

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	スーパー（経営者）	それ以外	・首相の前向きな発言により良くなる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月はシルバーウィークという大型連休があり、梅雨の走りであった3か月前より旅客数が増加している。
	やや良く なっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の効果が少し出ているのではないかと。また、敬老会のまとまった注文が前年に比べて多く入ったため、今月は良い結果である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今月からプレミアム付商品券の販売が開始されて、当店にも利用客が来店したので、平月とは違った集客があった。一過性のものだと思うが、当店で印章等を取り扱っていることが客に認識されているということに改めて実感した月である。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・今年は秋のイベントや祭礼が多く、発注が増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	単価の動き	・この2～3か月ぐらい、客単価及び売上が微増している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・9月は天候に恵まれていないにもかかわらず、アパレル関連、食料品共に前年比プラス3%弱と堅調に推移している。高額品の動きも順調である。一部リニューアルした店舗においても集客を見込むことができた。今年については比較的早く暑さが解消されたこともあり、売上に寄与している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当店特有の事情だが、北陸新幹線及び北関東ラインがつながるなどで条件が変化したことや、インバウンドの伸びにより特選、化粧品ブランドが好調である。また、婦人ファッションのトレンドが徐々に明確に打ち出ている。しかし、ミセスマーケットだけは苦戦している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は残暑がなく各人が快適に生活できる環境であるため、消費が伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場の暑い時の景気とは違い、秋口になっているので非常に落ち着いた感じで推移している。暑い時は飲料関係がよく出たが在庫が出てきているので、平均的に動いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィークの影響もあり、来客数が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数や周りの出店状況から、やや良くなっている。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・オーダーも含め、高価格商品を購入する客層の単価が非常に伸びており、逆に低価格商品を購入する客層の来店が少ない。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算月であり、客の来店が期待どおりで販売につながっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・前年に比べ、専門店の売上が比較的好調である。業種としては映画や飲食が好調ではあるが、婦人服は不調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・海外からの客が多くなり、単価も前年比プラスと上向いている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・ホテル稼働率及び宿泊客数、売店の売上等が、シルバーウィークなどの影響もあり、順調である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・秋の商品が好調である。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界の客の争奪戦が沈静化しており、積極的な営業活動を継続している分野は、継続的に獲得が伸びている。他社の光卸サービスや映像配信サービスは今のところ大きな動きがなく、影響は少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・都心の中古マンションの取引が盛んになっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現在、景気は上向きに推移している。9月は販売数10本のうち投資用アパートが3本、土地分譲7本と順調だが、仕入がなかなかできず在庫不足になってきている。		

変わらない

商店街（代表者）	お客様の様子	・買物について、客は非常に慎重に考えており、また、購入金額をかなり低めに設定している。そうしたなかで売上を作っていくのは、なかなか難しい。
商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は天候不順で客の出足が悪くなっている。このような状態が続くと、かなり影響が出るので、何とか秋晴れの良い天候が続くことを願っている。
商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が8月より少し回復しているが、非常に良くなっているという感じではない。世の中全体のマインドがもう少しといったところである。
商店街（代表者）	販売量の動き	・春ごろの株高を含めた世間全体が好景気感を味わい始めた時期に比べ、中国発の株価下落と呼応するかのよう一般消費者の財布のひもも固くなりつつある。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・長雨の影響で来店客が少ない。また、8月下旬よりエアコンの販売単価が下がってきている。折角客単価が上がってきたのに、上昇が止まってしまっている。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・天候が悪かったので、なかなか仕事ははかどらないこともあり、停滞ムードである。商品はぼつぼつ動いているが静かである。夏ごろよりは高額の商品が動いている。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・天候の不安定さが影響している。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券が発売され、ワンランク上の商品、または買上点数が伸びると思っていたが、必要な分のみの購入である。売上は前年より若干減少している。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比べて100%ぐらいだが、来客数は若干前年を下回っており、非常に不安定で読みにくい状況にある。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・客は目的買いが多く、来客数は上向いていない。ぶらっと来店して無駄遣いをする傾向にはない。
百貨店（広報担当）	来客数の動き	・ここ数ヶ月の売上は、来客数が若干減少している反面、客単価がやや上昇する傾向にあるので、結果として前年並みをどうにか確保している。この傾向は数ヶ月続いている。高級時計販売会や秋の高額品の美術宝飾や貴金属を中心としたお得意様販売会など、上得意先向けの販売会は好調だが、中価格帯の婦人衣料が前年並みの売上を確保できていない。化粧品などではインバウンド効果もあるが、店舗全体では都心などと比べるとまだ少ない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・依然として都市部におけるインバウンドによるラグジュアリー商材や化粧品の大量購入、ストックを抱える富裕層の高額品購入は続いている。一方、郊外や地方は、売上を中心である婦人服全般の不振により伸び悩みが続いている。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は大雨による災害など気象状況による影響が大きい。外国人売上で何とかカバーしている。
百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・前月に引き続き服飾関連の動きが鈍い。経済的に明るい話題がなく、インバウンドの恩恵を得られない郊外では消費は冷え込んでいる。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・中国人をはじめとして、インバウンド売上は好調であるものの、勢いに陰りが始めている。国内需要は中間層が依然伸び悩んでおり、景気が良いとはいえない。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は記録的な悪天候で直接的な影響はなかったものの、来客数の大幅減等により前年を大きく下回る大変厳しい推移となっている。中旬以降、回復基調となっているが、景気の上向きは感じられない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、ポイント何倍の日や広告初日の価格を打ち出した商品など、店ごとの特典のある日を狙ってうまく買い回っている状況が多くみられる。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・依然として、1点単価、客単価は上昇しているが、来客数がなかなか増えず減っているため、結果的に芳しくない状況が続いている。
スーパー（店長）	それ以外	・今月は前半の降雨で予算を大きく下回り、その分を晴れた日に取り返せていない。

スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数の微減が続いており、固定客の月単位の来店頻度が減少している。天候不順による影響もあるが、価格に対して敏感な様子は相変わらずで、必要最低限の買物をしている客が大多数である。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品は若干単価が上がったが、来客数が落ちて前年を割っている。住まいの品については頻度性の高い商品は買上点数が上がり、売上も上回っている。食品については全体としては上がっているが、売上構成の高い米の単価が下がっており、販売量が前年並みということで売上は下がっているが、青果物は相場高で単価が高いため、全体的な数字を押し上げている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果が若干見受けられるが、期待していた以上の効果ではない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券を使用する客も減り、天候による来客数の変化はあるものの、平年並みの売上に落ち着いてきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客のコンビニエンスストアの使い方が安定している。特に、公共料金の支払いなどの便利な部分を上手に使っており、常連として客が通うことにもつながっている。しかし、商品の買上となると難しい問題があり、コンビニエンスストアで購入する物と、スーパーあるいはデパートで購入する物がある程度使い分けているようなところがある。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・あまり変わらないが、天候にも影響されるし、一般的に景気が良いという実感はないようである。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比105%で推移している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲み物なら飲み物だけといった本当に必要な物のみの購入で、ついでに何かという買物がなくなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・9月前半は雨の影響で販売量の動きが鈍かったが、シルバーウィークがあり、晴天に恵まれたおかげで販売も好調に推移している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も来客数が少ない。今までは旅行に併せて新しく購入する客がいたが、今回のシルバーウィークでは皆無である。前半の降雨でアーケードのない当商店街は全体的に来街者が少ない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は秋が早く、初秋物の立ち上がりは前年より良かった。しかし、降雨が多く、晩期商法で最後に仕入れた夏物を前年よりも残している。売上は前年比トントンである。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・上旬は降雨の日が多く、秋に向かっての気温の変化がうまくいかず、来客数が少ない。購買意欲をそがれ、商店街の衣料関係の店が特に悪い。
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、整備は順調に入っているが、販売が芳しくない。前回の消費税増税の駆け込み需要の影響を受けて、販売が3割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・シルバーウィーク中に展示会を開催したが、来客数が通常よりも少なかった。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売進捗が低迷しているなか、客の動向も非常に鈍いと感じている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券が落ち着き、単価が下がってきているが、来客数が若干増えているので、前年並みである。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	お客様の様子	・3か月前とは変わらないが、プレミアム付商品券が出たので多少は違う。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はみられないが、時間だけを消費する傾向にあり、積極的な購買には結び付いていない。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席受注の状況から、変わらない。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・前月に引き続き販売量は前年より増えているものの、売価を上げられるほどの勢いが無い。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・ホテル以外の民泊施設が増えているようで、外国人観光客が更に増えているが、即集客につながっているとは言えない。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数等はあまり変わらず、単価も伸びず、景気が上向いた、景気が悪くなったということは感じない。所得が増えても税金が高くなっていれば、全く変わらない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前月比でみて、3か月前の6月1～28日までの売上は既存店ベースで100.6%、来客数97.8%であった。今月は、1～30日までの売上が99.3%、来客数94.9%という結果である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年に比べて今年は微増が続いており、若干景気が良くなっているが、力強く回復している感じはない。通常、連休はあまり良くないが、今年はそれなりに来客数があった。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は天候に左右され、雨が沢山降った時には客の足も止まっていた。
その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	来客数の動き	・当店への来客数は以前と変わらない。また、周囲の飲食店街での人出も以前と同じような状況である。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・夏休みが終わり高稼働だった宿泊も落ち着いており、レストランもランチは個人を中心に例年並みだが、ディナーは法人利用が少なく、全体的に動きが鈍い。宴会、婚礼も相変わらず厳しい状況が続いている。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・問い合わせ等は沢山あったが、なかなか売上がつながらずに終わってしまっている。景気はあまり良くない。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内団体旅行の予約状況が落ちている。問い合わせはあるものの、受注しているグループの大きさが小さい。また、インパウンドの影響でホテルの予約が取れない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・客の申込状況に変わりがない。
旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月はシルバーウィークがあったので、国内の個人旅行を中心に売上が非常に良い。しかし、9月に北関東で大雨があり、当社だけでも900名弱の取り消しが発生し、多大な影響を受けている。風評被害や道路の遮断により、その後もキャンセルが発生しており、風評被害が非常に心配である。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は降雨の日が多く、台風による影響もあって利用が多く忙しい月である。天候に左右され、忙しいのは良いが、景気は今一つである。
タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の客の動きがない。
タクシー運転手	お客様の様子	・オフィス街の大手企業のサラリーマンの様子から、特に悪くなったような感じを受けない。日本は何か成熟しているようであり、中国や韓国との違いを感じる。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビの新規獲得は順調だが、インターネットと電話の獲得が予算を下回る状況が続いている。有線インターネットや固定電話離れが進み、スマートフォン等のみで済ます傾向が顕著になってきている。
通信会社(社員)	お客様の様子	・加入数の伸びがやや鈍化傾向にあるが、大きな変動はない。現時点では目標に対し、堅調に数字が取れている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年実績に比べ、売上が大きく下回る状況が続いている。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・台風等による影響で販売量が停滞している。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客の収入が増えないなかで物価が高くなり、税金も増えているため、支出を抑える傾向にある。ケーブルテレビの映像サービス、インターネットサービス、電話サービスについては、契約数は純増となっている。他社と比較した場合の料金の割安さ、セットで契約することでのセット割引があり、客の判断基準に価格は大きな要素である。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・付加価値の高いサービスを選択する客と割安なサービスを選択する客と二極化している傾向は変わらない。
通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネット契約数はやや上向き傾向ではあるが、競合他社の動向も静寂感があり、その影響が強い。したがって決して景気が上向いていることでの契約数増加とは考えづらく、いまだ不透明感は否めない。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に下方コースの選択が多い。可能な限り無駄を省くという意識が感じられる。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・最近の来場者は大型コンペが少なく個々の客が多くなっており、以前に比べて集客が難しくなっている。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・前年比でみるとほとんど変わらず、3か月前との比較でも大差がない。売上や客数にもあまり変化がない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今年度に入ってから新しいプロジェクトが進んできているが、現在は落ち着いてきており、プロジェクトの増減がない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・良くも悪くもないとしか言いようがない状況が継続している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく受注が伸び悩んでいる。受注ストックが増えず売上も苦戦している。戸建て、分譲住宅も同様である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量が例年どおりである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の販売は堅調を維持しているが、土地活用案件は相変わらず低迷が続いている。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅資材関係の受注が、ここ2～3か月上向いてこない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・大企業は良くなっているというが、依然として内部の引き締めはある。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・今月の景気は非常に悪くなっている。1つの原因は近隣に大型家具店がオープンしたため、来客数が非常に少なくなっている。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭の来客数は若干多くなっているが、外商部の大企業の仕事やノベルティーなどが鈍化している。マイナンバー制度があるにもかかわらず、なかなか進んでいない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月に入ってから数件の企業で自動給茶器の使用をストップしてしまう客が増えてきている。移転を機会にやめてしまう場合や、企業の上層部より福利厚生費を削減する等、いずれにしても費用削減重視の会社が目立ってきている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が降雨の影響で大きく落ち込んでおり、前年比90%である。今まで好調だった婦人雑貨も婦人靴やハンドバッグでこの秋物からの値上げの影響もあり、同88%と苦戦している。高額な宝飾時計は富裕層を中心に好調も、中間層の購買意欲は落ち込んでいる。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・一部高額品の動きはあるものの、無駄な消費を行わない動きは続いている。館内での買い回りがみられない。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・株安の影響に加え、天候不順の影響も大きい。また、有名ブランドの契約終了に伴い、他のブランドに変更するも知名度が低いこともあり、前年の売上額には到底及ばず、店舗全体の来客数の減少にもつながっている。婦人服を中心に厳しい状態が続いている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順はあるものの、生活必需品の価格上昇で婦人服への影響は更に大きくなる。不急のものはまず買わず、見にも来ない。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価、1品単価共に前年比が3か月前と比べ低下傾向にある。8月は秋物衣料の出だしが良く期待していたが、9月に入ると動きが止まってしまっている。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・景気が低迷気味なところに加えて、9月の台風を含めた天候が影響している。
	百貨店（店長）	競争相手の様子	・4月に近隣に競合店がオープンしたため、来客数、売上が落ちている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店回数が減っている。また、1品単価が下がっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・単価はプラスになっているが、前年にはなかったシルバーウィークや月初の長雨の影響で、来客数が1割以上下落している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・前半は天候不良の日が多く、シルバーウィークの連休は行楽等で人の動きはあったものの、来客数の減少を取り戻せていない。	

家電量販店（店員）	単価の動き	・周囲の経済の状況を見る限り、生活必需品以外に対して節約の傾向がみられる。
家電量販店（統括）	お客様の様子	・9月に入り来客数が大きく減少している。更に中国の爆買特需の減少が重なり、インターネット販売においても前年割れを起こしている。
家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・売上額は前年を上回るが、3か月前、前月との比較では季節要因で、季節商材の販売量が気温の低下とともに減少している。販売単価、仕入単価は若干下がっている。期待するインバウンド需要も、売上構成比で数ポイント低下している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月の決算とは思えないほど来店が少なく、成約にもつながらない。
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・景気に影響するのが建設関連だが、ダンプ車は前年までは受注が入ってから1年待ちだったが、今年になって随分キャンセルが出ている。また、整備が完成しているダンプ車の引き取りができないというようなこともあり、当社だけではなく他社も同じような話をしている。中古車も在庫のダンプ車、クレーン付き、ミキサー車がほとんど売れなくなっているのが、景気は停滞気味である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・土日を含めて来客数が少なく、伸び悩んでいる。それに伴い販売量、販売金額も落ち込んでいる。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・今年は旬のサンマが高値で利益になっていない。サバやイカ、カツオ等も例年より品質が今一つで売れていない。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・前年比で100%を超えた前月と打って変わり、前年を大きく割り込む見込である。ヒットタイトルがあるかないかに左右される業界とはいえ、底が悪くなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末以外は世の中の客はなかなか外食もしないのかというぐらい、街に人が減っている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上自体は落ちてはならず若干上がっているが、それ以上に仕入などの支出が多い。新しい店ではないので、様々な物が壊れるとマイナスになってしまう。
タクシー運転手	それ以外	・天候不順や大型連休が続いたことと、第一次アベノミクスの恩恵が末端のタクシーまで回ってこなかったようで景気は良くない。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・低価格を希望する客が多く、予定どおりに契約が取れていない。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常消費する生鮮食品の価格が異常気象等により高騰しており、そのあおりを受けて若干他の消費が落ち込んでいるようである。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・特に平日が前年に比べて少ない。天候だけのことではないと思う。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・以前のように新規客の増加がみられず、プレイヤーが増えている様子もない。従来からの客の利用頻度も年齢とともに低下傾向にあり、悪くなりつつある。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競争相手も当店も新台を入れ替えてもほとんど来客数が変わらず、トータル的には若干落ちているため、厳しい。
美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが段々鈍っているような気がする。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・自動車の販売は、登録、納車をしてから売上になるので、過去の受注が大事だが、今月は新しい受注が少なくなっているため、心配である。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・前年比での新規問い合わせ件数が春に比べ、この秋は落ち込んでいる。
設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は地域では人数の割に、比較的大きい設計事務所である。そのため、入札による行政の仕事が大きなウェイトを占めている。現在の入札は物件があまりにも小さくなってしまい、なかなか当社が該当する項目がない。また、競争のため仕事を取ることができず、少し不景気を感じている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の仕事量が非常に少ない状況が続いている。将来に明るい展望がみえないため、個人、法人共に建設投資を抑制しているようである。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・周辺ではビルの空きが目立ち、ビルの改修の相談すらない。民間の仕事は完全に止まっている状態である。

		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新築物件の設計業務が非常に少ない。どうしても都心に偏りがちで、地方には少ない。住宅等の建設も当地域では立地条件により伸び悩んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。客の所得が増えていないところに増税と物価上昇などがあり、住宅ローンがやがて支ええなくなるのではなかと不安を持っているようである。一方、総合建設業では公共工事は沢山あるが、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまう。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店が増床工事で閉店している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・8月中旬以降雨がが多く、来客数は激減している。晩夏から初秋物が全く動かない。また、目的買いの客は購入単価は高いものの、それだけでは売上をカバーできない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は関東豪雨などの天候の乱れや火山の爆発など、また、政治では茶番を演じているような感じのなかで、主婦層は買物をする雰囲気にはまるでなっていない。前年比も80%と取り返しがつかないほど落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月はかなり景気が悪い。シルバーウィークのせいなのかよく分からないが、例年よりも売上はかなり悪く、前年に比べて20～25%ほど売上が落ち込んでいる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今一步のところまで計画等は進んでいるが、契約には至らず、何かを待っているようである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は、目標数字の約25%となり、3か月前と比べても悪くなっている。最近では1か月単位で販売量にばらつきが出ており、数か月単位での判断をしていかないといけないのではないかと感じている。
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業プロモーションの問い合わせ、受注が増えてきている。
	やや良くなっている	建設業（営業担当）	取引先の様子	・景気が上向きの方向に向かっているが、一方で建設コストが全体的に上がっているため、計画の段階で予算が甘いと予算超過により破談になることがある。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社所有の賃貸ビルがほぼ満室の状態になった。賃貸料も多少の値上げには応じてくれるテナントも現れはじめ、景気の上向き傾向が顕著になっている。
		税理士	取引先の様子	・夏の天候不順で衣類の売行きに不安があったが、夏の売上は前年より好調である。秋冬の発信も早く、今後期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・様々なイベントや盛り上がりはあるが、実需につながっていない。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料屋や包材屋が、売れている店と売れていない店の格差がはっきりしてきたと言っている。売れている店は工夫したり努力をしているからで、景気は良い方には向かっていない。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・一時的に高い物へと推移していたが、天候不順により野菜等の価格が上昇したため、その他の販売価格が下がっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィーク前までは動いていたが、休み明けから動きが悪くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比では変わらない状況である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・なかなか受注が増えないので、景気の変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器の受注は爆買の影響もあり順調だが、住宅関連部品やその他は消費税増税の影響から脱出できず苦しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年は仕事が暇だったため、必死に仕事を取り、それが立ち上がってきているが、何しろ単価が安いいため、利益にならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上をみると良くも悪くもなく、いつもどおりである。影では沢山の企業努力をしているものの、この程度である。

電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国際情勢や経済の流れから、収益が上がる方向に動いておらず、見通しがかえって悪くなっているため、今より落ち込む。	
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・このところの景気は極めて安定して推移している。材料屋においても、同じようである。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。	
建設業（経営者）	取引先の様子	・業種によって良いところと悪いところがあるようだが、どちらかという悪い方がやや多い感じがする。	
建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や見積等の件数、得意先の様子も3か月前に比べて同じように推移している。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・シルバーウィークによる稼働日数の減少と取扱量の低迷により、売上の減少が止まらない。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種によって濃淡が大きい。燃料費の下落により何とか増益になっている。	
金融業（統括）	取引先の様子	・景気に対するマインドがそれほど高くなっておらず、今までとそれほど変わりがない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・中国景気の減速感から円高が進行し、株価は大暴落している。法人、個人共に投資には慎重な姿勢をみせている。	
金融業（役員）	取引先の様子	・景気が上向いているという実感に乏しい。先行きに対する見通しが暗いので、前向きな投資に踏み込むことをちゅうちょしているようである。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩10分の8階建RC造り26平米、賃料75,000円45戸は、礼敷なし、広告料300%もそのままであるが、前月より5戸決まり、残り29戸である。また、当社の管理物件は2年ぶりにやっと契約できた。厳しい状況はまだ続く。	
不動産業（経営者）	それ以外	・近隣の商店街の飲食店は週末に限らずにぎわっている。	
広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社ホールディングスの要であるメディア会社の景気があまり良くなく、ここにきて、広告代理店として大きな予算獲得減につながる影響が出てきている。相談件数などは減ってはいないが、当社が扱える広告受注の金額が減ってきたので、全体的には変化があまりない。	
税理士	それ以外	・いつも夜10時過ぎに健康のために歩いている。最寄駅まで商店街のなかを歩いており、飲食店が割と多く、いつも窓越しに見ているが、昔はこの時間帯でも客がいたが、今はどこの店も入っていない。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・天候不順などが響いている店舗、企業があるが、総じて変わらない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・会議で同席したレストラン経営者は、「食材の仕入値上昇で、やむなくメニューの値上げを行った。懸念したとおり、やはり来客数が減少した。しかし、その後回復したので安心している。」と話していた。回復テンポは想定していたより早かったようである。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・機械金属加工の中小企業では、受注増加などの変化はみられない。	
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	・受注量は何とか維持できているが、単価が抑えられており、また、人手不足が解消できていないため、売上、利益共に上がっていない。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・警備員の需要はあるが人手不足である。募集しても応募がなく、人手不足が深刻である。来年度より警備員の配置基準が変わり、より大変な状況になるのは必須である。	
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	・前期並みの受注量である。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・他社との競合や需要の低迷等で売上が減少している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺印刷の仕事をしている。取引先に企業が多いため、今月は4連休した。また、降雨が多くて来店する客が少ない。印鑑リフォーム部門があるが、6月に比べてわずかに減ってきている。

		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	それ以外	・コピー用紙の仕入価格が値上がりしたが、コピー単 価は据え置きである。市場価格、入札価格は更に下がる 傾向にあり、今後もコピー単価が上がることは望め ないため、更なる利益の圧迫は避けられない。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注は前年比マイナス20%、前月比マイナス2%で あり、さらにメーカーのコストダウン要求があって非 常に厳しい。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・景気の底入れ感がまだ地場中小企業まで来ていな い。
		建設業（経理担 当）	それ以外	・事業を計画している客が今の建築価格の上昇に予算 が合わず、中止したり事業計画を縮小したりする物件 が数件ある。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・荷主先の話だが、荷主のところに着いて言われたと おりのオーダー仕様をもらおうとすると、それはなくな ったと言われる。その日その日が大変厳しい。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・鉄鋼関係の荷主の出荷量は、依然として国内出荷は 低調で、微減が続いている。輸出に重きを置いている。 住宅関係の荷主の出荷量は、前年の消費税増税で 減少し、現在も低迷している。今後も減少傾向である。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・施策は実施しているものの、受注量も荷量も3か月 前と比べ減少しているの、やや悪くなっている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・先月までは改善傾向にあったが、今月は明らかに悪 化している。
		金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・製造業の売上がやや減少傾向にあるが、小売業はプ レミアム付商品券の恩恵があるおかげで売上は横ばい である。建売販売業は一時期よりは販売が停滞気味な ので、総合的にはやや悪くなっている方向にある。
		その他サービ ス業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・今まで見積の人員費は時給900円が大半だったが、 来月から東京都の最低賃金が907円に引き上げられる ので原価が上がってくる。時給960円に見積金額を上 げているが、なかなか成約には至らないので、今後の 受注価格によっては収益に影響が出てくる。
		その他サービ ス業〔映像制作〕 （経営者）	競争相手の様子	・大手クライアントも会社の統合や分社などで先行き が見通せない様子で、仕事も止まっている状態である。
	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	・シルバーウィークの影響で大きく受注量が減少して いる。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・今月に入ってから注文が非常に少なくなっている。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・中国の景気後退の影響を受け、海外向けの受注が 減っているため受注量が少ない。
		広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・前年受注した案件の欠損が一気に露呈し、売上が激 減している。
雇用 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・一般職の採用拡充の話を多く聞く。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・ここ最近、求人数は増加しているが、派遣スタッフ の欠員補充というより、業務繁忙における増員等が増 えてきている。派遣を初めて利用するクライアントも 増えてきており、また、派遣スタッフの供給が厳しく なってきたため、派遣スタッフの売り手市場へ推 移している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・福祉、建設業等で人手不足が続いているが、最近 は業種に関係なく求人を出しても応募が少ないという 声が聞こえてくる。人手不足感がやや強まっている。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用を継続している企業が多く、人材が確保 できていない中小企業が多い。そのため採用イベント に参加する企業が目立つものの、新しい採用スケジ ュールに対応しきれない面もあり、企業、学生共に まだ混乱している。
変わらない		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人数が増えてはいない。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・一部の物流企業では増床を検討しているところも あり、求人依頼数が増えてきている。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・給与水準に変化がみられないため、変わらない。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・派遣終了者数は前年同月より少ないが、成約数が伸 び悩んでおり、思うように数値が上がらない。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・求人数は増えているが、人材の取り合いになって いる。

	求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・相変わらず介護と看護師の募集は多くあるが、その他の企業が少し低迷しているため、変わらない。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・社内で中途社員の採用が始まり、面接が各部署で行われているという話を耳にする。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は増加傾向が続いているが、景気の影響を受けにくい業種での増加によるものが大きく、求人状況に大きな変化がみられない。また、休業などでの雇用調整や事業の縮小を行う事業所が増加していることなどから、上向きか下向きか判断し難い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・8月の全産業における求人数は増加しているが、前月に比べ増加幅が小さい。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前年同月比で求人は2けた増が続いているが、採用者数は同水準となっている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・メーカーのクライアントが多いが、市場の中期的な改善は期待薄で、求人内容にも強さが感じられない。マーケットの構造的な変化に対するマーケティング、商品開発などは着実に進められているが、時期の判断が難しい。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・決定者の前年比での伸び率は、ここ数か月で変化はない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は廃業1社、倒産2社、新規が29社でその内大口が4社あり、金額的にも相当の伸びである。しかし、30年くらいこの仕事をしているが、地域やユーザー数、規模などはまちまちだが比較したデータによると、ここ10年に限ってもお盆明けから9月にかけての数字としては最低である。伸びはもちろん7月よりはるがあるが、数字的にこれほど最低な数字というのではないので、相当悪い。
	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3か月ぶりに減少している。特に、フルタイムが同10.1%減と2けたの減少幅になっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近3か月の管内新規求人数を前年同月比で見ると、6月が15.5%増、7月が1.5%減、8月が4.8%減となっている。また、有効求人数で見ると、6月が3.2%減、7月が0.4%減、8月が3.0%増となっており、3か月共に前年同月比増となっている。前年同時期の動きと比べると、前年比減の月が増えていることから、やや悪くなっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・9月に栃木、茨城で川の氾濫による大水害があり、農作物や地域住民の生活に大きな影響と甚大な損失があったため、やや悪くなっている。
悪くなっている	-	-	-