

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)	◎	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・新規事業がスタートするため、良くなる。
	◎	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年末商材のカレンダーや手帳販売の動きが良く、商品単価も高いため、売上を押し上げている。今後は年末に向けて更なる需要が見込まれ、売上増加が期待できる（東京都）。
	◎	衣料品専門店（経営者）	・良くするために取り組んでいるところである。
	◎	タクシー（経営者）	・首相が交代したので、良くなると期待している。
	◎	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・毎年、年末から2月頃までは寒い時期が続くので、依頼が多くなる。
	◎	住宅販売会社（従業員）	・単純に今月の景気が悪すぎたので、この先は良くなるしかない。住宅に関する補助金政策が発表されれば客の動きが出てくる。住宅展示場への来場者数は減っているものの、一括資料請求などのサイトやインフルエンサーからの紹介が増えているため、商談数や成約率は上がっている。
	○	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・このところ客からの電気工事依頼が増えている。古い家を訪問して不当な高額請求をする業者が増えている影響で、夏頃から当店への問合せが多くなっている。
	○	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・見積りを出している工事や補助金絡みの仕事が始まる。
	○	一般小売店〔家具〕（経営者）	・政権が代わり、良いムードになってきて、株価も上がっている。この影響が小売店まで及んでくるには少々時間が掛かるだろうが、期待を込めて、先行きはやや良くなる（東京都）。
	○	一般小売店〔生花〕（店員）	・政権が代わったので、期待感を含めてやや良くなる。経済はもちろん、いろいろなことを頑張ってもらいたい（東京都）。
	○	百貨店（売場主任）	・これから迎えるボーナスシーズンなどのプラス要素と、新政権の経済政策に期待したい（東京都）。
	○	百貨店（総務担当）	・ガソリン暫定税率廃止や所得税控除額の引上げ等、積極財政政策が進むことにより、中間層の購買意欲も高まると期待している（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	・今後も売上は拡大すると予想しているが、消費の2極化がますます進んでいることが懸念される（東京都）。
	○	百貨店（営業担当）	・婦人ファッションが好調に推移しており、年末から年明けにかけてのクリアランスセールにも期待を持てる。海外旅行客の来店は回復してきており、免税売上も前年に届くとみている（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・現時点で既にこれから先のシーズンギフトへの需要が高まっている。季節が変わり、気温が低下し、防寒アイテム、ウェアも動き出している（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・買上頻度は前年比では減少傾向にあるが、買上単価は上昇傾向にある。2～3か月後の年末年始商戦では、頻度よりも高単価が売上増加に好影響を及ぼすため、商況は改善するとみている（東京都）。
	○	百貨店（販売促進担当）	・直近の傾向からやや良くなる（東京都）。
	○	百貨店（財務担当）	・新内閣による経済対策等が消費マインドの改善につながり、景気を押し上げると考える（東京都）。
	○	百貨店（企画宣伝担当）	・新内閣が発足し、経済対策が強化されることに期待する。
	○	スーパー（経営者）	・新首相が就任し、今までより国民の生活に寄り添う姿勢が見受けられる。可処分所得が増える期待がある。
	○	衣料品専門店（店長）	・新政権の景気対策、社会保険料の軽減等の政策を受け、消費意欲に一定の効果が見込まれる。また、主要顧客である富裕層については、株価の上昇により購買意欲が一定水準に保たれている（東京都）。
	○	衣料品専門店（統括）	・平年並みに気温が下がり秋冬商材の需要が回復してくれば、上向きになるとみている。
	○	家電量販店（店長）	・新政権より経済対策、物価対策を行う表明が明確になされ、具体的な政策が進むことで、消費者のマインドが前向きになることを期待している。

○	乗用車販売店（経営者）	・新車の受注が前年より増加しており、毎月の販売量が安定している。
○	乗用車販売店（経営者）	・新政権に期待している（東京都）。
○	乗用車販売店（総務担当）	・新型車の投入により客の動きが活発化する。
○	乗用車販売店（営業担当）	・ガソリン価格が安くなれば、車の購入を考える人が増える（東京都）。
○	高級レストラン（役員）	・新政権の政策により今後変化する期待感がある。また、米国や国内の株価上昇もあり、今後の改革により景気改善が期待される（東京都）。
○	高級レストラン（仕入担当）	・新政権となり、経済活性化最優先の方向性を示された影響は大きい。同時に株価が好調なこともあり、実体経済が更なるプラスに転じる可能性がある（東京都）。
○	一般レストラン（経営者）	・来月は、店での音楽イベントをコロナ禍が明けてから初めて、5年ぶりを行う予定である。前月よりかなりの来客数が見込める（東京都）。
○	一般レストラン（経営者）	・新政権発足により、ガソリン暫定税率廃止がみえてきたこと、今後財政出動が見込まれること、労務管理に関する政策も働きやすい方向に変わっていく気配がみられ、日本経済全体が動き始めると期待している。
○	一般レストラン（経営者）	・週末、休日の天候さえ良くなれば、来客数も伸びてくる（東京都）。
○	旅行代理店（営業担当）	・政府の動きに合わせてお金を使うようになるとみている。
○	タクシー運転手	・これから11月、12月と年末に向かって、ふだんより忙しくなる。例年、11月はさほどでもなく、12月に利用が集中する。新政権になり、その動向が分からないことが懸念材料である。タクシー利用は降雨など天候によって増えたりもする。ひとまず新政権の動きを見ていきたい（東京都）。
○	タクシー（団体役員）	・年末の繁忙期を迎えて多少は良くなると楽観している。
○	通信会社（経営者）	・客の様子から、やや良くなる（東京都）。
○	通信会社（社員）	・イベントや映画のプロモーションなど、様々な企画が続いており好調である。景気の上昇が期待される（東京都）。
○	通信会社（営業担当）	・新政権の動きに期待している（東京都）。
○	観光名所（職員）	・諸問題はあるものの、米国の関税交渉に一定のめどが立ったことや新政権への期待もあり、希望的観測も含め、良くなる（東京都）。
○	パチンコ店（経営者）	・新政権が誕生し、景気浮揚対策への期待感が膨らむ一方、具体策が実施されるなかで年末年始に向けて消費者動向指数も上がっていく。
○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・新政権となり、ここ数か月は景気も良くなる（東京都）。
○	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（営業担当）	・物価高などによる値上げも緩やかになり、娯楽に消費する選択肢が増えてくる（東京都）。
○	その他レジャー施設〔複合文化施設〕（財務担当）	・新政権に期待している（東京都）。
○	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・空き地をコインパーキングに貸し出したので、収益が伸びる見込みである。
○	設計事務所（経営者）	・建築価格が高すぎることはあるが、何となく政治への期待感が見受けられ、前月よりは若干良くなっている。受注件数は増えているものの、実際に対応するには当社の人手が足りないことが非常に残念でならない。
○	設計事務所（経営者）	・今のところはそのままプロジェクトが進んでいく。
○	住宅販売会社（経営者）	・都内のホテル宿泊料金が上昇しつつあるため、ホテル業界、当社ホテル部門は良くなる。一方、建設業は、建設費の高騰により我々中小企業はまだ厳しい環境のなかにあり、賃上げもできない。中小企業への景気対策が必要である。
○	住宅販売会社（従業員）	・年末に向けて回復する。
○	住宅販売会社（総務担当）	・新政権発足による経済効果に対する期待や実質賃金の上昇を感じることが多い。

☐	商店街（代表者）	・今年は、夏が長かったが、急に気温が下がり、秋を通り越して冬になってしまい、非常に商売がしにくい。四季がなくなると、努力はしていても、なかなか思うように売上につながらない。少しでも景気が良くなってくれることを期待している。
☐	商店街（代表者）	・気候変動、異常気象の影響は大きく、どのように収束していくのなかなか読めない。新政権が発足し、現状では支持率が高いようだが、期待値が高いだけに、物価高対策や若者支持層に応えられなかったときには、大きな反動がある（東京都）。
☐	一般小売店〔印章〕（経営者）	・そろそろ11月に入り、当店でも年賀状印刷等の受注をしているが、前年の印刷の際に、今年限りで年賀状での挨拶を失礼するという1文を加える客が非常に多かったことを考えると、相手側も連動して年賀状等の印刷を控えていくとみられる。年賀状を終わりにした客の分だけ売上が減るということだが、残念ながら、ほかに売上が上がる良い材料もない。次第に印刷も途絶えていく。
☐	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・11月は年末に向けた行事もあるが、それほど盛り上がるとは考えられない。
☐	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・米国が利下げすれば株価が上がり、その分国内株にも恩恵を受ける。為替も円安で大企業にとっては良い。利益が増えた分を社員に還元して、徐々に我々小売にも回ってくるようにしてほしい。
☐	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・脱落した客に代わる新規客を獲得できそうである（東京都）。
☐	一般小売店〔傘〕（店長）	・冬の降雨の少ない時期に入るため、極端な増減はない。
☐	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今は値上げラッシュであり、客の購入意欲が下がってしまわないか心配である。
☐	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・時々行うイベントなどでの販売では、客の財布のひもが固く、以前と比べて余り売上が伸びない。先行きは余り期待できない（東京都）。
☐	一般小売店〔書店〕（総務担当）	・売上は長期的に低迷しているが、業績に劇的な変化をもたらすようなポジティブな要因もネガティブな要因も見当たらない（東京都）。
☐	百貨店（総務担当）	・物価上昇に伴う消費に対する慎重な姿勢の継続が予想される。
☐	百貨店（総務担当）	・株高や政治の動向等の先行きがどうなるかによって消費動向も上下するおそれがある。現状は上昇気運がみられるものの、確固たるものではなく、先行きは引き続き不透明である（東京都）。
☐	百貨店（広報担当）	・インバウンドの動向は不確定要素が大きく、見通しが立たない。また、足元の株高や新政権への期待により消費マインドは上向きであり、国内客の堅調さを揺るがすようなリスクは顕在化していない。ただし、更に上昇する材料には乏しく、現在と同水準で推移するものとみている（東京都）。
☐	百貨店（営業担当）	・物価高の影響が続くなかで、新内閣の誕生により今後の政局が安定し、適切な対策が実施され、国内客の消費マインドが改善することを期待しているが、時間が掛かりそうである（東京都）。
☐	百貨店（営業担当）	・新政権になり、日用品の消費への影響がどのくらいあるかにもよるが、その施策が一時的なものでは、中期的には変わらない（東京都）。
☐	百貨店（営業担当）	・現在の動きは年内は変わらないものとみている（東京都）。
☐	百貨店（販売促進担当）	・新政権となり、日経平均株価が過去最高となるなど、景気の上昇気運を感じられる富裕層と、実質賃金が上がっている実感のない中間層とのせめぎ合いがあり、しばらく景気は変わらない。
☐	百貨店（管理担当）	・インフレが継続し、より安価な物を求めるなど生活防衛を意識した消費行動が続く（東京都）。
☐	百貨店（店長）	・円安が続いているため、商品単価の上昇が想定される。最低賃金は上がっているものの、労働時間の短縮により所得は増えていないため、変わらない。

☐	スーパー（経営者）	・ 1 品単価は上昇しているものの、やはり来客数、買上点数が落ち込んでいるため、なかなか上向かない。前年並みであるが、前年10月はちょうど大型競合店ができて落ち込んだ時期であり、その水準に戻っているということなので、まだ良い状態ではない。
☐	スーパー（経営者）	・ 可処分所得が増加しなければ、余裕のある消費はできない。物価も今後下がることは考えられない。
☐	スーパー（店長）	・ 年末に向けて、当社だけでなく競合他社も価格訴求を推し進めている。客も商材の価格を見極めながら、購入するか判断している。買上点数は引き続き下落傾向だが、買上単価の上昇により、全体的な売上に大きな変化はない。
☐	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、物価上昇が追い打ちを掛けているため、物価と所得のバランスが取れてくるまでは、同様の状態がしばらく続く（東京都）。
☐	スーパー（総務担当）	・ 良くなる要因がない。新政権となったが、具体的な政策が出てくるまでは変わらない。
☐	スーパー（営業担当）	・ 単価の上昇、販売量及び来客数の減少はまだ続く（東京都）。
☐	スーパー（仕入担当）	・ 新米が出そろってきたが、前年より単価が15%も高い。他の商材も 1 品単価が全体で 5 %ほど値上がりしており、生活必需品以外の買い控えが進むとみている。
☐	スーパー（食品担当）	・ 現状、商品単価は上がり続けているものの、正社員の賃上げは微増であり、必要な物しか買わない（東京都）。
☐	スーパー（販売担当）	・ この先も値上げが続くため、変わらない。
☐	コンビニ（経営者）	・ 近隣にスーパーが出店した影響により、来客数、客単価共に落ちている。
☐	コンビニ（経営者）	・ 景気が良くなれば変わりそうだが、現状は厳しく、しばらく様子見である。
☐	コンビニ（経営者）	・ 今後は家計においては、エネルギー関係やガソリン価格などが安くなっていくのかもしれないが、コンビニにそこまで影響を受けるものではない。物価上昇とコンビニは冬に弱いということから、現状が変わらず続いていく。
☐	コンビニ（経営者）	・ 新政権となり、しばらく安定した経済が続くとみているが、円安がもう少し是正されないと小売業は上向かない（東京都）。
☐	コンビニ（エリア担当）	・ 主力カテゴリーが値上げ分の影響を加味しても前年を上回って推移しており、このトレンドは継続しそうである（東京都）。
☐	コンビニ（エリア担当）	・ イベントの影響が大きいエリアだが、大規模イベントの予定はなく、来客数の増加は期待できない。
☐	コンビニ（エリア担当）	・ 物価高もあり、ついで買いより目的買いが多くなっている。
☐	コンビニ（商品開発担当）	・ 鳥インフルエンザが発生し始めており、ここに人のインフルエンザ流行も重なってくると、来客数増加や単価上昇は余り見込めない（東京都）。
☐	コンビニ（従業員）	・ 冬はそこまで忙しい時期ではない。クリスマスやおせちなどの予約商品もあるが、コンビニではまだ得意分野とはいえない。伸ばせる余地はまだあると考えているが、便利な店にはなっていない、専門的な商材は専門店でするのが一般的ではないかと考えている。
☐	コンビニ（従業員）	・ 世の中の景気が良くなれば、コンビニでの買上単価も上がるかもしれない。首相が交代し、政策が変わり、賃金や減税など目に見える形で個人の状況が変われば、数か月先の店の景況も変わってくる。
☐	衣料品専門店（経営者）	・ 新首相が決まり期待する部分もあるものの、いろいろな物の値上がりがまだ続いており、商材もなかなか安く仕入れることができない状況である。今後の期待も含めつつ、まだ先が読めないため、変わらないと判断している。
☐	衣料品専門店（役員）	・ 食料品や光熱費の高騰が落ち着くまで、衣料品業界は厳しい。
☐	衣料品専門店（従業員）	・ この先まだ物価高が続けば、衣料品購入は後回しにされる。先行きが不安である。
☐	家電量販店（店長）	・ 消耗品などがかなり値上がりしているため、早期の物価高対策が必要である。来客数が戻らないと、現状のまま変わらない。

☐	家電量販店（店長）	・物価高による国内客の購入率の低下、インバウンドの購入単価の下落が心配である（東京都）。
☐	乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。客の来場は結構あるものの、なかなか成約に結び付かない。
☐	乗用車販売店（営業担当）	・年が明け、国会の動きにより景気が上向きになれば、少しは良くなる。
☐	乗用車販売店（販売担当）	・円安の影響により、輸入品を始め食料品などもかなり値上がりしている。賃金が上がっていない割に様々な物の価格が上がっており、景気は良くならない。株価は過去最高値を更新しており、株を持っている一部の人は景気が良いだろうが、一般消費者は円安の是正を願っている（東京都）。
☐	乗用車販売店（渉外担当）	・販売環境に変化はないと見込んでいる。
☐	住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業においては、国の補助金事業の終了が近づき、断熱など関連する分野の受注失速が懸念されるが、そもそもの補助金事業による押し上げ効果が弱かったこともあり、大きな落ち込みはないと予測している（東京都）。
☐	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・商材の動きがやや鈍いため、変わらない。
☐	その他専門店〔貴金属〕（統括）	・政治的、経済的にといった大きな視点での変化も想定されるが、身の回りの景気にすぐに変化を及ぼすとは考えにくい（東京都）。
☐	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・新内閣の誕生で、具体的な物価高対策が打ち出される。実施後の変化に期待したい（東京都）。
☐	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・何でも値上げの世の中で、やはり最初に財布のひもが締まるのは食料品である（東京都）。
☐	高級レストラン（営業担当）	・忘年会及び新年会の法人関連予約状況については、おおよそ前年同日と同じペースで受注している（東京都）。
☐	高級レストラン（経理担当）	・個人客については日経平均株価の上昇により資産効果が期待されるが、情報が豊かな社会となった現在では、かつてのような過熱には至らないと考えている。また、法人客においては、米国の関税政策の影響が依然として不透明である（東京都）。
☐	一般レストラン（経営者）	・これから先の11～12月は書き入れ時なので、来客数が増え、売上も伸びる。クリスマスなど、いろいろなイベントも多くなる。年を越すとまた落ち着いて暇になってくる。2～3か月先は今よりも多少良くなる。
☐	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	・客の半数以上がインバウンドという店も多く、インターネットでの予約やオーダーが主流になりつつある（東京都）。
☐	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・賃金が上がる要素がなければ、現状は改善されない（東京都）。
☐	都市型ホテル（経営者）	・今月のような好調な状況を維持しながら年末年始に向かうことになると思われる。一方で仕入価格の上昇、水道光熱費の上昇等については、非常に損益を左右している。
☐	都市型ホテル（スタッフ）	・新政権下でこの先打ち出される経済政策によって大きく影響を受ける。
☐	旅行代理店（経営者）	・新政権になり国会が動き出したが、まだ引継ぎの最中のように足踏み状態である。
☐	旅行代理店（従業員）	・2024年度は前年比で2けた伸長していたが、2025年度は1けた台での伸長と、伸びが鈍化している（東京都）。
☐	旅行代理店（従業員）	・相変わらず宿泊費の高騰が続いている。どこまで消費者が受け入れられるか見通せない。
☐	タクシー運転手	・あと2か月余りで年末、正月になる。相変わらずの物価高で厳しいながらも、年末に向けて慌ただしい動きになる。いずれにしても、景気が良くなく、物価の上昇が気になるという話ばかりである。
☐	タクシー運転手	・これから寒い時期へと向かい、タクシーの利用が増えることを期待したいが、このところ長距離客も夜の飲食店からのオーダーも減っているため、なかなか先が読めない。昼間は平均して仕事ができている。
☐	タクシー運転手	・タクシー利用客の動きに大きな変化はない（東京都）。

□	通信会社（社員）	・米価を始めとした物価の上昇が常態化しており、各世帯疲弊している（東京都）。
□	通信会社（営業担当）	・物価の上昇が続いており、家計を抑制する動きが続く以上、今後3か月先も横ばいで推移していく。
□	通信会社（局長）	・政権の変化はあったが、実際にそれが現場にどのように現れてくるかは不明である（東京都）。
□	通信会社（営業担当）	・良くなる材料がない。
□	通信会社（経営企画担当）	・現状の伸び率がしばらく続いていく予想である（東京都）。
□	通信会社（経理担当）	・冬のボーナスでどのくらい変わるかである。正月くらいはということ、景気が良くなるとよい。
□	通信会社（管理担当）	・通信回線の光ファイバー化エリアの拡大が顧客獲得に結び付いていない状況はしばらく継続する。営業、販売手法を変える必要がありそうである（東京都）。
□	通信会社（経営企画担当）	・映像視聴及び通信需要は短期的な経済状況に左右されない（東京都）。
□	観光名所（職員）	・今月の減収減益を考えると、来客が相当増えない限りばん回はできないが、そこまでは見込めない（東京都）。
□	ゴルフ場（経営者）	・新政権の新たな政策がはっきりするまでは現状維持となる。株高が個人消費にプラスに働くと有り難い。後は今冬の寒さ次第である。
□	ゴルフ場（従業員）	・急激に寒くなり、来場者が増えない。
□	競輪場（職員）	・状況が変化しない。
□	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	・大きな変化は見受けられない（東京都）。
□	その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	・首相交代による経済的な影響が未知数である（東京都）。
□	その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・インバウンド関連の業種は引き続き好調だが、国内消費者の日常使いが中心となる業種は、物価上昇の影響か、来客数、客単価共に伸び悩んでいる。新政権による物価対策が実行されるまではこの傾向が続く（東京都）。
□	美容室（経営者）	・いつになったら来店頻度が戻るだろうか。
□	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・講習を控えるなど節約志向がみられる。
□	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（エリア統括）	・物価高対策にスピード感がみられない（東京都）。
□	設計事務所（職員）	・新政権の有効な景気対策、物価高対策に期待する（東京都）。
□	住宅販売会社（従業員）	・地価や建築費が高止まりしているため、現状維持となる。
▲	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・年末を迎えるに当たり、卵やもち米の価格、クリスマスや正月向けの食料品などの単価の高さに驚く消費者が出てくる。やはり収入が増えないと経済が回らない（東京都）。
▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・価格高騰に対して実質賃金の上昇が追いついておらず、生活防衛は今後も続く。
▲	百貨店（総務担当）	・ようやく政情が落ち着き、方向性がみえてきたなかで、持ち直しを期待したいところだが、政権交代後、円安傾向となっており、消費者にとっては更なる値上げの影響による買い控えが懸念される。特に12月から1月は消費が活発になる時期だが、過剰な期待はできない。最近、取引先の倒産、問合せなどが増加傾向にあることも不安要因の1つである（東京都）。
▲	スーパー（ネット宅配担当）	・人件費の高騰を吸収し切れていない。値上げの影響により1品単価は上がっているものの、来客数が減っているため、売上を確保できない。
▲	コンビニ（経営者）	・アルバイトが全く集まらず、社員も転職者が多数出ており、経営がピンチである。
▲	コンビニ（経営者）	・依然として売上は前年を下回っている。さらに、今月から最低賃金が引き上げられ、経営的に厳しい状態が続いている。
▲	コンビニ（エリア担当）	・近隣の大型施設では前年より多くのイベントが開催される予定だが、平日に関しては開業した競合スーパーの影響が今後も続く（東京都）。

▲	コンビニ（エリア担当）	・来月も値上げする商材が多く、価格が上がっていくのが現状であり、2～3か月後もこのトレンドは変わらないため、右肩下がりとなる。
▲	乗用車販売店（営業）	・メーカーが力を入れている電気自動車が発売されたものの、客の動向が余り良くなく、来客数も少ない。
▲	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・客が価格によりシビアになってきている。
▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（団体役員）	・業界の現状から、石油類の販売業者は先々に不安を感じ、客への商材供給が不安定に陥りかねないと考えている（東京都）。
▲	一般レストラン（経営者）	・新政権になったからといって世の中何かが良くなることはない。特に、当地域では大手自動車メーカーの業績不振から、関連会社の人が現在ほとんど来店していない。何か景気が良くなることがないと難しい。
▲	一般レストラン（経営者）	・これまでは順調だったが、今月辺りからやや下向きになっている。来月になれば戻るかもしれないが、今のところ売上が前年より若干落ちている（東京都）。
▲	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	・コーヒーの生豆の価格が高くなり、価格転嫁したいが、これ以上はできないため、我慢のときだと考えている。以前は、高くてもおいしければ買うという客が多かったが、現在は他の物価が高いために財布のひもが固くなっている。格差社会になっていき、お金のある人と生活がかなり厳しい人との差が広がっていく（東京都）。
▲	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・価格転嫁交渉を行っているが、その補填効果が出るのは1年遅れのため、継続的に行われる最低賃金引上げ及び原材料価格の上昇に付いていけない状況が顕現化している。来年度分に向けて交渉を継続中である（東京都）。
▲	都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始は高単価で推移するものの、その他は今月ほどの稼働は見込めないと予測している。
▲	旅行代理店（営業担当）	・政局にやや期待できない（東京都）。
▲	通信会社（経営者）	・現状では2～3か月先に景気が良くなる材料はない（東京都）。
▲	通信会社（営業担当）	・物価高については、便乗値上げもあるようなので、政府がガイドライン等の方針を出して歯止めを掛けないと止まらず、景気は更に悪くなる（東京都）。
▲	ゴルフ場（経営者）	・例年の来客数と比べると、今期はとても悪い。この時期の来客数が伸びないと、年末も伸び悩む。
▲	ゴルフ場（経営者）	・3か月後は真冬のため、来場者数が減少するのが例年の動きである。来場者数増加につながる外的要因が少ないなかで、いかに減少幅を抑えられるか、今から準備をしたい。
▲	ゴルフ場（従業員）	・中国人投資家により、国内の住宅のみならず老舗旅館などの買収も進んでいると聞く。外国人の経営により施設の外国人利用が進む。国内景気、日本人の豊かな生活を維持していけるのか、ますます不安である。
▲	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・物価の上昇により辞める生徒が続いている。単価を少し上げたが、物価の高さに追いつかず、生徒数は減少しているため、景気はまた悪くなる。
▲	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・顧客が増加する見込みがない。
▲	設計事務所（経営者）	・もう少し円安や物価上昇が落ち着かないと、経済活動が活性化しない。
×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客からの話が中途半端で終わってしまうことが多々ある。例えば、リノベーションやリフォームの見積依頼は来るが、その後の話に発展しない（東京都）。
×	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外資において、大手通信販売会社の代理店をしており、今回のランサムウェア攻撃の影響により、現在、商材を全く出荷できない状態になっている。代替手段を幾つか講じてはいるものの、その分の売上は相当落ちているというかほとんどない。何とかカバーすべく努力してはいるが、分母が大きいと、かなり厳しい。システム障害が何か月続くかで、何億円という損害を受けるとみられる。社内でもそちらの対応に追われているために、他の売上にはつながらないという悪循環に陥っている。
×	通信会社（管理担当）	・物価の上昇により販売数は横ばいとなる。

	×	ゴルフ場（経理担当）	・ 素材、エネルギー価格の高止まりが続き、固定費の回収すら苦慮する経営環境にあり、利益を創出できない状況が続いていることに変わりはない。例年、3か月後に当たる1月は少雨もあって降雪さえなければ底堅い需要が見込めるが、現下の物価上昇、実質賃金低下により生活防衛を意識し、高額レジャーへの支出抑制傾向が顕著となる状況を総合すれば、景況感の回復を展望することは困難である。
	×	設計事務所（所長）	・ 受注のめどが立っていない。
	×	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・ 建築資材業界を見渡しても活気があるところは少なく、リフォーム需要を取り込めたとしても大きな好況感にはつながっていない（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）	・ 人手不足に対し求人を出すと、以前とは違って相当数の応募があり、採用につながっている。仕事量も増え、好景気になるとみている。
	○	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 12月頃は例年であれば定番の年賀状や喪中のはがき印刷の注文が入ってくるが、最近はそれも少なくなってきた、見込めない。一方、印鑑については客単価が上がってきている。今月は珍しく実印で象牙の特上ランクの高単価商材が出ており、象牙の次に良い白水晶の角の印鑑も3本注文があった。来客数は変わらないものの、1つの商材に対して客単価が上がってきている（東京都）。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	・ 今後もA I 関連事業が拡大する見通しである。従来であれば、半導体大口価格は徐々に下落するが、最近は逆に上昇が続いており、今後もこの傾向が続く。
	○	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・ 新首相の経済、財政政策は国内景気拡大に大きく寄与する。少なからず自動車メーカー及びその下請にも好影響を及ぼす。
	○	通信業（営業担当）	・ 新政権への期待がある（東京都）。
	○	税理士	・ 物価の上昇に見合った賃上げとまではいかないが、最低賃金が大幅に引き上げられ、時間給で働く労働者の賃金は上がる。所得税の見直しにより年末調整で思わぬボーナスが入ることで、少しは消費に回ることが期待される。
	○	経営コンサルタント	・ 春頃から見込みはあったが、来年度の大手企業の生産準備が始まるため、部品などの加工を受注している中小製造業では、11月頃から増産が始まりつつある。来年の3～5月頃にかけて、大手企業の新年度生産に間に合うように、納品が進むはずである（東京都）。
	□	食料品製造業（経営者）	・ 秋に収穫される原材料について、異常なほどの価格を提示されている。年末にかけて、値上げ幅が増え、買い控えが起きないか心配である。
	□	食料品製造業（経営者）	・ 業界によっては無駄を減らす動きから減退するかもしれないが、食品は消費者の慣れもあり、全体としては変わらないとみている（東京都）。
	□	化学工業（従業員）	・ 例年であれば年末のオーダーが入ってくる頃だが、今年はほとんど動きがない。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	・ 化粧品容器、医療品容器共に既存製品の受注が低調なことで、新企画の進捗が滞り、突破口が見いだせない。
	□	金属製品製造業（経営者）	・ 忙しい業者とそうでない業者との差が開いてきている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	・ 取引先からの内示を総合的に判断すると、一定以上の水準の仕事量が続くものの、大きく増える見込みはない。
	□	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・ 物価高の影響がありつつも、経済は活性化の兆しがみえる（東京都）。
	□	建設業（経営者）	・ 物価が上がっているなかで所得が増えなければ、景気の向上は見込めない。
	□	建設業（経営者）	・ 受注は順調だが、ここに来て計画案件の話が少なくなっている。
	□	建設業（従業員）	・ 受注量が増えても、物価が上昇しているため、今までとそれほど変化がない。とても厳しい状態が続いている。
	□	建設業（営業担当）	・ 現状の積算案件の量を考慮すると、現状維持にとどまると推測している。
	□	輸送業（総務担当）	・ 繁忙期のため荷主の国内出荷量は多少増えてきている。しかし、輸出がなく、予想以上は見込めない。今後も現状のままの見通しである。
	□	通信業（広報担当）	・ しばらくは低迷状況の改善は見込みにくい（東京都）。

□	金融業（従業員）	・建設業では、工期が長期に及ぶため、資材等の値上がりを見積りに反映させるのが難しいという話や、価格競争から利幅が縮小傾向にあるため利益確保が課題であるというような収益面を不安視する声が多い。その一方で、大手ハウスメーカーからの受注で経営が安定し、売上が順調であるといった声も一部で聞かれている（東京都）。
□	金融業（総務担当）	・ガソリンや原材料、賃金等の高騰により企業では経費が増加し、個人の実質収入は増えていない。今後も変化が見込めないため、景気は変わらない（東京都）。
□	金融業（営業担当）	・取引先から聴取した受注状況や実際の工場の稼働状況などから、受注改善の材料は少なく、現状程度の推移が見込まれる。むしろ人件費、材料価格の高騰に苦しむ建築業界では、着工遅延等に起因する受注悪化が懸念されており、更に足元の業績が悪化しかねないリスクを内包している。
□	不動産業（経営者）	・インターネット掲載物件への反響がたくさん来ているが、実際に来店する客は僅かである。いつもながらインターネットの活用法が課題である（東京都）。
□	不動産業（経営者）	・当社賃貸物件の入居率に変化はない。飲食業のテナントでは、物価の上昇と人手不足による人件費増加などで経営の先行き不安が消えないという声が多くなっている。
□	不動産業（総務担当）	・景気に水を差すような悪材料も現時点では見当たらず、しばらくは景気の落ち込みはないとみている（東京都）。
□	広告代理店（経営者）	・取引先の飲食店では、秋冬メニューや年末に向けた販売促進準備が始まっているものの、消費動向自体は依然として慎重で、大きな回復の兆しはみられない。値上げや原材料費高騰の影響が続き、各店舗現状維持を意識した運営にとどまっている。当社へのデザイン依頼も例年並みの水準で推移しており、受注量の大きな増減はない。短期的には景気の方方向性に变化はなく、当面は横ばいと見込んでいる（東京都）。
□	広告代理店（従業員）	・新規の業務が増えない。
□	広告代理店（従業員）	・いまだ回復基調にはない（東京都）。
□	広告代理店（営業担当）	・本業の広告での売上拡大はなかなか難しいため、新規事業に注力しているが、すぐには売上につながらない（東京都）。
□	税理士	・米中の景気によるが、国内では大企業は円安で恩恵を受けていても、中小零細企業は相変わらず材料費、燃料費、賃金などが上がり、人手不足も厳しく、従業員は低賃金のままなら他社にいくというようなこともあるため、どこも良くない。飲食店や小売、建設業などの倒産も多い。この先も悪いまま変わらない（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）。
□	経営コンサルタント	・賃上げの影響は限定的とみられるため、景気は変わらない。
□	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・受注量が増える見込みは少なく、原材料、資材等の値上げもあり、厳しい状況が続く。
□	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・引き続き値上げ交渉をしていくが、見通しはまだ立っていない。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年内は増加ペースの受注量とみられるが、年明け以降は受注量が減る（東京都）。
▲	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末に向けた見積り依頼自体が減少している。お金を掛けた広告宣伝は減少の流れが強く、今後ますます状況が悪化することが懸念される（東京都）。
▲	化学工業（総務担当）	・年末に向けた受注量が減少している。
▲	金属製品製造業（経営者）	・米国政権が輸出品の鉄鋼、アルミの使用量による追加関税を発したことが一つである。また、このところの国内の賃上げや製品への価格転嫁は一見すると良いようだが、国内で作るより海外で作った方が安いということになり、皮肉なことに値上げしたことで海外に仕事が取られている。大手企業がグローバル生産という名目で国内下請企業から海外へ発注先を変えている。国内を良くしようとして行っていることが、稼ぐための仕事そのものを減らしてしまっている。
▲	精密機械器具製造業（経営者）	・向こう3か月は受注状況が悪く、苦しい。

	▲	輸送業（経営者）	・ 来年より、取引先の業務の合理化に伴い、配車車両数の削減が見込まれている。状況が更に厳しくなるものと予想している（東京都）。
	▲	輸送業（経営者）	・ 今の良い状態が続く理由が見当たらない（東京都）。
	▲	金融業（支店長）	・ 物価高や賃金上昇に伴う中小企業の経営難に対して具体的な対策がみられないことから、今後も悪化が予想される。
	▲	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・ 円安が進行しているため、輸入に頼っている食料品の値上がりが見込まれる（東京都）。
	×	建設業（経営者）	・ 新政権がどうなるか次第である。期待はしているものの、まだ慎重に判断したい。
	×	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・ 最低賃金引上げの影響により、人件費が上昇し、収益を圧迫する（東京都）。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—
	○	人材派遣会社（営業担当）	・ 例年秋から年度末に向けて派遣求人数が増加する傾向にある。今年も、新型コロナウイルス感染症や法改正などの特別な要因がない限り、各企業とも業務繁忙に伴い派遣採用が見込まれるため、求人数、派遣就業者数が増加する（東京都）。
	○	求人情報誌製作会社（経営者）	・ 新政権への期待値が高く、かつ、株高など全体的に高揚感がみられる。新規事業や新規出店のニュースも飛び交い、人材採用の活発な動きも増え始めている。雇用が増えれば賃金が動き、消費も動いてくる（東京都）。
	○	求人情報誌製作会社（広報担当）	・ このまま中途採用の求人数が増えていけば、それに加えて賃金も上がり、更に景気が良くなっていく（東京都）。
	○	職業安定所（職員）	・ 米国の関税政策の影響を不安視する経営者が少なくなかったが、新内閣発足と直近の外交の状況から、楽観視する経営者も出始めている。
	□	人材派遣会社（支店長）	・ 慢性的に人手不足である中小企業を中心に人材ニーズは底堅く、引き続き派遣依頼は堅調に推移する見通しである（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	・ 新政権となり、経済への好影響に期待したいが、2～3か月ではどうなるか分からない。
	□	人材派遣会社（社員）	・ 扶養の範囲内での勤務調整が行われているようで、求職者が減っている（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	・ 人材の供給に限界がある（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	・ 求人数に大きな変化はない。
	□	人材派遣会社（社員）	・ 年末に向けて大きく状況が動くと思込める材料が見当たらない（東京都）。
	□	人材派遣会社（社員）	・ 次に求人数の増加がみられるのは4月採用に向けた2月以降になる。それまではしばらく横ばいとなる（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	・ 自動車を中心とする製造業でのエンジニア不足は継続が予測されるため、変わらない（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（所長）	・ 最低賃金引上げによる企業への影響が求人にも表れ、動向の鈍化が見込まれる。
	□	職業安定所（職員）	・ 有効求人数が前年同月を上回る月が続いているが、動きは弱く、先行き不透明である。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	・ 企業の求人数や採用者数は多いが、なかなか採用が決まらない（東京都）。
	▲	人材派遣会社（社員）	・ 年末の繁忙期が終わるため、やや悪くなる。
	▲	人材派遣会社（社員）	・ 物価の上昇に賃上げが全く追いつかないからである（東京都）。
	▲	求人情報誌製作会社（営業）	・ 物価、原材料価格の高騰により、生産や採用計画を延期又は控える動きが増えてきている。
	▲	職業安定所（職員）	・ 求人数が8～9月と前年比マイナスとなり、10月も持ち直しの動きがみられない。
	▲	職業安定所（職員）	・ 製造業、小売・卸売業を中心に、新規求人数の鈍化がみられる（東京都）。
	×	—	—