

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）	・乗客数がどんどん増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・2019年になり、東京オリンピックまでもう僅かということで、建築関連については景気が良く、人材不足で賃金ベースもすくすく上がっている。また、建築にまつわるダンプ、ミキサー、ユニック車についても、中古車市場としては高値で出ているという状況から、来年以降はますます景気が良くなると期待しているし、結果としてそうなるだろうと思う（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・春に向かうなかで各種需要が増加していくと予想している。また、2019年4月からの契約更新に向け、新規事業所等が3月頃から出始め、売上は冬季から徐々に回復に向かうものと想定される（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新規の取引先が何件か決まっているので、売上が少し良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・消費税がいよいよ上がるので、駆け込み需要がそこそこ見込める。キャッシュレス支払の準備も進めている。その後の落ち込み対策も考えていかなくてはと思っている。
		一般小売店〔生花〕（店員）	・クリスマスは余り良くなかった。何十年か前と比べると、クリスマスはどこに行ってしまったのかという感じである。これから年末年始にかけては墓参りなどが多くなるので、かなりの数が出ると見込んで期待している。2～3か月先について、2月は毎年余り良くないが、3月は卒業式シーズンやお彼岸があるのでかなり良くなる。天候次第ということもある（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商において、特に1～2月に多少大きな案件が幾つかまとまっているので、ある程度の売上は確保できると推測している。店頭に関しては、年度末、新学期というところだが、人口減にペーパーレスという2重苦を背負っているため、文房具自体の売上は徐々に減るのではないかと。その分、他の雑貨やファンシー関係の商材で補っていききたい。
		百貨店（売場主任）	・1月は訴求部数を大幅に増やしていることもあり、初商、クリアランスに期待できる。また、気温も下がる予報のため、防寒対策アイテムが動くと思定している。
		百貨店（販売促進担当）	・新年度が近づくにつれて、改元や消費税増税に向けた需要の高まりが予想される（東京都）。
		百貨店（店長）	・来春には店のリニューアルが行われ、売上、来客数が増えると思われる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・12月に入り、ボーナス景気で良くなっている。これからも若干は良くなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・寒さも本番を迎えているため、冬物商材の販売数に期待したい（東京都）。
		家電量販店（店長）	・季節商材を中心に映像関連が伸びると予測している。4K放送が定着してくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・本決算を迎えるので良くなると思うが、税制が変わることにより、大きく良くなるとは思えない。
		乗用車販売店（店長）	・優遇税制や税制改正など変更があるため、販売量が増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・1～3月は各社最大需要であり、現状より回復すると予想する。
	乗用車販売店（渉外担当）	・販売量の増加が期待できる。	
	一般レストラン（経営者）	・今月はやや上向いている感じがある。単価も良く、3か月先もこの延長線上にいないのではないかと。期待も込めてであるが、これを継続できればと思っている。	
	一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックまでは好景気が続く。インバウンドをどうチャンスにするかにかかっている（東京都）。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・春節や学会など呼び込める要素はあるので、少しは良くなると予測している。	
	旅行代理店（従業員）	・改元の影響で、ゴールデンウィークは10連休となり、旅行業界には追い風のように見えるが、10連休に集中し、前後の出発日を控える人が多く、単純に純増とはいえない（東京都）。	

タクシー運転手	・このところの株安に伴う逆資産効果のほか、天候要因も下押し圧力となっているものの、雇用、所得環境の改善が続くことから、個人消費は緩やかな回復基調を維持する。生鮮食品価格の落ち着きや、原油価格の下落に伴うエネルギー価格の低下などが見込まれるため、個人消費は所得増に見合った伸びに回復する（東京都）。
通信会社（経営者）	・高度BS4K放送の認知度の高まりと、コンテンツの充実が今より進むことが期待され、今後、高機能視聴端末も登場することで、客からのリアクション増加が予想される。2019年のラグビーワールドカップに向けた需要に期待したい（東京都）。
通信会社（管理担当）	・放送と通信の融合が緩やかに始まると予想される。自宅テレビをスマートフォンで持ち出すことが浸透し、同時にWEB視聴をテレビで楽しむ時代がやってくる。
ゴルフ場（経営者）	・天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位と東京オリンピックがあるので、期待を込めて、やや良くなる。
パチンコ店（経営者）	・パチンコは面白い機械が入ってきており、この先も良い機械が出る予定である。スロットは余り出ないが、スロットで遊んでいた客がパチンコに移行したということもあり、トータルでは幾らか上がっている。機械との兼ね合いもあるが、先々のことも含めて、客に喜んでもらえるような機種が入ってくるので、やや良くなる（東京都）。
その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	・一般の来場者が増加傾向にある（東京都）。
その他レジャー施設 [総合]（経営企画担当）	・宿泊施設の予約の動きが回復している（東京都）。
美容室（経営者）	・息子が担当する客が増えてくることを期待している。
住宅販売会社（従業員）	・今月もやや良いが、年度末までは引き続き良い状況が続く。土地なしの客の動きもかなり出てきている。総合住宅展示場の来場者数は減っているものの、インターネットでの反響は増えていることから、先行きの景気はやや良くなる。
商店街（代表者）	・商店街を通る客が買物をしているか、紙袋を持って歩く人が多いか少ないかということからすれば、今年は余り物を買っていないと感じている。商店街全体ではいつもと変わらないどころか、以前のような暮れのムード、正月ムードというものが全く感じられず、いつもの月と同じようになってしまっている。
一般小売店 [家電]（経理担当）	・減少した来客数が少し戻ってきているが、単価が低いいため、なかなか売上に反映されない。
一般小売店 [祭用品]（経営者）	・街に人がいない。今年は消費が他の地域へ行ってしまっているようである。
一般小売店 [家電]（経営者）	・期待していた4K放送が始まったが、反応がほとんどなく、売行きが伸びない（東京都）。
一般小売店 [米穀]（経営者）	・良くなる材料が今のところ見つからない。株価の動きや金融の不正など、経済面で暗いニュースが多く感じられる（東京都）。
一般小売店 [文房具]（経営者）	・年末繁忙期の売上がそれほど増加しないため、平常月の売上もさほど変わらない（東京都）。
一般小売店 [傘]（店長）	・良くなってほしいと願っているが、良くなる要因が見当たらない。現状維持が精一杯である。
一般小売店 [茶]（営業担当）	・新聞紙上では緩やかな回復など出ているが、いったいどこが回復なのか。最近、食事に来た客が余り飲まず、食べるだけのような。一般市民の状況をもっとよく見てほしい。公務員は良いのかもしれないが、周囲ではまともにボーナスが出た人などいない。これが現実である（東京都）。
百貨店（売場主任）	・12月のギフトや年末商戦は前年比で100%を超えてくると思っているが、やはり株価下落の影響を受けて、全体的には若干厳しくなるのではないかと（東京都）。
百貨店（総務担当）	・今春、近隣に商業施設がオープンするが、業態変更により大きなダメージを受けずに済むことが予想される。
百貨店（広報担当）	・4月頃から東京オリンピック関係の設備投資が上がってくる。改元を迎えて消費マインドにプラス影響が見込まれるものの、年明けしばらくは年末から続く株安影響が残り、景気は横ばいの見込みである（東京都）。

百貨店（営業担当）	・経済情勢が不安定ななか、今月は、株価下落が高額品に与える影響が極めて大きくなっている。しばらくの間は、富裕層の買い控え、様子見が続く。消費税増税を控え、前倒し購入に期待しているが、増税対策がマスコミ等で大きく報道されており、前回の増税時のような急激な需要の盛り上がりは望めないのではないか（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・現状、本当に必要な物しか購買につながらない。このような消費傾向は今後も続いていく（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・周辺商業環境に大きな変化が相次ぎ、プラス要因もマイナス要因もあった年だが、ここにきてその影響も落ち着いてきている。今後は大きな変化は考えられないので、変わらない。
百貨店（店長）	・次年度は改元や消費税増税が予定されており、経済や消費の不透明感が増すものとみている。
百貨店（副店長）	・大きな変動はないが、最近の株価動向等を見ると、身の回りの景気はやや下向きに動き出しそうな、注視が必要な状況になっている。
百貨店（計画管理担当）	・初商、クリアランスに期待したいところではあるが、都心と比較して郊外は厳しい状況が継続していることから、予断を許さない（東京都）。
スーパー（販売担当）	・客の様子を見ていると、低価格の商材、あるいは競合店と比べて価格の安い店舗を買い回っていて、店が価値訴求で打ち出しているような高単価、高品質の商材が売れていない状況は余りみられない（東京都）。
スーパー（経営者）	・消費税増税やいろいろな出費も増える予測のため、客の買い控えが続く。競合がますます激しくなっているので、来年も余り良くない状態が続く。
スーパー（店長）	・月を追うごとに来客数が落ち込み、今よりも悪くなると答えたいが、目標数値があるため今が底だと思っている。3か月後も今のやり方を踏襲しながら、恐らく変わらないという見方である。
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、消費に対して慎重になっている部分もあるので、しばらくは同様の状態で変わらない（東京都）。
スーパー（総務担当）	・景気は、株価をみてもそれほど悪くないが、客の買い方や一部大企業で冬のボーナスが多く出たという話の割には、日常の買物や、12月のイベント等で全く力強さを感じられないので、今後も力強さはないとみている。
スーパー（販売促進担当）	・イベントの仕掛け次第で食品の成果が左右される。株価の乱高下が激しく、高額品の動向が不安である。気温低下が続けば、衣料品の回復は期待大である。
スーパー（仕入担当）	・年明けも青果物は前進出荷しているため、なくなる商品がある。消費は冷え込みが続きそうである。
スーパー（仕入担当）	・客の価格志向が強くなってくるとともに、小売自体が価格競争を仕掛けてきており、点数が伸びても単価が落ちるために売上が伸びない。
コンビニ（経営者）	・近隣に同じチェーンの店が2店、別のチェーンも1店出店したため、悪さは変わらない。
コンビニ（経営者）	・大きな天候の崩れがない限り、客の動向に変化はない。
コンビニ（経営者）	・競合店との競争が厳しい環境は変わらない。来客数、単価アップのため努力するのみだが、景気回復とまではいかない。
コンビニ（エリア担当）	・来客数が前年を割り込んでいる状態が続いており、様々な集客施策を打つものの、改善の兆しが見えない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなっていると新聞やテレビニュースなどで言っているが、実感は全くない。消費者の商品の見方は節約志向が強く、余り変化はない。
衣料品専門店（経営者）	・この1年間で衣料品業界全体が縮んでしまっている。客が買わなくなった、ということである。買うところはインターネット、リサイクルショップ、異業種などたくさんある。商品量、商品情報なども豊富過ぎるほどである。必要な物は買うが、買物を楽しんでいない。厳しい状況が続く。
衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得に伸びがみられないこと、商材に対するレンタル需要、リユース事業が伸びていることから、変わらない（東京都）。

衣料品専門店（役員）	・お金を使わないという意識が伝わってくる。以前は品質の良い国産品を選んできた客が安価な輸入品を購入するようになってきている。
乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調だが、販売は芳しくない。来客数は結構あるのだが、なかなか契約に結び付いていない。
乗用車販売店（経営者）	・いろいろなセールを実施するものの、大体前年並みの売上である。
乗用車販売店（店長）	・当店の購買層は60歳代が多く、若年層の購入が少ないので、不安である。
住関連専門店（営業担当）	・消費税増税前の駆け込み需要という明白な理由があるので、短期的には現状維持かやや上向く（東京都）。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・販売量が一時的に増えたが、来月は景気が余り良くないのではないかと。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・経済環境等の先行きが見えにくい状況である。身の回りの景気が良くなると楽観視することは難しい（東京都）。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・新ハードのにぎわいも一巡し、安定しながら緩やかに下降線をたどる想定である（東京都）。
高級レストラン（営業担当）	・来月の新年会シーズン及びそれ以降の大口法人宴会予約は、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）	・新年からの法人予約等の状況をみても、ほぼ前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・集客の形態が著しく変化している。ターゲットを絞込んだり、宣伝方法を変える等の工夫が必要になっている。景気は依然として不透明である（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・店舗移転のため、来月からは別の場所での営業となる。
都市型ホテル（経営者）	・1～2月は正月明けということもあり一時下がるが、3月は宿泊や歓送迎会等の宴会が入り、また持ち直す。
旅行代理店（経営者）	・客の様子は特に変わらず、現状維持が多い。
旅行代理店（販売促進担当）	・2～3月は今のところ例年どおりの入込客数で、大きく良くなる、又は悪くなるともいえない（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・前受けの販売量が前年に比べて少ない。
旅行代理店（営業担当）	・客の動向に若干の陰りが見え始めているが、悪くなるというよりは横ばいではないかと（東京都）。
タクシー運転手	・これから正月になり年度末に向け、改元が見えてきている。客はそれに合わせて様々な節約をしながらという傾向である。やはり客は増加せず、慎重な感じがする。
タクシー運転手	・良くなる材料が見当たらない。ただ、新年なので1月は、多少落ちないのではないかとと思っている（東京都）。
タクシー運転手	・変わらないと回答したが、どちらかというやや悪くなるのではないかと。残業の利用客に回復の見込みがなく、これからはますます残業が減り、会社のお金で帰る客が減っていく。すなわち長距離客の数が元には戻らないことを意味している（東京都）。
通信会社（経営者）	・東京オリンピックを控えて、建築を始めとする景気回復と、消費税増税を控えての消費減退がきつ抗し、プラスマイナスゼロである（東京都）。
通信会社（営業担当）	・景気の見通しが不透明なため、現状から大きな改善は見込めそうにない。
通信会社（営業担当）	・今後もしばらくは携帯電話、インターネット回線を軸にした激しい囲い込み競争が続く。
通信会社（局長）	・A Iスピーカーの普及やスマートホームの認知度が上がらないと、次のステージでの購買につながらない気がする。また、ラグビーワールドカップや東京オリンピックの影響も、まだ時期が早いので気配は薄い（東京都）。
通信会社（営業担当）	・到底良くなるとは思えない。むしろ悪くなる材料の方が多く感じる。期待を込めて「変わらない」としている。
通信会社（総務担当）	・景気は微妙に上向いているように感じるが、先行きの景気を大きく左右する要素は見込めない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	・1月は例年動きが少ないと予想している（東京都）。
通信会社（管理担当）	・引き続き景気は好調を維持するものと思われる（東京都）。
通信会社（営業担当）	・ここ数か月、客の様子に変化がなく、価格に対してシビアになってきているので、当面は変化がない（東京都）。

通信会社（経理担当）	・1世帯で携帯電話料金に毎月4～5万円支払っている家庭もある。2019年4月以降の大手携帯電話会社の値下げにより、一般家庭のお金の流れがどのように変化するか、様子見である。
ゴルフ場（従業員）	・現大統領下での米国経済の不安定さは、日本にも少なからず影響がある。米国がこの先どこに向かうのか、日本、そして世界にも大きな影響を及ぼす。
ゴルフ場（従業員）	・予約の進捗が鈍化している。
パチンコ店（経営者）	・新年度予算は100兆円を超え、現内閣が新たな景気対策を打ち出しても、その効果が表れるのはまだ先になる。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・人件費は高騰しているが、生徒数等も変わらないので、変わらないか、あるいはやや悪くなるかもしれない。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・特に良くなる要因がない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・年が明けても来客数、販売量、単価共に増加する要素がない。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・1月以降の気温予想を見ると暖冬傾向で、電気使用量が増加する冬場にかけて伸びは余り期待できない（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・特に何の変化も感じられない。
設計事務所（経営者）	・契約書を交わしたところもあるので期待はしているが、本当に収益として上がっていくのか、なかなか楽観視できない。
設計事務所（経営者）	・受注競争が厳しさを増し、実際の業務量に応じた委託料の確保が難しい場合がある。ただし、一定の仕事量はあるので、現状維持で進んでいく。
設計事務所（所長）	・現在ほとんど動きがないということは、このままの状態が続く（東京都）。
設計事務所（職員）	・変化する要素が見当たらない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・来年も大きな変化なく推移していく。不動産は地価が高止まりしているが、急激な下落がない限り、今年同様の景気で進む。
商店街（代表者）	・世界経済が暗く、株価が下落すると、街全体の売上は下がる。新年、新元号などのマインドの部分で大きく良くなる要素が出てくれば、落ち込みは最小限でとどまる可能性もある（東京都）。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・この先は、消費税が10%になるということで、駆け込み需要にも少し期待したいところだが、客にそれだけの余裕がないようなので、悪くなっていく（東京都）。
百貨店（売場主任）	・客の出費に対する防衛反応が大きい。景気は緩やかに回復傾向となっているが実感が持てず、将来に不安があるのではないかと。
百貨店（営業担当）	・売上をけん引していた富裕層の需要低下による影響が大きい。また、できるだけ価格を抑えて買物をする傾向は継続しており、消費はダウン傾向を予想する（東京都）。
百貨店（営業担当）	・米国の政治不安による株安の影響で、日経平均株価が一時1万9千円を下回っている。米中の貿易摩擦等の不安材料もあり、この状況が長引くようであれば、これまで消費をけん引してきた富裕層やインバウンドの消費マインドに、マイナスに効くことが予想される（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・国際情勢が不透明であり、株価が下がるなか、今月のインバウンド売上の低下に続き、国内富裕層の動きが鈍くなると予想する（東京都）。
百貨店（営業企画担当）	・消費税増税前の駆け込み需要はあるかもしれないが、増税後の状況が読めず、不安である（東京都）。
スーパー（経営者）	・クリスマスや暮れの雰囲気には勢いが感じられない。
スーパー（営業担当）	・米中の貿易摩擦問題が、大きな影を落としてきている。さらに、米国の利上げ問題が景気の悪化に拍車をかけている。非常に将来に不安のある状況になっている（東京都）。
コンビニ（経営者）	・来客数が少しずつ減っており、景気は後退している（東京都）。
コンビニ（経営者）	・毎年来客数が減っている。周辺の状況というよりは、コンビニの店舗数が増えてしまっているというのが一番の原因で、店舗の努力ではなかなか難しいと最近感じている。これから2～3か月先も、来客数は前年を上回らないとみている。

コンビニ（経営者）	・改元で景気が足踏み状態となる。休日増により来客数が減少する（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・年末、あるいはクリスマス景気というものを感ぜられない。今後もこういう現状が続く。国はキャッシュレスでクレジットカード等を使えというが、我々小売店の手数料は4～5%なのに対し、デパートは1%であり、これを是正しない限り良くならない。
衣料品専門店（店長）	・来客数、単価共に減少傾向が続いており、下げ止まる要因が見当たらない。
衣料品専門店（営業担当）	・とにかく客に新しい洋服を買うという購買意欲がなく、前年の物を引っ張り出して着ている。消費税が上がることを考えると、本当に恐ろしい状況である。
家電量販店（店長）	・株式市場の低迷、インバウンドの家電需要の減少が耐久消費財の需要を圧迫すると推測する（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・12月に効果を発揮した販促施策の効果が切れる。また、日経平均株価が2万円を割ることも予想され、為替の消費への影響、消費者の購買心理が盛り上がりえない可能性が懸念される。新生活需要の時期だが、楽観視はしていない（東京都）。
住関連専門店（統括）	・今後、景気が良くなる要素が見当たらず、まだしばらく落ち込みは続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・世界経済の不安定さがメディアで取り上げられるようになり、この先は消費税増税も意識し始めるため、先行きの景気は停滞する。好景気の実感は全くない（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・株価が低迷している。
高級レストラン（役員）	・正月を含めた1月の予約状況は前年同期並みである。消費税増税を控え、耐久消費財への支出が増え始めると、高単価の飲食は控えられがちになるという懸念がある（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・米中関係悪化の影響による世界経済の不安定な状況、相変わらず最悪の人手不足による人件費の高騰、仕入原価の高騰、来年の消費税増税による我々零細企業の経営に対する不安等、悪い状態が続きそうである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・年末年始にかけての株価の下落や、米国大統領の発言などによって世界経済が不安になっている現状を考えると、大統領選が終わるまでは、横ばい若しくは下向きとなり、余り良い状況にはならない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・何の対策もないままゴールデンウィークが伸び、その後消費税の増税があるので、買いに走るというのは今回はないのではないか。逆にその前から買い控えてしまうような気がする。
一般レストラン（経営者）	・来月は新年会で来客数は増えると思われるが、店売りは伸びているものの、宴会数がやや落ちているので、前年と同様に悪くされると考えられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・米中貿易戦争、欧州の政治経済の不安定、その他世界的に台頭しつつあるポピュリズムに、世界的な天候不順による大規模災害など、いずれも経済に与える影響がネガティブであり、そのような要素の方が多いので、当然ながら世界経済はスローダウンする。その中で、日本のみが良いということはありません。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・例年1～2月は居酒屋需要が落ち込むため、やや悪くなると予想している（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・今年は選挙が多い。特に当県は知事選もあるので、宴会等の動きは鈍くなる。
都市型ホテル（スタッフ）	・好調を維持してきた宿泊予約が、年明けから低調で動きが鈍い。直近になってからの予約である程度はカバーできるものの、基礎稼働が低い分、現状維持は難しい。近隣コンベンション施設での大型イベントも少なく、プラスアルファも期待できない。
タクシー運転手	・年末は忘年会、年が明ければ新年会があり、当然タクシーの利用もあるが、前年ほど多くはなく、期待できそうもない。今年の忘年会もまた出だしが遅く、深夜まで飲み歩いている人が少ない。終電前には家路につくようで、厳しい年明けになりそうである。

	タクシー（団体役員）	・例年、年始は年末の反動で景気は低下傾向となるが、特に今年は世界的な株安の影響で、景気は厳しさを増すものと思われる。
	競輪場（職員）	・公営競技にお金を落とす余裕のある客は少ない。建設業は盛り上がっているようだが、昔ほど公営競技にお金を費やす人はいなくなっている。
	設計事務所（所長）	・1月から非常に受注の伸びがなく、鈍くなるという見方である。一部は景気が良いと思うが、これからますます悪くなるというのが実感である。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅購入にまつわる様々な環境が改善されない限り、景気は本当に良くなる見込みはない。住宅が売れると経済波及効果が大きく、個人消費の回復にもつながり、景気が回復する。
	住宅販売会社（従業員）	・職人不足が顕著になってきており、施工原価も上がり、粗利が稼げなくなっていくことが見込まれる。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・来年の仕事は、年末にいろいろと相談があるのが通常である。しかし、今年はそのような相談もないことを考えると、今後はかなり厳しい状況になる。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・年度末に向かうなか、具体的な大型案件が少ない状況である。一部の建築需要が全体を底上げできているとは思えない（東京都）。
	× 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	× 一般小売店〔印章〕（経営者）	・当地域で使える商品券の販売があり、現在利用されているので、利用枚数の獲得を期待しているが、業種的に非常に難しい。12月は特別な月であるため、1月からは平常どおりの大変厳しい戦いになる。
	× コンビニ（経営者）	・世界的な株安で、日本でも大暴落をしている。今後、世界貿易や外国為替などからみても、非常に悲観的な見方が多いので、望みはない。
	× その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・来年の1～3月は例年より厳しい状況になる（東京都）。
	× 一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の2月は年間で一番売上の悪い時期で、大体5割くらい今月より売上が落ちるが、例年のことだから仕方ない。
	× 観光名所（職員）	・2～3か月後は年間でも一番悪い閑散期となるので、今月よりかなり悪くなると予想している（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）	・引き合い案件が増えているものの、人材不足のため対応できないことが多くなってきている。景気は上向いている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の客で、設立に関連した印鑑の注文が4本ある。通常は登記の実印だけなのだが、2本目の銀行印の客が2件ある。比較的余裕があるのか、拡大に伴うことなのか、詳しくは分からないが、どうしても必要というわけではない内容での注文が入っている（東京都）。
	輸送業（経営者）	・新年度に向けて、取扱量の増加が見込まれるため、今月よりは良い状況が期待ができる（東京都）。
	通信業（広報担当）	・今期は一進一退の動きなので、このまま減速傾向が続くとは思えない（東京都）。
	金融業（役員）	・景況レポートにおける全業種の平成31年1～3月期の予想D Iは5.0と、業況は更に改善する見込みとなっている。
	不動産業（総務担当）	・主力のオフィス賃貸も好調で空室がない状態が続いており、当面はこの状況が続くとみている（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラの需要が伸びている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今年は仕事を廃業した客や縮小したところなどがあり、先行きが明るいとはいえない。
	化学工業（従業員）	・2～3月の受注は値上げの関係で減少しているものの、東南アジア向けの受注が順調であるため、大きくは変わらない。
	化学工業（総務担当）	・景気に天井感があるが、個人消費は維持され、横ばいとなることを期待している。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・米国の経済状況の不安定さ、米中の貿易摩擦等、不安要素がたくさんあるなかで、良くなる要素は余り見当たらない。むしろ悪くなるかもしれないが、大きな変化はない。

金属製品製造業（経営者）	・難しい仕事は何とか確保できているが、若い人の指導にまで手が回らず、技術の継承が難しい。将来が心配であるといいながら若い人を募集しているが、応募がないのが現状である。
電気機械器具製造業（経営者）	・人材不足の一言に尽きるが、誰でも良いというわけにいかず、頭を悩ませている（東京都）。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	・ハンドバッグは商材の内容の差によって不況なところもある。小物は大丈夫ということで、それほど大きくは変わらない。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・季節要因によるサロンへの客足が例年より鈍く、各サロン共に好調とはいえない（東京都）。
建設業（経営者）	・景気対策がなかなか実施されていない。
建設業（経理担当）	・見積依頼案件が少なくなっている。先が見えない。
輸送業（経営者）	・業務がマンネリ化している（東京都）。
輸送業（総務担当）	・物量が増える予定だったが、生産が遅くなっているため、3か月後の物量は変わらない。
金融業（従業員）	・取引先からは、来年の消費税率引上げに関する話題が増えてきている。業種によっては駆け込み需要を期待する事業者もいる一方で、売上減少を懸念する声も大きい（東京都）。
金融業（総務担当）	・株価下落が続くようであれば、消費が落ち込み、景気は後退する。不動産はまだしばらくは好調が続く。消費税増税の状況により景気が左右されるので、先行きは余り変わらない（東京都）。
不動産業（経営者）	・賃貸の状況は悪い。新築物件がなかなか決まらないようでは困る（東京都）。
広告代理店（従業員）	・前年同期と変わらない売上となる見込みである（東京都）。
税理士	・米国は景気が良いようで、それによって日本の車も売れている。中国はいつバブルがはじけるか分からないと言われている。米中が決裂したら、日本の景気にも大きな影響があるため、先行きはつかめない（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）。
税理士	・このまま様子を見ながらの消費行動になりそうである。株価が年末より更に値下がりすると、景気への不安感が増す。円高傾向にシフトすると大手の業績に影響が出そうである。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向け、このまま順調に推移していく。
食料品製造業（経営者）	・主原料の小豆の価格高騰が止まらず、先行きが不安である。
出版・印刷・同関連産業（所長）	・案件の引き合いは多々あるが、製造コストの値上がりが大きく響くことが想定され、予算用の見積りを提出できない状況である。
プラスチック製品製造業（経営者）	・米中貿易摩擦の影響が、化粧品容器の東南アジア向け輸出に関し、厳しい展開が予想される。
金属製品製造業（経営者）	・米中の貿易問題などによる影響は避けられないのではないかと。
一般機械器具製造業（経営者）	・3か月内示を見ると、今月よりやや減少傾向にある物が、いつもより何点か多くなってきている。
金融業（統括）	・それほど悪い材料はなかったが、最近になり株価等も含めてマインドを下げる要因がどんどん多くなってきている。
金融業（支店長）	・企業業績はさほど悪くはないが、米国株安に起因する国内株式の下落の影響で、景気悪化を懸念する声が出始めている。
広告代理店（営業担当）	・今年の暖冬の影響を受けて、いろいろな宣伝費が削られそうなので、やや悪くなる（東京都）。
経営コンサルタント	・株安などのニュースも流れており、景気動向が不透明である。身の回りの景気が良くなる気配もない。
経営コンサルタント	・政府が今までにない大きな予算を立てようとしているが、金融緩和はマンションなど特定分野にバブル期と同じ状況を引き起こしており、肝心の中小企業を中心とした産業の活力には回っていない（東京都）。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・受注が減少傾向にあり、原材料費、仕入等の値上がりが本格化するため、厳しくなると予想している。

	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・人手不足と募集単価の高騰は、ビル清掃業界においてはまだ厳しい(東京都)。
	その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・年末に株価下落など明るいニュースがないので、広告などにはなかなか回らないのではないかと懸念している(東京都)。
	× 出版・印刷・同関連産業(経営者)	・年度末までは受注量が減少する(東京都)。
	× 精密機械器具製造業(経営者)	・原油の高値安定、人件費の高騰、人材不足解消のための人材確保に係る経費増大、米国の政情不安による株価下落と、政情が不安定で安ど感がないために、投資や設備に対して消極的になることが懸念される。来月の受注額、再来月の内示額は前年比20%マイナスである。
	× 建設業(経営者)	・消費税増税で鈍化する。
	× 通信業(経営者)	・米中関係の影響により悪くなる。
	× その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	・米中の関税問題や、株価の下落によって不安心理が広がる(東京都)。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社(営業担当)	・年度末に向けて更に人手不足感が増し、解消されない見込みである(東京都)。
	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・年明け3月頃までの募集計画を既に20社以上からもらっているの、相当な盛り上がりがある。また、3月は年度末でかなり募集が集中するかもしれない、相当盛り上がるかとみている。
	人材派遣会社(営業担当)	・相変わらず人材不足だが、年度末に向けて人の動きが増え、オーダーの増加が期待できる(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・3月以降に採用予算を追加する動きが出るかもしれない(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・転職希望者の面接をすると、大企業は大分良い、賃金も徐々に増えている。中小企業は残業をするなどということ、トータルの収入が減っている。どうしてもトータルの収入を維持したいなら、バイト、夜の兼業を認めるといった中小企業は何社もあるようで、複数の人が同じようなことを話している(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・人材不足の状況は変わらない。
	人材派遣会社(社員)	・3か月程度で効果の表れる要因が見当たらない(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・クライアントから、同一労働同一賃金への質問が増えつつある。派遣サービスの意味そのものが変わるので、サービスを利用する側は「安くて使い勝手が良い」から「人員確保の手段」へ受け取り方が変わっていくと考えている(東京都)。
	人材派遣会社(支店長)	・採用意欲の高い企業が増え、追い風となっているが、人材は他社との奪い合いになっているため、受注数ほどの大きな伸びは難しい(東京都)。
	求人情報誌製作会社(広報担当)	・良い状態が続くとは思いますが、更に良くなるような要素は少ない(東京都)。
	職業安定所(職員)	・この2～3か月で大きく状況が変わる要因が見当たらない。国際情勢など変化がない限りは、このままいくのではないかと。
	職業安定所(職員)	・新規求人数は3か月連続で前年を下回っている。8月頃まで継続してきた求人数の増加は一段落しているものの、有効求職者数は前年を下回る状況が続いており、人手不足が深刻化している。また、10月から最低賃金が27円引き上げられたことに伴い、事業者からは人件費の面でも厳しさが増しているとの声が聞かれる。
	職業安定所(職員)	・新規求人数の増加に対し、求職者数は減少している。3か月前と比べても求人増と求職減の傾向は変わっていない。
	民間職業紹介機関(経営者)	・求人条件は給与、労働条件など良いが、全般的に企業の希望する年齢層の求職希望者が少なく、常時求人募集をしている状況である(東京都)。
民間職業紹介機関(職員)	・来期計画を立てている企業が多いが、特に採用を減速していくというような動きは出ていない(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）	・クライアント企業から再就職支援関係の引き合いが徐々に増えてきていることから、派遣社員の求人数への影響が懸念される（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・派遣市場においては、契約終了数の増加が非常に目立っており、採用数より多くなってきている。このままでは数か月先も派遣スタッフの離職者が増えると思われ、派遣市場としては景気は厳しくなるのではないかと（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・米国を起因とする株価低迷など、景気後退の要素がそろいつつあり、幾らか衰退が予測される（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	・中小企業においては先々の明るい兆しがますます見えないなか、徐々に景気が下降していくので、更に悪く感じる。
	職業安定所（職員）	・新規求人数が増加しているなかで、就職者数が増加しないのは、職種によって求人倍率に大きな差があり、人手不足業界への雇用改善が進んでいないためだと思われる（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・先行きに不透明感があり、慎重に判断するように考えている（東京都）。
	x	-