

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)		コンビニ（経営者）	・3か月後の12月はボーナス月になるので、景気は上向く。
		通信会社（管理担当）	・個人向け携帯電話の販売は冬商戦までいったん落ち込むが、法人企業向けの情報通信インフラに関しては、サービス等生産性向上IT導入支援事業の第3弾を有効活用し、中堅中小企業の需要が高まるものとみている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2か月後は行楽シーズンの最盛期になる。観光地としては、トップシーズンとなるので、今よりは良くなる（東京都）。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・4K放送が12月から始まるので期待している。地上波デジタルへの移行で売れたテレビも、それなりの使用年数になっている。また、細かい工事関係でもこつこつとやっている。利益率が高いので助かっている。
		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・年末に4K放送が始まれば、テレビの動きが良くなる（東京都）。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・外商は、この先の大型案件が受注できていることもあり、今後は良くなる。また、ずれ込んだ案件もあるので、間違いなく上がる。店頭売りも、本来であれば売れるはずの手帳が、今月は売れていないので、10月以降に持ち越しになるのではないかと。
		百貨店（売場主任）	・10月以降、物産展など人気の催事を前年より多数仕込んでいるため、売上増が見込める。
		百貨店（総務担当）	・近隣商業施設が業態変換に伴う改装中のため、来客数の増加や買い回りが見込める。
		百貨店（営業担当）	・隣接する施設のリニューアルオープンにより、来客数は伸びると予想している。購買単価の低下は続くと思われるが、現状に比べれば上向きになる。富裕層の購買意欲は堅調であり、食料品も来客数増に伴い伸長し、やや良くなると見込んでいる。ただし、インバウンド需要については、特定顧客の買い占めが制限されているため、現在の落ち込みは戻らないと考えている。これが唯一の不安材料となっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・外商の売上が苦戦傾向だが、改善される見通しであり、かつ実売型の店なので、気温の影響がプラスに働く（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・当エリアの商業施設のリニューアルオープン等の影響で、国内外の来街客数の増加が見込まれる。都内基幹店の特選品、宝飾品、時計等の高額品売上も前年比105%となっており、富裕層を中心とした購買動向は引き続き力強いものがある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬予測の影響で、重衣料の売上動向に不安はあるものの、消費者の購買意欲はある。関連球団の好成績によりセールが活性化することや、インバウンドにも期待している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・想定より早期に涼しくなってきたため、秋物商戦が順調に推移し、冬物商戦にも期待が持てる。また、与党総裁選挙が決着したことから、来年の消費税増税への意識が高まりを見せ、クリスマス商戦に向けた高額品の動きが予想される（東京都）。
		百貨店（店長）	・台風シーズンが過ぎれば、秋の到来とともに少なくとも天候は安定してくる。外出しやすい季節になることが、消費に少なからず良い影響を与える。
		スーパー（販売促進担当）	・食品を中心に売上改善が進んでいる。衣料品は天候次第だが、気温低下により客の買上動向が活発になる。
		衣料品専門店（営業担当）	・秋冬物がやっと本番を迎える。気温次第で売り方も変わるが、通常は10月が一番売れる月なので、秋物商戦で上がってくる。
	家電量販店（店長）	・多数の企業において上期決算に好調の兆しがあるので、ボーナス商戦への期待が高まる。また、日本株への海外勢の買いが入り、日経平均2万6千円台へ向けて市場が盛り上がりると予測する。これらにより消費の伸びが期待できる（東京都）。	
	家電量販店（経営企画担当）	・4K放送の始まりに備えての4Kテレビ周辺機器の需要や、北海道胆振東部地震等による地域の消費自粛ムードの解消、被災エリアの風評被害の改善等に期待している。節約志向がまた強まっているようなので、慎重に見ている（東京都）。	
	乗用車販売店（渉外担当）	・新商品の効果に期待している。	

その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	・平成最後の年末であり、消費税増税前なので期待している。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	・第4四半期から年明けにかけて、各社から大型タイトルが出そうため、市場が盛り上がってくると予想する (東京都)。
高級レストラン (役員)	・前年同期と比較して足元の来客数が増えている。秋の行楽、行事などに向け、予約客数が増えつつある (東京都)。
一般レストラン (経営者)	・来月の予約表を見ると、かなり大口の予約が何件か見受けられる。来月から最低賃金が985円とまた大幅に上がるので、周りはすごく景気が良くなっているのかなと思うが、当店では人手不足で大変困っている (東京都)。
その他飲食 [給食・レストラン] (役員)	・身の回りの動きは、比較的リーズナブルなものに消費動向が変化してきているような気がする。一昔前の「安かろう」に徹した動きはやや陰っている (東京都)。
旅行代理店 (営業担当)	・夏に落ち込んだ分、秋に期待ができる (東京都)。
旅行代理店 (販売促進担当)	・11～12月の年内旅行は例年数字も大きくないが、今が悪すぎるので良くなると回答している。今後、北海道胆振東部地震等の災害で落ちた分を取り返すべく動いている。また、海外旅行は、関西国際空港の影響も微減なので、余り影響はない (東京都)。
旅行代理店 (営業担当)	・11～12月は、販売量の増加が期待できる。
旅行代理店 (営業担当)	・視察旅行等の日数長期化傾向も含め、各企業の旅行需要が増加傾向にあるため、緩やかに良くなっている (東京都)。
タクシー運転手	・東京の個人タクシーは、運転免許証を返納した高齢者がタクシーを利用する場合、1割値引きすることを8割強の事業者が決め、関東運輸局に申請した。認可が出れば、11月中旬から適用を開始する予定である。初乗り410円に続く利用者への利便性提供となり、タクシー利用者がますます増えると思うので、景気は多少良くなる (東京都)。
タクシー運転手	・昼間の動きが良くなっている。夜も中距離の利用客がまた少し増え、距離、回数共に伸びている。このまま12月あたりまで続くと良い。
通信会社 (経営者)	・手持ちの現金や資金があり、インフレの心配もないため、今後はお金が少しずつ回り始める (東京都)。
通信会社 (経営者)	・異動シーズンを迎え、客の出入りが多くなることによる接触機会の増加と、12月から開始される高度BSの4K、8K放送の認知度向上により、相談が増えることを期待している (東京都)。
その他レジャー施設 [総合] (経営企画担当)	・年末年始の予約が順調に推移している (東京都)。
その他サービス [立体駐車場] (経営者)	・近辺にマンションができたり、マンション工事が始まっている。
設計事務所 (所長)	・多少話が出てきている物件が、消費税増税の絡みで、実際に仕事につながるのではないかと予想している (東京都)。
住宅販売会社 (従業員)	・住宅展示場での来場者数は減っているものの、新規に掲載を始めた住宅情報サイトの反響が大分ある。自用地がない客の情報が多いが、土地と建物のセット販売も徐々に決まってくるのではないかと。
住宅販売会社 (従業員)	・だんだんと消費税の増税前の駆け込み需要が動き始め、一時的に業界の景気は良くなると見込んでいる。
商店街 (代表者)	・最近の商店街の通行量や客の動向は、買物袋を持っている人がやや少なく、来客数が若干減っている。景気はまだまだ難しい状況が続くのではないかと。
商店街 (代表者)	・上昇傾向の種が見つからないが、大きく割り込む要素もない。今年続いている異常気象がどう出るかが鍵かもしれない (東京都)。
一般小売店 [和菓子] (経営者)	・秋は毎週末に祭りやイベントがあるが、売上につながるかどうかは天候次第のため、微妙なところである。
一般小売店 [家電] (経理担当)	・前月は来店客も少しあったが、今月は長雨と台風のせいなどで、来客数が少ない。電話の問合せも少ない。
一般小売店 [印章] (経営者)	・最近は何に對するこだわりというものがなくなってきたように感じる。当店の場合は印鑑だが、客は彫刻がしてあり、登録ができれば安い物で良いようである。昔のように、ある程度の高品質な物とか、高額な印材の使用、また、一級彫刻士の彫り物で作成するといったこだわりが全然なくなり、ロボット彫刻でも全く構わないということである。客にこだわりがなくなっているため、売上も伸びない。

一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・ここ数年、年末商材の販売量が落ちてきており、大きな売上の増加は見込めそうもない(東京都)。
一般小売店〔傘〕(店長)	・悪くなる理由はないが、上向き要因も見つからない。
一般小売店〔茶〕(営業担当)	・当店の商品は年末だからといって特別に増えるわけではないので、今までの成績を何とか維持するのが精一杯である。したがって、成績も伸びないので、年末のボーナスも期待ができない(東京都)。
百貨店(売場主任)	・全体的には当店を中心に食料品は回復するのではないかと考えている。やはり一番気になるのは天候である。台風が一つの大きな鍵となってくる(東京都)。
百貨店(広報担当)	・大きく下がる要素はないものの、一巡したことで、インバウンド売上の伸長率が鈍化すると予想している(東京都)。
百貨店(営業担当)	・デフレ傾向からの脱却が必要不可欠である。今後、消費税増税が大きく報道されると予測しているため、先食いはあるにせよ、低調な推移が続き、厳しい状況である(東京都)。
百貨店(営業担当)	・天候不順により秋物商戦が10月以降にずれ込んでいる。ボリュームゾーンの需要の浮上は見込めるが、回復するレベルまでは期待できない(東京都)。
百貨店(販売促進担当)	・現状、売上をけん引しているのは高額品と免税売上で、免税売上が勢いを失いつつあるなか、高額品の先行きも不透明である(東京都)。
百貨店(販売促進担当)	・衣料品は比較的好調に推移しているものの、高額品の動きが安定していないことや、天候要因等が価格に影響する生鮮食品などもあり、変わらない。
百貨店(販売促進担当)	・9月終盤からインバウンドが順調に来店しており、特に大きな変化要因はないと考えられる(東京都)。
百貨店(副店長)	・食料品などの身の回り品の動きは悪くないものの、天候の影響などが売上動向に直結する状況は変わっていない。実体としては、安定的な景気上昇の気配が感じられない状況が続いている。
百貨店(営業企画担当)	・富裕層の動きが若干弱含みだが、訪日外国人客が回復傾向にあるので、マイナスを埋め切れるかがポイントである(東京都)。
百貨店(計画管理担当)	・4月以降は低調に推移しており、9月についてもその傾向が続いている状況を見ると、急に良くなることは考えにくい。ただし、悪化もしていないので、現状が続く(東京都)。
百貨店(店長)	・取り巻く環境が変化しない。また、異常気象の影響により、消費が動かない(東京都)。
スーパー(経営者)	・北海道の商品供給がどの程度平常時まで戻るかによる(東京都)。
スーパー(販売担当)	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日であるとか、広告初日の価格訴求の商品であるとか、いろいろな店舗、時間帯をうまく利用して買い回っているようで、なかなか付加価値のある商品、高価格帯の商品には手を出してくれない(東京都)。
スーパー(経営者)	・競合の状況や今後の景気動向を見ると、なかなか良い材料も見当たらないので、現状どおりかやや悪い状態が続く。
スーパー(店長)	・消費者には節約志向が依然として根付いている。日々お買い得品を買い回っている状況なので、全体の底上げにはなっていない。もうしばらくは同様の状態が続く(東京都)。
スーパー(店長)	・客単価は変わらず、1品単価も上昇傾向にある。今月は天候不順のため来客数が大きく減少し、売上減につながっている。ただし、今後の天候回復等々によっては来客数、客単価、1品単価の確保は可能だと思われる。
スーパー(総務担当)	・インバウンドが前年をやや下回りつつあるということも含めて、衣料、住まいの品の売上がまだ力強さに欠ける。今月は10月1日からのたばこの値上げに向けて、たばこの売上が大幅に伸びたり、青果物の相場高により単価が上がっていることもあり数字はいいが、今後相場が上がったり、たばこの反動減が起きたりすると、売上好転の見込みが今一つ立たない。
スーパー(営業担当)	・貿易摩擦の過熱が今後に与える影響が大きくなっていく(東京都)。
スーパー(仕入担当)	・北海道の畜産物、農作物、水産物はこれから収穫の時期を迎えるが、収穫量に不安が残る。特に、乳牛が不足したため、乳製品の生乳不足は当分続く。
コンビニ(経営者)	・異常気象は続くと思われるため、変わらない(東京都)。

	コンビニ（経営者）	・国際的な経済変動の懸念、国内的にも格差が広がっているようで、先行きも余り希望は持てない。
	コンビニ（経営者）	・異常気象による天候が心配なことと、たばこの値上げによる単価割れが予想される。
	コンビニ（経営者）	・良い材料がない。また、災害などで店内商品も被災地になってしまうので、商売自体も縮小気味に感じる。
	コンビニ（商品開発担当）	・天候不順が続くため、客足を期待できない（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	・DM、チラシ等、あらゆる手段で集客しているが、結果に結び付かない状況がこの数か月続いている。
	衣料品専門店（経営者）	・現総理が再選されたが、アベノミクスの効果もよく分からないし、一部突出して景気の良いところもあると思うが、平均的に実体経済がそれほど上向きとは感じられない。当面は今の状態が続くのではないか。
	衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得が増えていないこと、消費税の再増税等、将来の経済的不安要素が足を引っ張っている（東京都）。
	衣料品専門店（役員）	・消費者の衣料品に対する購買意欲が下がっている気がする。
	家電量販店（店員）	・景気は厳しい一方で、市場の動向が大きく動いていないので、変わらない（東京都）。
	乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが、販売は8月まで余り芳しくなかった。今月は順調に販売が伸びたものの、来月以降どうなるかは心配である。
	乗用車販売店（経営者）	・新型車の受注がかなり増えているが、納期が大分先になるため、盛り上がりは落ち着いてきている。
	乗用車販売店（営業担当）	・年末までは反動減が予想されるが、新型車種で対応できる。
	乗用車販売店（販売担当）	・ここ数か月間多少良くなっていると回答しているが、ここ2～3か月については今月と余り変わらないのではないかと感じている。上向き傾向ではあるものの、少し鈍化というか、踊り場になっている。ただし、1～2年前と比べると景気は確実に上向いているし、消費も増加傾向にある。この数か月間、景気は上向きのままで、今月も変わらない（東京都）。
	乗用車販売店（総務担当）	・新車を中心に販売量を増やし、収益を増大させていく。
	乗用車販売店（店長）	・良くなると判断できるような情報や話題を、客との話の中で聞くことができない。
	住関連専門店（営業担当）	・来年度の消費税率引上げをにらみ、消費者がリフォームなど的高額投資を前倒しする傾向がみられる（東京都）。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・当商店街の状況をみていると、客の様子はいつもと変わらない。
	その他専門店〔貴金属〕（統括）	・9～10月にかけて来客数が増加してくると、売上も年末に向けて右肩上がりやで推移してくる。しかし、客の動きが鈍い現状からすると、余り変わらない（東京都）。
	その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・度重なる自然災害や物価の上昇により、客の購入意欲が減退している印象である。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来年予定されている消費税再増税という言葉が飛び交うことで、一時的には駆け込み需要もあるものの、消費の引締めが発生するのではないかと（東京都）。
	高級レストラン（営業担当）	・主に法人関連の宴会予約状況から判断している。全体的な感触としては、徐々に人数規模が縮小しつつある（東京都）。
	高級レストラン（仕入担当）	・先々の予約状況は前年並みであり、大きな変化はない。ただし、北海道胆振東部地震で乳製品の価格や仕入状況に影響が出ると思われるので、注視していきたい（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先というと11～12月だが、予約も大分入っており、まして12月は店も忙しいので、売上は大丈夫だと思う。9月は売上が良かったが、大体同じくらいで変わらないのではないかと。12月はもう少し忙しいが、11月は前年並みで変わらない。
	一般レストラン（経営者）	・定住する外国人の増加が著しく、ディープな外国人観光客の増加も顕著である。その対応も、今までのような表面的なものから、内面的なものにシフトしている（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・これからボーナスが出るかも分からないが、決して上向きとはとらえられない。3か月後というと忘年会、新年会シーズンだが、景気が上向いて良くなってくるような感じはしない。

一般レストラン（経営者）	・現総理の与党総裁3選が決まり、景気対策もそのまましばらく横ばいとなる。2国間となった米国との通商交渉も、米国の中間選挙を控えていることもあり、余り楽観視できない。本来なら上がるはずの株価も横ばいになり、結果的に景気は余り上がってこないのではないかと予想している（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・これ以上悪くなることはないと思う。年末に向けて少しでも良くなってほしい。
一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックまでは伸びると見込んでいる（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	・変化を感じない（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・政府が新たに打ち出す経済政策による。
都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月後は繁忙期とはいえないので、景気は変わらない。
旅行代理店（経営者）	・自然災害による被災地が余りに多く、あちこちにあり、インフラ等の復旧状況もまだはっきりとしていなかったり、交通の便も悪かったり、客もなかなか旅行に行こうという状況ではなくなってしまっている。
旅行代理店（従業員）	・景気が変わるような兆しはみえない（東京都）。
旅行代理店（従業員）	・9月にあった2つの大型台風と北海道胆振東部地震の影響により、海外、国内合わせてかなりのキャンセルが出ている。海外旅行に出発できない客もいたが、インバウンドのインパクトが大きい。下期は豪州から北海道へのスキー客を取り込みたいところだが、今年は行き先を北海道から変更するとみられる（東京都）。
タクシー運転手	・夏休みも終わり、これから正月に向かうが、まだ様々な不安要素が拭いきれず、やはり迷っている客が大勢いる。不安のなかで生活しているというのが現実である。
タクシー運転手	・残業等がどんどんなくなり、夜の客の動きが全くないので、どうしても夜は閑散としてしまう（東京都）。
タクシー（団体役員）	・個人消費が低迷しているとは感じないが、特に上向く要因もないため、現状維持が続く。ただし、原油高の影響で燃料価格が高騰しており、収支としては悪化傾向にある。
通信会社（営業担当）	・景気の見通しが不透明なこともあり、引き続き余分な出費を抑えようとする動きは続く。
通信会社（営業担当）	・競合他社との競争が激化しているなか、固定インターネット回線、固定電話を保有しない世帯も増えつつあり、厳しい環境がしばらく続く。
通信会社（局長）	・12月1日から4K本放送が開始され、4Kテレビ購買数が増えると予測しているが、余り宣伝されていないことに加え、コンテンツがまだ不十分の感があるので、2019年に入りAI関連消費と連動したサービスを展開できるまでは、現状維持とみている（東京都）。
通信会社（総務担当）	・自然災害が多発しているなか、現状では景気回復の好材料が望めない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	・商談内容に変化が余りみられない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・客の動きをみていると、当面は変わらないように思える。いろいろな客の話を聞くと、全体的に収入が減っているという声が多い（東京都）。
通信会社（経理担当）	・通信費は生活する上で毎月掛かるものであり、できるだけ安く必要最小限にする傾向は変わっていない。また、この先2～3か月でこの傾向が変わる材料は見当たらない。サービス提供地域、商圏の住民の平均年齢が上がり、人口は良くて横ばいか減少である。
ゴルフ場（従業員）	・景気は急激には良くならない。
ゴルフ場（従業員）	・来場者数は安定しているものの、価格に対して敏感になっている客が多い。
パチンコ店（経営者）	・客の支持はパチンコやスロットの機械の良しあしによる。2～3か月後はパチンコ、スロットマシン共に新基準の新しい機種が出ることになっている。その良しあしによって、この先の状況が大分決まってくる（東京都）。
パチンコ店（経営者）	・特に目新しいニュース、好材料がない。
その他サービス【学習塾】（経営者）	・今のところ生徒数に変化はみられない。ちょうどプラスマイナスゼロくらいである。人件費の相場は上がる一方なので、変わらないか、もしかしたらやや悪くなるかもしれない。

その他サービス [福祉輸送] (経営者)	・現政権が続くこともあり、マーケット及び需要の動向が大きく影響を受けるような話はないので、今の状況が当面は続く。来年度になり、消費を喚起するための様々な施策が実行されると、当業界にもいろいろと影響が出るのではないかと (東京都)。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	・新規客の増加は余り期待できない。業界内の同業者同士の顧客争奪戦が更に激化することが見込まれる。
その他サービス [電力] (経営者)	・今後は前年と同規模のマンション販売戸数が予想される (東京都)。
その他サービス [学習塾] (経営者)	・良くも悪くも、何かしら現状が変わりそうな要素は感じられない。
設計事務所 (経営者)	・前さばきをしている仕事は契約につながると思うが、それ以外の新しい案件が今はない。
設計事務所 (経営者)	・厳しい状況は変わらないが、周りを見回しても、景気が大きく変わる気配は感じられない。少子高齢化が進む今、仕事の性格上、現状維持はやむを得ないと考えている。
設計事務所 (職員)	・建築設計業界においては、特段の変化は起きないように感じる (東京都)。
住宅販売会社 (従業員)	・情報量、来場者数に変わりはないので、今後も同じような受注数になると考えている。
住宅販売会社 (従業員)	・今後も現状のまま大きく変化するとは思わない。金融機関も、今の融資体制を変えるつもりがないようなので、このまま推移していく。不動産の高止まりが続いているので、しっかりと商品価値を上げていく必要がある。
その他住宅 [住宅資材] (営業)	・例年であれば建材の需要期となってくるタイミングであるが、目立った物件情報が少なく、例年同様の水準となるのか見えていない (東京都)。
一般小売店 [祭用品] (経営者)	・祭事が一段落し、以前の景気に戻りそうである。
百貨店 (予実算担当)	・インバウンド消費が鈍化している (東京都)。
スーパー (経営者)	・ガソリン価格が上がっているため、他の商品の購入が控えられる。
スーパー (店長)	・外部環境が変わっていないなかで、3か月前と比べると売上及び来客数は2～3%ずつ減っている。今のままでいくと、3か月後の10～12月、年末商戦は、今よりも更に減っていくのではないかと。やっていることは今までと変わらないのだが、それが客に全く支持されていない状況で、非常に悩むところである。
コンビニ (経営者)	・ここ3か月のうちに、同じチェーンのコンビニが2店と他チェーンのコンビニがオープンするため、悪くなる。
コンビニ (経営者)	・コンビニは気温の低下に伴い売上が落ちてくる。夜の来客数が減ることにより、3か月前と比べると全体的な来客数も減ってきて、売上も落ちてくるだろうと考えている。また、店舗数がかかなり飽和状態になっているので、1店舗ごとの売上が減少するのではないかと。
コンビニ (経営者)	・コンビニ業界は競争が激化しており、大変である。客がインターネット販売に流れているので、売上が奪われているものとみている (東京都)。
コンビニ (経営者)	・天候不順の影響により、やや悪くなる (東京都)。
コンビニ (エリア担当)	・たばこの駆け込み需要の反動で、来月以降の売上は前年を下回る予想である (東京都)。
衣料品専門店 (経営者)	・世界的に異常気象のため、予測が立たず、余計な行動はしないようじっと耐えているように見受けられる。
乗用車販売店 (店長)	・年末年始は来客数が減少するので現状より劣る。
住関連専門店 (統括)	・現在は販売件数、販売金額共に伸び悩んでいる。この先2～3か月もしばらく現状が続くのではないかと。
高級レストラン (経営者)	・人手不足と来客数の減少で活気がない。
その他飲食 [居酒屋] (経営者)	・連休が多く、お金が必要な場面が増える。また、ボーナス支給前の時期でもあるので、やや良くなる (東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	・全体的に先々の予約の動きがかかなり鈍く、前年の半分以下となっており、引き合いも少ない。特に、11月は繁忙期だが、大型案件の受注がほとんどなく、派生でのプラスアルファも見込めない。
タクシー運転手	・都心のホテルでは、訪日外国人専用の無許可タクシーも定着しつつある感じがする。海外ではむしろ当然のようだし、残念だが仕方ないと思うようになってきている。今後は、昼間の無人タクシーによる高齢者の病院や買物の送迎の時代が来ることも考えなければならぬのではないかと (東京都)。
通信会社 (管理担当)	・前月から販売トレンドが変わっていない。
ゴルフ場 (経営者)	・レジャー産業が低迷しているので、やや悪くなる。

	競輪場（職員）	・大きなレースが続き、本来であれば秋は売上が伸びるが、インターネットの売上ばかりで来場客の客単価が上がらない。工事なども近くで行われ、客の動線も悪くなる。
	設計事務所（所長）	・この先、仕事が増えるという状況はなかなか見込めないので、いろいろと大変である。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅取得に関する環境が改善されない限りは、景気は良くならない。住宅が売れると経済波及効果が大変大きく、個人消費の回復にもつながり、景気は回復する。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・本来、年末くらいから行う仕事の話の相談は9月頃から入るが、今年は今のところほとんどない。この先が非常に厳しくなると感じている。
×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・来年から消費税が10%に上がるので、売上も景気もますます悪くなる。
×	一般小売店〔家具〕（経営者）	・来店客の様子が非常に悪いことと、物の売り方が時代の流れで変わってきていることもあり、店頭売りは非常に苦戦している。内装工事などがあるのでやっているが、この先、店で売る商売は非常に厳しい時代になるのではないかという気がする（東京都）。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・以前の大規模小売店舗立地法のような規制が欲しい。
×	一般小売店〔生花〕（店員）	・2～3か月後という12月でクリスマスがあるが、9月のお彼岸にはかなわないので、今よりは悪くなる（東京都）。
×	衣料品専門店（店長）	・費用が売価に反映できないため、今後も利益を圧縮して他社との競争に耐えるしかない。
×	一般レストラン（経営者）	・最大の悪化要因は米中の貿易戦争である。次いで、日本の働き方改革による労働力確保の困難な状況、パート、アルバイトへの有給休暇付与の対応の困難さとトラブル、それらに掛かる費用の増加、人事におけるトラブル回避を不安視しての業務縮小による生産性の低下がある。米国政権の強硬な保護貿易政策が米国内にも悪影響を与え、世界的に景気が悪化する危険性を感じる。
×	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・競合店の出店により、客が流動化している（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の繁忙期に入るため、受注量が増加することが予想される（東京都）。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・人の動きに活気が出てきている。徐々にではあるが、中小企業にも明るい兆しが出てきている。
	食料品製造業（経営者）	・秋にかけてイベントや行事が増えるので、天候次第だが売上は伸びる。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭の個人客はそれほど客単価が上昇してきているとは感じられない。法人関係は件数も多く、材料も、今まで木製だった物を、黒水牛というワンランク上の印材での注文が2件ある。また、正方形の角印については、あってもなくても良い物のため今まで注文がなかったが、今月は6本の注文がある。法人関係にやや明るい兆しが出てきているので、景気は上向いている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・引き続きインバウンド効果の恩恵で、化粧品容器の受注は増加傾向にあり、生産設備が整えば、更に売上アップが見込める。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先から今後も生産が増える予定と連絡が入っている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・安物ばかりに偏っている受注を、当社の手がける高級品に目を向けさせる営業努力をしている（東京都）。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏の異常気象でサロンから遠のいていた客足が戻りつつある（東京都）。
	建設業（経営者）	・東京オリンピックや消費税増税で、そこまでは良くなるのではないかと。
	建設業（従業員）	・得意先からの受注状況が良いため、やや良くなる。
	金融業（統括）	・客の話から、東京オリンピックに向けて、設備更新や新規受注関係が期待できそうな様子である。
	金融業（役員）	・株価上昇による資産効果や、大企業を中心とした賃上げ効果により、年末に向けて個人消費が増加する。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年末に向けた案件が出始めているので、今後の受注を期待している。
	食料品製造業（経営者）	・無駄遣いはしないが、必要な物は買うという気運はあるので、悪くはならない（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・古くからの得意先も、小ロット多品種になり、忙しいが売上が伸びない。	

出版・印刷・関連産業（所長）	・年末に向けた動きがやはり鈍い。特に、カレンダーの標記部分で悩んでいる企業が多く、進行が後ろへずれている。
化学工業（従業員）	・年末に値上げを行うので忙しくはなるが、景気としては変わらない。良い話も余り聞こえてこない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・消費動向あるいは米国との貿易関係は余り良くないと思われるので、基本的には大きく変わることはない。
金属製品製造業（経営者）	・新規客からの引き合い件数が増える傾向にあるが、現状から大きな変化はない。
金属製品製造業（経営者）	・注文量は増えそうだが、多品種少量生産なので合理化が難しい。価格を上げてもらえるよう客と交渉し、頑張るつもりである。
一般機械器具製造業（経営者）	・向こう2か月の内示ではそれほど落ちていないものの、実際には落ちている物もある。やや心配はあるが、このままいくのではないかと。
精密機械器具製造業（経営者）	・原油高、世界的な貿易戦争の影響が製造業の生産を下げる要因になっており、自動車産業にも影を落としてきている。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・基本的には変わらないが、企業それぞれの努力というものも影響し、格差が生じているのではないかと気がしている。
建設業（経営者）	・中小企業に対する景気対策が十分ではない。また、人口減少により不動産を求める人が少なくなっている。
建設業（経理担当）	・年末が見えてきたが、景気上向きの波は一向に届いていない。首都圏及び自然災害があった地域で復興事業があるところでは仕事が忙しいようだが、当地域にはそうした仕事は一切ない。大都市の建設ラッシュの仕事は少しでも回してもらいたいものである。
輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量はいまだに低迷している。物件の話はあるが、具体的にはなっていないので、今後も現状が続く。
通信業（広報担当）	・当面は一進一退の動きが継続する見込みである（東京都）。
金融業（従業員）	・これまでは建設業で人手不足を課題に挙げる取引先が目立っていたが、最近では中小の小売業でも人手不足との声がかかるようになってきている。中小企業は大企業よりも採用面で弱いため、今後の影響が懸念される（東京都）。
金融業（支店長）	・ラグビーワールドカップや東京オリンピックを控え、ホテルは建設ラッシュで、建設業界は好調が持続する。外国人観光客が増え、個人消費まで伸び始めるのはしばらく先になり、当面は横ばいである。
金融業（総務担当）	・製造業は、今後の受注予想が変わらない。卸売業は倒産が少しずつ増加している。不動産業は東京オリンピックまでは好調をキープしそうである。小売業は、気候が良くなり、来客数も増加する見込みである。全体的には最低賃金が上昇し、まだしばらくは人手不足で利益を圧迫するので、変化がない（東京都）。
不動産業（経営者）	・発展のために作られた1等地でも、店舗も住宅と同じく苦戦中なので、心配している（東京都）。
不動産業（総務担当）	・主力の賃貸ビルには空室がほとんどなく、また懸念材料も見当たらないので、当面はほぼ満室の状況が続く（東京都）。
広告代理店（従業員）	・受注や売上金額は前年同期とほぼ変わらず、新しい案件も見込めない（東京都）。
広告代理店（営業担当）	・当社のクライアントにヒアリングする限り、各社とも下期の宣伝費用の引締めがかなりあると感じている（東京都）。
社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
経営コンサルタント	・消費税の再増税まであと1年となり、事業者は気を引き締めている。
税理士	・米国の対日政策も思ったほどではなく、景気に影響はなさそうである。株価、円相場も安定するとみている。
経営コンサルタント	・米中の貿易問題による影響が出始めているが、まだ、中小企業への影響は読めない。金属材料が大きく値下がりしているが、ガソリンなど値上がりしているものもあり、不透明である（東京都）。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・仕入部材や後工程の外注先の値上げがあり、受注の増加と相殺され、景況感としては変わらない状況がまだしばらく続く。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・しばらくは現状のまま推移していく。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先に製造業が多いため、米国やその他の動向次第では、輸出に大きなダメージがあることが考えられ、今のところ明るい見通しはない（東京都）。
化学工業（総務担当）	・米中の貿易摩擦の影響を危惧している。

		輸送業（経営者）	・販売が低迷を続ける荷主業界の改善策が見出せない現状の下、燃料価格、車両購入価格、資材等の高騰、また、人件費を始めとする管理費の負担増が、この先大変危惧される（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金の改正で、現行の人件費が上がり、人手不足も重なり、募集単価も上昇している。既存の契約金額の値上げ交渉も進まず、見通しは厳しい。新規物件に対しては、上昇した人件費をベースにした契約単価で成約するが、既存契約が足を引っ張っている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・米中の貿易戦争は落としどころが見えず、泥沼化しそうである（東京都）。
	x	建設業（経営者）	・消費税増税と少子高齢化である。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・東京オリンピック需要などで、求人募集は引き続き高止まりしている（東京都）。
		職業安定所（職員）	・完全失業率は2.5%と低水準であり、賃金も微増してきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・与党の総裁選挙も終わり、景気の先行きについて複数の経営者と話したが、一番困るのが原油高である。これがどの程度続くかによって、経営にも大きく影響してくる。また、本格的に景気対策を打ってもらわないと、今のままではじり貧になる。特に米中の問題があるので、非常に心配だと話す方が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況はこの先も続く。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復の要因となるような事象が思いつかない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・9月末での無期雇用転換の駆け込みも一段落している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・人材確保が課題だが、派遣や人材紹介などのニーズは右肩上がりで増えている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数が多く、人手不足の状況が続いている。また、採用しても長続きせず、交代採用が多い（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・周辺企業の様子では、東京オリンピックまで今の状況が続くとみられている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・中小企業では、余り景気が良くなるような気配が感じられない（東京都）。
		職業安定所（職員）	・国際情勢などに大きな変化がなければ、当面は求職者の増加、求人数の減少はない。ただし、人手不足が解消されなければ、本当の改善にはならない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向が継続しているが、充足数は前年比マイナスで推移しており、全体として人手不足感が強い。内訳としては、宿泊、飲食サービス業の求人が前年比で約3割増の状況が続いており、事業所規模では30～99人の事業所からの求人がこのところ平均して多くなっている。
		職業安定所（職員）	・求人の増加、求職者の減少がいまだに続いている。有効求人倍率は頭打ちという話もあるが、まだ上昇し続けている。人手不足の職種のうち、運輸業は特に燃料価格の値上がりや人手不足による収益の悪化がある。荷量は増えたものの単価が安いために利益が薄く、人手不足による広告費が収支をより圧迫しているなどの深刻な声が聞こえてきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・2020年向けのインターンシップイベントに参画する企業は、前年と変わりがない。しばらくは様子を見ている状態で、中堅企業の採用予算が増えるとは思えない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・自然災害があるなかでも、採用意欲は減退していない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・賃金の上昇は見られない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・2020年新卒や中途採用意欲が旺盛な傾向は今のところ大きく変わる見込みがない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・今月末に派遣契約が終了するスタッフが非常に多くいるが、次の就業先の確保ができておらず、契約開始数より終了数が上回ってしまう状況である（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・これまでは、企業や求人数などの動向から、現状を維持しており、やや上向いているのではないかと期待も込めて見ていたが、9月に入ってからの状況を考えると、東京オリンピック関連を含めても頭打ちになってきているように感じている。

	x	人材派遣会社（社員）	・ 求職者確保の厳しさが増していることに加え、次月以降に本格化する労働者派遣期間の3年満了者に対する売上への影響が懸念されている。加えて、競合他社の無期転換切換え対応によっては、求職者の確保がより厳しくなることが予想される（東京都）。
--	---	------------	---