

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・10月は祭りが2件ほどあったため、2割以上の売上増となっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・店頭の小売に関しては以前と変わらないが、外商の大目案件が若干増えてきている。件数としてはまだそれほど多くはないが、3か月前に比べると間違いなく物件が出てきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は台風などで臨時休業があったりと、厳しいスタートだったが、品ぞろえの努力のかいがあり、客の買上が良い。コーディネートで買う客が多く、最終は前年比110%、これで8か月連続で前年を達成している。従業員のやる気も出て、店としてのレベルも上がっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べると上向きにはなっているが、前年の売上高は達成できていない。近隣競合店のリニューアルの影響もあり、苦戦している。映画や婦人服の不調が大きくなっている。ただし、日にちの関係もあるのか、会員の優待セールは前年に比べて大きなプラスとなっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当店もそうだが、他社でも景気が良くなっている感じはなく、売上の横ばいから若干プラスと話しているため、少し財布のひもが緩んでいるような気がする。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンを迎えており、北海道、沖縄の遠距離旅行が好調である。また、大阪方面も引き続き好調で、国内旅行を押し上げている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は意外と売上が伸びており、長距離や回数があったわけではないが、中距離の客が多く感じられた。会社関係の利用がこのところ増えているので、期待できる。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も目標数字を達成し、堅調に契約が取れている。また、次に続く施策も順調で、来月の目標達成もみえている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・直近の顧客の受注高から、やや良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年同時期に比べ、来場者は2割増である。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・夏場以降、来客数の増加傾向が続いており、天候に大きく左右されるが、おおむね良好である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・顧客でじっくりと時間をかけるプロジェクトが進んでおり、その打ち合わせ等に参加することが増えてきている。最初の案件が具体的に立ち上がれば、先べんを着けることになりそうである。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近では天候が一定しておらず悪いため、来客数が減っている。早く普通の状態に戻って欲しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・原料高によってあらゆる業種で仕入価格が上がっているため、少しでも安い店へと客が流れており、非常に厳しい状況が続いている。
商店街（代表者）		それ以外	・クレジットカードの取扱は相変わらず順調である。ただし、10月は台風が週末に2回も来たので、クレジットカードを取扱わないような単価の低い業種は厳しい月となっている。	
商店街（代表者）		販売量の動き	・賃金面で若い層は残業があまりなく、中堅層はベースアップが期待できない状況の中、各種物価の上昇で可処分所得が実質的に下がっているように感じられる。	
一般小売店〔家電〕（経理担当）		販売量の動き	・これといった変化は感じられない。客は必要なものは購入するが、買い得品や、便利商品に飛びつくといったことはあまりないようである。LEDなど照明器具は動きが良い。	
一般小売店〔印章〕（経営者）		来客数の動き	・最近の消費者の動向から、当店のような路面店は非常に厳しいような感じがしている。少ない需要でも買物のついでにショッピングモールなどの集合施設に立ち寄ってしまう。	
一般小売店〔靴・履物〕（店長）		単価の動き	・単価が低くなってきている。今まで革などの良い靴を履いていた客、特に、年金生活者が非常に安い千円台の靴を平気で選んで履くようになってきている。非常に驚いているが、やはり苦しいのではないかと思います。	

百貨店（売場主任）	単価の動き	・アクセサリーなど高額商材の動きが鈍い。化粧品でも富裕層は高額クリームの購買もあるが、それ以外の客は以前より購買単価が下がっている。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、単価が20%落ちている。財布のひもが固く、無駄使いをせず、各階での買い回りがなく、目的以外の商品を買わない。日本の景気は良いと思うが、百貨店の消費は大変厳しい。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税品目の拡大により、インバウンド需要が高まっている。中国の国慶節に伴う観光客の来街も重なり、10月初旬のインバウンドによる売上高は、9月までは前年の2倍前後だったところ、3.5倍と大きく伸長している。特に、化粧品、アクセサリー関連の売上が好調である。一方、国内需要においては週末2度にわたる台風の影響で、婦人アパレル、宝飾関連については非常に厳しい状況である。天候により購買意欲が大きく変動する傾向は変わらない。また、食料品はほぼ前年を維持しているが、相次ぐ商品の値上げの影響と考えられ、実際に購買単価では前年を上回る兆候が出てきている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温低下により秋冬物衣料は順調に動いているが、コーディネートでの購買は少なく、目的品のみである。流行の健康寝具は2けた以上の伸びはあるものの、通常、この時期に動く羽毛布団等の高額寝具は動かない。必要最小限購買にとどまっている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は前年と同様に台風の影響が大きく、台風の影響を除くとほとんどが変化ない。ただし、地域によっては国慶節によるインバウンド効果で売上を伸ばしている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ここ数日、冷え込んだ影響でコート、ニットなど重衣料が動いている。ただし、全体の動向としては停滞傾向は否めない。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・台風の天候影響もあるものの、特別な施策がないと来客数が前年割れとなってしまう状況が続いている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候等の要因もあるが、全体的に力強さがない。ただし、免税対象の拡大による売上は伸びてきている。
百貨店（営業企画担当）	それ以外	・化粧品や特選ブランドなど消費税増税の影響から脱し、堅調に推移する商品がある一方、生鮮、総菜などデイリー商材は苦戦しているように、商品分野別に好不調がまだら模様である。また、宝飾品では前年同時期から駆け込み需要が増加し始めたことや、今年の方が台風の影響が大きいなどの特殊要素もあり、判断が難しい。
百貨店（副店長）	販売量の動き	・全体の売上、外商の売上共に前年を維持できていない。専門品、買回り品については客は慎重に買う場所を選んでいる。食料品のような最寄品は購買単価が低下している。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・広告初日の価格を打ち出した商品、ポイント何倍の日など、買い得品を選んで必要な物だけを買っていく様子が大変多くみられる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・精肉は特に単価が高く売上伸びており、鮮魚もそれに続いている。青果に関しては大分相場が下がってきてプラスマイナスゼロぐらいになっている。生鮮以外の食品は相変わらず良くないため、全体としてプラスマイナスゼロである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が前年と比べると97.8ポイントと、点数が上がってきていない。安売りをしている商品があるため、点数が上がらないと売上増につながらない。3か月前からこのような動きがあるため、変わらない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、点数は横ばいで推移しているものの、単価の上昇がみられない。安いものへの意識が強くなってきているのか、客が感じる割安感が以前よりさらに下がっている感がある。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・過去3か月、セール等の仕掛けによる増減は多少あるものの、期間を通してみると来客数の動きに変化がない。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数、買上単価共に3か月前の堅調さと変わっていない。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・関東地方では集客のある週末に2回も大型台風が上陸した。また、雨の日が多いことと、年末を控えて節約志向も働いているため、来客数が前年を割っている。

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の前は商店街だが、商店街のメンバーも大分変わり、現在は医者と美容室の2業種の店が集中している。中でも新規出店や閉店などがあり、店前の人通りが少しさみしく、当店を利用する客が減ってきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・10月は2度の台風の影響があり、前年と比べ厳しい結果となっている。売上は103%で推移しているが、客単価が99%と低下している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・買上点数が減少している。コンビニは飽和状態であり、客はスーパー、産地からの直送、自家栽培などを使い分けているため、買上点数が減っているのではないかと。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較しても改善傾向にはなく、依然として下降しており、厳しい状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税から日がたつにつれ慣れてきたのか、年金受給者の不満もあまり聞かなくなった。買物には慎重で予算を決めて買物しているようであり、今は割引セールをしているため、来客数は3か月前よりも上昇しているが、売上は前年とほぼ変わらず、景気回復の実感はない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・大型台風が連続でバーゲン日に当たり、売上が最後まで取り返せない。
家電量販店（店員）	単価の動き	・ここ最近、販売量の動き、収益も含めて客の様子は落ち着いた感じがしてる。それほど極端に動いているわけではなく、様子見が多くなってきている。
家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・直近の来客数は前年比100%を一進一退の状況であり、金額ベースも力強さに欠ける部分がある。上昇トレンドにあるとは思えず、踊り場状態である。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・検討段階から話が先に進まない。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・安くてもまとめ買いはせず、必要だと思われる物のみを買ひ、衝動買いをしない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・売上高の推移は順調である。ただし、要因が景気というより、気温の変化が消費行動に結び付いたと考えられる。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席、利用状況は前年とほぼ同じ水準か前年を若干割る程度である。
高級レストラン（支配人）	単価の動き	・客単価が特に上がっていないため、変わらない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・周辺では2時でランチタイム終了という店が多いようだが、当店は4時まで延長しており、フレックスタイムの客が少しずつ増えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は台風等の影響があり、また、消費税増税の影響が半年後になって出てきたような感じで、3か月前と比べて来客数が減っている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・建設、建築、土木、外装関係の客は人手不足の割りに仕事量が増えてるといふ話が多い印象である。ただし、他の業界とならすと大きな変化はないため、団体旅行に関しては変わらない。
旅行代理店（支店長）	単価の動き	・法人団体は1人当たりの単価を非常に重視する傾向にある。今月は法人の動きがピークのため活発だったが、金額をプラスすることにはなかなかならず、あくまでも予算の中でどうするかということに非常にこだわる客が多い。個人も行先が同じ場所であれば、単価にこだわる客の傾向が顕著にみらる。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・10月下旬に入り、上方修正した予算に対し、テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話の各サービス共に獲得が厳しい状況となっており、単価の低いメニューへ流れる傾向となっている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・契約数は増えているものの、競合他社の低価格サービスへの契約変更に伴う解約数、料金未払いに伴う強制解約数は横ばいである。
通信会社（経営者）	単価の動き	・9月に続き、10月も客単価上昇の動きがない。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月から販売量に変化はない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月、安いサービスに需要が偏る傾向が続いている。

	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・政権が不安定なニュースが続き、期待感が薄れているためである。
	通信会社（局長）	販売量の動き	・前月よりも契約数は増えているものの、前年と比べると変わらない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入状況及びコース変更状況、解約理由等からは特に変化は感じられない。
	通信会社（総務担当）	単価の動き	・為替相場の影響による商品価格の上昇が一部にみられるが、当面、あまり影響がないものと考えている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数の動きはそれほど変わらないが、前年は雨天で客が減ったため、前年実績でみるとやや良くなっている。
	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・日々の生活の中で、景気が上向きだと感じるものが何もない。商品の値上がりは聞くが、メリットを感じることはない。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・近隣のライバル店2軒にいつも客数調査に行っている。当店もそうだが、この2～3か月、夜の一番入るピーク時の客数にさほど変化がない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間の動きが鈍く、中断したままの状態、いつごろ行くかもはっきりしない状況である。その一方で、行政の業務は順調で今期は目標を半期で達成している。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・設計業務は物件が契約となるとしばらくの間は横ばいが続くが、計画物件は少なくなっている。
	設計事務所（職員）	それ以外	・上向き下向きいずれも大きな変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前から継続して都内の新築アパートの販売は好調である。投資家や資産家の景気は良いため、便乗している感じである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場や分譲地現場見学会への来場者数は前年同期比で20%以上のマイナスが続いており、住宅取得に対する意欲が減退している。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅関連では繁忙期に向かう時期だが、前年を上回るような動きはみられない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当店の場合、自社ローンというわけではないが売掛金がある状態で重ねて販売している客も多く、売掛金が多くなり、なかなか次の商品をお客に売るのが難しい状況である。そのため売上は大変厳しくなっている。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・2週にわたる台風の影響などで来客数が減少し、贈答品も売れなかったため客単価が下がり、売上につながっていない。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・当店はアーケードのない小売店のため、天候が悪いことも1つの原因ではあるが、一般的に消費者の買い渋りがあり、大変悪い状況である。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・10月前半は非常に客が少なくて悪かったが、半ば過ぎから外国人客も若干戻ってきたため、やや悪いという状況である。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏祭りシーズンが終わり、落ち込んでいる。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・取引先の外食関係の経営者の話や来店客の反応から、やや悪くなっている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・上旬は客の出足が良かったが、月末に入り、来客数、売上共に減少している。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・自動給茶器に使用するお茶のグレードを、安い商品に切替える会社が多くなってきている。会社側ではコストダウン傾向が続くが、社員側ではお茶がおいしくなくなり、残念だと意見が対立している。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・これまでは高額品を中心に前年と比べ大きく落ち込んでいたものの、身の回り品等はまあまあ前の状況であった。今月に入り、食品も含めて前年を若干割るような状況で、やや下り坂の気配がみえる。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税後の4月から順次売上が回復し、先月はほぼ前年並みまで戻ったが、今月に入って苦戦が続いている。主因は週末ごとの台風、前年より1か月早く気温が低下し、今月予定の重衣料が先月に売れてしまったという2点である。

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後、生活必需品の価格が上がり、婦人服に対する客の関心は落ちている。また、供給側であるメーカーもかなり商品を絞っており、今後も期待できない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数が厳しく推移し、買上単価等の伸びも欠き、全体として厳しい状況が続いている。月2回の台風の影響も大きい。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・2週にわたり大型台風が関東を通過したことが客足を鈍らせ、売上も大きく影響を受けている。
スーパー（総務担当）	それ以外	・今月は2週続けて客の多い土日に台風が来たことで、来客数が非常に落ちてしまっている。1人当たりの買上点数、客単価は前年並みか前年より若干増えているものの、来客数は前年に比べて1割ほどの減少である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が少し減ってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・一部のプレミアム商品とコンビニカフェの売上増はあるものの、来客数が落ち込んでいる上に客単価の減少で厳しく、一般商材は増床を繰り返す大手スーパーに食われてしまっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少もそうだが、客の購買意欲が大分落ちている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販売促進策を強化するも来客数の回復が弱い。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・秋冬物は仕入価格が数%値上がりしており、その上に消費税増税があって販売価格が高くなり、中心にしていたクラスの商品が売れにくくなっている。新たにワンランク下の価格帯を設定して、利幅を少なくしてでも売っていかなくてはならないという厳しい状況が続いている。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて伸びていない。天候不順の影響もあるが、消費意欲の減退がみられる。昨年10月よりすでに消費税増税前の駆け込みが始まっていたため、年末に向けて、前年を上回ることが更に厳しくなる。
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、販売があまり芳しくなく、前年比で5割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・10月の第一週と二週の週末に台風が直撃したため、客がほとんど来店しない状況になってしまい、前年売上の半分くらいになっている。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・東北復興の中で、道路関係の仕事が増加するだろうと、建築関連のトラックが相当数売れてきている。中古車は一時、高値安定だったが、徐々に値段が下がってきており、希望額では売れない。入札に関しては、入札額と市場価格が折り合わないため、実質的に仕事がまだ下りて来ず停滞しているという話を聞いている。3～4か月前に比べると景気は停滞気味になっている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売件数はそれに比例せず減少している。余分な物は買わないため、1件当たりの購入金額も大分減っている。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末にかけての大型タイトルラッシュが始まり、表向き活況を呈してはきているが、トップのタイトルとそれ以外に差がありすぎ、裾野が狭くなってきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夏であり売上の良くない3か月前と比べ、店の売上が伸びていない。ただし、ケータリングが少し伸びているため、景気は下降気味ではあるものの、売上はやや増えている。
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7月1～28日までの売上は115.6%、来客数115.3%であった。今月は、1～24日までの売上が98.4%、来客数92.5%という結果である。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年であれば10月は繁忙期だが、宿泊を除くすべての予約が少なく苦戦している。特に、婚礼は近隣の新規施設の影響、宴会は法人利用の減少から前年を大きく下回っている。レストランも消費税増税以降、予約が上向かず、景気は徐々に悪くなっている。

タクシー運転手	お客様の様子	・今月は都心の繁華街の酔客が少ない、空車タクシーの列だけがいつもの様相であり、深夜帰宅のタクシー実車車両が少ない。首都高速道路のいつも渋滞する場所がスムーズに通過できる。アベノミクスのデフレ脱却はどこへいったのだろうか。街角景気は少々低迷気味である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・深夜になると街に人がいなくなる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・同じ地域のオフィスビルで営業している同業者が、10月に入って売上が落ちたと話している。9月決算の関係か景気のせいかは分からないが、大分苦戦している。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今までより低価格のサービスを選択する傾向が強くなっており、全体の売上は減少している。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の収入は増えていない中、日常品等の物価が高騰しているため、消費を控え目にして貯蓄を増やす傾向にあるように感じる。当社の契約でも他社との比較でより支出を削減できるサービスが人気となっている。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・夏以降、来客数が非常に減っている。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・天気が不安定なせいか、来店サイクルが鈍っているような気がする。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・購入にあたって単価を抑えようとする傾向がある。商品の内容よりも優先順位は値段である。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は建築設計として行政の仕事が6割、民間が4割であるが、行政の仕事は金銭のみを競う傾向にあるため、仕事をすればするほどマイナスになるような金額でしか受注できない。民間の仕事においても具体的な仕事、顧客との契約がなかなか進まなくなっている。	
設計事務所（所長）	単価の動き	・材料の値上がりで職人不足、仕事量も大幅に減っている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず受注が伸び悩んでおり、それによって受注ストックが減少し、完工売上に影響が出始めている。	
悪くなっている	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・客の所得の格差が大きいようで、値段が安くても必要のないものは買わない人が多い。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価共に下がり続けている。非常に厳しい。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・この数年で一番売上が悪い。顧客に対して電話、はがき等で大々的に訴求しているが、反応が悪く、動きがない。手の打ちようがなく苦慮している。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量も非常に悪く、来客数も減少している。
	乗用車販売店 (総務担当)	お客様の様子	・客の出足が予想をはるかに超えて遅れている。消費税増税の影響が依然として続いている。
	その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・1週間で良い日が2日ぐらいしかない。とにかく売れない。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店も悪いが周りも本当に悪いようで、やっとの思いで前年並みを維持している。昔のように給料が多くはないため、残ったお金で回しているとどうしても悪くなる。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順も重なり、消費税増税などでとにかく客の動きが悪く、販売量は20%ぐらいしかない。アベノミクスはなかなか世の中へ広がっていない。
	タクシー（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べて利用客がかなり減っている。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後、客は全く来場せず、広告をいくら出しても反響がなく、ここ2、30年の間でこれほど来客数が激減したことはなかった。総合建設業の方は、建設費の高騰で採算が取りづらくなっている。公共工事は沢山ある。
	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40%であり、3か月前と比べても明らかに悪くなっている。更なる消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、キャンペーンを展開しても全然客の反応がない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・10月は毎年落ち込むが、今年は例年より落ち込みが大きい。

企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・以前に比べ、大きな金額の見積が増えているようである。
	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	・当社特有の季節的要因によるものである。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大小はあるが物件の情報が入ってくるようになってきた。今のところ途切れず現場へとつながっている。
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・消費税増税後、景気回復の兆しがあったのか、見積の段階で顧客からの無謀な値下げ要求や業者間でのダンピングが減少している。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・今月は前年同月比でほぼ変わらない水準まで回復してきている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸部門では空室率の改善がみられ、賃料水準も上昇とまではいかないが、下げ止まった感がある。住宅分譲部門ではしゅん工後も売れ残りの物件があるものの、徐々にではあるが売れてきているため、何とか来年3月までには完売させたいと思っている。
		税理士	取引先の様子	・大手メーカーなどは円安の影響を受け、大幅な増収である。その恩恵を享受している業種は、今後の伸びも期待できる。
		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	・警備員不足に伴い、受注ができない状況である。業界全体で単価が上昇傾向にある。
	変わらない	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税後の回復がみられない。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・客は必要な物、必要最低限の物しか買わなくなっている。
		食料品製造業 （営業統括）	競争相手の様子	・当社も含めて業界全体の数値をみても、既存店ベースでも芳しくない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量には大きな変化がみられないが、単価は下がり気味である。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月は多少仕事の動きも増加しているが、本来の景気ではない。
		出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・受注量が大きく減少し、なおかつ原材料の高騰による圧迫で非常に厳しい状況である。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑や名刺印刷などの仕事をしている。主に印鑑が多いが、会社設立印の件数が今月は5件と普段の月より若干少ないぐらいである。また、メインの間屋への支払も他の月と同じぐらいである。余計に仕入せず、需要が発生した分だけ注文するため、正にその月の景気が問屋の支払額に反映されているような状況であるので、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	・消費税増税の影響が残る住宅関連部品の受注はまだ回復しないが、医療容器や化粧品容器の落ち込みはなく、むしろ増加傾向にあり、利益は横ばい状態が続いている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量の変動は少なく、安定している。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今のところ受注量は減少傾向ではない。ただし、増えてもない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの仕事がない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・昨年は大型受注物件が何件もあったものの、やはり4月以降、落ち込んでいる。その後の売上は水平飛行を続けており、今は消費税増税の痛手を癒やしているように感じられる。
		その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・特別に悪いことはなく、極めて順調にしている雰囲気得意先から伝わってくる。明るい状況の中で進んでいるようである。
		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。
		建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・工事案件はあるものの、入札で中心価格より2割も少ない低価格入札をする業者があり、発注もその業者に決まるなど、発注者優位の状況が東京郊外ではまだ続きそうである。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・景気も踊り場的な位置にあるようであり、大きな変化はない。

輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上昇を続けていた燃料価格が下がり、好材料となったが、取扱量は前年割れが依然として続いており、状況改善は厳しい。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増減は取引先によりばらつきがあるが、全体ではそれほど大きな変化はない。	
金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが特に見当たらないことと、数か月前からマイナミックな部分も変わっていない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・第2四半期から消費税増税の影響もあり、景気が減速している。10%への更なる消費税増税が不透明なこともあり、各社とも先行きには慎重な見方をしている。	
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の売上が上がってきていない。受注がそれほど見込めず、各業種で原材料が上がって利幅が難しい。また、建設業では労働者不足がまだ続いており、それほど景気が良くなるという方向ではない。	
金融業（役員）	取引先の様子	・建設、不動産等、一部の業種では業況が良くなっているものの、小規模事業者の大半はアベノミクスの効果を感じ取れずにいる。地域、業種の垣根を越えて景気回復の実感をもたらす政策が必要である。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分の1Kが29戸、2LDKが3戸の物件は、まだ22戸が契約に至っていない。また、10月に完成した駅から徒歩6分の手メーカー施工の3階建て、1K3戸についても礼金なしだがまだ申込が入っていない。	
不動産業（経営者）	取引先の様子	・金属加工業から工場の賃貸契約解除の申入れがあった。長引く採算割れから脱け出すため、以前より付き合いのある会社との統合を図るとのことであり、当地域から工場がまた減ることになった。	
税理士	取引先の様子	・顧客で中古の書籍やCDを販売している店があるが、売上が本当に悪く、経営者の給料も取れないような状況が長く続いている。中古ショップは昔は結構良かったはずで、景気が悪いと中古品の売行きが良いと思うが、やっていけないような状況になっている。大企業以外の景気は悪い。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・10月は週末にイベントも多く、比較的順調である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業は自動車関係などを除き、相変わらず厳しい環境にある。さらに、採用困難な状況が今後に大きく影響しそうだ。	
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	・回復軌道にまだ乗り切れていない。アベノミクス効果は国内工場の仕事量、受注量増に結びついてはいない。また、円安の影響で原材料、資材の値上げがあり、利益を圧迫している。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・様々な経営者に聞いてみたが、良いという人も極端に悪いという話もない。	
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	・高速インターネットの環境整備に関する受注件数については、8～9月は若干好調な状況が続いていたが、今月になって落ち込んできている。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・更なる消費税増税に伴い、駆け込みの売上が多かったが、材料の高騰で利幅が減少している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・カレンダー関連の業者が、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困っていると話している。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積等の引き合いは減ってはいないが、実際に成約、注文となる件数は減ってきている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れていた仕事が今月は止まってしまった。最終ユーザーからの注文が減っている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界の景気が全般に下降気味のため、需要が今一つ増加しない。年末に向けてそろそろ動きがあってもいいが、受注ができない。全く先のみえない状態が続いている。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年度の後半に入っても荷動きが低調である。荷主は国内出荷は低調でも輸出は順調なようである。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・例年どおり繁忙期前の多忙が始まったが、前年の焼き増しの範囲を超える案件がなく、今後の広がりには相変わらず見込めない。

		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	取引先の様子	・他業者との話でも、景気が上向いていると言っている中小企業は全くない。現金商売の場合、消費税の中間納税期に入り、大変だという話を多く聞いている。
	悪くなっている	精密機械器具製造業(経営者)	それ以外	・受注量は増えてきているが、製造原価が上がり利益を圧迫している。原油コストの高止まり、原材料の相次ぐ値上げ、電気料金が7～9月は過去最高、人件費の上昇などである。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・契約に至るまでのプロセスが長い。また、集客が落ちている。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・得意先に全然仕事が出てこないのどうなっているのか尋ねても、得意先の方にも仕事がなく、出てきたら回すから心配するなどと言うが、いつになったら良くなるのか全く分からない。
雇用関連	良く なっている	—	—	—
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	それ以外	・依頼数、求職数共に増えてきている。
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・求人数は正社員、契約社員、派遣共に増加傾向にある。しかし、派遣市場に関しては、求職者が正社員案件に応募していることもあり、派遣労働者は少なくなっている感がある。そのため、求人案件と人材とのマッチングがうまくいかず、結果として成約数は大きく伸びていない。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で減少傾向が続いているが、9月はパート求職者に限ると久しぶりに増加となった。退職理由でみると自己都合が増加しているため、より良い労働条件を求めて転職先を探す人が増加したと思われる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・夏休み以降、新規求人が前年比2～3割増加となっている。また、すべての事業所、業種から人手不足との話を聞く。
変わらない		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・どの業種も求人の多いものは見当たらない。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・周囲の消費動向に変化がみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前月に続き、求人数は前年同月で24.8%増加しているが、常用求人は6.6%の微増にとどまり、パート求人が45.9%の大幅な増加となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人数は前年同期に比べ微増しているものの、新規求人数はマイナス4.7%と減少に転じている。特に、パートタイム求人の落ち込みが大きくなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数はこのところ減少傾向に移行しているものの、微減である。業種別にみると、小売業、情報通信業で増加、飲食サービス業、製造業で減少となっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同月と比べて増加しているが、医療福祉関連や労働者派遣業の大幅な増加による影響であり、他の産業は大きな変動がみられず、景気の変化は感じられない。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・クライアントは製造業が多く、販売面では厳しい状況であるが、中期的には改善が期待されているようで、人材の採用面では積極的な動きがみられる。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数全体でみると、3か月前と大きな変化はない。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は依然として堅調である。
		学校〔専修学校〕(就職担当)	求人数の動き	・求人票の獲得件数は前年同月比で微増であり、大きな変化は感じられない。
やや悪くなっている		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・特に事務系の派遣求人数が減少している。また、前年に比べ、年度末に向けての製造派遣の求人数も大幅に減少している。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・派遣の受注は微減している。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数が減っている。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	周辺企業の様子	・業界内交流を目的とした、例年行っている懇親会等の食事や会場の質が全体的に悪くなっている。

	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 1 社、新規 29 社、ユーザーが前年比 45% 減というひどい状況だが、その内の新規 2 社でばん回できるだけのものがあり、何とかなっているが、かなり厳しい。
	悪くなっている	—	—