

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	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・契約物件の作業中で、収入的には安定している。
	やや良く なっている	一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	単価の動き	・エアコン全体の台数はそれほど伸びなかったが、値段の高い商品が売れたので粗利が取れている。しかし、映像関係のテレビ、ブルーレイはほとんど売れていない。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・お盆を過ぎても商品は動いている。お盆前よりやや高額な物が売れている。マンションを購入した人や結婚する人がいるからだろうか。
		百貨店（広報担 当）	単価の動き	・一般の客の購買行動が消費税増税後、徐々に回復傾向にあることに加えて、中国、台湾、香港などからの旅行客の免税売上が急激に伸びている。また、高級時計の特別販売会では、百万～千万円台の高額品が好調で、6日間でアベノミクス効果を受した前年の売上7億円に迫る勢いにある。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・服飾雑貨、特に、化粧品の上売が復調している。消費税増税の反動減の影響はほぼ解消され、前年比2ポイント回復している。食料品は前年割れが続くものの、改善傾向がみられる。要因としては、中元商戦で苦戦した影響が解消される一方で、生鮮品、和洋酒等カテゴリー別では売上が増加しているものもみられる。生鮮品については、天候不順による商品単価の上昇も売上を押し上げている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・消費税増税以降の2～3か月は購買を控えようとする客が多く、来客数がなかなか前年を越すことがなかったが、直近では前年を超えるようになってきている。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・夏から秋ヘライフスタイルやファッションが大きく変わるタイミングでもあるため、下見なども含めて秋商材への関心が大きい。化粧品なども好調に動き始めている。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・3か月前は売上が前年割れしていたが、前年並みに戻りつつある。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減の大きかった品目も、徐々に回復に向かっているが、一部の高額品はまだマイナス幅が大きい。一方で、消費税増税の影響が少ない衣料品は天候不順の影響で苦戦し、全体としては緩やかな回復基調になっている。
		百貨店（計画管 理担当）	お客様の様子	・消費税増税直後の3か月前と比べると駆け込みで購入した貯蔵品も減り、小売は回復傾向にある。しかし、完全に戻ったわけではなく、財布のひもは固いまままで推移している。
		百貨店（販売管 理担当）	お客様の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響が色濃く残っていた3か月前より、来客数や客の買上指数であるヒット率が回復しており、購買動向は改善されている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数は前年を超えて現在、101.6%で推移している。また、客単価も前年と比べて101.8%、金額では約67円増えている。来客数と単価が上がった要因で売上が良いものの、点数が前年を若干下回っている。客は良い物は買うが、安い物を並べても本当に必要だと思う物以外は買わない。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・ここ最近の暑さが相当影響している。かなり暑いわけではないが30度以上の気温になると、5%前後増で売れている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・猛暑で良い時もあれば悪い時もあるという具合でやや上向いたが、天候不順のため、これから先はどうか分からない。
	家電量販店（経 営企画担当）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減の影響はほぼ解消したとみている。在庫処分等のクリアランスセールの実施で値ごろ感が出ているため、来客数、客単価共に前年を越えている。	
	一般レストラン （経営者）	単価の動き	・中国の食品偽装問題や衛生管理の問題などもあり、先月から8月にかけて、全般的に商品単価の高いものでも国産や安心したものにはお金を払っている感じがする。客単価も若干だが上がっている。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・祭りなどで街に多くの人出があり、当店にも足を運んでくれたのではないかと。	

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・予算を上回る加入が続いている。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・8月は加入目標の達成が予想より早回った。イベントなどの施策も予想どおり獲得につながり、好調である。この状況は続いており、9月も好調が見込まれる。
	ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・7～8月の暑さにもかかわらず、予定以上の来場者と収益がある。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・以前より集客しやすくなっており、来客者の表情から明るさも感じられる。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・参加している顧客先のプロジェクトが具体的に動き出し、提案資料を提出できるまでになっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・民間の新規の建築相談が特用ではあるが、具体化に向けてあった。やっと動いた感じである。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・住宅の販売価格が上昇している。
	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120%で達成し、久しぶりに景気が良い。ただし、前月までの販売量のずれ込みにより偶然、今月だけ販売量が上がったとも思えるため、3か月前と比べると景気が良くなっているとは言にくく、やや良くなっていると判断した。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・店舗前の通行量はそれほど変わっていないが、来店客が少ない。客は他店との比較をしているようで、来店がすぐに買物につながるかというとなかなか難しく、あちこちリサーチして当店の値段が安いとなると戻ってくるという状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏が暑すぎて客も大変困惑しているようである。最近、少し良くなっているが、とにかく客の出足が悪いため、売上が上がらないのが悩みである。
	商店街（代表者）	それ以外	・7月はここ数年の中でも良い数字が出ていたが、8月は天候不順もあり、良かったり悪かったりの乱高下がある。クレジットカードの取扱高はさほど悪くはないが、来街者数の増減は激しい。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず来客数は非常に少ない。しかし、リフォーム関係では仕事もあるので、良くなるのか悪くなるのか分からない。以前と比べると変わっていない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・異常気象の関係もあると思うが、日中は外を歩く客が非常に少ない。車で横付けして駐車場から涼しい店内に入れる環境の店が受けているのではないだろうか。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・良い物を買える客と、単価の低い物しか買えない客とがはっきり分かれて二極化されており、景気がどうなのか判断できない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の注文があり売上は大きく伸びたものの、来客数は減少している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・富裕層は給料増もあり、比較的購買意欲は高いが、中下流層は給料増もなく、ガソリン価格などの高騰もあり、生活防衛に走っている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年を超えているものの、売上は前年並みぐらいのところまでで100%を超えない状況が2～3か月続いている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響は薄れつつあるが、天候不順に伴う来客数の減少が大きい。近年目立つようになった気象警報、注意報の発令による行政、マスコミ等からの外出自粛の呼びかけの影響も出ていると思う。
	百貨店（副店長）	販売量の動き	・夏場のクリアランスや処分セールの勢いは今一つであるが、正価品の動きは鈍くない。
	スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、ナショナルブランドなどの価格を下げざるを得ない状況にある。客の買上点数は前年を上回るが、平均単価が下がっているため、1人当たりの買上額をみると、なかなか前年に達していない状況が続いている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず減っているものの、1点単価、客単価が上昇してそれを補っているため、何とか売上は維持している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価、来客数共に横ばいだが、点数の減少が続いている。客は冷静に価格帯を見極めている感じで、財布のひもが緩くなるにはしばらく時間がかかる。	

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税によって6月までは落ち込むことは分かってはいたが、7～8月もあまり売上が回復していない。特に良くないのが頻度性の高い商品、日用品である。衣類であれば肌着等の物であり、食品に関しては乾物、調味料を含めた物である。天候予見に左右された部分もあるが、売上は9掛け程度になっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税増税後の落ち込みは払しょくされている。前年と比べても伸びており、現在のところ堅調な消費の動きを示している。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・圏央道が開通し、今年のお盆期間は帰省する人や旅行に行く人も増えたが、当県に帰省、旅行で来る人も増え、前年度を2%ほど上回っている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の変動が激しいため、売れる商品が固定しない。競合店が増えたが、競合店自体も売上が伸びていないため、価格訴求に流れてしまっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本来であれば7～8月は来客数がピークに達するが、ピークに変わりはないものの、全体的に山が大きい。天候不良や様々なところで災害などが発生していることも原因である。なるべくマイナス要因を考えないように商売しているが、心配事のある客が多いような感じがする。これから先のことにっては何とも言えないが、変わらないのではないかと。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・半年以上、前年比104%以上を推移しているため、安定している。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は上昇傾向にあるものの、来客数が減少している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月25日ごろまでの猛暑とその後の低温で客は外出を控えている。食品以外の商品には慎重で、我慢しているようである。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天気に恵まれて来客数が前年を超えたため、売上も前年を超えている。夏物の処分ができた。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・買い控えによってスーツ、フォーマルを中心とした重衣料の来客数が減少している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は先月、ボーナス支給月ということで良かったが、今月は3割減と悪い。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・成約に至らないお客が多い。新車を検討しているようだ。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・予想より消費税増税による影響が長引いている。他社との競合が激化していることもあり、厳しい状況である。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・依然として購買意欲の向上にはつながっていないように感じる。当社の販売状況も目標に達していない。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・宴会予約の推移は芳しくなく、前年を維持する程度である。
高級レストラン（支配人）	単価の動き	・客単価も特に上がらず、来客数等も変わらない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると前年よりは良くなっているもので、決して悪くはない。来客数も通常どおりで前年より上回っている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・フレックスタイムの会社も多く、12～13時以外の来客も多いが、来客数は横ばいである。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の5月1～27日までの既存店での売上は、104.8%、来客数101.0%であった。今月は、1～27日までの売上が104.1%、来客数102.6%という結果である。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・7～8月が良くなるとテレビでは報道されていたが、夏休みやお盆休みで遠出や海外旅行に行く人はお金を使うだろうが、基本的には良いとは思えない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みということもあり、宿泊の稼働は例年どおり高水準で推移したが、相変わらず宴会、レストランについては前年同様かやや下回る状況である。家族での利用は増加傾向にあるが、企業での利用が戻らず、景気が良くなっているという感じはない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量が前年比100%程度のため、変わらない。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・8月は個人の旅行が最大限に動く時期である。しかし、当社の場合、海外旅行では長期間のヨーロッパ、アメリカ等の伸びが悪く、国内は宿泊を伴う2泊3日などの旅行等が少なくなっている。近場や単価の安い旅行に流れているため、売上が上がってこない。

タクシー運転手	それ以外	・例年、お盆を挟んだ2～3週間は売上が落ち込むため、景気の良し悪しを判断しにくい。やはり売上は例年どおりお盆を挟んで落ちている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・月初から中旬まで昼間の利用はかなり多かったものの、お盆が明けると一気に動きが悪くなり、夜、飲み屋からの客もかなり減っているため、深夜の売上が期待できない。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・前月と比べて付帯サービス及び機器販売等の購入が減少してきている。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話共に獲得は好調だが、テレビ、インターネットが集合バルク契約によるもので増えているだけで顧客単価が低く、中身が伴っていない。また、携帯電話の勧奨が低調で、かなりテコ入れをしている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税や生活用品の物価も上昇しているものの、収入が増えていないため、日常の生活費が圧迫されて消費には結び付いていない。ケーブルテレビの娯楽サービス契約の伸びが厳しい。一方、インターネットや電話のサービスは生活必需品でもあり契約数は伸びているが、他社とのサービス価格の競争で厳しい。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・月額料金の安さを追求する客と付加価値の高いサービスを選ぶ客とで分かれる傾向は続いており、比率も変わっていない。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・タブレット型端末が普及してきているため、当社の多チャンネルサービスの連携は強化されてはいるものの、固定電話離れが顕著なため、トータルのサービス加入数は横ばいである。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入動向について特に変化は感じない。相変わらず、コスト意識から下位コースへの変更が多く、新規加入についても無駄と思われるサービスを削ぎ落としての加入が多い。	
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の特需と考えている。相対的には変化がない。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通常、夏季は販売量が低下するが、今年は横ばいをキープしている。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・猛暑の中、ゴルフをする気になれないのは暑さだけではなく、景気がまだ思うように回復しないことで、人々が元気になれないからだと思う。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夜の8時ごろが一番ピークで客がよく入店するようになっている。また、暑くて涼むために入ってくる人もいるため、朝のスタート時の客数もやや増えている。現在の景気については良いと答えたが、上向きか下向きかではそれほど変わっていない。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・特に気が付くようなことはない。	
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みから若干の回復がみられていたが、夏の天候不順等で景気回復が若干遅れているように感じる。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・質を落としてでも単価の安い方にする傾向にある。	
設計事務所（職員）	それ以外	・特に大きな変化はない。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・3か月前と同様に良い状態で推移している。特別良くなっているとは思わないが、客の動きは活発と情報が入っている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注の減少が止まらない。昨年10月より前年比20%減となっている。売上については上期ぐらいまではあまり影響ないが、契約未着工の受注残は大幅に落ちてきている。	
その他住宅 [住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建築資材の受注量が横ばいである。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・一部の企業は良くなってきているが、全体的には悪い。特に、小規模のところが回復していない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・年々、高温多湿化が激しくなり、商店街など路面店での買物は敬遠され、ショッピングモールやスーパー等で涼みながらのショッピングへと移行している。

一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・お盆の需要は前年より少し良かったが、お盆前後は猛暑による来客数減で売上が減少した。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・他店へ流れているせいか、来客数が減っている。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭における文具の一般小売りに関しては、大ヒット映画やアニメ等の人気商品もあるため、来客数、単価共に上がっている。しかし、外商系の案件は100万円以下の小案件は数あるものの、スチール家具等の大口の案件が減ってしまっている。すべて合わせると3か月前よりも悪くなっている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、気温、湿度共に高く、猛暑日も続き、お茶の売上に大打撃を受けている。冷水で飲めるお茶もあるが、全体の売上は前年同月に程遠い数字となっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響がかなり出てきている。本当に必要なものは買うものの、安いから、欲しいからでは買わない傾向がより強くなっている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来店回数が減っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・月後半になって天候が悪くなったせいもある。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順もあり、来客数が大幅に減少している。コンビニカフェなどのプライベート商品の売上は維持しているが、それ以外は前年を下回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合業務スーパーが開店したためである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候に左右された月である。天気が違うところまで売れたり、売れなかつたり差があるのかと実感している。これから先、天候がどうなるか全く分からず、非常に悩んでいる。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中国の食品偽装問題による影響で、フライドフーズの売上が苦戦している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・あまりにも暑かったために衣料品の購買意欲が上がらず、消費税増税の影響もあって少しでも安い物を求める客が多い。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月も来店数が少ない。猛暑により、特に、昼間の客が少なく、売上も大きく低下している。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比100.2%と前年をクリアすることができている。6か月連続で前年は達成しているが、財布のひもは固く、更に消費税が上がるような話も出てきているため、かなり厳しくなっている。毎日の売れ筋の仕入など、まだ動ける若さなので細かい動きができてはいるが、年配者の店だとは思えないと思う。
家電量販店（店員）	単価の動き	・消費税増税の影響か、顧客の衝動買いが消極的になっている。
家電量販店（統括）	販売量の動き	・異常気象による天候不順が続き、夏物商材であるエアコン、冷蔵庫が前年割れとなっている。来店客も減少し、追い打ちをかけられている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売の売上が前年と比較してかなり減少している。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・建設関連ではオリンピックや東北の復興需要などでトラックについては需要が増えてきているものの、今月については受注が思うほどできていない。中古車についても前年同月と比べ少し落ち込んでいる。今までは伸びていたがやや停滞気味なので、今が踊り場という気がする。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・消費税増税後、今になって買い控えが増えてきた。必要な物以外は購入しないといった感じで、全体的な販売量も減ってきている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・近隣に競合店が増える一方である。確実に売上と来客数が減少するため、全く違う路線を模索しているが、効果がまだない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・既存店舗の売上が鈍化傾向にある。

	その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・8月はほぼ前年並みだが、人気アニメソフトのけん引がなければ大幅に割り込んでいたところである。10万本を超えるソフトが3本だけという寂しい夏休みである。	
	その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	販売量の動き	・レディースファッションを中心に物販店が前年の数字をクリアできていない。競合店のリニューアルオープンの影響もあるが、消費税増税の影響もあると考えている。	
	その他小売〔生 鮮魚介卸売〕 (営業)	販売量の動き	・暑さが原因だと思いたい。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・8月は天候不順や客足の出遅れもあり、売上がやや悪く、前年を10%ぐらい割っている。	
	旅行代理店(経 営者)	来客数の動き	・今月は猛暑で客の出足が大分鈍り、我々の商売にも非常に影響が出ている。	
	旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・お盆休みの影響もあり、団体旅行の問い合わせの電話、FAXの件数が減っている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・昔からニッパチといって2月、8月は景気が悪いとされることもあるが、今年の8月はお盆の連休と猛暑に見舞われ、また、アベノミクス効果が出てこないため、景気はあまり良くない。	
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・インターネットサービスを解約して、価格の安い他社へ切替える顧客が増加している。	
	通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・現在契約の顧客における今後の案件規模が低下しているため、やや悪くなっている。	
	観光名所(職 員)	来客数の動き	・3か月前はゴールデンウィークを含め、春の繁忙期であったため、今月の旅客はそれよりは若干減っている。	
	美容室(経営 者)	来客数の動き	・高齢化社会になった関係か、若い人の姿が見えなくなり、来客数が少なくなっている。	
	設計事務所(経 営者)	それ以外	・当事務所は入札による公的な設計が8割ぐらいを占めているが、なかなか良い物件の指名がない。耐震診断の設計が終わってからこれはという物件が少なく、目新しい入札がない。そのため、民間の仕事を一生懸命頑張ってPRしており、多少なりとも話を聞いてくれたりと、上向きの傾向がみられる。	
	設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・当業界では業者の数が増える一方で、仕事量が増えていない。景気が悪い方向にいつてるのではないかと。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年の8月に比べて契約数が大分少なくなってきた。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・請負工事の受注量は数か月前から明らかに減少しており、今後、前年以上の工事量を確保できる見通しが立たない。	
悪く なっている	一般小売店〔文 房具〕(経営 者)	販売量の動き	・来客数が全体的に少なく、絶対数がいつもと違って悪い。原因が何であるのか分からない。	
	スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・7月下旬に競合店がオープンした後、食品を中心に急激に落ち込んでいる。1か月経過したが、まだ回復の兆しがみえず、来客数が戻らない。ただし、客単価は若干上昇傾向にある。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜2時過ぎは客の動きがない。	
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後は客が全くみえず、先月は1,000万円以上も広告費をかけたが、その新聞広告で2組しか来場しなかった。ここ20~30年の間でこれほど来客数が激減したことはない。総合建設業の方は先月と変わらず、公共工事の発注量が非常に増えているが、工事原価が異常に上昇しているため発注価格に合わず、入札不調が続いている。	
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	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・3か月前よりは良くなっているが、前年比95%ぐらいである。来客数は増えたが、客単価が下がっている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	取引先の様子	・相対的に各顧客とも新企画への投資に勢いがあり、これまでちゅうちょしていた案件も動き出している。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・直近でみれば政府の景気対策の効果もあり、受注量が増えている。

	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・売上にはまだつながっていないものの、見積が増えてきているため、これから良くなるのではないかと。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・仕事一杯なので他社にも紹介している。
	建設業（従業員）	取引先の様子	・得意先からの見積量が増えてきている。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として工事案件が増えており、受注量も3割ほど増加している。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率の改善傾向が続いているが、賃料の改善はまだみられない。ただし、入居テナントの業績の良し悪しで賃料の相場も変わってくるようである。
	税理士	取引先の様子	・消費税増税後で消費離れした4月に比べ、売上は前年より良くなっている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・サマーセールを終えた商店街の会合で、大半の店の売上が順調に伸び、セールとしては成功だった。昇給、ベースアップをした企業が多く、賞与も昨年夏より増えた。財布を握る主婦の意識がかなり変わってきていると語る店主が多かった。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事が順調に推移しており、人手不足である。
	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	・通信各社の高速インターネット環境整備に関わる競争が激化してきており、マンションにおいても受注件数が増加してきている。
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、景気が若干停滞しており、なかなか回復しない。
	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・盛夏にもかかわらず雨が多く不安定な天気で、売上も日々変動している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・インターネットの普及により、特に、チラシ等が減少してきている。得意先の要望に対応していくよう努力している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・8月は長期の夏休みの関係で取引先からの引き合いが少なく、あまり良くない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・お盆休みの影響もあり、動きが鈍い。受注量、金額共に前年比を大きく下回っている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新しい製品の受注があり、売上は伸びているが、主要製品で一般的に使われる物の受注は決して伸びていないため、景気は変わっていない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・客先では設備関係の仕事を今年度予算で計画しているが、5か月たってもまだ発注されておらず、先が見えない。
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの話が特にない。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・女性用のハンドバッグがここへきて陰りが出てきているため、皮を使用した関連商品に方向を向け、手を広げている。
	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（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・現在、仕事はフル稼働だが、受注単価が原価の上昇に追いつかず、ただ仕事をこなしている状況である。上昇した原価分は請負業者である当社が負担しているような状況で、仕事をしても手元には何も残らない。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一般的には景気は上向きというが、運送業など交通関係に限っては燃料が非常に高騰しているため、苦戦している。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主と話をしても決して良い話はない。荷主の方も仕事が少なく、分配しなければならないため当社だけに仕事を出すことはできないとよく言われる。何とか仕事がもらえるように一生懸命努力しているところである。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月と変わりなくスポット的な業務は増えてきているが、継続しない状況が続いている。
	金融業（統括）	取引先の様子	・株価は上がっているものの、顧客の資金ニーズ等はほとんど変わってない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の倒産件数は減少傾向だが、各業種の売上、利益等はあまり伸びていないため、景気がまだ持ち直していない。

金融業（役員）	取引先の様子	・医療、介護関連で積極的な設備投資の相談があるが、全体的には景気が良くなっているとは思えない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・為替、株価共に非常に狭いレンジの中での動きとなっており、投資に対するスタンスも慎重になっている。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩6分の物件が満室になり、もう1件の物件はまだ2戸空室である。駅から徒歩5分、6月完成の24.42㎡、67,000円、礼金敷金各1か月の1Kが6戸の内3戸が空室である。また、駅から徒歩4分、RC構造の29～30㎡、68,000～77,000円、1Kの29戸、58㎡、128,000～132,000円、礼金敷金各1か月の2LDKの3戸についても、オートロックその他設備が完備され、8月完成で入居できるが、まだ1戸も申込がない。時期も悪いとはいえ、厳しい現実である。	
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は隔年実施のイベント協賛の受注があったため、前年の8月より売上は良くなっている。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・想定内のようなのだが、消費税増税の影響で自動車がかなか売れないため、宣伝関係も若干抑え気味である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の受注状況は相変わらず厳しい。夏の賞与が出せない企業もある。	
税理士	それ以外	・夜間、地元駅まで商店街を通る際に飲食店の客入りをみているが、ほとんど客が入っていない店が多い。リーマンショック前は入っていたが、飲食店は大変である。	
社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料、社会保険料等の滞納などを行っている会社も目立つ。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店等で客入りが良く、前年より売上増の店舗が目立っている。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・毎年8月は良くない。休みのせいなのか消費税増税の影響なのかは分からない。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・お盆休み前は動きが鈍かったが、休み明けには動きが良くなり、月間の受注量としては例年どおりとなっている。	
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積依頼件数は増えてきているが、成約に至ることは少ない。新規の受託物件もあるが、減額や解約物件もあり、トータル的には変わっていない。	
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	・レギュラーの注文は減ってはいないが、新規がなく、変わらない。	
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	・電話、FAXなどの問い合わせがほとんどないような状況である。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺の印刷の仕事をしている。今月は会社設立の印鑑が4本で、その内の2本が新会社設立だが、あとの2本は紛失したためにもう1つということである。通常の月は6～8本ぐらいあるので少ない。また、当店は問屋から先を見越して仕入れることはなく、需要が発生してから仕入れているため、正に景気そのものだが、通常の月の6掛けぐらいしか支払いがなく、夏休みを考慮しても少ないため、やや悪くなっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・今月に入って下請専門の同業他社より新規開拓の営業訪問が数件あったが、7～8月の受注件数が例年になく少なく、厳しいとの話である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは通常どおりに来ているが、先の物件が多い。消費税増税前に受注が増えたので、その反動かもしれない。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比でマイナス8%、前月比ではマイナス12%と大きく落ち込んでいる。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・購入意欲の低下なのか、決定までのプロセスが長い。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の低迷が依然として続いており、前年同期を下回っている。輸送業界の景況感の調査結果をみても、大きく悪化しており、改善の兆しがみえない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の輸出物件は計画どおりに生産出荷しているが、国内向けの生産は横ばいで出荷量も低迷している。また、燃料価格の高騰が続き、苦戦している。

		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は明らかに悪化している。
	悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・想定内ではあるが、業界的に小規模企業にはかなり厳しい状況である。好転への兆しが見えないため、新規事業の企画を模索する必要性を感じている。
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（支店長）	求人数の動き	・業種、業界に関係なく、求人数は高いまま横ばいである。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用においては学生の内定辞退が増え、企業が苦戦する局面が多くなりそうである。そのため、採用継続企業が増えている。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数をみると例年の8月と比べて変わりはないが、9、10月以降に新規または拡張に伴う求人の案件の話がいくつかある。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	求職者数の動き	・求人を出しても応募がなかなかなく、採用できないことがあると聞いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期に比べ増加している。特に、前年同期は減少していた正社員求人数が、今年度は増加している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人募集をしても応募がほとんどないため、パート求人では働く時間や休日については相談可能としたり、フルタイム契約社員を正社員登用可能とする求人に変更するなど、賃金引上げではなく、雇用形態にも変化が出ている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は相変わらず微増ではあるが増加傾向で推移しているものの、求職者の減少が大きく目立っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は幅広く出てきているが、中長期的な観点からの人材の要求が強く、企業は安定的な経済成長を期待している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も求人が増えていない。例年、8月はいつもそうだが、今年も良くない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人は獲得できているが、人材の確保に苦戦している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向などに変化がみられない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・転職希望の登録者が前月より増えてきているが、20代前半の若手と40代以降が多く、なかなか仕事と結び付かない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が29社である。お盆前に少し落ち込んだものの、お盆明けにかなり注文が入り例年より少し多いため、落ち込み分をカバーできている。2～3か月前と比べてそれほど変わらない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・ここ数か月の求人数は前年同月と比べて大幅な増加で推移しており、3か月前との比較でも増加しているが、前年と同様の動きとなっており、季節的な変動によるものと考えられる。就職者数は求人数の増加に反して前年同月比でわずかな減少で推移しており、3か月前との比較では前年は増加していたが、今年は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で2けたの増加率に戻ったが、正社員求人は微増のまま推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前月より若干少ない程度であり、また、前年同月と比べても同様の状態である。そうした中でも介護関係では人手不足の影響が派遣求人が多くなっているが、全体としての力強さが感じられない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、採用人数共に継続して順調である。一般事務や営業事務などのサポート職の採用にも広がっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、採用数共に高止まりしている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人の獲得数は前年同月比で若干の伸びであり、大幅な変化は感じられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は若干増加傾向で推移している。有効求人倍率も1.0倍を超えてきており、売り手市場に推移しているものの、求職者数が少なくなってきたり、採用数が若干減少し始めている。

	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・ 広告出稿などの動きが悪い。
悪く なっている	—	—	—