

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（店長）	販売量の動き	・気温の低下もあり、アパレルは好調に推移している。特に、フリー客の取り込みにもつながっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上が前年を上回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末は予約の電話をもらわないと、なかなかスムーズに席を案内することができないほど忙しいが、その反動で週初めの月～火曜日辺りは来客数が少なく静かである（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、11月は来客数が1年のうちで最も多くなる時期である（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・10月は週末の度に台風が来た上、降雨が多く、当地域はひどい状態であった。その反動が11月は客の出足が非常に良く、来街者数が伸びている。早めのクリスマスイルミネーションや仕掛けに対する反応もとても良い（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客からの問い合わせがあり、購入につながるが増え、困っている人が増えたのかもしれない。家電量販店に対する不満の声もよく聞く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・近隣飲食店の景気が良くなっているせいか、会計伝票や領収書などの店舗向け商材の動きが非常に良い。また、その購入点数も増加傾向にある（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店頭に関しては、前月は天候があまり良くなかったが、今月は天候が安定しているため来客数も多く、カレンダーや手帳、年賀状などの年末商材が大変良く売れている。個人なので単価的にはさほど上がっていないが、来客数が多いことから増加が見込める。また、外商の営業案件も徐々に安定しており、数をしっかり確保できている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温が平年より低いことから婦人服の重衣料が回復傾向で、前年よりプラスで推移している。その結果、全館の客単価、商品単価が前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品全体では、お歳暮も立ち上がり前年の102%程度、店頭も同101%程度となっている。全体的には、ファッションと同様に、寒くなり、旬の食料品が非常に良く動いている。全体的な環境も悪くないので、ギフト、外商も前年をなんとか超えているという現状である（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・謝恩セールや取引先の企画に対する客の反応が良く、定価品の値下げ及びセール品が伸長している。これまでの雑貨を中心とした動きに加え、衣料品も好調で、年末に向けて期待が持てる。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・これまでも好調であった化粧品や雑貨に加えて、冬物のコートが2けたの伸びとなるなど、実需アイテムの商売も活況となり、客単価が上がっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたこともあるが、衣料品の動きが良くなっている。また、高額品も引き続き堅調であり、全体としては前年と比べて売上が伸びてきている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月最大のピークを迎えるお歳暮商戦は、前年を上回り、好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・店頭、Web共に来客数は好調に推移している（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・得意客に対する優待セールの反応が良い。衣料品のダウントレンドは否めないものの、カジュアルファッションにはないしつらえのファッションは、シニア層にとって代え難い人気がある（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・週末に2度も台風が直撃した10月に比べて、天候が安定した分、11月の数字は伸びている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は、衣料品、住まいの品でも頻度性の高い商材の動きが前年より良いが、高額品、又は重衣料といった物の動きは今一つである。一番大きいところでは、売上の中心である食料品が伸び悩んでおり、特に生鮮品が不振になっている。
	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・直近の来客数が今月からやや回復している。	

スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温与件により、衣料品の販売量が伸びている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末に近づくに従って、販売量が増加していく。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高単価商材の売行きが良くなっており、客単価が上がっている（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が下がり天候も安定したことで、来客数が2%増加、売上はプラスマイナスゼロである。寒さで肌着と靴下は良いが、婦人服の外出着は節約志向と売れ筋がないことで落ちている。衣料品はデフレ脱却ができていない。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・気温低下により、防寒衣料を目的とする客の来店が好調である。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月は台風が多く、気温もあまり下がらず、大苦戦したが、今月は急に気温も低下し、薄物、秋物が飛んでしまっている。セーターや厚手のコート等、コーディネート販売を目指し、なんとか前年比100%を確保できている。
家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数の伸びに伴い、売上高が前年を上回っており、インバウンド需要も同じ傾向である。ここ数か月同様のトレンドで推移しており、順調である（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年末に向け、歳末セールの呼び込みをしており、販売量が徐々に増えてきている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏の売上と比べ、販売量がやや増加している。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建築業、自動車関連の整備事業の求人募集をしても人が来ないということから、建築関係が結構伸びているようである。また、自動車についても、台数は減っていないので、車検や計測の整備技術者が不足していることなどから、全体的には景気は良くなっている（東京都）。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・サービス、中古車の需要が回復しつつある。ボーナス商戦で新車販売の動きが活発化してきている。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	お客様の様子	・必要な物まで節約する、低価格品で我慢するといった傾向が薄れてきていることにより、今まで不調であったアイテムの売上が伸びてきている（東京都）。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・周辺の外食産業は入替えが激しくなっており、閉店しても次の飲食店がすぐに入る状態である。そのなかで続いている飲食店によると、総じて10月後半から前年よりも売上が伸びてきているとのことである。
高級レストラン（副支配人）	単価の動き	・客の利用金額が全般的に上昇傾向にある（東京都）。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・10月から新メニューを追加したところ、追加注文数が毎月増えており、客単価の上昇がみられる（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	それ以外	・優良な新規客との取引が決まったほか、既存店の売上も伸び、経費の削減とあいまって、利益は順調に伸びている（東京都）。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・最低賃金の上昇及び仕入れ等経費の値上がりにより、今年9月より販売価格を5%程度値上げしたが、客足は落ちていない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・建設、土木関係の客からは、仕事が多く、年末ぎりぎりまで業務をすることになっているとの声を聞く。また、人手が不足しているとの声も上がっている。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・11月は旅行業界にとって、法人を中心に最大の販売期である。今年は10月に衆議院選挙があったため、10月に予定していた団体旅行が11月にずれするという現象もあり、法人の一般旅行は従来よりやや伸びている。また、個人旅行も紅葉を中心に伸びており、特に新しく運行開始した列車関係が伸びている。ただし、修学旅行はやや低調となっている（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が増加している。
タクシー運転手	それ以外	・都心では、2020年の東京オリンピックに向けて、地下鉄の改良工事や新築高層ビル工事が至るところで行われている。内需拡大につながっているようで、以前のような客待ち空車タクシーの長蛇の列が昨今は見受けられない（東京都）。

タクシー（団体役員）	来客数の動き	・平均的には若干上向いているように感じられるが、月別、日別で営業収入の差が大きく、明らかな景気回復とは感じられない。
通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・最も人気と話題性がある携帯電話の新機種の新機種が極めて悪く、固定通信回線の競争環境が全く生まれていない。乗換えの消費マインドも低く、通信会社に解約などの悪い影響は出ていない。言い換えれば、新規の獲得総数が増えている。
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（経営者）	お客様の様子	・実際に客が生き生きしているように見受けられる。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・11月までの当地区各ゴルフ場の来客数は、軒並み前年を上回っている。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・同業他社を含め、集客数が増加し、市場が若干拡大している。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・衆議院選挙の結果、消費税増税はほぼ間違いないものとなり、増税前の駆け込み需要と思われる動きが目立ってきている。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一時期は建材需要が滞っていたが、保留案件が再び動き出している（東京都）。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の寒さで客が外出しないので、人の流れが悪くなっている（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・来客数が多少伸びているものの、単価の張るギフト商材の販売量がやや落ちているため、売上が減少している。
一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・最近の客の様子は、価格に対して非常にシビアで、客単価がなかなか上がらず、景気が上向く様子がない。野菜類の値段が上がってきているので、これからのように変わっていくのかと思っている（東京都）。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当社の取扱品目の中に年賀状印刷があるが、以前から来店している顧客の高齢化が進み、年々少なくなるばかりである。
一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・映像関連、例えばテレビやDVDプレイヤーのような商材があまり良くない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・販売小売業界としての業態変化の流れを感じる（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・財布のひもが固く、必要な物以外は購入しない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・毎年中旬に実施する創業祭では売上3%減、来客数4%減であったが、その後下旬にもギフト需要が入り、来客数は減少しているものの、売上が伸びている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売数が伸びず、頭打ちの状況である。競争が激しく、新規顧客もなかなか獲得できず、現状維持に四苦八苦している。なんとか新規開拓の努力をしているが、季節的な上昇も期待できない（東京都）。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・天候も安定し、来客数は堅調に推移している。気温の低下もあり婦人コート等が順調に動いている。また、来客数増、各テナントの入替え効果などで生鮮食品が好調な一方、館全体の買い回りが厳しく、全体としては苦戦している。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・必需品の値上げにより、洋服を我慢する様子が続いている（東京都）。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月は週末に連続して台風の影響を受けたものの、今月は天候が荒れることもなく、来客数は比較的順調に推移している。ギフトセンターの会期を短縮した影響もあり、早期受注のマイナスが予想以上に大きく、5～10ポイント減となっている。来客数、贈答件数も減少傾向が継続している。一方、アパレル関連は例年よりも気温の低い日が続いたため、防寒商材に動きがみられ、好調に推移している（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月も訪日外国人客の増加と株高の影響を受けた富裕層の購買が下支えとなっているが、中間層の購買は消耗品中心の動きで、ファッション関連の動きは鈍い。また、年々縮小傾向のお歳暮ギフトも、会期を1週間遅らせたことで徐々に回復しているが、厳しいスタートとなっている（東京都）。

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・新規テナントのオープンもあり、来客数が大幅に増加しているものの、売上には結び付いていない。必要な物は購入するが、そうでない物は買わないという消費状況に変化はなく、今月の景気も変わっていない。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・3か月前の時点でも高額商材の動きは良く、直近の変化はない（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・11月は気候も安定しており、客の購買状況は婦人ファッション関連商材を中心に順調に推移している。しかし、お歳暮商戦の出足は、現時点では前年比でマイナスとなっている。今後の動向を注視したい。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年11月から好調な訪日外国人客や富裕層に加え、中間層も夏以降好調を継続している（東京都）。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・地域の競合他社との価格競争もあり、平均単価が下がっている。客の購入数量は前年を上回っているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額が前年を上回ることがなかなかできていない（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月は前年に比べて来客数が減少している。10月より天候は良いが、野菜の値上がりが続いている。普通は売上が伸びるが、絶対量が少ないため、なかなか伸びていかない。客も買い控えをしているようである。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月も隣町に競合店が1店舗オープンした。直接的な影響は少ないと思っていたが、チラシを見たところ、オープニングということでそれなりに安売りをしている。当店から車で10分ほどで行けることもあり、影響を受け、来客数が思いの外減少している。しばらく様子を見たいと思っているが、ただでさえ来客数が少ないなかで、更に食われているという状況である（東京都）。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価下落傾向にもかかわらず、販売量の上昇がみられない。依然として節約志向が根付いている（東京都）。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところの冷え込みにより、冬物商材が伸びている。ただし、販売量、販売口数は伸びているものの、買上単価が伸び悩み、相殺されてトントンという状況で推移している（東京都）。
スーパー（仕入担当）	それ以外	・ボジョレーヌーヴォー等の催事商材の動きが前年より落ちている。売上補完を目的に、集客につなげるための価格訴求が各社とも強くなってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上はやや上向いているが、来客数が減少傾向である（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で103%と若干伸びている。売上も来客数が伸びた分だけ増えているが、客単価はほとんど変わらない。客の買い方は相変わらず慎重で、当店では値下げ販売をしているが、値下げした商品から売れる。客も時間を見て、値引きされているのではないかという期待感を持って来店しているようである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、客の購買意欲はあまり盛り上がっていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンストアを数店舗経営している。10月に比べて降雨も少なく、来客数が伸びているように感じていたが、結果は前年並みとなっている。やはり、全国的にコンビニ店舗数が増加しているため、1店舗当たりの来客数は伸びていない。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・洋服関連の大型店、中型店のバーゲンチラシが連日入っている。実質的に冬物が動くタイミングだが、安売りで生き残りを図っているようである。景気浮上はまだ先のようなのである。
家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年より低下傾向が続いているが、商品単価等が上昇してきているため、売上額が前年を上回る店舗が増加している（東京都）。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競争相手を見る限り、インターネット通販に押され、実店舗では横ばいが続いている（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備は順調に入っているが、リコールを発生させた大手自動車メーカー2社の販売店をしているため、今月は販売があまり良くない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に動きがないため、変わらない。

	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・気温の低下傾向も手伝い、衣料品は順調に推移して いるものの、特需の傾向はない(東京都)。
	その他小売 [ゲーム] (開 発戦略担当)	販売量の動き	・悪い状況ではないが、子供向けの大型商品の発売が あった前年と比べると下がっている(東京都)。
	高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・来客数、売上、客単価いずれも前年とほとんど変わ らない。まだ販売価格を上げられるほどの勢いはない (東京都)。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・3か月前と比べてケータリングの売上が若干伸びて いるが、店頭の上上はほとんど変わらないため、全体 としてはさほど伸びていない。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて、景気が良いような様子がうかが えない。予約等も伸びない。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の8月1~28日の前年比は、売上 119.0%、来客数114.1%である。11月1~28日の前年 比は、売上118.5%、来客数112.5%である。24坪から 38坪になった新店舗の影響で数字は良いが、既存店は 厳しい(東京都)。
	観光型旅館(ス タッフ)	お客様の様子	・宿泊業だが、稼働率がやや下向きになっている(東 京都)。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・繁忙期ということもあり、宿泊やレストランは比較 的好調に推移し前年をクリアできたが、法人の動きが 全般的に鈍く、宴会は大幅なマイナスとなっている。 3か月前と比べても、法人利用は相変わらず戻ってお らず、良くも悪くもない状況が続いている。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・今年の前半は販売数等が前年比で順調に増加してき たが、10月頃からは台風等天候の影響も含めて伸び悩 んでおり、当面はこの流れが続くそうである。
	旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・客は来店するものの、迷っており、次回来店時に決 めるといってなかなか決断ができない。来客数はそこ そこあるが、決断力に欠け、決定できないというのが 現状である。
	旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・企業案件は動きが多くなっているが、個人案件は横 ばいである(東京都)。
	旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・海外渡航件数、方面等に変化がみられない(東京 都)。
	タクシー運転手	お客様の様子	・自宅から駅や病院までや、会社からの利用は平均し てあるものの、深夜の利用がいまだに少ない。
	通信会社(経営 者)	お客様の様子	・取材等の申込に変化はないが、既存のサービス加入 者の減少が続いている。サービス内容の見直しをする 客が多くなってきている(東京都)。
	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・今より低価格のサービスへの契約変更を希望する客 が増えてきている。
	通信会社(営業 担当)	単価の動き	・競合他社との価格競争が激しく、低価格帯のサー ビスの契約数が増加傾向にある。
	通信会社(局 長)	お客様の様子	・固定通信とセットになりやすい携帯電話で、人気機 種の新型端末が出たため、客の購買意欲が向上し、固 定通信やケーブルテレビの契約伸長に貢献するものと 期待したが、格安SIMの販売も増加しているよう で、ブランドを選ぶ人と安さを選ぶ人が混在してい る。現在の客は、新機種が出たからといって他の商材 に好影響が出るというような安易な行動をしないた め、現状維持がよいところである(東京都)。
	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・相変わらず、新規加入、コース変更共に、必要最低 限のサービスを選択し、できる限り無駄を排除する意 識を感じる。
	通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・食料品等の値上げが目立つ昨今、他の消費について は抑制気味な傾向を感じるが、総体的にはあまり変化 がない(東京都)。
	通信会社(経理 担当)	販売量の動き	・当社は放送通信業だが、4月からの販売量は横ばい で継続している。テレビ、電話、インターネット、電 力などセット販売で総額を下げる競争が続いている。 下向きにならなければ良いという状況である。
	ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・前年に比べて来場者は増えてはいるが、景気が良い という判断にはつながらない。
	競輪場(職員)	販売量の動き	・キャンペーンも終わり、10月をピークに売上が平行 線になり始めている。

その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者)	販売量の動き	・グレードアップや新商品を提案しても反応が良くない。現状維持を優先し、購入は様子見という状況が見受けられる。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・全ての仕事が3か月前と変わっていない。新規案件も入ってきていない。
設計事務所(職員)	それ以外	・全くもって動きがなく、状況に変化はない(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。インパウンドが増加していることで、ホテルの建設は増えているが、住宅が全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上がっているため、客が長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。公共工事については、工事量はあるが、発注価格が低く、受注すると赤字になってしまうこともあり、不調になる工事が増えている。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・3か月前から景気が大きく変わった様子はない。販売も順調で、客もまだ動いているとの情報が入ってきている。地価が高止まりしているため、立地を見誤らずに購入すれば、うまく販売につながる。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕(経営者)	競争相手の様子	・同業者とも話をしているが、このところ相談件数も少なく、現状はかなり厳しい。
商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が徐々に減少傾向になっている。また、客がお金を出すことに対して、非常に慎重になっている。
商店街(代表者)	販売量の動き	・末端の消費全体が冷え込んでいるなか、様々な原材料やパートタイマーの人件費などが軒並み上昇しており、簡単には価格転嫁できない末端小売業の経営を圧迫している(東京都)。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・高額商品の購入が減り、安価な商品の購入にシフトしている(東京都)。
スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・前年の相場高に反し、今年は野菜の相場安で集客の目玉にならず、来客数が前年をクリアできていない。
スーパー(ネット宅配担当)	それ以外	・競争が激しく、売上が伸びないなか、経費は確実に上がっている。先日物流費の値上げ要請が来ており、利益的に厳しい状況が続いている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・店の前の道路の交通量が減っていることと、周りのスーパーで6周年記念の安売りを行なっているため、やや悪くなっている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数が10%程度減少しており、それに伴い売上も約7%減少している。経営環境が徐々に悪化してきている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・競合店ができたため、今月は前年比82%となっている。当グループは5店舗あるが、そのうち4店舗は前年割れしている。
衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・店頭の来客数減少に伴い、売上も減少している。一方で、ECサイトからの売上が増えているが、店頭売上の落ち込みをカバーできず、全体としては前年を下回っている(東京都)。
乗用車販売店(店長)	来客数の動き	・来客数、販売台数共に減少している。
住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数の減少に加え、販売量が伸びずに苦戦している。売上推移をみてもなかなか上がらない。
その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	単価の動き	・前年までは勤めると高額商材を買っていたが、今年は客の反応が渋い。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・全体的にやや低調である。映画は前年ほどのヒット作がなく、ファッションも大きなヒット商品が見当たらない。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・イベント等の催しも一過性で、集客力の増加には結び付いていない(東京都)。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・通常は11~12月と年末に向けて徐々に来客数が増えてくるが、今年は全般的にひどい状態である。天候不順の影響も若干あるが、ランチも含めて来客数が激減している。今年は西の市が3回あったが、前年より1回多いにもかかわらず、売上が8%ほど減少している(東京都)。

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昼は仕方なく外食する場合もあるが、夜に関しては、会社帰りに出るとしても金曜日だけという傾向にある。当地域では、平日の夜に飲み歩く人が少なくなってきた。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・行楽シーズンとクリスマスとの狭間であること、団体客の動きが乏しいことから、やや悪くなっている。	
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・広告掲載直後の申込が例年に比べて大幅に少ない(東京都)。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、終電を過ぎた後の客の動きが全然ない。増えることはなく、減る一方で、夜は静かになってしまっている(東京都)。	
	タクシー運転手 通信会社(管理担当)	お客様の様子 販売量の動き	・客から好景気感が全く伝わってこない(東京都)。 ・法人向けソリューション案件が減少傾向にある。また、個人向け携帯電話や周辺機器販売も、在庫が品薄で入荷待ちの状態が続き、販売機会の損失が出ている(東京都)。	
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・3か月前に比べて加入者数が減少している。景気が悪いせいなのか、お金を使う優先順位が変わってきている(東京都)。	
	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・11月は50~60代の客の来店がやや減少している。季節的なことや、体調を崩して来店できない客もいるとみられ、全体的にやや減少している(東京都)。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・天候不順のため、来店頻度が鈍っている。	
	その他サービス [電力](経営者)	お客様の様子	・11月の新規マンション契約率は前月、前年同月を下回る水準で、相変わらずの低迷が続いている(東京都)。	
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・7~9月にかけて社員の増員を図った。忙しいなかで求人をしたものの、新しい仕事がなかなか見付けられない状況である。営業共々、各市、取引先を回っているが、年末になるため、決定打が出ない。状況としてはやや悪くなっている。	
	設計事務所(経営者)	単価の動き	・仕事量が減少してくると、価格競争がより鮮明になる。外注費を考慮すると、相当に厳しい設計費でも受注する事務所が増えてくる。度を越えた価格競争に入ると、体力のある事務所しか生き残れない。	
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・年末ということもあり、新しい情報や依頼がほとんどない。多少話があったとしても、建築資材等の価格上昇により、コンサルティングのみで前へは進まない(東京都)。	
	設計事務所(所長)	販売量の動き	・住宅関連の設計等を行っているが、ここきて住宅需要の伸びが止まっている。仕事量が減っているということであり、これから景気が良くなる見通しはない。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・第3四半期の業績は例年良くないため、3か月前よりはやや悪くなっている。	
	x	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・消費意欲が感じられない。
	x	一般小売店[祭用品](経営者)	販売量の動き	・大型商業施設の閉店の影響で、街に人がいない。
	x	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・卸会社から聞く産地価格が尋常ではなく、適正価格を逸脱している。産地の業者はその値段で一般消費者に売れると思っているのだろうか。何か意図的なものを感じる(東京都)。
	x	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・11月の販売量は目標の25%以下となり、3か月前と比べても悪い。1か月単位でみると、前後月への多少のずれ込みはあるものの、明らかに来場者数、販売量が失速しており、景気は悪い。
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	・例年この時期は受注量が増える(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	・受注が前年同月比で10%、前月比で8%伸びている。	
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今までやっていた既存の仕事の数が、軒並み1~2割増えてきている。	
	建設業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・少子高齢化にもかかわらず、若干ではあるものの経済成長している。	
	建設業(経営者)	取引先の様子	・客のディーラーの話では、今月は祝日1日で7台の成約があったとのことである。	

不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ホテルやその他事業用地の取得が過熱している（東京都）。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主力業務はオフィス賃貸業だが、所有するビルはほぼ満室の状態になっている（東京都）。
税理士	取引先の様子	・株価は高値で安定し、円高も維持している。忘年会シーズンを迎え、飲食店は早くも予約で満席の週末が多い。マンションの売行きも好調である。
経営コンサルタント	取引先の様子	・12月のボーナス時期が近づき、中小機械加工、金属加工の製造業で、4年ほどボーナスなし、又はあっても小額であったのが、今冬には1人当たり1か月以上のボーナスを出すケースが多くみられている。売上、利益の上昇による好影響がようやく中小零細製造業にも回ってきたようである（東京都）。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・今までのような悪い話は聞かない。ただし、いつもならこの時期に大型案件の噂を聞くが、そういう話も聞かない（東京都）。
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	・受注は増加しているが、人材が足りていない状況である。
食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は特注品が多く入り、売上が前年比120%と良かったものの、店頭では前年割れ状態である。原料メーカーに聞いた話では、七五三の需要はほとんどなく、各社共10月より悪いということである。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・厳しい環境のため、受注が大幅に減少している。
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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。11月は問屋への支払が15万円位で、例年並みの金額である。見込みで仕入れることはほとんどなく、客の需要があった段階で問屋に発注するため、注文数と問屋の支払が景気を表す数字になっている。会社の新規設が8件、印鑑リフォームの注文が3本で、やや低調であるが、どちらともいえない状況である（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	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（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	・受注量、販売量共に特に変化はなく、新しい仕事の話もそれほど入ってきていない。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存製品や新製品の受注は順調だが、各取引先共、棚卸の影響もあり、新規企画に勢いが感じられなくなっている。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は増えたが、価格が折り合わず、仕事が取れない。値段を下げれば赤字となる。良い仕事を見つけるのに苦労している。企業努力といわれてしばらく経つが、受注価格が安いので、若い人を教育する余裕がない。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の商品は、スーパーマーケットに多く出荷しているが、この業界も飽和状態となり、今後は設備の買換えしか受注が望めない（東京都）。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った値段でなかなか売れない。
建設業（従業員）	取引先の様子	・いつもならもう少し見積件数があるはずだが、このところめっきり減っている。
建設業（経理担当）	それ以外	・金融機関等から新規顧客の紹介が入るようになったため、景気が上向いているのかと思っていたが、話を聞くと、これまで依頼していた業者の価格が高いので、別の業者を紹介してほしいということである。予算はないが、やらなければならない仕事の引受先を探しているようである。
輸送業（経営者）	それ以外	・地元の老舗が続けて閉店したり、同業者が廃業したりと、年末を控え重苦しい空気が支配し、活気が感じられない。景気は上向き傾向と言われているが、身の回りでそれを感じることはない（東京都）。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・車両台数が決まっているなか、台数以上の貨物があっても、運賃が低いのか、平ボディトラックが少なくなっているのか、運転手やよう車が集まらず、配車に苦慮している。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、今月もスポット的業務は増えてきているものの、売上を押し上げるほどではない。

	金融業（統括）	取引先の様子	・比較的安定しており、目立った上下はないため、現状のまま推移する。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・日経平均株価は2万円台で安定している。金利もマイナス金利政策の継続により低利で安定しており、企業業績も良いようだが、積極的な設備投資には向かっていない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設不動産は人手不足の問題はあるが、相続対策のアパート建設がやや減少しつつも、売上高は順調に推移している。小売業は天候不順や先行き不透明感があり、売上は横ばいである。運送業はガソリン価格の高騰により経費が上がり、利幅が減少している。個人客については、融資の延滞が若干増加していることから、収入面が上がっていないようである。総体的には景気はあまり変わっていない（東京都）。
	金融業（役員）	取引先の様子	・製造業については、IT関連を中心に受注が増加している企業がある一方、自動車メーカーの不正検査問題等の影響で、販売、受注が減少している企業もある。また、小売、サービス業については売上が横ばいで、全体的に景気が上向いている様子は感じられない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から5分の木造2階建て、今年4月完成物件が8室、他の駅から3分の木造2階建て、今年3月完成物件もまだ1室埋まっていない。駅から10分の鉄筋2階建て、今年5月完成の物件も1室埋まっていない。当社が営業中の駅前ビルにも空き店舗があり、このところ賃貸状況は厳しい（東京都）。
	税理士	それ以外	・夜2駅の商店街を歩いているが、飲食店に客が入っていない。また、飲食店が度々代替わりしている（東京都）。
	社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を求めたり、資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる（東京都）。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・天候などは落ち着いているが、客足が伸びないという飲食店が多い。
	経営コンサルタント	それ以外	・私鉄沿線の駅前商店街、洋品店の店主の話によると、この辺りはサラリーマン家族の居住者が多い。今月は、土日の天候が良くない上、日が短くなったこともあり、いつもより買物客の姿そのものが少なく、当店でも来客数が伸びない。季節の変わり目でもあり、客単価は悪くないが、トータルとしては今一つである。年末の出費増に備えているのかもしれない、とのことである。
	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	・例年どおり、年末に向けて忙しさが増しているが、取引価格の低下も伴っており、どちらともいえない。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共工事及び民間の建築等が順調に推移しており、しばらくは今の状況が続く。
	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	・受注量は、増えたものもあるがレギュラーでなくなったものもあり、トータルすれば変化はない（東京都）。
	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に客単価が低下傾向である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に客からの電話が少ない。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月ヒット商品がかなり停滞している。得意先でも不況から考え方を变えているようだが、材料メーカーも周囲の関係から非常に業績が低下して困っているという状況が、ここにきて際立っている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規採用、あるいは経験者を募集してもなかなかドライバーが集まらない。こうした状況を見ると、一見景気が良くなっているように見えるが、何かしっくりこないものがある。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きが続いている（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	・11月に入ってから新規受注数が伸び悩み、前月までと比べて下降気味である。
×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年末繁忙期に入るタイミングだが、案件自体の引き合いが非常に減少している。

	x	広告代理店（経営者）	それ以外	・休業するため、受注を停止している。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働契約法改正により有期労働契約の無期雇用化が進んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・直接雇用での採用意欲のある企業が多く、人材紹介依頼数が増えており、それに比例して成約数も伸びてきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあり、派遣需要が高まってきているものの、求職者数が減少傾向にあり、企業側が求めている人材と求職者のスキルがマッチングしないため、成約数としては若干良くなっているという程度である（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社や周辺企業で中途採用をしようとしているが、なかなか良い人材が集まらない。派遣社員も同様で、必要な人数を集めることがなかなかできていない。人が集まらないので、その案件自体を断らなければならないケースもあるようである（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・景気が悪いという声が聞こえてこなくなっている。
		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傾向が続いており、増加幅も広がっている。有効求人倍率も前年同月比で上昇を続けている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、3か月前は前年同月比で減少していたものの、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	・2019年度採用のインターンシップイベントに参加する企業数は多く、ほとんどの企業が採用数を増やすと回答している。学生有利の就職戦線が続いており、予算も増えている様子である（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・当社内データ上の求人倍率は、今年に入ってからずっと上昇を続けている。3か月前と比較してもやや上昇している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業態も目立った求人はないが、ここ1～2か月で病院や老人ホーム、医療介護施設等からの求人が若干増加している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が引き続き堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・求人は以前より活況だが、自身を含めて周囲の消費動向等を見ると、何ら変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業においてはエンジニアが常に不足しており、開発力の勢いは定常的に高い（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・クライアント企業の売上、利益等は悪くないが、中期的にみて、継続的な売上増加に確信が持てず、体制の拡張に慎重にならざるを得ない（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が4社、廃業が2社、新規が42社ある。新規は、数としてはかなり多いが、金額的には大したことはない。一方、大口ユーザー3社ほどはかなり減少しており、新規による補完があっても相当のダウンである。出店や生産増の予定がなくなったことが大きな要因である。	
	x	-	-	-