

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)		スーパー（経営者）	・良くなるように準備をしている。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は会社員や公務員のボーナス時期になるので、売上も伸びる。
		家電量販店（店長）	・12月から4K、8K放送が開始するため、テレビに期待している。また、エコポイントや地上デジタル放送で買換えた客の、再度買換えの時期が近づいていることに期待したい。
		一般レストラン（経営者）	・これから最も忙しい時期であり、既に例年どおりの忘年会予約も入りつつある。売上も伸びるので、頑張っていきたい（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・新規営業のターゲットからもとまなく要請が来ていることから、当面はこの状況が継続するものとみている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・法人企業向けの情報通信インフラは引き続き堅調に推移する。また、年末年始の冬商戦を迎えることで、個人向けの携帯電話の販売量も上向くものとみている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・前年出ていなかったイベントなどに来店するため、売上が見込める。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・12月から4K放送が始まることと、年末はテレビがよく売れる時期であることから、やや良くなる。消費税増税や東京オリンピックを控えているので期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・12月から新しいテレビ放送が開始されるので、それに伴ってテレビも動き出す（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・10月は天候に恵まれ、ほぼ毎週末に行われていた地域のイベントに多くの人々が街を訪れた。これにより当店の来客数も増加し、商品の購買につながり、若干ではあるものの売上が伸びている。この先2～3か月は大きなイベントがなく、外部要因による来客数増加は余り見込めないが、年末年始向け商材に少し動きが出てきているため、ある程度は売上増を見込める（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・インターネットでの問合せが増えている。
		一般小売店〔生花〕（店員）	・クリスマスも、昔と比べると売れなくなっている。ただし、正月用の花などは毎年必ず売れるので、先行きは今より良くなるのではないかと（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外部部の大口案件が来月、再来月と決まっていることもあり、今後は良くなっていく。店頭販売は天候によって、不安定な要素がある。
		百貨店（総務担当）	・近隣商業施設の業態変更に伴い、客の流れが良い方向に進んでいる。
		百貨店（営業担当）	・株価が不安定なので分からないが、平成最後の年末年始ということでの購買、モチベーション、また、来たる消費税増税に向けた対策がスタートするなかでのマインド、モチベーションが向上する（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・気温が順調に低下し、冬物商戦が好調であることと、消費税増税前のボーナス商戦で高額品需要に期待が持てる（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	・消費税が10%になる前の購入アップ、特に衣料、住居品の高額品の需要が高まると考えられる。消耗品のまとめ買いにも期待している。
		コンビニ（経営者）	・たばこの駆け込み需要も前月で終わり、今月は売上が悪いが、徐々に元に戻りつつあるので、若干良くなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣の競合店オープンから1年が経過するので、影響も落ち着き、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・10月はたばこの値上げなどの影響で来客数と売上が落ちている。11月になると、12月のお歳暮ギフト等があるので、少しは期待できるのではないかと（東京都）。
	コンビニ（エリア担当）	・前回2014年のたばこ増税の際も、反動の影響は2～3か月程度で改善したことから、今回も2～3か月後には全体の売上は改善すると見込んでいる（東京都）。	
	衣料品専門店（統括）	・年末年始にかけてのバーゲン需要が高まり、来客数が伸びてくると予想している。	
	家電量販店（経営企画担当）	・12月開始の4K放送によるテレビ買換え需要の創出と、テレビ買換えサイクル到来の需要が発生しないかと期待している。インバウンドに関しても、北海道、関西の風評被害の解消とともに戻ることを期待している（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。今まで販売が余り芳しくなかったが、来年10月からの消費税再増税の発表で、客が反応して大分契約をしている。ただ、来年の10月以降が心配である。
乗用車販売店（販売担当）	・業界全体に人手不足ということが伝えられているので、賃金体系がここにきて下がってきている。賃金が上がれば、当然消費につながってくるので、景気もやや良くなってくるとは思うが、逆に倒産ということもあるので、今後も様子を見ながら判断していきたい（東京都）。
乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス、新車効果などで客の動きが活発化すると予想している。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末年始は引き続き各社から主力タイトルがリリースされるため、市場はより活性化すると予想している（東京都）。
高級レストラン（役員）	・年末の忘年会予約が、前年より早く動き出している店舗が見受けられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・前年よりも若干悪くはなるが、12月は売上も伸びるので、2～3か月先の景気は今よりも良くなる。
一般レストラン（経営者）	・外部環境さえ良ければ、消費動向は回復していく（東京都）。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末に向けて、これから忘年会需要が増える。予約の入り方も例年より増えている（東京都）。
都市型ホテル（経営者）	・近隣コンベンションセンターでのイベント等が引き続き順調に入っているようで、稼働率も高水準を維持する見込みである。また、忘年会等の入込も例年以上に入っている。
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税再増税前の駆け込み需要がそろそろ始まってくる。
旅行代理店（営業担当）	・株価の乱高下があるものの、旅行実施への影響は少ない。控えていた視察旅行、報奨旅行等を今後実施することが見込める客が増えてきている（東京都）。
タクシー運転手	・報道によれば、来年10月に予定している消費税再増税に伴う購買力の低下が個人消費を押し下げることで、成長率が鈍化する。2014年と比べ、税率の引上げ幅や、所得税、社会保障関連の負担増も小さいことから、個人消費の大幅な落ち込みは回避される見通しである（東京都）。
タクシー運転手	・11月中旬を過ぎると忘年会シーズンを迎え、当然飲み会も増えるので、間違いなく今まで以上に仕事が増える。週末は中距離、長距離の仕事も多くなり、深夜又は明け方近くまで仕事をすることになる。
通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの会社だが、解約数がここ数か月連続して前年比で減少している（東京都）。
通信会社（経営者）	・12月から始まるBS4K放送に対応する製品等の販売開始もあり、認知度が高まってくると予想されるため、客からのリアクション増加に期待が持てる（東京都）。
通信会社（管理担当）	・4K放送に伴い販売量が増加する。また、客から、今年の年末年始は外出よりも家の中で過ごす予定だと聞くことが多い。
通信会社（経営企画担当）	・下半期からスタートする業務がある（東京都）。
ゴルフ場（経営者）	・天候が安定するという長期予報が出ているので、やや良くなる。
パチンコ店（経営者）	・業務上に機械に左右されるところが多い。パチンコは、年末に向けてビックタイトルの機械が出るので、明るい方向である。スロットは、規定により、年末には人気のある機械を外さなければいけないため、少し厳しくなる。総体的には今よりは上がっていく（東京都）。
その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・催事の招へいは堅調に推移しており、来客数も期待が持てるが、物販の伸びが鈍い。この傾向はしばらく続く（東京都）。
美容室（経営者）	・今の状態が続けば、暮れは良くなる。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣にマンションが建ったり建築が始まったりして、人の動きが出てきている。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・来年の消費税再増税に向け、これから駆け込み需要が期待できる（東京都）。
設計事務所（経営者）	・具体的になってきた仕事が数件ある。まだ契約には至っていないが、動き始めているものもある。
設計事務所（経営者）	・この時期、官庁案件の入札はほぼ完了しているため民間が頼りだが、小規模の仕事は増える気配がある。選り好みをしなければ、何とか来年にかけては多少明るい兆しがある。
住宅販売会社（従業員）	・来年10月の消費税再増税が首相の口から表明されたことを受け、徐々に駆け込み需要が発生してくると期待している。

商店街（代表者）	・最近の客は、低価格で納得がいく物を探していることと、来年10月から消費税が更に2%上がるという状況で、購買意欲は余り感じられず、今後も余り上がってこない。それどころか、これからますます下がってしまうのではないかと心配している。
商店街（代表者）	・今月は天候と気候が良く、イベントの反応もとても良いものの、これが大きな流れかは判別がつかない。イベントの内容が良かっただけかもしれないし、天候と気候の良さが反映されただけかもしれない。1~2か月後のクレジットカードの数字も見て判断したい（東京都）。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・来月は暖房関係が売れると思うが、以前のような定番商品ではなく、風呂場用の暖房器具など、住設関係の商品を売っていくしかない。
一般小売店〔印章〕 （経営者）	・印章業界は非常に厳しい状況で、これから良くなるという兆しはない。どのような形でも販売促進、チャレンジすること自体が体力的に難しくなっている。
一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・良くなる理由、悪くなる理由、いずれも見当たらない（東京都）。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・年末を控えているが、販売量がそれほど伸びるとは考えられない。現状維持が精一杯である（東京都）。
百貨店（売場主任）	・冬物ファッショングループが順調に推移していること、またお歳暮ギフトが前年より早くスタートすることにより、売上げが見込める。新規催事の開催予定もあり、順調に推移すると想定している。
百貨店（売場主任）	・全体的には今と変わらず良い方向で進んでいく。気になるのは株価である。株価が下落すると、やはり食料にも若干影響がある（東京都）。
百貨店（広報担当）	・株価が不安定であること、また、インバウンド売上の伸長率が前年ほど期待できないことを踏まえると、大きな売上伸長は見込めない。その一方で、高額品を求める客層への影響は想定より大きくなく、このまま好調な基調やマインドが続くと思われる（東京都）。
百貨店（営業担当）	・食料品は引き続き堅調な動きであると予想している。隣接する商業施設がリニューアルオープンすることから、集客が増えることもプラス要素である。一方で、インバウンドも含め、高額品の動きについては予測が難しい。現在の状況を踏まえると、特に回復を見込める様子はなく、全体としては、前年の売上確保が精一杯とみている（東京都）。
百貨店（営業担当）	・けん引していたインバウンド需要が鈍化している。また、円相場、株価共に不安定な状況が続いていることから、富裕層に様子見感があり、高額品需要も横ばいである（東京都）。
百貨店（営業担当）	・都内の百貨店のリモデルオープンや、引き続きインバウンド効果の影響が見込めることから、気温が下がり天候が安定する年末に向かって2~3か月の間は安定した商況が期待できる（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・来客数は回復傾向にあるが、売上全体をけん引しているのは依然として特選ブランドや宝飾、時計等の高額品で、この傾向はまだしばらく続く（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・高額宝飾品の売上動向に期待している。衣料領域では苦戦が予測される。内食傾向に強みがある（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・競合店の閉店による好影響を受けているアイテムは引き続き売上を伸ばしているものの、宝飾や美術等の高額品については、最近の株価下落の影響もあってか苦戦しており、この傾向は今後も大きくは変わらない。
百貨店（店長）	・直近2~3か月でさえ見通せない難しい局面にいますので、判断が難しい。
百貨店（副店長）	・食料品関連商材などの売上は堅調に推移しているが、安定しない株価や天候などの影響による下振れなど、不透明な需要環境も続いており、確実な景気の上昇機運は感じられないというのが実状である。
百貨店（計画管理担当）	・春先以降、全般的に前年を下回る傾向にあり、いまだ上向き気配が感じられない。食料品にやや上向きの兆しがうかがえるので注視していきたいが、全体をけん引するほどではない（東京都）。
百貨店（店長）	・当店を含む商環境に余り変化がなく、直近では特に景気が上向き要素はない（東京都）。
スーパー（販売担当）	・客の様子を見てみると、ポイント何倍の日や、時間帯でのクーポン発行、広告目玉の初日などのお買い得、超目玉的な商品を買って回る動きが多くみられる（東京都）。

スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続いているため、今後も変わらないと思っている。今月は天候も良く悪い条件はないが、なかなか厳しい状況である。様々な要件があるが、やはり客が多少買い控えをしている。
スーパー（店長）	・本来ならば良いという形で答えたいが、今のままだと現状と変わらない。この数字でいってしまうのかなという気がするが、外的要因がないなかで、今のままだと更に悪くなるような傾向もある。いろいろと工夫をしながら、客に来店してもらえる方法を考えて取り組んでいこうと思っている。
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おり、年末年始など出費がかさむ時期も控えているので、節約志向が払拭されることなく、現状が続く（東京都）。
スーパー（店長）	・来客数、1品単価は多少上昇傾向にあるが、点数の下落が目立つ。今後は、より必要な物だけを買う傾向になり、なかなか売上の確保が難しくなる。
スーパー（総務担当）	・単価の高い、比較的ベターな商品を買う客は構成率は低いものがある。ただし、ボリュームゾーンである平均単価の商品を購入する客、又は節約を図る客の構成率がますます増えてきている。よほどの傾向、流行りの商品、もしくは天候と非常に恵まれることがない限りはこの傾向が続くように思われ、消費の力強さを感じられない。
スーパー（仕入担当）	・北海道胆振東部地震の影響で、米、乳製品の需要が懸念される。
コンビニ（経営者）	・ますます高齢の客の比重が増大し、それに伴い販売商品の動向が変化している。変化に対応しているため、販売状況は継続していく。
コンビニ（経営者）	・来客数の横ばい状況が続く（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・下がることはないと思うが、上がる要素も明確に持っていない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・低価格商品の競争で、安い物は驚くほど安く、無視できない状況である。とても景気が良くなるような様子は見えない。
衣料品専門店（経営者）	・店で客から「消費税は10%に上げるの」と言われ、「国で決めたことに従います」「もうこの店では買えないね」と嫌味を言われている。今から消費税増税は厳しいと、プレッシャーを感じている。
衣料品専門店（経営者）	・これから秋商戦が始まり、年末に向かって、気候等が落ち着けば、上昇気運になるのではないかと感じるが、余り変わらない。
衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得の伸長が余り期待できないため、変わらない（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	・近年では秋が短いことが多かったが、今年はこのまま気温も一気に下がらず、徐々に寒くなるのを期待する。ダウンコートや中綿コートまで、秋物が動けば、11～12月は前年をクリアすることができる。気温が一気に下がってしまうと、冬物だけになってしまうので、そこが気掛かりである。
衣料品専門店（役員）	・衣料品については必要な物しか買わないという雰囲気がある。
家電量販店（店長）	・来客数、単価共に大きな変動が発生する要因はない。4K、8K放送の開始によりテレビの販売台数が大きく伸びるかは現時点では分からない。
乗用車販売店（経営者）	・これから年末に向けても、今まで同様の売上でいくと予想している。
乗用車販売店（店長）	・自動車に関して消費税などが上がることはなく、購買意欲の向上にはつながらないため、不安が残る。
乗用車販売店（店長）	・変化する要素が余り浮かんでこないため、現状のまま変わらない。
乗用車販売店（渉外担当）	・変動する要因が見当たらない。
住関連専門店（営業担当）	・消費税増税前に工事契約、実施をと考える客の需要が続く（東京都）。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・商品の動きが余り良くない。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・客の反応は鈍いものの、身の回りの景気が悪くなる要因も見当たらないため、現状維持できるものと考えている（東京都）。
高級レストラン（営業担当）	・法人関連の宴会予約状況は、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）	・年末年始、先々の法人等の予約状況を見ても、前年とほぼ変わらず、大きな変化はない（東京都）。

一般レストラン（経営者）	・年末を控えての宴会予約は直近が多く、11月にならないと予約申込みがない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・今後も景気は決して良くなるとは感じない。消費税も来年は上がると報道されているし、サラリーマンが良くならないと、なかなか景気が上向いてこない。
一般レストラン（経営者）	・相変わらずの米中貿易摩擦の影響により、世界経済が不安定になっている。さらに、人手不足による人件費の高騰、仕入原価の高止まり等、厳しい状況も続く（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・株価の低迷など、いろいろ世界情勢に不安がある。高値になったとはいえ、不動産建築業者が旺盛に仕事しているような噂も聞く。銀行も融資に対して若干慎重にはなったが、事業資金の提供先を大分探しているようである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・せめて年末年始くらいは外食に出てもらい、当地域が少しでも盛り上がればという期待を込めて、「変わらない」と回答している。
一般レストラン（経営者）	・来客数そのものが毎月減っていることと、常連客しか来店せず、新規客の取り込みが非常に難しくなっていることから、変わらない。
一般レストラン（スタッフ）	・景気が良くなる要因がない。
旅行代理店（経営者）	・これから年末年始に向けて客の動きがあると思うが、予約状況を見ると、例年と同じかやや減少している。末端までは景気が回復していない。
旅行代理店（従業員）	・冬は閑散期なので業務ペースが緩やかになる。団体旅行は忘新年会や初参りが中心となるが、受注状況は例年と大きく変わらない。
旅行代理店（販売促進担当）	・秋の行楽シーズンから冬へ向かっていくことになる。北海道のふっこう割なども始まり、旅行需要は個人を中心にやや良いような気がするが、全体的には変わらない（東京都）。
タクシー運転手	・年末に向けて、残り2か月。客は様々な不安材料、要素がある中、来年は消費税増税で、先行き不安である。状況的には余り良くない。
タクシー運転手	・良くなる材料がない（東京都）。
タクシー運転手	・仲間に聞いても、夜の客の動きはちっとも多くなっていないということである。私は昼間に営業しているが、昼間の動きは、短距離の客が中心なのでそれほど落ち込んでいないし、むしろ先行きは良いのではないかと。長距離の客はいないので、売上には余り影響がない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・景気が好転するようなニュースもなく、しばらくは今の状態が続いていく。
通信会社（管理担当）	・例年、多少なりとも販売量の変動があるが、今回はみられない。
通信会社（営業担当）	・通信の価格競争は続く。
通信会社（局長）	・12月1日からの4K実用放送が控えているが、客にはまだ実感が無い。コンテンツの充実と量販店での4Kイベントなどで盛り上げる必要があるが、すぐには景気は上向かない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・良くなると思える材料がない。
通信会社（総務担当）	・自然災害、異常気象下の現状で、景気回復の材料が見当たらない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・世の中に大きな変化がない限り、変わらない（東京都）。
通信会社（経理担当）	・冬場は、自動車以外に灯油、電気代など光熱費に影響する。原油の高値がいつまで続き、生活にどの程度影響するのか、生活費の何を削るのか、注視していきたい。
ゴルフ場（従業員）	・予約状況は引き続き堅調であるが、降雪などの自然災害による営業への支障も予想され、強気の見通しは立てにくい。
競輪場（職員）	・2年後の施設リニューアルに向け、今年の秋は投資を抑えているため、年末も特に動きは変わらない。
その他サービス [保険代理店]（経営者）	・年末に向かって、何か新商品が出たり、特徴的な内容の商品類になったりすれば多少は景気が上向くと思うが、期待はできない。
その他サービス [学習塾]（経営者）	・ここ最近の問合せ件数などは、前年と特に変わっていない。
設計事務所（所長）	・進展が見られなければ、暮れから正月はこのままの状態が続く（東京都）。
設計事務所（職員）	・消費税増税前の駆け込み需要は、一時的かつ小規模と想定している（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・今月の景気は良く、引き続き良い状況と判断している。消費税増税の発表もあり、年末年始にかけて客の動きがある。

住宅販売会社（従業員）	・仕入資金の融資も、エンドユーザー向けの融資も、金融機関がまだ大きな変更をかけていないので、特に問題が発生することはない。大きな変化はありそうにない。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・今年の夏のエアコン需要がまだ続いてはいるが、その他の電化製品の売行きは正直良くない。エアコンの単価も、工事代金も当然下がっている。エアコンのお陰でそこそこの売上があるのだが、全体的な売上は減っている（東京都）。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・これから先の景気は、客の様子を見ても、非常に財布のひもは固く、購買に結び付けるのが難しいので、徐々に悪くなる（東京都）。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年末年始に向け、消費が伸びるとは思えない。
百貨店（営業担当）	・消費に関する良いニュースがない。ガソリン価格も大幅に上がっているなかで、百貨店への出費は厳しい状況にある（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・国際情勢が不安定になる要素が多い。特に、インバウンドの売上が減少するリスクがある（東京都）。
スーパー（経営者）	・株価が下落していることと、来年の消費税増税により、やや悪くなる。
スーパー（営業担当）	・米中貿易摩擦が過熱しており、その影響がじわじわと日本にも迫ってきている。株価にも大きく変動が表れているように、今後はこの米中貿易摩擦問題が世界経済に与える影響が大きいと危惧している（東京都）。
コンビニ（経営者）	・両サイドにコンビニエンスストアが2店オープンしたため、来客数、売上共に減少している。12月に入ると更にもう1店オープンするため、状況は悪化する。
コンビニ（経営者）	・景気は少しずつ下降気味であると感じる（東京都）。
コンビニ（経営者）	・今月の流れを見ると、前年同時期と比べて約5%来客数が減っており、この先も5~10%程度来客数が減少すると考えられる。理由としては、季節要因的なものもあるかもしれないが、店舗が増えたこと、消費がやや低迷していることがある。
家電量販店（店長）	・米国中間選挙、米国と中国、サウジアラビアへの制裁処置、英国のEU離脱問題など、経済に影響を与えるリスクが不透明である。特に、株価低迷は、消費マインドを低下させる要因となる。中国の景気減速により、インバウンド商品の不振は今後も続く（東京都）。
乗用車販売店（営業担当）	・3月の決算まで、同じような状態が続く。
住関連専門店（統括）	・買い控えがまだ多く、消費税が10%になるということも決定したので、販売量、販売件数が伸び悩んでいる。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・店舗による競争激化により、来客数、売上共に減少し続けている。
その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・物価の上昇に対し収入幅が追い付いていない。消費税増税を間近に控え、保障、希望が見えない。
一般レストラン（経営者）	・国内と海外の景気のバランスを考えると、海外に問題が多く、その影響を被る。米国政権の変動の大きい政策と発言、米中貿易摩擦の長期化、イタリア経済の低迷とEUとのあつれき。英国のEU離脱問題の行方、世界的な景気後退への懸念、米国のみ好景気の不自然さ等々がある。
都市型ホテル（スタッフ）	・比較的好調だった宿泊稼動が年明けから極端に落ち込む見込みで、特に団体の利用がほとんどない。新年会などの定例案件はある程度確保できているが、新規案件の引き合いが少ない。直近での伸びに期待したいが、企業に元気がないため先々の動向が読めない。
都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンが終わり、下降気味になる。
旅行代理店（営業担当）	・12~1月の売上想定が芳しくない。
タクシー（団体役員）	・例年年末に向けて上向いてくる時期だが、現状の客足を見ると景気回復は到底望めない。
観光名所（職員）	・2~3か月後になると、紅葉のトップシーズンも終わり、閑散期に入るため、今月よりはやや悪くなる（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	・首相から、継続雇用を70歳まで引上げるとの唐突な発言があった。良いことなのかかもしれないが、具体的な対策が見えず、年金支給開始年齢がその分遅くなるのか、年金が減ってしまうのか、70歳まで働かざるを得ないことに伴う健康不安など、財布のひもが一層固くなってしまっているのではないかと。

	パチンコ店（経営者）	・半年前頃から始まった米中貿易摩擦がエスカレートし、日本の製造業にも影響が出始めている。また、免震・制震装置の検査データ改ざん問題や複数の自動車メーカーのデータ偽装と企業モラルに関するニュース、米国発の世界同時株安と、先行き経済に不安要素がまん延しており、今後の景気動向に影響してくる。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ここ3か月は生徒数が減少しているため、人件費は上昇する一方で、今の状態は下降気味である。
	設計事務所（経営者）	・政治全体の流れが悪いように感じられる。当社では、社員の増強を図れたことで、少し明るい兆しが見えてはいるのだが、世の中全体の動きが鈍い。社員の増強を図れたことを契機に、更に営業展開をかけ、自社のPRも徹して、ますます頑張りたい。
	設計事務所（所長）	・当地域の新築物件や仕事量がまだまだ少ない。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅を取得しにくい現状が改善されない限り、景気は良くならない。住宅が売れると経済波及効果が大きく、個人消費の回復につながり、景気は回復するが、今のままでは厳しい。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・相談から決定まで時間がかかっている状況に加え、新しい仕事の話もほとんどない。今の状態だと年末から年明けも、厳しい感じがしている。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・建築資材の需要期に入っているが、先行きは不透明である。特定物件の情報はあるものの、全体を押し上げるほどの量ではない（東京都）。
	× 一般小売店〔茶〕（経営者）	・お茶は今非常に厳しい状況になっている。来年は消費税が10%になるので、売上の増加はなかなか見込めない。
	× 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・自由競争の商売環境で、人件費も上がり続け、利益を出し続けることは難しい。
	× 衣料品専門店（店長）	・原油価格が急激に上昇し、物流経費や梱包資材の値上がり、利益を圧迫する状態が続く。
	× その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・可処分所得は上がらず、ガソリン価格の高騰、医療負担額の見直し、消費税増税等、家計の負担が増える。将来不安が増すばかりで、一層冷え込む（東京都）。
	× その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・年末がどうなるか、今から不安で仕方ない（東京都）。
	× 都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税がニュースになった途端、消費マインドに水を差す形になり、稼働が落ちている（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・受注依頼が更に増えてきている。人材不足が解消されれば、更に景気は上向き傾向となる。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の繁忙期に入るが、多少大きな動きの話も出てきているので、良くなる。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏の異常気象による客足の鈍さはいったん落ち着き、例年どおりの売上で推移している。各サロンが年末商戦に向けての仕掛けを進めているので、期待している（東京都）。
	建設業（経営者）	・消費税増税の駆け込みが増えてきそうだが、既に手が一杯になっている。
	建設業（従業員）	・大型案件受注の見込みがある。
	輸送業（経営者）	・新規案件が11月から始まり、雇用を増やすことができる（東京都）。
	金融業（役員）	・景況レポート調査において、10～12月期の全業種の予想DIは9.7と、業況が更に改善する見込みとなっている。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・受注が落ち込む要素も見当たらないことから、現状が継続できれば良くなっていく。
	食料品製造業（経営者）	・消費税増税や値上げの話題が多く、客の購買意欲は高まらない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・以前は年間を通して大体動きが決まっていたが、最近は職種に関係なく、急に忙しくなったり暇になったりして、全く動きがつかめない状態が続いている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末まではこの景気が続くが、年明け以降は受注量が落ち込む（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社設立印は割と上向きになってきている。一方で、法人関係の一番多いスタンプのゴム印が横ばい状態で、以前に比べて伸びてきていない。先の見通しは明るい方向とみたいが、現状からして横ばいが強い（東京都）。
	化学工業（従業員）	・年末に値上げの交渉をしているが、反応は今一つである。仮受注もなく、変化がない。また、原材料も値上がりが加速している。
プラスチック製品製造業（経営者）	・特に景気が良くなるような動き、情報は入ってきていないので、大きな変わりはない。	

プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器、医療品容器共に受注に大きな落ち込み情報等はないが、米中貿易摩擦の影響なのか、機械設備関係各社の勢いが以前に比べると若干低下している感じがする。
金属製品製造業（経営者）	・国際間の政治経済が大変リスクで、主要取引業種である半導体、自動車への影響が大きい。
金属製品製造業（経営者）	・受注価格が安いので、技術者の指導に手が回らない。技術習得には時間が掛かるので、将来が心配である。技術者を募集しても、人が集まらない。営業で価格の良い仕事を集めるよう努力する。
一般機械器具製造業（経営者）	・現在の3か月内示の様子だと、先行きはそんなに上下がなさそうに見える。
電気機械器具製造業（経営者）	・人手不足で製造、販売共にお手上げの状態である。中小企業には人は来ないため、人材を商品として扱う企業を何とかしてほしい（東京都）。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・特別に悪くなるような話や良くなる話はない。したがって、今後も同じ状態が続く。
建設業（経営者）	・中小企業に対する具体的な景気対策が余り実行されていない。
建設業（経理担当）	・積算部門の職員が残業をしなくなっている。積算案件が少ないようである。これでは工事量の増加も見込めない。
輸送業（総務担当）	・荷主の国内出荷量と輸出量が低迷している。今後も現状が続く予想である。
通信業（広報担当）	・貿易環境が悪化するなか、勢いのない傾向は続く（東京都）。
金融業（従業員）	・不動産価格が都市部を中心に上昇しているなかで、取引先の不動産業者は、好調を維持している先と、物件の仕入に苦戦している先に二分されており、先行きの見通しもまちまちである（東京都）。
金融業（支店長）	・来年10月の消費税増税が発表された。自動車ディーラー、家電量販店では駆け込み需要を期待する声が上がっている一方で、景気の冷え込みを懸念する声もある。全体として景気は依然、横ばいである。
金融業（総務担当）	・今後も人件費や燃料費の高騰により、経費圧迫が続く。建設不動産の売上は東京オリンピックまでは安定すると見る会社が多い。小売業は季節的な売上増加要因として、来客数増加が期待できる。全体的に余り景気は変わらない（東京都）。
不動産業（経営者）	・来年の消費税増税のニュースが流れたが、各業界とも下がり気味である（東京都）。
不動産業（総務担当）	・当面、都心ビルの賃貸オフィス環境は、入居テナントの状況からして悪くなる要素は少ないと感じており、今の好環境が続く（東京都）。
広告代理店（従業員）	・売上、販売予想共に前年度と変わらず推移している（東京都）。
広告代理店（営業担当）	・宣伝費が上がっている企業と、そうでない企業の差がある。総じてプラスマイナスがあり、結果としては変動がない（東京都）。
税理士	・米国大統領が中国に対していろいろ経済制裁などを行っているが、日本に対してもやってくるかもしれない。中国も、いつバブルが弾けるか分からないといわれている。それらにより日本の景気も影響を受ける。現内閣は落ち着いているが、海外の動きによって、大きく変動する。北朝鮮の動きも気になる（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	・良くなる要因が余りない。
税理士	・年末に向けて、来年の消費税増税の対応が重要である。株価が安定し、円相場も安定してほしい。猛暑が過ぎ、早く冬が訪れる予想に、秋冬物衣料の売行きは好調で、来年の大型連休の旅行予約も好調である。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・原材料の品薄状態と値上がりしがしばらく続き、トータルの景況感としては変わらない状況が続く。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラ事業にシフトしていき、売上を補うしかない。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規の受注量、作業員の募集単価共に現状と変わらず厳しい状況が見込まれる（東京都）。
化学工業（総務担当）	・取引先の勢いが下降気味である。また、米中貿易摩擦の影響が大きい。
金属製品製造業（経営者）	・海外販売が落ち込み生産数量が全体的に下がる。

	輸送業（経営者）	・高騰が続く燃料価格や、働き方改革等の法令順守に伴う人件費増による経費増に対し、年末特需が過去のものとなり、売上増加が見込めないため、状況は厳しくなる（東京都）。
	金融業（統括）	・株価の下落や、経営者のマインドを下げる事象が多々ある。
	経営コンサルタント	・プレス加工の会社では、将来に備えて、今頑張って設備投資をしている。設備投資をしていない他の中小製造業は、現在は受注が多いが、今ものづくり補助金をうまく使わないと、近々大変なことになると予想している（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・世界情勢に不安定要素が大きく、大企業からの受注はますます厳しくなる（東京都）。
×	精密機械器具製造業（経営者）	・世界同時株安、原油高、原材料高に加え、国内は消費税増税による警戒感が増し、消費者心理もマイナス状態である。
×	建設業（経営者）	・消費税増税は厳しい。
×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・株価の下落により悪くなる（東京都）。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・派遣スタッフ活用後の直接雇用化への流れは、現法の期間制限がある限り一定数は見込まれる（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・既に30社から年末年始の正社員募集の予定をいただいている。例年がない正社員募集が展開されるという感じだが、まだ予定である。
	人材派遣会社（支店長）	・直接雇用でのニーズが増えてきている。人材紹介の依頼が堅調である（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・各企業とも派遣、正社員を含め採用活動が活発化してきている。数か月先であれば受給バランスも崩れておらず、供給が十分間に合うため、採用数も増加する（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・現在も、来年の求人を考えている企業が数多くある。求人数の増加が見込まれるため、この先の景気はやや良くなる。
	人材派遣会社（社員）	・複数の経営者と話をしたが、株価の乱高下、ガソリンの値上がりなどが非常に経営状況を圧迫している。消費税増税で、大型の買物、例えば住宅などの需要が秋から冬にかけて出てくる。ただ、全般的には中国市場の問題等があり、良い方向にはいかないだろうという話が多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・この先も人材不足の状況が改善される見込みはない。
	人材派遣会社（社員）	・市民生活に反映するような景気回復の起爆剤が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足感は変わらないが、有期派遣希望者の減少に歯止めがかからない。将来的には業態変更をも検討せざるを得ない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・慢性的な人材不足がなかなか解消されない。1つのポジションに空きが出て、スキルのある人材が少なく、交代を採用してもすぐに辞めてしまい、安定しないことが多い（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・株価下落が進んでいるものの、製造業のエンジニア不足はまだしばらく継続する（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・働き手の売手市場が続き、調子の良い状態が続く（東京都）。
	職業安定所（職員）	・受注増の傾向は続いているようだが、中小企業からは、人件費、マージンなどを抑制して、利益もそれほど上がりにくいという声が多く聞かれる。景況が変化する大きな要因は見当たらない。
	職業安定所（職員）	・月間有効求人数はこれまで増加傾向にあったが、9月は前年度比で7.4%減少しており、業種別では建設業、卸売、小売業の減少幅が大きい。しかし、新規求職申込件数も依然として減少傾向が続いていることから、人手不足感が強く、状況に大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	・今後も現状のまま推移していけば、2～3か月先の景況も余り変わらない（東京都）。
	職業安定所（職員）	・求人数、求職者数共に前年同月比で20%減少している。有効求人倍率は若干上がったものの、頭打ちと感じている。今後注視していく必要がある。
民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の増加には海外からの人材が必要だが、なかなか環境が変わりそうにない（東京都）。	
民間職業紹介機関（職員）	・人手不足がなかなか解消しないなか、状況が変化する要素が余り見当たらない（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（社員）	・ 求職者の確保が厳しくなっていることもあり、労働者派遣法の3年満了による長期稼働者数の減少をカバーしきれない状況が続いている。長期稼働の派遣労働者数は年計表で数%ではあるが、マイナストレンドになっているため、収益の悪化が予想される（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	・ 東京オリンピック関連の仕事がある業界や企業は好景気で、これから動きの出る業界も多いと思うが、消費税増税等を考えると、東京オリンピックの数か月前までは、緩やかに下降していく。
	民間職業紹介機関（経営者）	・ 米中経済摩擦や中東情勢など世界経済の先行き不透明さに加え、消費税増税による景気の冷え込みが予想され、中途採用を控える動きがある（東京都）。
x	-	-