

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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)	良く なっている	その他小売 [ショッピング センター]（統 括）	販売量の動き	・8月は暑い日が続き、夏物衣料が引き続き売れている。また、映画も好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が前年同月比で150%となっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・夏の終わりや猛暑の時は、屋外型の商店街である当 地域の景気は良くないのが常だが、今年はアジアの観 光客が多く、来街者は全般的に多めである。また、ク レジットカードの取扱も相変わらず堅調である。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・景気が良いとは思えないが、暑さのせいでエアコ ン、冷蔵庫などが動いている。また、古くなった設備 の交換などの仕事も多い。購入した業者が辞めてしま い、当社に依頼がくることも増えている。難しく手が かかるが、金額としては大きなものが多い。
		一般小売店〔祭 用品〕（経営 者）	販売量の動き	・夏のイベントで消費が増えてきている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・セールが好調で、気温も高いことから前年同月比で 販売量は約10%増加、化粧品の販売量も6%増と大き く伸びている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・宝飾品、高級時計を中心とした高額品、海外のラグ ジュアリーブランドが大幅プラスを維持し、商況全体 を底上げしている。
		百貨店（販売管 理担当）	お客様の様子	・価格に敏感な客が多いことに大きな変化はない が、気に入った商品があれば、セール品に限らず、プ ロパー品を購入する客が増えている。
		スーパー（仕入 担当）	来客数の動き	・来客数自体は前年同月比で3ポイントほど上回って いるが、買上点数の減少により客単価は前年同月割 れ、売上は前年同月並みで推移している。
		スーパー（ネッ ト宅配担当）	販売量の動き	・美味しい高品質商品の動きが良い。酷暑で来店客が 減っているが客単価が良い。
		家電量販店（営 業統括）	販売量の動き	・デジタルカメラ、腕時計、タブレットパソコンなど を中心に新製品が続きと発売され、購入する客が増加 している。また、外国人観光客も引き続き多数来店し ており、デジタルカメラ、腕時計、化粧品の売上が伸 びていることも大きなプラス要因となっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・8月は稼働日数も少なく、例年同様に低迷するはず だったが、今年は来店客も多く、景気が良くなってい ると感じている。
		乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・我々中古車屋は、今の状況は景気が良かったり悪 かったり、需要が増えたり減ったりということでは何と なく安定していない状況である。ただし、全体的な雰 囲気は良くなっているし、競争相手もダンプカー、ミ キサー車、クレーン車については大きく在庫を抱えて 活用しようという動きが出ている。東北の復興需要で 景気は持ち直して良くなるのだろうが、現状は足踏み 状態である。
		乗用車販売店 (渉外担当)	お客様の様子	・各メーカーの新型車が続きと発表され、特にハイブ リッドカー、軽自動車、輸入車等を検討するユーザー が多い。免税車、減税車も増え、グリーン化税制も継 続中なので、今後もやや良い状況が継続する。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・個人に比べ、企業の動きがやや活発になってきた。 アベノミクス効果も少しずつではあるが、我々飲食 業、サービス業にも浸透しつつあるのではないだろう か。
		旅行代理店（経 営者）	単価の動き	・客の様子や販売量の動きなどはさほど変化はない のだが、単価に関しては多少だが上がってきているの で、やや良くなっている。
		旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・富士山関連の商品の申込が順調である。
タクシー運転手	お客様の様子	・いつもは自転車を利用しているが、この暑さではと ても耐えられないため、タクシーを利用していると いった客の話も多く、時として集中的な大雨もあり、 昼間の利用数は今までの倍近くに増えている。景気 の上向きと異常気象により、売上が伸びている。		

通信会社（社員）	お客様の様子	・加入が予定通りの推移となっている。また、解約は減少傾向にある。新規サービスへの加入は出足はつまづいたが、ここにきて安定して伸びてきている。この先2、3か月は好調を維持できる見込みである。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低迷していた販売量が持ち直してきている。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・夏季休暇中の様子から、余暇に消費する意欲が感じ取れる。いえなか族としての過ごし方はほとんどなく、外出して消費する姿勢は出てきているようである。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・猛暑のおかげかもしれないが、店内は冷房がよく効いているので、昼から夕方にかけて涼みに来ながら遊技をするという人が少し増えたようである。また、夜も若干だが増えているので、やや良くなっている。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今後の業務の依頼が増えている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・消費税率5%の経過措置が適用される9月までの契約締結を目の前にして、急ぎの依頼があり、多少契約に結び付いている。	
住宅販売会社（経営者）	それ以外	・住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、当社においては直接景気が良くなっているとは感じられないが、世間のムードが明るさを持ってきているように思う。公共工事は現政権に変わり、たくさん出ているが、ほとんど赤字の状態、ムードだけではなく本当に個人消費が増えて景気が良くなることを期待している。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の先高感により、販売量が増えている。	
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・戸建ての販売は若干良い動きになっており、在庫が少なくなってきた販売するものがなくなっている状況である。仕入も徐々に上がってきたが、数字になるのはまだ先である。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が期待できるところからは受注が伸びている。	
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今まで景気が持ち直しつつあると感じたことがあったが、お盆を過ぎてから少し低調になってきた。客の来店が非常に鈍い動きになっており、前年の売上に届くことが非常に難しくなっている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候は非常に不順で、客の出足が悪くなっている。この状態が長く続いているので、売上がかなり落ちている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月には子どもを連れて祭りや海などに行く人が多く、店に客が来ない。また、良い時間帯には豪雨が降るといような状況が続いており、非常に困っている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街、街の中の小売店では、販売量の低下や後継者不足のなか、夜7時には早くもシャッターを閉めたり、その場限りのたな子の出店を許すことで、より一層顧客離れが進行している。大型店やコンビニ等の出店規制がなされない限り、とう汰されるのを待つばかりのように感じられる。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・いつも悪いと回答しているが、今回はやや悪いと回答した。わずかだが客が増えている。持続して欲しい。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・上向きになるような具体的な状況は見られないが、今後は良くなるような気がする。9月7日にオリンピックが決定すれば非常に明るい方向になると思うが、今はこれといった材料が特にない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・この夏の酷暑で売上自体は前年同月に比べて悪いが、3か月前と比べると、悪い状態が変わらない。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月に関しては、BtoBは大変良かったという感じがある。しかし、BtoCの方は暑かったせいなのか、客足が鈍り、伸び悩んだ感がある。総合的に判断すると、やや良かったが、これがどれだけ続くのかは、少し疑問な点もある。あまりその先の物件がみえてきていないということも現状である。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は増えているが、ギフト需要が少なく、売上額は下がっている。

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今年度に入ってから、前年同月比102～104%という売上の動きは変わっていない。来客数が少し良くなってきつつあるが、まだ一進一退で、良くなっているとはなかなか言えない。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・昨今気温が高いことなどの要因はあるが、客数は依然低迷している。ただし、買上率は向上していることから、いかに来店してもらうかがキーポイントになる。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・当初予定していた売上までは達していないが、春先から現在に至るまで継続して売上が伸びている。現在行われている高級時計の販売会も前年比1.3倍以上で推移し、継続して高額品が堅調な伸びを示している。特に、来客数に関しては地下鉄の相互乗り入れ延伸が実施されたとはいえ、昨年までだらだらと低下の一途であったものが増加に転じたのは特筆される。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑など天候の影響も大きいですが、夏物の販売数量が上がっていない。まだ秋物の需要はなく、厳しい状況は続いている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・宝飾品等の高額品の動きは落ち着く一方で、服飾雑貨関連の動きが持ち直している。食料品は3か月前に比べ、前年比7ポイント改善している。一部商品の値上げの影響も一因と考えられる。来客数は猛暑の影響もあり、3か月前と比較して10ポイントほど下がっているが、購買単価上昇の影響で相殺されている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順等もあり、夏物クリアランスが思ったほど伸びていない。一方で秋物も展開はしているが衝動買いも少なく、客は吟味して購買している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費に関して慎重な動きは継続している。衣料品等のセール品に関しても売りつくし等、最終価格になるまで購入を待つ傾向がみられる。婦人衣料に関しては、秋物の動きが鈍い。
百貨店（店長）	販売量の動き	・夏物消費が思ったより良くなかった。株価の低迷も要因ではないかと思う。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・宝飾品は引き続き好調だが、円安による値上げがあった海外特選ブランドは販売数量が減少している。猛暑の影響で紳士服、子ども服などは動きが良いが、シーズンを先取りする婦人ファッションは伸び悩むなど、商品により販売動向にばらつきが出ている。
百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・今月は日配品の催事があり、告知、準備数量を増やしたこともあったが、とてもにぎわい、売上も前年を大きく上回った。お得感のある商品であれば、購買意欲は盛んであることが感じられる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が少し高くなっているのですが、それで景気が少し上向くかもしれない。ただし、来客数が相変わらず良くないので、合わせると数字としては他の月と同じぐらいになってしまう。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、依然として単価の上昇がみられない。特売の構成比が以前より上昇しているのもあるが、より安い物へのし好はまだぬぐい切れていない様子である。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数は前年比マイナス4%ぐらいだが、買上点数、平均単価を含めた客単価自体が前年並みで動いていないため、売上も4%ほど落ちている状況となっている。8月は、猛暑、酷暑の割に夏物の売行きがあまり良くなく、また、頻度性の高い物の売行きもあまり良くない状況である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・7月下旬は天候不順により若干厳しい状況であったが、8月に入って猛暑が続き、夏物商材の動きの活発化が顕著になってきている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・猛暑の影響により、アイス、飲料等の盛夏商材が前年比2けた増で伸びているが、価格訴求の弊害もあり、数量と売上の伸びが比例していない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プレミアム商品の売上は伸びているが、ビールや飲料水の売上が減少している。要因は、大手スーパーで安売り時にまとめ買いをすることと、急速に広まったネットスーパーの利用により、水物の持ち帰りが減り、コンビニ利用に急激な変化が出てきたものと思われる。

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・お盆休みを長期間取れる日程だったからか、今年の8月は例年に比べ来客数が特別増えていない。当店は駅に近い立地なので、近隣、あるいは朝、夜、通勤、通学客がいた方が売上も上がり、来客数も増えるような感じである。そのため、例年より若干来客数が減っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・円安による燃料価格の上昇、また、給料も上がらないというような話がある。この夏のボーナスもあまり良くなかったということもあり、総体的にこの先もあまり良くない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらず客単価の前年割れが続いている。今後の変化にも期待できない状況である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・高額品が少しずつ売れ出しているのはプラス要素だが、たばこを購入する客数が想定より減少しており、結果として横ばいとなっている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・時間帯サービス、あるいは曜日別のセールの日というように、スーパーやコンビニなどの使い分けが依然として続いている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前半は気温の上昇に伴い販売量も伸びていたが、お盆以降はゲリラ豪雨等の影響により伸び悩んでいる。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にあり、下げ止まりが見えてこない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物衣料の晩期でも安いからと飛びつかず、必要なものしか買わない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電量販店における低価格競争は落ち着いてきたが、販売量としては買換え需要を含め、前年同月比で減ってきている。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・乗客のうちレジを通過する客数が10%という傾向が続く。単価の上昇で売上は前年同月比100%を超える状況であるが、夏物の終息とともに、来客数の落ち込みは今後大きく影響する。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備の方は順調に入っているものの、販売があまり芳しくなく、前年度2割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・8月はメーカーも当社も夏期休暇がある影響で稼働日数も少ないが、例年以上に暑い日が続いたために来店客も少し減少してしまっている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・このところ高齢化で同業者の廃業が多く、後継者の事業継承には工夫が必要であり、後継ぎ不足も深刻である。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、前年よりは多少はプラスになっている。客の様子をみても、領収書を切って帰る客もそれほどいないし、給料が上がってたくさん使っていく客もいない。雰囲気的なもので多少はプラスになっているので、このまま給料が上がれば、もう少し良くなる。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・当店は焼き鳥屋なので、他の商売とあまり比べられないが、街の中をみても、アベノミクスといっても雇用と給料が上がってないため良くなっていない。富裕層は株などを動かしているだけで、雇用も生まず、何もないため、良くない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年同期比で販売量が若干下振れだが、ほとんど同じ状況である。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今年の8月は前年と比べると大きな差があった。学校関係は順調だったが、昨年オープンしたスカイツリーに対する団体客などが減少し、その分厳しい数字になっている。ただし、全体的には3か月前と変わらず、スカイツリー以外の動きは比較的順調である。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は曜日の関係もあるが、お盆が前倒しということで、仕事としてはあまり良くない状況である。今後あまり変わらないのではないかと。不動産業界はいくらかは良いという話もあるが、当業界はやや悪いようである。
タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーを使う客数は以前と変わっていない。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に計画どおりの加入を獲得している。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気回復を市民が感じられるレベルにはなっておらず、料金に対する考え方はシビアである。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月までのトレンドに変化はない。10月ごろまでは例年変化はあまりみられないことから、このまま変わらない。

通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の契約するサービスプランは低価格のものが多く、中小小売店は閉店しているところも多い。集合住宅も空室が多く、見込客が減少している。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、契約数がほぼ横ばいの状況が続いている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入状況や、コース、プラン変更については、ランニングコスト削減の意識は相変わらず強く、上位コースから下位コースへの変更が多い。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の食料品購入時の価格が一部上昇しているが、異常気象や夏休み関連特需と考えられる。相対的には変化はない。	
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・客からの受注、売上も上向きな変化はみられず、客によっては減っている状況もみられる。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・7、8月は猛暑で、来客数は前年を下回っている。景気が上向きなら、人はもっと元気になり、暑さにも負けまいと頑張るのではないかと。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・顧客の増加がない。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は、建築設計ということで動いている。行政の仕事は、2～4月に仕事を取り過ぎてしまったという経緯があり、今は現場で夏休み工事をしている。そのため、新しい仕事も取れない状況である。選挙が終わってから大変な伸びがあったが、今はあまり変わらず、この夏どのように変わっていくのか様子見の状況である。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月初めに民間の動きが具体化する予定であったが、景気の先がよく見えないことから、相手の都合により延期となった。	
設計事務所（職員）	それ以外	・具体的な変化は感じられない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税に伴い、税率5%の経過措置が適用されるのは9月末までの工事請負契約締結とされているが、客の態度から契約を急ぐ様子や焦りは見られず、受注量にも変化はない。	
やや悪くなっている	一般小売店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・猛暑による影響で来客数の減少が目立っている。
	一般小売店 [家電] (経理担当)	来客数の動き	・今年は例年のない猛暑だったが、8月になってエアコンの売上が伸びていない。数としては、それほど売れていない。
	一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・3か月前ぐらいから多少上向いてきており、来客数も多くなってきたような感じがしたが、最近になってまた以前のように戻っている。
	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・当業界の天敵は今月に入ってから猛暑であり、売上が減少している。今年は35度以上の日が今までになく多く続いている。煎茶の販売においては、熱いお茶はほとんどの人は飲まず、冷たいジュースか、冷たい麦茶に人気に移る。例年以上にお茶の販売量が少ないのが、はっきりと浮き彫りになってきている。
	百貨店 (総務担当)	来客数の動き	・個人消費は好調とは言えない。
	百貨店 (副店長)	販売量の動き	・ゲリラ豪雨など天候の影響があり、売上が極端に悪い日が多い。夏休みのイベントを開催しても売上に結び付かない。
	スーパー (店長)	お客様の様子	・当店は駅前に近いが、本来ならば小売業にとって書き入れ時のお盆に需要がほとんど見込めず、店の周りが一部ゴーストタウン化してしまったような状況で、客が非常に少なかった。また、客は飲料やアイス等の物を買物かごを使わずにそのまま手に持ってレジへ行くというような状況なので、非常に厳しい状態が続いている。
	スーパー (店長)	それ以外	・今月に入り、来客数、客単価が毎週下がっており、7月が暑さにより好調だった反動もあり、夏物が非常に厳しく、食品も含めて全体的に売上が下がっている。
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・たばこの売上が激減し始め、前月より15%下がっている。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・近隣に競合店ができて、大した影響はないが、若干の落ち込みがあると思う。今後もその傾向は続くのかと危惧している。	

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月はこの数年で最低の売上となる。日々猛暑で客の動きが悪く、秋物衣料も大きく展開できない状況で、近隣店舗も暇である。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・昨年同様8月は猛暑日が多く、熱中症注意報のニュースも連日流されていたので、外出を控える客が結構多かった。買物も必要な物だけで余分な物は買わず、出費を控えている様子がうかがえる。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量の動きを選択したが、これから単価の動きも関係ある。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月も猛暑の日が多く、日中、商店街では高齢者の買物姿がほとんどみられず、その上、衣類への購買意欲も感じられず、売上は前年同月比85%となっている。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・8月のスタートは好調だったが、7日過ぎからの猛暑到来で人出が少なくなった。連日30度を越え、厳しい営業を強いられたが、売れ筋を確保することで何とか前年をクリアすることができた。しかし、前年が前々年比90%であったため、手放しでは喜べない。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・客も購入意欲はあるようだが、現実はお金がないように感じる。今後、景気が改善されたら購入したいと言う客が多く、現状は厳しい。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるのだが、それに伴った販売量、売上がなかなか伸びずに推移している。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・今年は暑いと殺虫製品関連が好調であるが、価格競争により利益が取れていない。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・国内の夏季商戦は前年同月比で6割程度と激減している。
高級レストラン (店長)	来客数の動き	・春先は期待感からか、景気の上向き感があったが、ここ最近は厳しい状況である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・8月は3か月前と比べ、かなり落ち込んできている。暑さのために来客数も減っている。パーティー、ケータリングも夏は食品が傷みやすいのであまり仕事がなく、かなり落ち込んでいる。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年同月比でみて、3か月前の5月は1～24日までの売上が102.2%、来客数101.9%という結果であったが、今月は、全面改装の店舗が先月下旬にオープンし、1～27日まででその店舗は売上105%、来客数98%であるが、全体では売上98.1%、来客数94.6%という結果になっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・お盆もあり、消費が他に向けられているようである。毎年のことだが、今年はお盆休み明けの来客数が極端に減っている。無駄な消費はしないというような感じがする。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・特にレストランの客数が伸びない。今月は前年比8割強の来客数でかなり厳しい状況である。単価は前年と変わらず内容も前年並みで提供しているつもりだが、客から評価を受けていないようである。宿泊は近隣施設で大型イベントが続いたこともあり、客数は前年比プラスである。宴会は前年に実施した企画が今年には実施できず、これも前年比で客数が減少している。会社全体としてはレストランの減少の影響が大きく、減少している。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・夏休みに入り、宿泊及び一部レストランは家族での利用が増え例年並みに推移したが、婚礼、宴会については減少傾向であり、3か月前と比べて改善が全くみられない。全体的な景気回復の実感はなく、逆にやや悪くなっている。
旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・国内団体旅行の受案件数が少なくなってきた。
タクシー運転手	競争相手の様子	・連休中はタクシーの休車が多かったので、稼働した車両は多少稼げたが、連休が明けたらどっと空車の列ができたため、売上が半減した。また、長引く猛暑とアベノミクス効果が出てこないため、景気があまり良くない。
タクシー (団体役員)	来客数の動き	・8月はお盆、夏季休暇等で都市部の顧客が地方、海外等に移動するので、都市部の当業界は営業収益が減少する。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・客からの単価削減交渉及び業務削減が10月以降、多くなってきた。

		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前はゴールデンウィークのトップシーズンであった。また、8月に関しては猛暑の影響及びゲリラ豪雨等でかなり客足が鈍っている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・7、8月と猛暑の影響により、来場者が例年同時期より若干少ない。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然として客単価は下落傾向に歯止めがかかっていない。業界全体として来客の低下が顕著なため、プレイ料金を下げての集客が多い。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（店長）	来客数の動き	・単純に来客数が減少している。競合施設ができたことで施設全体の来客数が落ちていることに一因があるものの、徐々に減少傾向となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑が早く終わらないと、客はなかなか来てくれないようである。
		その他サービス【福祉輸送】（経営者）	販売量の動き	・民間では景気上昇に対する感覚が若干無くなってきているように思う。今後の経済政策、消費税増税を控えてということで、財布の口が厳しくなっていると感じている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量が非常に少ない。新築物件が少なく、耐震補強や改修工事が圧倒的であるので、仕事が増えるということとはなかなか難しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・8月は年間を通じて通常月よりも落ちる時期であるが、今月の受注状況はユーザーが消費税の動向をみているのか足踏み状態である。売上も前年と変わらず横ばい状態で、あまり良くない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約70%となり、3か月前と比べてもやや悪くなっている。今年の夏休みは長期の休暇となる客が多かったことと、例年より猛暑であったため、住宅展示場への来場や打ち合わせに来ることも少なかったようである。
	悪くなっている	一般小売店【文具】（経営者）	来客数の動き	・今回の景気の悪さというものは、天候の悪さに尽きる。豪雨や、強烈な暑さのせいではないかと考えている。
		一般小売店【食料雑貨】（経営者）	来客数の動き	・世の中の景気以前に、オープンした競合店へ人が流れている。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	販売量の動き	・猛暑、黒潮の蛇行、ゲリラ豪雨、円安による値上げと、様々なことが重なり過ぎて売上は過去最低である。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・職人が不足している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・政権が変わり、徐々に公共工事などの案件が増え始めている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社にとって、やや大きな工事案件の引き合いが続いている。この先も何件か相談がきている。久しぶりに現場管理者のやり繰りが大変になっている状態である。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃貸ビルの空室率の改善が進んでいるのは良い傾向であるが、手放しで喜べないのは、成約条件が厳しく、賃貸条件改善は遅々として進まないからである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏物セールなどで前年より動きが良い店舗がある。
		税理士	取引先の様子	・夏の旅行や衣料品、家電の売上は上々である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の食料品店の話では、この長く厳しい暑さで、通常では夏物を脱する時期であるが根強く売れ、売上が上がってきている。手持ち在庫の処分を考えなければならない時期であるが、追加注文を出している。このペースでいけば、秋物への切り替えはスムーズに行くのではないかと。
		その他サービス業【警備】（経営者）	それ以外	・9月より来年3月まで隊員25名での警備業務が始まる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・帰省、お盆期間のギフトは、来客数は前年同月並みであったが、客単価が下がり、売上は前年同月比95%ぐらいである。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ニット業界の景況は、依然として現状維持の状況で上向いていない。秋口にかけては売上が減少する傾向にあり、現在のままでいけば、業況は更に落ち込む。

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年の夏期とさほど変わらない。
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。
金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・当社の受注が増えているのは、建設機械排出ガス規制特需と消費増税前の駆け込み特需である。現在は忙しいが、4か月先以降の見通しが減っているため、本 当の景気は上向きではないと感じている。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新規立ち上がり全然ない。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・当社は輸出がほとんどないせいか、円安による為替差益の恩恵がない。もうかっている企業のほとんどは輸出を多くしている企業のようなので、急いで輸出に力を入れたいといけな いと考えている。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いが最近増えているが、なかなか成約には至らない状況で、決して良い方向に向かっている感じはない。
精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・客先はやや持ち直している感があるが、在庫などはまだ大きな改善がないのが現状である。様子見をしているようなので、あと半年はこのような状態が続く。
輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・テレビや新聞では消費税増税などと騒いでいるが、身の回りの景気は停滞したままで、まだ上向きとは全く感じられない。町工場の仲間同士でのやりとりでは、「消費税込みでお願いします」ということが横行してしまう。メーカーと仕事をするのは良いが、あまり仲間内でこういうことをしてしまうと、お互いに同じことを言うわけなので、プラスマイナスゼロになってしまう。
その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・得意先、あるいは材料屋、それ以外においても、景気が悪いという言葉が耳には入ってきていないということに気が付いた。景気が悪い時は、悪い悪いと言うが、それが出なくなったという印象である。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品がなかなか売れない。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・案件は始めているが、材料単価が上昇しているため、利益が出なくなっている。
輸送業（経営 者）	取引先の様子	・景気が良くなったとは我々には思えないが、特に今月は大手企業が長期の夏休みになり、その日、その日の稼ぎ高によつての景気判断となるため、最も悪い月になりそうである。
輸送業（経営 者）	それ以外	・3か月前の景気と大きな変化は感じられないが、先月、今月と地区内での同業者の廃業が相次いでおり、当社の経営環境と併せて考えると、輸送業が一段と厳しい状況におかれている感じを強く受ける。
通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・前月の改善は、一過性のものであった。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・株価、為替とも一進一退であり、相場の先行きがみえない状況である。投資家も慎重になっている。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・取引先の様子だが、業種によって良いところと悪いところがあり、不動産関連は来年の消費税増税を見込んでの駆け込み需要が出始めているため、かなり好調ということと、自動車関連も少し仕事が出てきている。しかし、製造業、小売業がまだまだ売上も上がっていないため、先の見通しがつかないということで、総体的には変わらない。
金融業（役員）	取引先の様子	・実感として景気が良くなっていると思えないので、積極的な行動に出られないでいる。大きな買物や設備投資に対して、ちゅうちょする傾向がある。秋以降の国内外の動向をうかがっているようである。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・駅から徒歩3分の1LDKの6戸は2月完成だったが、6か月かけてやっと満室になった。昨年12月完成の1LDKはまだ2戸決まらず苦戦中である。また、駅から徒歩5分の1LDK重量鉄骨造りオートロック、浴室乾燥機、追い炊き機能付き、3口コンロ、ウォシュレット、カウンターキッチン、エアコン2機等、設備満点の6戸は7月から入居できるが、契約は2戸である。一昨年からこういう状態が続いている。
広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・仕事量が多いが、案件の相談単価が低いと聞く。当社も同様の状況である。

	税理士	それ以外	・ 駅近くの商店街の飲食店などを見ても、随分と空いていて客が入っていない感じである。リーマンショック前はそれなりに入っていた。	
	社会保険労務士 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・ 給与の遅配や、資金繰りの苦しい会社がみられる。 ・ 輸入材料の値上がりなど中小製造業の環境では値上がりがあるかもしれないが、売上には反映されず、賞与の支給も厳しい状況である。実体経済が良くなるのはまだ遠い様子である。	
	その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ 受注件数は良くなっているように感じられる面もあるが、単価の低下が続いており、数字が上がらない。	
	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	・ 例年きている仕事はあるが、新規の受注はない状態である。	
	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	・ インターネット環境の整備に関する受注件数が少しずつ右肩下がりになってきており、普及率が伸び悩んでいる。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 今月は長期間の夏休みを取る客が多かったため、受注量が少なく、工場の稼働が非常に悪くなっている。	
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 印鑑や印刷の仕事をしている。通常15万円ぐらいの間屋への支払があるが、今月は7万5千円ぐらいしかなかった。8月ということもあるのだが、それを抜いても例年になく少ない。問屋から余計に仕入れることはなく、注文が発生してからなので、問屋の支払は受注量と連動している。変わらないというよりも、やや悪くなっているというのが実感である。	
	プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 毎年8月はお盆休みの影響で2～3割ほど売上が落ち込む。今年はアベノミクスに期待していたが、例年と全く変化はなかった。むしろ原材料やその他経費の値上げがあってバランスシートは悪化している。	
	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・ 取引先は物価の値上がり分を製品価格へ転嫁することを認めないどころか、値下げを要求してきている。	
	輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・ 国内出荷は増減の波が激しく、不安定な状態である。増加しても低運賃により地方の帰り車が集まらない。自社便では、長距離を走れば走るほど赤字が増えるばかりである。荷主は国内出荷より輸出を増している。	
	金融業 (統括)	取引先の様子	・ 受注の減少による売上減で、顧客の景気も悪くなっている。受注が減少していることが大きい。倒産も出てきた。	
	その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 最近の受注量が減少気味である。	
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (所長)	受注量や販売量の動き	・ お盆休みの影響が大きく、受注量が大幅に落ち込んでいる。
広告代理店 (経営者)		取引先の様子	・ とにかく引き合いがない。主要顧客のうち2社の売上が激減しており、期首に決めていた予算を下方修正していることが影響している。	
雇用関連	良くなっている	—	—	
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・ 求職者が仕事を選び始めている。選べるほどの求人数が出てきているということかもしれない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・ N I S A 関連の求人が急増している。また、前月と比べても求人数が増加している。
		求人情報誌制作会社 (営業担当)	求人数の動き	・ 求人数の動きが若干増えてきているようである。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数が前年同月比で今年度最も増加率が高くなっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 先月までの求人数増加の内訳は、フルタイム求人が微減し、パートタイム求人が増加だったが、今月はフルタイム求人も増加に転じている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数は、前年同月比で増加の傾向が続いている。また、一時的にパート求人の割合が50%を超えたが、最近では40%台に落ち着いている。
		民間職業紹介機関 (経営者)	採用者数の動き	・ 全般的には比較的中長期的な立場で人材をみているが、一部職種においては短期的な要求もある。採用においては、はっきりした改善はみられない。

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人メディアの前年比実績は引き続き好調である。あつ旋についても求人数が前年比30%以上アップしている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年8月は求人が増えない時期だが、今年も変化がみられない。景気が良くなっているのではないかという新聞発表等もあるが、依然として求人数は増えていない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様に、求人依頼は堅調に推移している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客の人材ニーズは引き続き堅調である。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は若干増加している。今まで派遣を活用したことがなかった企業が、正社員採用に苦慮し、一時的に派遣を利用するケースが増えてきている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・2014年の新卒採用において、9月以降のイベント参加企業は前年より増加しているが、予算を増やしているわけではなく、効率的な配分で執行されているだけである。変化はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人が多いためである。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員求人の増加はほとんどみられず、中小企業を中心に景気の先行きに自信が持てていない状況にあるようである。採用時の賃金水準も上昇がみられない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人総数から、採用意欲は引き続き堅調である。
やや悪くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比で若干プラスに推移しているが、大きな上昇幅ではない。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼は前年比よりも増えて堅調だが、依頼にマッチした人材登録が少ないため、成約が伸びてこない。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・当社を含め周辺企業では、賞与が減ったり、給与形態が変わって年収が減るといような話をよく耳にする。アベノミクスの恩恵はあまり感じられない。
		○	○