生みの苦しみといった感がある(東京都)。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車販売は好調だが、受注してからの納期が以前に比べて大分長く掛かるようになり、販売量が伸びてこない。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・反動減の影響なのか、激減している。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・最近よく外国人の雇用についていわれているが、農業、建設、自動車整備、ホテルなどの経営者は、やはり人手不足ということである。仕事量はある程度確保できているが人手不足ということは、景気は良いのかなと思っている。2020年の東京オリンピックまでは良い方向で進むのではないかとということである(東京都)。
乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・客の購買意欲が向上しているようにはさほど感じない。
住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税率引上げを来年に控え、住まいのリフォーム工事を具体的に検討する客が増えている(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	・販売数量がいつもより少ない。
その他専門店 [貴金属](統括)	お客様の様子	・年末商戦に向けて施策を打ち出し始めているが、客の反応は鈍い(東京都)。
その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・前年と比べると物足りないものの、全体としては堅調である(東京都)。
高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・予約件数及びフリーの来客数の推移から判断している(東京都)。
高級レストラン (仕入担当)	販売量の動き	・売上、販売単価、来客数、いずれも前年同期とほぼ変わらない(東京都)。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べると若干悪くなっている。夏が過ぎ、9~10月はいつものことだがそれほど良くはない。前年同月比でも0.5%ほどだけで、売上はほとんど変わらないので、景気はさほど良くなってはいない。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・消費税再増税を控えて、税の変わり方が今一つ不透明であるため、同業各店では不安を感じている(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103.8%、来客数105.7%である。前年は7月後半にスクラップ&ビルドで新店をオープンした。今月10月1~29日までの前年比は、売上103.9%、来客数102.5%である(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストラン全てにおいて売上は横ばいで、前年割れの状況が続いている。大きな要因は近隣コンベンション施設での案件の減少だが、個人の節約傾向も相変わらず続いており、企業の接待利用も極端に少ない。利用件数、来客数共に伸び悩んでいる。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏期シーズンと動きはさほど変わらない。本来であれば10月は団体需要が高まるが、今年は伸びを欠いており、夏季シーズン並みとなっている。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客が遠出をしたいという気持ちにならないのは、ガソリンが値上がりし、遠出をする状況ではないからと聞いている。まだまだ景気は上向きではない。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・業界としての繁忙期に入っており、その意味では良くなっているといえるものの、前年と比べて良しあしを感じることはない。

旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ハワイや一部の米国ホテルでストライキが行われているため、海外旅行のボリュームゾーンであるハワイのキャンセルが続出している。通常営業しているホテルへ誘導をかけたいが、既に満室のため、諦めざるを得ない。申込み前の客も様子見、買い控えしている（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は団体の多い月であったにもかかわらず、国内、海外共に予算の90%割れという実績である。また、個人に目を移すと、国内が予算に対して70%前半という非常に悪い数字である。3か月前は災害があったが、10月は災害もなく過ぎたので、悪い月ではあるが、プラスマイナスで変わらない（東京都）。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず深夜の客がめっきり減っている。回復する要素がなかなかない（東京都）。
タクシー運転手	お客様の様子	・世の中景気が良くなっているという報道が多いが、ちっとも実感がなくという、女性客、特に奥様方の意見が多い（東京都）。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客のリアクションによる営業は前年と比較しても減少傾向が続いている。こちらからのアクション営業で支えてはいるものの、現状の市場に大きな変化がみられないため、客の動向は変わらない（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・少しでも無駄を省こうという意識が相変わらず強い。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・夏の高温と台風等の影響で農作物の価格が若干高値傾向ではあるが、ほぼ戻ったように感じる（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約者の件数が、2～3か月前とほとんど同じである。客からの問合せ等も、この数か月大きな変動はない（東京都）。
通信会社（経理担当）	単価の動き	・9月実績も継続して客単価が6,000円台で、10円未満単位の下落が続いている。商品の追加で客単価を維持していけるか、販売進捗を確認中である。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は夏休みの走り、10月は秋の走り、当地の7月と10月はそれほど変わらない（東京都）。
美容室（経営者）	来客数の動き	・息子が担当する客が増えてきた関係が、少し良くなってきた。
その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・固定客の数は変わらない。新規の客も増加する要素が見当たらない。固定客の単価のアップダウンに一喜一憂している。
その他サービス [電力]（経営者）	販売量の動き	・9月のマンション販売量は、前年に比べ10%以上増加しているが、予算の進捗は遅れがちである（東京都）。
設計事務所（経営者）	それ以外	・沖縄の問題や、いろんな調査、報告に関するごまかしなど、現在の政治の在り方が景気にも影響しているのではないかと。当社としては、社員の増強を図ったり、いろいろな手を打っているが、全体としては上向きとはいえず、変わらない。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画は多少あるものの、話が行ったり来たりで前へは進まず、契約に結び付かない（東京都）。
設計事務所（職員）	それ以外	・変化は感じられないが、今後は消費税増税前の駆け込み需要が僅かながらあるかもしれない（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。ここ2～3年、住宅の売行きがかなり落ち込んでいる。住宅取得のための生前贈与が以前は3,500万円までであったが、今は700万円程度である。住宅ローン減税も少なくなっており、ローン金利が低くても住宅取得が困難になっている。また、物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給料が上がっていないため、ローンを組むのに将来の不安を感じているのが原因である。一方で、請負工事については、公共工事は沢山あるものの、発注価格が依然低く、赤字になってしまうこともある。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて大きな変化はみられない。客の動きも特に変化はないが、10月は販売が余り良くない。
その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・当社は個人客が主だが、人の動きは依然として決定までに時間がかかっている。相談だけはあがるが、すぐに決まっていけないのが現状である。
商店街（代表者）	販売量の動き	・世の中は景気が良くなっていると言うが、経営力がないのが全く良くはならない。

商店街（代表者）	単価の動き	・最近の客はお金に非常にシビアに反応しており、できるだけ低価格で納得できる物を探しているように見受けられる。恐らくこれからもこの状況が続くのではないかと。
一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が少なく、販売量も芳しくない。景気は悪い（東京都）。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・イベントシーズンの秋だが、思ったほど消費が伸びないでいる。
一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコンなどの夏物商戦が一段落した後、テレビやビデオなどの映像関連商材の動きがまだ復活してきていない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・米穀販売だが、来客数、贈答ギフトの問合せ等が減っている。新米を親戚や友人などに配る縁故米が増えているのかという印象である（東京都）。
一般小売店〔生花〕（店員）	お客様の様子	・7月は新盆、8月は旧盆、9月の彼岸と行事が重なっており、7～9月は来客数が多かった。今月は墓参りに行く人が少ないので、客も少ない。客の様子を見ていると、財布のひもが非常に固く、仏花は買ってくれるが、それ以外の花はよほどのことがなければ買わなくなってしまったようである（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・確実に来客数が減っている。気温が下がっているものの、婦人服の売上が伸びず、厳しい状況である（東京都）。
スーパー（経営者）	単価の動き	・10月に入り、客単価がやや落ちている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・両サイドにコンビニエンスストアが2店オープンし、12月に更にもう1店オープンするために、客が減少している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月からたばこが値上がりするということで、前月は買い貯めがあった分、今月は来客数が減っている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・10月1日のたばこ増税前の駆け込みに対する反動で、たばこの販売量が大きく減少している（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比プラスであるものの、客単価が低下し、売上は数パーセントダウンしている。靴下の価格が100円だといくらでも売れるが、330円、500円のものも減少している。100円の靴下の海外品質がますます良くなり、国産の330円の品質に徐々に近づいている。来客数は増加しても、売上は減少していく。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・着物、毛皮等の高付加価値商材の売行きが減少している。フォーマル、カジュアルを含む婦人服の売行きは、ほぼ横ばいである。店頭売上が減少し、ECサイトの売上が拡大基調にあると分析している（東京都）。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・最高気温、最低気温が例年より高く、防寒衣料を含めた来客数が伸び悩んでいる。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・第2四半期の国内の家電需要はエアコンが相対けん引していたが、その勢いが衰え、10月は既存店前年割れが目立つ。家電製品のインバウンドは理美容が主力であるが、関東と関西を比べると西高東低となっている（東京都）。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年と比べると、商品単価が若干下がってきている。販売量を増やしたいが、耐久消費財の冷蔵庫、洗濯機、テレビ、エアコンなどの大型商材は新規購入が少なく、買換え需要で進んでいるため、広がりが少ない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・中間決算月を終え、販売量が激減している。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数は余り変わっていないが、購入点数が減っている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・成約件数が少なく、販売量、販売金額も比例して伸び悩んでいる。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	単価の動き	・基幹商品の値上げや調剤の利益減少で、売上、利益共に厳しい。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・2019年10月の消費税増税がメディアに取り上げられるようになり、市場の購買マインドが低下している（東京都）。

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・平日の夜に繁華街に飲みに出歩く人がかなり減っている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎月来客数が減っている。周りの店舗を見ても、全く人通りがなく、立地に問題があるのではないかと最近思い始めている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・消費税が増税されるたびに客が旅行回数を絞ってきており、連休にばかり稼働が集中して通常の週末集客が伸びない(東京都)。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・申込みの電話が少ない(東京都)。
	タクシー運転手	それ以外	・競争が激しい地域の減車を促し、運賃規制を強めるため2009年10月に施行されたタクシー適正化、活性化特別措置法により、都心では個人タクシーが減少の一途をたどり、組合運営が困難な事態である。法人タクシーの供給過剰を十分に減らせないため、新規許可が受けられない。世の中のタクシー利用客も増えていない現況で、連休前と月末金曜日以外は忙しくなく、頭の痛いところである(東京都)。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今まで順調に推移していた携帯電話の販売数が鈍化し、全体の数字を押し下げている。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月からの低下傾向は変わらず、先行きは不透明である。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・携帯電話を軸とした通信の価格競争が激化しており、より安価なサービスの契約割合が増えつつある。
	通信会社(局長)	販売量の動き	・インターネット関連の契約数が、前年比及び前月比で下降トレンドとなっている(東京都)。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・高齢ゴルファーが思うように増えていない。逆に、毎日のようにゴルフを楽しんでいた高齢ゴルファーの利用回数が減ったり、ゴルフができなくなったりしている。世代が入れ替わるなかで、延べ利用者数が過去の実績に追い付いていない。
	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・年金支給日の前がやや悪く、来客数が減少している。今、良い機械が当店に入っていないため、それも苦戦の原因と感じている(東京都)。
	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・7～8月の猛暑、9～10月の大型台風上陸や自然災害が景気動向に影響している。
	競輪場(職員)	単価の動き	・企画イベントにより来客数は1～2割の増加がみられるが、購入客単価が1～2割減っているため、やや悪い傾向と捉えている。
	設計事務所(所長)	単価の動き	・公社で定められた設計料が、なかなかクライアントには理解されていないことが日常である。どうしても役所以外の民間の単価は非常に厳しい。景気はなかなか良くならない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・アパート建設は逆風が続いており、状況は良くない。
	その他住宅[住宅資材](営業)	お客様の様子	・建築資材の需要期に入っているが、想定以下の注文量で推移している。一部主要先は別として、東京オリンピック関連として総量増といえるのか、疑問である(東京都)。
×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・社会保険等の控除額が基本給の昇給よりも多く、結果、手取り額の減少により消費意欲が衰退している。
×	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・今は質や技術の内容といったことは関係なく、安く使用できる印鑑があれば良いという感じがする。どちらにしても俗にいう、高級品がまず販売できなくなっている。それはやはりインターネット等の通信販売による値崩れが原因かと思われる。個店としては厳しい。
×	スーパー(店長)	来客数の動き	・外的要因がないなかで、来客数が前年に比べて2,400人ほど落ちている。1日に均すと約92名の客が、流出してしまっている。現状ではこの原因がつかめていない。今月は厳しい状況が続いている。
×	コンビニ(経営者)	単価の動き	・10月からのたばこの値上げ前には駆け込み需要があったが、10月に入ってからたばこの売上が激減しており、非常に悪い。
×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	来客数の動き	・豊洲新市場が移転してから客足が遠のいている。特に金、土曜日がひどい。道路は渋滞しているし最悪である(東京都)。
×	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・タクシーチケットは枚数、取扱高共に8～10月と3か月連続で前年同月を下回っており、かつ減少率が上がっているため、景気は下向きといわざるを得ない。

企業 動向 関連 (南関東)	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前年のこの時期にはなかった注文が入っている（東京都）。
	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・9月末～10月初めは悪かったが、中旬から少し仕事が詰まってきて忙しい。
	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。会社関係の納入と店で注文を受けている。今月は会社の新規設立の注文が9本あり、そのうち3社が社名入り、実印で銀行印を各2本ずつという客である。ふだんは1本だけということがほとんどだが、設立に対しお金かけることができるようになったと感じている（東京都）。
	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・人手不足により人件費高騰もあり、厳しい。
	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・計画案件がここにきて受注できている。設備投資案件が増えている。
	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・3か月ほど先まで受注が入っている。
	金融業（役員）	取引先の様子	・当金庫の景況レポートにおいて、7～9月実績の全業種総合の業況判断DIは0.4と前期比6.2ポイント改善し、3四半期ぶりにプラスに転じている。業種別に見ると、サービス業、不動産業が低下している以外、他の業種は全て改善し、特に建設業は24.3ポイントの大幅改善となっている。
	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	・取引先工場等に活気がみられ、問合せや受注量も増加傾向にある。しかし、今月は猛暑の影響で原材料の品薄の影響が顕著であることと、原材料の値上がりも重なっており、思ったほど利益の伸びはない。
	その他サービス 業〔ソフト開 発〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社で単価アップできたというところがある（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	・2018年度の下半期に入り、少しずつだが受注量が増加して、回復の兆しが見えてきている。
	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・今月はイベントが多く、天候にも恵まれ、売上は伸びているが、来客数は減少している。
	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・同業他社との競争が激化しており、売上高も減少してきている。
	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・少しずつ年末に絡めた案件の引き合いが多くなってきているが、前年の数字に届くほどではない。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注、売上共に特に大きな変化や情報は入っていない。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・化粧品容器の受注量はインバウンド効果が継続しており、高水準を維持したまま推移している。
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・見積単価が安く、決定する価格も安いいため、受注量はあっても利益につながらない。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・現況では、増えてるものもあれば、減っているものもあり、全体的には同じくらいである。
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・人材を募集しても集まらない。昔と違い、就職あっせん業者が新卒の学生を取り込み、企業に売り込んでいる。人買いをしているといっても過言ではなく、あっせんしてもらおうと多額の報酬を取られるが、その学生はほとんどが1年で辞めている（東京都）。
	その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・従来と同じ、受注量や受注価格の内容で提示している。
	建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が希望どおりの価格で売れない。
建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・ここにきて地鎮祭を行う回数が減少している。新築工事の受注が少ないからである。改築、改修工事の割合が増加している。	
輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新規案件の受注が落ち着き、売上も前月並みの規模になっている（東京都）。	
輸送業（経理担 当）	それ以外	・燃料価格の高騰、人件費の増加により、収益が伸びない。	

	金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズ、マインド共に決して下がってはいないが、上がり基調でもないので、変わっていない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・国内株価は米国利上げの影響もあり下落しているものの、国内の企業業績はまずまずで、景気は横ばいで推移する。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子は、建設業は受注が先まで続いているものの、人手不足が深刻である。不動産業は収益物件の融資問題が発生した影響で、動きが鈍くなってきている。運送業は燃料費高騰による経費増加で、利幅が減少している。小売業は夏から秋になり過ごしやすく、出かけやすいので来客数が増加してきている。全体的に最低賃金の上昇や人手不足により人件費が上がり、経営を圧迫し始めている。総じて景気はあまり変わらない（東京都）。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前のビルで今月ケーキ屋が閉店し、これで4店舗目である。来年9月には百貨店の閉店がある。街の開発で1番目の平成8年にオープンした、百貨店と同じビルの老舗蕎麦屋も閉店予定で、営業を続ける意思はあるものの、賃料が高すぎると聞いている。当社が営業しているビルもそのままの状態、サービス業部会の美容、理容、クリーニング、不動産等の集会があったが、皆が再開は失敗だと嘆いている（東京都）。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃料更新時期が到来したテナントと賃料の改定について折衝を行っているが、都心オフィスビルの空室率が改善していることもあって、大幅な値上げでない限り、おおむね応じてもらえるようになっている（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社の売上が良い（東京都）。
	税理士	それ以外	・夜に近隣の駅周辺の商店街を歩きながら、飲食店を窓越しにのぞくと、客が余り入っていない。居抜きで経営者が変わっていくところも結構ある（東京都）。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく、給与やボーナスの減額を考えている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	・天候が落ち着いてきて、飲食店等の売上も安定している様子だが、客の財布のひもは固い。
	税理士	取引先の様子	・サウジアラビアへの対応で、石油価格が不安定になり、株価も値動きが激しい。ガソリン価格の値上げも続いている現状で、景気の上向きは望めそうにない。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・募集をしても人材不足を補うことが出来ない。今後、労働集約型の業界は厳しく、対策を考えなければならない。
	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	・同じ内容の仕事であっても、受注価格の見直しを迫られる場合がある（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連業者から、来年の企業向けカレンダーの受注が前年より更に減っているという話を聞いている（東京都）。
	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・地震や台風の影響もあるのだろうが、購入材料のタイト感が薄れている。天災による一時的な影響もさることながら、全体に天井に近づいていると感じる。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産調整の影響で、主要取引先からの受注の落ち込みが大きい。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・海外、特に中国向けの販売が鈍ってきている。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確実に大手製造業の発注量が鈍化してきている。特に、前年までひっ迫していた半導体業界の注文が止まり、自動車関連もピーク時の2割減となっている。
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・荷主との運賃交渉が行われるなか、値上げが実現した業者がある一方、現状と変化のない業者もあるといったまだら模様の状況を呈している。値上げできるところも一部に限られ、対処療法的な色合いが強く、現況の厳しさを改善できるものではない（東京都）。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が増えないことと、燃料価格の高騰により、収益が伸びない。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年並みだが徐々に勢いがなくなっている（東京都）。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、ステンレスの金属材料の値上がりが激しく、困っている（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	・最低賃金の上昇により、人件費及び募集単価が高騰している（東京都）。
	x	*	*	*
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法への抵触日対応により、派遣労働契約の約10%が直接雇用に切り替わる予定である（東京都）。
(南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年、秋以降に採用数が増える傾向にはあるが、この数か月間は、特に業種等での格差はない状況で、求人数、求職者数、採用数が増加傾向にある（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は新規が73社、倒産が2社、廃業が1社、大口のユーザーが8件ある。高齢化により、売上が例年を1としても3倍ほどある状況である。
		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）	周辺企業の様子	・人材不足を受けて、求人企業が求人要件の緩和に応じてくれるケースが増え、女性や高齢者の就業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の業績は伸びているのかもしれないが、給与テーブルの設定や、自身を含めた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（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前比、前年比ベースでは10%強、年計表ベースでは数%であるが、全てにおいて上回っており、各企業での求人意欲は引き続き旺盛な状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・直接雇用の希望者が増え、有期派遣の需要が減っている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・労働者契約法の5年ルールの影響もあり、他社派遣契約終了に伴う後任ニーズなど、派遣依頼数が増えてきている。一方、人材は社内外で奪い合い、時給とスピード勝負となっており、成約が出しにくい状況である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業における設計エンジニアは常に不足しており、景況は良い（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・やや調子が良い状況が続いている。転職サイトでは、年齢を問わず、給与や待遇がより良い職場を求めて、登録者が増えているようである（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の増加は一段落している。新規求職者数は前年同月と比べやや減少している。人手不足が広範囲にわたる業種で言われているが、中小企業ではなかなか賃金と求人条件を改善するまでには至らない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べると新規求職者数が20%減少、新規求人数も減少している。そのなかで、有効求人数は微増となっているにもかかわらず、充足数が減少していることから、雇用関係の改善がなされているとは考えにくい（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・全般的に企業からの求人依頼は多いが、採用条件はそれほど改善しておらず、依然として人手不足の状況が続いている（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数全体は3か月では大きく変化がない。職種別に見ると建設エンジニア、インターネット専門職、ITエンジニアなどの求人倍率が高い（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	求人数の動き	・9月頃から求人件数が減ってきている。最低賃金の引上げに伴い、各企業の負担が大きく、採用を控えているようである。また、利益率の低い仕事は請けない、スタッフも増やさないという動きが出ているようにも感じる。
	x	-	-	-