

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)		コンビニ（経営者）	・祭りで人出が多いと景気が良いと感じるが、町でそうした大きいイベントがないと、売上が減少し非常に厳しい事態になるため、日夜販売努力を重ねている。今後も需要を掘り起こせるよう努力する。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益の両面からみて、先行きは良くなる（東京都）。
		観光名所（職員）	・2か月後は1年間で一番のシーズンとなる。観光地なので、かなりの旅客を期待している（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・今月の景気が悪すぎるため、先行きの景気は良くなる。例年、年末や年度末に向かって客の動きが出てくるため、期待している。確かに集客数は減少しているが、内容の濃い客が増えている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・8月からの売上の落ち込みは、天候不順による一時的なものと考えており、これから年末に向けての繁忙期は、6～7月と同様にやや上向きになると予測している。また、地域イベントの開催も前年より多く、来街者の増加が見込まれるため、これもプラス要因となり、売上の増加が期待される（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・楽観視するわけではないが、今が底であり、先行きはやや良くなるが、依然として厳しい状況は続く。
		百貨店（営業担当）	・経済面では明るい材料がないが、平均気温も下がってきており、後ろ倒しになっている衣料品の実需が出てくる可能性がある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・ラニーニャ現象の影響であれば、秋冬物の購買需要につながることに期待する（東京都）。
		スーパー（経営者）	・良くなるように準備している。
		コンビニ（経営者）	・2店舗あった店のうち1店舗を閉鎖した。近隣の店を残したため、客もそちらへ誘導され、前年度に比べると売上が若干増加する（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の発表もあり、予約状況も伸びているので、販売量も増加する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車投入やサービス需要が上向きになるため、好調を維持できる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・年末に向けて少しは良くなってほしい（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・ハードの動きにつれ、年末商戦まではソフト需要も高まる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の景気はやや良くなる。これから暮れに近づくにつれパーティーや行事が多くなるため、来客数も増加し、売上もやや良くなっていく。
		一般レストラン（経営者）	・10月から最低賃金上がるため、返済や貯蓄に回らず消費につながってくれば、少しは良くなっていくのではないかと希望的観測を持っている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・予約表を見ると、10月は今月よりも予約が入っているため、景気が良くなり、売上も増加する（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・アメリカ大統領選挙の結果が出れば、世界戦略、経済の方向性も明らかになってくる。また、国内の金融政策にも安定感が生まれてくる。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて良くなっていく。天候不順さえ改善されれば、気分も変わり、行動も変わっていく（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向けて需要が増える。
	旅行代理店（営業担当）	・秋の旅行シーズンを迎えるため販売量が増加する（東京都）。	
	タクシー運転手	・8月に閣議決定された経済対策に伴う公共投資の増加などを背景に、景気回復基調が続く見込みである。税金や社会負担の増加、若年層を中心とした将来不安の強まりなどが消費下押しに作用することから、景気回復ペースは緩やかにとどまる見通しのようなので、景気はやや良くなる（東京都）。	
	通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの会社であるが、年末に向かって加入を検討している人が増えている（東京都）。	
	通信会社（経営企画担当）	・10月以降の下期案件が増加している（東京都）。	
	通信会社（管理担当）	・法人向け設備投資は引き続き堅調に推移すると考えているが、携帯電話及び周辺機器の販売も、冬商戦に向け上向くものとみている（東京都）。	
	ゴルフ場（経営者）	・スポーツシーズンに入るため、やや良くなる。	
	ゴルフ場（企画担当）	・コースの工事が終わるため、10月以降は集客が見込める。	

その他サービス [福祉輸送] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・今年度は当社の扱い車種に大きなモデルチェンジはなかったが、年末から年度末にかけ、主力車種のいくつかがモデルチェンジになるため、客の関心も高まる(東京都)。
その他サービス [立体駐車場] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・地元の大型店舗が閉店するので、11月いっぱい良い。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・ようやく落ち着いて安定した販売ができ、やや先が見通せるようになり、目標設定もしやすくなってきている。
その他サービス [学習塾] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・年末へ向けて、多少は期待したい。
設計事務所 (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・今依頼が来ている新規案件が契約につながれば、今月より良くなる。
その他住宅 [住宅資材] (営業)	<ul style="list-style-type: none"> ・建築資材関連が良くなってほしいという業界要望が、やっと数字に結び付く環境が整い始めている。大幅な伸びは期待できないが、着実に上向く傾向となっている(東京都)。
商店街 (代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は例年と比べて大変変わった天候になっている。9月に入ってから青空を見た日が何日もないというようなことは、今までに経験がない。10月に入ってもこれがあまり変わらないようだ大変である(東京都)。
商店街 (代表者)	<ul style="list-style-type: none"> ・上昇する要因が少ないため、急激な変化はなく、緩やかな下降基調が続く。秋に入って天候が安定し、イベント等が好天のなかで行われれば現状維持、もしくはわずかに上昇する可能性はある(東京都)。
一般小売店 [和菓子] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・天候不順はまだ続く見込みのため、野菜などの高騰が家計を圧迫し、し好品には手が出せなくなっている。
一般小売店 [家電] (経理担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・売上に寄与する商品が少なく、主力商品もない。
一般小売店 [家電] (経理担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・依頼のあるものについては、努力してこなすつもりである。年末に向けて家電の動きが心配であるが、LED照明の動きは良い。
一般小売店 [家具] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・客の買物に対する意識というか、消費行動そのものが変わってきている。客が大型店舗、アウトレット等に流れているようで、我々のような小売店には非常に厳しい時代が今後も続く(東京都)。
一般小売店 [印章] (経営者)	<ul style="list-style-type: none"> ・売上が徐々に低下してきており、当業界では今が底という感じである。廃業する店舗も毎年あり、店舗数はマイナスである。30秒では話のできないくらい厳しい経済環境である。
一般小売店 [文具] (販売企画担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・小売は、天気が良ければある程度来客数が増えるため、何とかなるのではないかと。外商は、大口案件もゼロではないものの、それほど大きくもないため、平年並みと見込んでいる。来年3月ごろの案件はもう出てきているが、今後2~3か月先にあるわけではないため、あまり変わらない。
一般小売店 [茶] (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・競争が激しく、なかなか新規の客が取れない。なんとか現状を維持するのがやっとである(東京都)。
百貨店 (売場主任)	<ul style="list-style-type: none"> ・デフレの流れが出てきており、著しい客単価の上昇は見込めない。
百貨店 (広報担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・株価や円の動向がはっきりせず、日銀がマイナス金利政策、インフレ政策などの強化策をメディアを使ってアナウンスしているが、客の様子に変わりはなく、今後も購買意欲が好転するような期待はできない。売上対策などで各種販売会を行っても、需要喚起を狙って店外催事などを企画し、お買い得品をそろえても、客の反応は鈍く、この傾向がしばらくは変わらない(東京都)。
百貨店 (広報担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・前年度のインバウンドのような新しい商機がまだ見えず、客の消費マインドが前向きになるきっかけがない(東京都)。
百貨店 (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・天候不順の影響、特に台風の間東直撃もあり、全般的に商品の動きが鈍い。衣料品も、気温が高いため秋物の動きが鈍い。景気が上向くのはまだ先のようなのである(東京都)。
百貨店 (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・食料品は堅調な動きを見せるものの、婦人衣料に関しては、業界全体の不振も加え、かなり厳しい状況が続く。ブランド品、宝飾品等については徐々に厳しくなっており、年末年始に向け、この傾向は続く。明るい話題も少なく、景気全般に復調の兆しが見られないため、今の状況が継続する(東京都)。
百貨店 (営業担当)	<ul style="list-style-type: none"> ・全国的に衣料品が苦戦しているなかでも、トレンドの変化により、単価の上がないアイテムはまだ堅調である。先行きは、トレンド変化及び気温の高め傾向により遅れているジャケット、前年は暖冬のために動かなかったコートが短期間でどれだけ動くのかによる(東京都)。

百貨店（営業担当）	・食品関連は順調に推移しているが、婦人衣料、婦人靴をはじめとした服飾雑貨の売上高が回復しなければ、景気改善は見られない(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・消費に対する厳しい意識はあるものの、来客数の回復傾向も見られることから、今後しばらくは現状を維持する。
百貨店（店長）	・景気や経済に関して、皆が共有できる明るい話題が必要である。
百貨店（副店長）	・経済環境の変化や金利、為替の変動要素を含め先行きが不透明であり、安定的な消費環境にはなっていない。
百貨店（店長）	・衣料品中心の施設でもあり、大きなトレンドもなく、動く想定ができないため、前年同様の結果が予想される。
百貨店（営業企画担当）	・今後気温が低下すれば、多少衣料品の販売に期待が持てるが、楽観視はできない(東京都)。
スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日の価格を打ち出した商品、曜日別のお買い得日などの特典をうまく利用して買い回っており、価値のある上質な商品にまでは手が出せない状況が見られる(東京都)。
スーパー（経営者）	・今月は悪いが、この先も台風による大雨の影響で農作物に大分被害が出ており、品物が非常に少ない。それがどう影響するか分からないが、今の悪い状態が2～3か月は続くのではないかと。
スーパー（店長）	・本来ならばやや良くなると答えたいが、今期の流れを見ている限り、客が必要な物を必要以上に買わないことと、単価が前年をやや下回っているという状況のなかで、少々苦戦するのではないかと考えている。したがって、3か月後の景気は、現状と大して変わらない(東京都)。
スーパー（店長）	・青果物では9月の曇天の影響が既に出始めており、これは年末まで続く予想される。相場高により価格に反映せざるを得ない状況が見込まれることから、客の節約志向も続く(東京都)。
スーパー（店長）	・来客数増による点数アップなど見られるが、購買内容としてはまだ低単価商品、高単価商品、少量目の2極化が見られる。その項目に対応することで、客のリピート率アップを目指していきたい。
スーパー（総務担当）	・当店では、日用品など頻度の高い商品のウエイトが特に高いので、これ以上の落ち込みはあまり考えられないが、流行り物や話題性の高い物が今のところ見受けられず、消費の動きも今一つ積極性に欠けるため、売上が上がる要因もなく、前年を3～5%ほど割った状況が続く。
スーパー（営業担当）	・今月の雨による影響は一過性のものであるが、将来的に見ると円高、株安の影響がまだ続き、景気を左右する(東京都)。
スーパー（仕入担当）	・円高、株安傾向が続いており、明るい材料が見えない。
スーパー（副店長）	・前年比の売上推移から、しばらく状況は変わらない。
コンビニ（経営者）	・周辺の工事現場の減少による来客数の減少と単価割れは変わらない。来年になると、隣で大きな工事が始まるため、また上向く。
コンビニ（経営者）	・セール商品や、特徴のあるお値打ち商品の売上は伸び続けるが、特徴のない商品は低迷が続き、客の支持をいかに得られるかが鍵となっている。
コンビニ（経営者）	・これから徐々に寒くなり、季節感を感じられるようになれば、温かいものが売れるようになり、メリハリのきいた営業もできる。天候不順が落ち着いてくれば、客も安心して買物ができるのではないかと。当店では、もったいない運動として商品の見切り販売をしているが、その値下げ対応をやや早めるようにして、できるだけ客に利用してもらおうと努力している。こうした考え方が浸透し、来客数を何とか維持しているようなので、この方針を変えずにいく。
コンビニ（経営者）	・来客数が前年割れしており、先行きも不透明なため、前年並みに回復するには不安な要素がある。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数が回復する要因が見当たらず、状況が改善することは考えにくい(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	・長い不況に慣れて、節約志向が身についているため、値引き販売には敏感であるが、買物やおしゃれを楽しむような雰囲気は感じられない。
衣料品専門店（経営者）	・売上に結びつかなかったのは台風や雨だけではなく、衣料品に対する客の購買行動が一段とシビアになっているためである。必要な時に必要なものを最低限にしか買わず、購買意欲は極めて弱い。客の購買意欲をいかに刺激するか、いかに衝動買いさせるかについて知恵を絞り、汗をかかないと、売上は上がらない。

衣料品専門店（経営者）	・ 今月は前年より若干良い傾向にあるが、10月以降も維持できるかは不透明な部分があるため、一応変わらないと回答した。
衣料品専門店（経営者）	・ 消費税が8%になったことで落ち込んだ購買力がいまだ回復せず、長いトンネルから抜け出せていないため、当分景気の悪い状態が続く。
衣料品専門店（統括）	・ 前年、前々年と秋物、冬物の需要が低下していたため、3年目の今年は買換え需要が期待できる。
家電量販店（店長）	・ 予報では、気温の高い傾向がまだ続くため、冬物商材の立ち上がりなどを懸念している。
家電量販店（店員）	・ 家電量販店全体で、現状から大きな動きは見受けられない（東京都）。
家電量販店（統括）	・ 年末商戦に向けて、特に目玉となる商品がない。アメリカ大統領選挙、ドイツ銀行の先行き等で株価暴落や円高もあり得るなか、国内やインバウンド需要がどこまで伸長するかが未確定である。
家電量販店（経営企画担当）	・ 大きな改善は期待できない。消費者の不安心理を一つずつ解消する施策の実施を期待する（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・ 自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、今年いっぱいはこの状況が続く。
乗用車販売店（経営者）	・ いろいろな集客効果を狙って対策しているが、なかなか集客につながらない。
乗用車販売店（営業担当）	・ 今以上に良くなることは期待できない。
乗用車販売店（販売担当）	・ このところ2～3か月後の景気は期待感をもって良くなるという判断をしてきたが、実質的には物流自体は大きく動いておらず、トラック需要も増えていない。そのため、年内については景気が大きく改善するとは思えないというのが客の判断である（東京都）。
乗用車販売店（渉外担当）	・ 今月は受注残で実績はそこそこだが、受注は悪く、今後の実績もついてこない。思ったより来場者数が少なく、その結果、受注が減少している。
住関連専門店（営業担当）	・ リフォーム業界では消費税増税の再延期の影響による買い控えが一時見られたが、現状はほぼ回復している。その他住関連の投資に大きく影響を及ぼす材料も見られないため、現状の水準がしばらく続く（東京都）。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・ 年末に向けて、消費の盛り上がりをうまくとらえられれば可能性はあるが、それでも前年並みではないが。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・ 前月と変わりはないため、先行きも変わらない。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・ 今後、将来的な所得の安定による消費意識が高まれば、年末に向けた季節的な要因以上に売上は向上していくが、現段階では消費意識の高まりが期待できる要因が見当たらない（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ 景気が好転する要素、モチベーションが見当たらない（東京都）。
高級レストラン（副支配人）	・ 法人関連の忘新年会などの予約状況からみると、先行きも変わらない（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・ 台風の影響により米、野菜等の仕入単価が上昇するが、売上、来客数は共に前年並みと見込んでいる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・ 依然として景気の不透明感はあるが、際立った外国人増加という現象への対応を迫られている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・ 3か月後も変わらない状況だが、客を呼べるよう店内を改装し、看板等も変えたため、その影響で多少は良くなる。
一般レストラン（経営者）	・ 株価が徐々に下落し、心理的な面からくる不況が強く、そういう意味では若干悪くなっているが、底が割れるほどの大きな不況まではいかない。現政権が新しい経済対策等を打ち出せば、若干持ち直すのではないかと（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・ 良くなる兆しも、悪くなる兆しも特別なため、現状と変わらない。
一般レストラン（スタッフ）	・ 東京オリンピックがあり、横浜も東京の近隣にあるため、多少景気は良くなる。店をやっていると、支払いや人件費などいろいろ掛かるものも多いので、さほど変わらないと思うが、動き出すと売上に相応して上がってくる。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・ 今後、景気が浮揚するという積極的な要因が見いだせない。せめて、国内物価の上昇を伴いながらインフレ傾向が見えてくるとありがたい（東京都）。

都市型ホテル（スタッフ）	・秋の観光シーズンや年末を迎えトップシーズンとなるが、先々の予約は例年をやや下回る状況で推移しており、直近での動きを加味しても大きく伸びることはなく、景気は停滞状態と考える。
旅行代理店（経営者）	・なかなか見通しが見つからない状況である。企画商品もたくさん余ってしまっているため、新たな企画を立てるのもなかなか難しい状況であるが、何より天気が悪いことが一番大きな影響である。
旅行代理店（従業員）	・海外より国内の商品が増えてきているため、単価が上がらず、今後も上がる見込みは少ない。
旅行代理店（従業員）	・台風や自然災害の多発、世界情勢の先行き不安も続き、しばらくは旅行を控えようという心理がはたらくのではないかと。良くなる要因が見当たらない(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・景気上昇においても、好材料がなく、為替差益による恩恵も見込まれない(東京都)。
タクシー運転手	・景気の話をする客も一部いるが、ここどころ景気の話聞くことがほとんどない。手取りが増えていないのでぜひたくはできない、今後の見通しもつかないという話が大半である。
タクシー運転手	・生活環境と価値観の違いか、夜の客の動きがない(東京都)。
タクシー（団体役員）	・実際には先行きの予測が難しい状況である。
通信会社（営業担当）	・販売数の推移から見ると、大きく景気が好転していく兆しは見られない。
通信会社（営業担当）	・家計の見直しを図る世帯が増えており、しばらくは横ばいの状況が続く。
通信会社（局長）	・リオデジャネイロオリンピックの好影響を期待したが、4Kテレビの販売とそれにひも付くケーブルテレビ商材の連動が少なく、現在はサービス契約の伸長材料が乏しい状況である(東京都)。
通信会社（営業担当）	・年末年始へ向けて良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・現状では景気回復の好材料が望めない(東京都)。
ゴルフ場（支配人）	・例年どおりの天候状況であれば、来客数、売上単価などに変化はない。
パチンコ店（経営者）	・高射幸性遊技機のように、ギャンブル性が強く客に人気がある機械をあまり店舗に置いてはいけないとのことで、徐々に撤去し、入れ替えをしている。そのため来客数が減少するのではないかと心配していたが、さほど変わっていない。今後も継続的に機械の入れ替えをしていくが、客は新しい機械になじんで遊んでくれるため、先行きも変わらない(東京都)。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や予約は堅調に推移している。飲食や物販など周辺消費がさほど伸びない状況は、もうしばらく続く(東京都)。
設計事務所（経営者）	・大企業はともかく、中小、零細企業の民間投資意欲は相変わらず弱いため、しばらくは現状維持が続く。特に、住宅はハウスメーカー主導で、少ないパイの取り合いが続くそうである。
設計事務所（職員）	・建設物価動向、発注動向等から変化はない(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各種イベント等の集客は前年比5%ほど伸びているが、具体的に計画しているユーザーが少ない(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・情報量はあまり変わらないため、今月より特に良くなる、または悪くなるとは思わない。
商店街（代表者）	・最近の客の様子を見ていると、物を買うという行為に対して非常に警戒感があり、慎重になっている。買うよりもレンタルを好む傾向がかなり強くなってきている。
商店街（代表者）	・現在の好景気は短期的なブームに終わる(東京都)。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・9月に入り、猛暑と台風の被害に見舞われて、来客数、売上共に減少が続いている。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・最近インターネット通販と商品価格を比べられるケースが増えているため、単価を下げざるを得なくなっている。そのため、商品が出て売上自体は減少している(東京都)。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・地元の大型店舗や百貨店がなくなり、老舗のレストランも閉店する。この先どうなるのだろうか。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・来月より最低賃金が上がるが、売上は伸びる要素がなく、利益を圧迫していく。
百貨店（総務担当）	・高額品等の動きが鈍く、目的買い、不要不急の買物はしない傾向は続くことが予想される。

百貨店（営業担当）	・百貨店全体の来客数が伸びない現状のなか、ますます来客数の減少が予想される。特に婦人服は厳しく、メーカーが物を作らないため、売れ筋商品の確保が難しい状態が続く（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・外国人からの売上低迷が続いているなか秋物商戦に入り、免税売上を除いた日本人による購買も厳しい。この状況は今後も続いていく（東京都）。
スーパー（経営者）	・デフレ傾向のため、やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・徐々に減退しているように感じる（東京都）。
コンビニ（経営者）	・依然として天候不順が続き、客の消費志向も大分落ちているため、やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・ショッピングセンターにも出店しており、平日よりも週末の来客数のほうが多い。天候の影響もあると思うが、来客数が前年比で5%程度落ちており、今後もこの流れは変わらない。賃金または将来に対する不安からか、余暇にお金を使わないようになってきているようである。
コンビニ（エリア担当）	・購買意欲の鈍化や競合店の販促強化により、販売量が減少する可能性が高い（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	・衣料品の売上が非常に悪く、上昇する気配が見えない。同業者もどんどん廃業している。
住関連専門店（統括）	・現時点で消費を伸ばす要素がなく、市場的にも冷え込んでいる。今の状態がまだ続くのではないかと。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・映画は作品によって好不調の波が大きいため当てにならない。中心となっているファッション関係の店舗が不振から回復する兆候は、現時点では見当たらない。
高級レストラン（経営者）	・当社は不動産賃貸、文化事業、飲食店事業を行っている。文化事業は横ばいをキープしているものの、不動産事業は若干のマイナス、飲食店事業は明らかにマイナスとなっている。これまでの経験から、不動産業界と飲食業界は連動していると考えられ、飲食業界は不動産トレンドに遅れて反応するパターンである。不動産に関しては、東日本大震災後から東京オリンピック等までの人件費や資材高騰を考慮しても、トータルで未広がり要素がない。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・連休が多いと外食業界の利用が減るため、周辺の景気は悪くなる（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・このまま円高傾向が続けば、景気も若干悪くなっていく。
都市型ホテル（総務担当）	・法人、個人とも需要が弱いと感じる。
旅行代理店（販売促進担当）	・法人旅行や修学旅行は12月前半までは期待できるが、やはり個人旅行が伸びてこないという危機感があり、最終的には現在よりも厳しい状況になるのではないかと。10月になると年末の商品販売も始まるため、その辺が一つのポイントになると思うが、見通しは良くないと聞いている（東京都）。
タクシー運転手	・ここ数か月、利用客の減少を感じている。売上、回数共に減っており、かなり厳しい状況が続いている。唯一忙しさを感じるのは土曜日の夜だけであり、この状況は11月ごろまで続く。
通信会社（経営者）	・モバイルを軸とした固定インターネット回線の他社切替えによる解約が続いており、顧客訪問は強化するものの、当面解約に歯止めがかからない状況である（東京都）。
通信会社（営業担当）	・マーケットが飽和状態のため、新しい施策を実施しなければ契約件数は増加しない（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	・高齢化社会の現実に、日本人が今後どのように取り組んでいくか、自分自身も含め、国民一人一人が深く真面目に考えていくことである。1例だが、政務調査費の不正請求を行うような議員を選んだり、見逃してはいけない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新規入会の問い合わせ等は若干増えてきているが、退会する人数や、他の塾との単価等比較のための体験入学が多く、期間も伸びているため、取り合いの状態になっている。ここ2～3か月で収入も落ち込んでいる。もうしばらくで下げ止まり感はあるが、今後も低下が続く。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・今後、年度末にかけて、マンション建設に遅れが出てきそうである（東京都）。
設計事務所（経営者）	・住宅販売店や大手住宅メーカーにほとんどの仕事が流れている状況である。我々のように小さな設計事務所は、求人を充実し、ホームページ等による攻めの展開をしなければと考えている。先行きが見えないのは、経済が大手思考で動いているように感じるためである。当社ももう少し足元を固め、頑張らなければいけない。

	設計事務所（所長）	・工事への不信感が高まっているため、しばらくは建築への意欲が低下するのではないか(東京都)。
	設計事務所（所長）	・全体的に仕事量が少ないことが元凶である。改修工事ばかりが多い一方で、新築物件が少ない。
	住宅販売会社（従業員）	・現状はまだ良いと思うが、今後は緩やかに悪くなっていく。土地仕入も高買ひする業者が多くみられるようになってきたので、しっかり収益の取れる仕入を意識していかないと厳しい状況になる。
	住宅販売会社（従業員）	・台風や長雨の影響で建設現場の進捗が遅れており、工事完成時期にずれが生じているため、収益の減少が懸念される。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・今のような状況が続くと、先行きはかなり厳しい。
x	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・現状では、給料から差し引かれる個人の税金、社会保険料は増え、手取り額は増えない。社会保険等の加入条件が下がり、最低賃金や人件費は上がり続けているが、身の回りの商品のデフレ傾向は続いており、企業の利益は下がり続け、悪循環から抜けられない。
x	一般小売店〔傘〕（店長）	・近隣に大型ショッピングモールがオープンするため、しばらくは客足が遠のくのではないかと。
x	コンビニ（経営者）	・今後も台風が来る見込みであり、天気も不安定である。客の財布のひもは固い(東京都)。
x	衣料品専門店（店長）	・来客数が前年比7%減少の状況が続いており、改善の兆しが見られない。年内は良くなる兆候がない。
x	一般レストラン（経営者）	・今の政策のなかで、何に対する経済政策が行われているのか全く分からないため、効果は出ない。
x	タクシー運転手	・豊洲新市場の問題に関して、築地市場と新市場を見比べると、土地問題よりも衛生面で心配になる。今の築地市場は汚いので、残したら大変なことになるのではないかと。タクシーに関しては、プラスになることが少なくなっている。当業界に入り30年近く、個人タクシーでは16年になるが、大分厳しくなっている。廃業している同業者もあり、希望を持ってない仕事になってきている(東京都)。
x	住宅販売会社（経営者）	・大企業の景気はすでに回復しているかもしれないが、中小企業の景気は全く回復していない。一般サラリーマンは将来が不安で、住宅ローンを利用して住宅を買うことができない。中小企業の景気が回復するような対策を早急にとってもらいたい。このままではますます景気が悪くなっていく。
企業 動向 関連 (南関東)	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年11～12月は当社特有の繁忙期に入るため、先行きは良くなる(東京都)。
	建設業（従業員）	・3か月先まで受注がある。
	税理士	・アメリカの景気がやや回復している一方、中国の景気は減退しており、いつバブルが弾けるか分からないと言われていいる。日本もその影響を受けており、中小企業の景気はまだ良くなっていないが、アベノミクスのけん引や、新都知事の都民ファーストの改革など、政治が先導することで景気も少しずつ良くなる(東京都)。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・仕事量は減少していないため、期待している。
	食料品製造業（経営者）	・天候次第である。
	食料品製造業（営業統括）	・今のところプラス要因が見当たらない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・大きな変化は見えず、今のところ良い状況は見えない。年末の繁忙期に多少期待したい。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係は少し景気が上向きになっているようだが、店頭での個人客の注文がやや滞っており、実印や銀行印などの注文が少ない(東京都)。
	化学工業（従業員）	・販売量、生産量共に横ばいで、取引先からも営業からも前向きな話はないため、今後大きく変化することはない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・日銀の施策もすぐに効果は出てこないため、景気動向に大きな変化はない。
	金属製品製造業（経営者）	・取引先から良くなる兆しを感じとれない。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先からの内示を見ると、今年度は増減しないまま動いている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現状では新規受注の見込みはない。2～3か月で良い方向へ向かうということはありえない。

電気機械器具製造業 (経営者)	・我々メーカーは新商品を出すまでに研究開発期間が長くかかるうえ、新商品が完成しても売れるかどうか分からない。現状、業績を変えるような商品はなかなか出せない(東京都)。
電気機械器具製造業 (経営者)	・中小企業対策が具体化されないことには当分良くならない(東京都)。
その他製造業〔化粧品〕 (営業担当)	・現場としては季節変動値も特になく、人手不足という課題を抱えている。3か月後にその問題が解決できるとは思えず、中長期的な課題としてとらえている(東京都)。
建設業(経営者)	・景気対策が十分に実行されていない。
建設業(経営者)	・主だった材料が特にないため、先行きも変わらない。
建設業(営業担当)	・年末に向けて、各企業からの小規模の設備投資は多くなっていくが、現在は建設コストが上がりすぎているので、一部の客は土地を購入しても2020年までは建設を見合わせている。
建設業(経理担当)	・年末を迎えるにあたり、今年度中に処理したいというような案件も少なく、厳しい年末、年度末になりそうである。低金利であっても、設備投資のほうになかなか話が上がってきていない。
輸送業(経営者)	・現況を変える方策が見いだせない限り、厳しい状況は続いていくものと思われ、抜本的な対策が急務となってきている(東京都)。
輸送業(総務担当)	・新規案件の受注もできているが、終了する業務もあり、先行きの見通しは好転しそうにない。
通信業(広報担当)	・当面は好調を維持する見込みである(東京都)。
金融業(統括)	・短期的には良い材料が見当たらない。
金融業(従業員)	・多くの取引先企業において、業況改善の見通しが立たない状態が続いている。また、建設業等では人手不足が解消されず、大きな仕事でも断ることがあるとの声も聞かれる(東京都)。
金融業(支店長)	・インバウンドも一段落し、ニーズも物品購入からサービス購入型へ移行しつつある。
金融業(営業担当)	・中小企業の倒産件数はやや増加している。製造業の先行き受注予想は横ばいとのことである。金融機関の融資は低金利で借りやすくなってはいるが、設備投資等の需要がないところをみると、まだ景気上昇とまではいえない(東京都)。
不動産業(経営者)	・客の数も減少し、古い物件は6か月程度決まらないのが当たり前になっている。新しいものがどんどん建てば、古いものは決まらない(東京都)。
不動産業(総務担当)	・オフィステナントの退去予定もなく、今月と比べ景気が悪くなるという気配は感じられない(東京都)。
広告代理店(従業員)	・売上予想が前年同月とほぼ変わらず推移している(東京都)。
広告代理店(営業担当)	・天候不順の影響が予測されることや、インバウンド効果で潤っていたクライアント数社の予算削減がここへ来て顕著となっており、広告宣伝の展開もあまり大きくは見込めない(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	・円高傾向で大手輸出産業の景気は横ばいの模様であり、一般消費の伸びもそれほど期待できないことから、現在の水準を維持する。
経営コンサルタント	・これから秋のイベントなどが多いシーズンのため、店主は期待しているようだが、天候不順は長引きそうである。また、主婦が経済の先行きに不透明感を持っているため、店主は主婦の財布の開き方を心配している。
経営コンサルタント	・これ以上ひどくなることはないと思うが、アベノミクスの効果は、中小企業にとってはまだ遠い向こう側にあるようである。経済産業省の手持ち予算が、国土交通省、農林水産省と比べてもけた違いに少なく、経済を支える中小企業をなんとかしたいと言っているが、施策はミニ施策ばかりである(東京都)。
その他サービス業〔廃棄物処理〕 (経営者)	・同業他社との単価競争が激しく、厳しい状況がしばらく続く。
その他サービス業〔警備〕 (経営者)	・仕事量は減っていないので、このまま推移していく。
その他サービス業〔情報サービス〕 (従業員)	・前月は特需要因で一時的に良かったが、今月からは通常通りの受注状況に戻り、ほぼ予想どおりとなっている。今後も同様に推移していく。
プラスチック製品製造業 (経営者)	・円高の影響もあり、爆買いに陰りが見え始めているため、化粧品容器の受注が落ち込みそうである。

	金属製品製造業（経営者）	・主要取引先の今後の計画がはっきりしない。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・依然として混とんとした経済状況で、気が抜けない状態である。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・悪い状態が2か月続いているという話が非常に多くなってきていることから考えると、良くなる材料はすぐには見つからないのではないか。	
	金融業（役員）	・地震や天候不順の影響で、しばらく景気は落ち込む。最低賃金の引上げも影響が大きいとの意見もある。	
	経営コンサルタント	・財布のひもが固くなっているという声を以前から聞いているが、その傾向は変わらないようである。	
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・10月から最低賃金が25円引上げられて932円になるが、原契約の人件費の値上げはない。人件費の上昇と人手不足による募集単価の高騰もあり、ダブルで利益を圧迫してくる（東京都）。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・このところ実態の数字が表れるようになっており、それを見ると景気が良くなるとは思えない（東京都）。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・外注削減により、利益の確保に努める（東京都）。	
	×	建設業（経営者）	・もうしばらく悪い期間が続く。熱意のある経営者が経済を再構築しなければならない。
	×	輸送業（総務担当）	・荷主の下期計画では、輸出量が増加する見込みであったが、下期後半に予定していた物件が1～2年遅れるとのことで、出荷量が大幅に減少するため、更に厳しい状況が予想される。
	×	広告代理店（経営者）	・取引先の売上不振が続いており、今月の引き合いは閑古鳥だったので、その結果が反映される時期が今から怖い。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・継続的な求人案件については、想定年収を増額するケースが増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・長期の求人数、採用数は大きく増える要因はないが、堅調のまま維持していきそうである。加えて、年末に向けて短期的な採用増が期待できる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・下期に入り、各業界とも繁忙期を迎える。それに伴い、人員増強策をとると思われ、派遣求人も増加する可能性がある。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数が増加傾向にあるため、求職者数が増加すれば業界的には景気が上向く。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・景気が良くなっているような実感はないが、自社、取引先共に離職者及び転職者が多くなっている。見通しが明るいと感じて転職者が増え、人材が流動的になってきているのではないかと（東京都）。
		職業安定所（職員）	・平成28年4～7月の新規求人数の推移は、業種間にはばらつきはあるものの、全体では前年比7.4%の増加である。なお、前年比マイナスとなっているのは、卸売、小売業で15.0%、宿泊、飲食サービス業で3.5%、情報通信業で0.3%である。それ以外の業種は、前年比プラスで推移していることから、今後3か月の景気もやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は強く、新規求人数の増加傾向が続く見込みである（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・営業系に続き、管理系求人も増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・複数の経営者にヒアリングしたところ、どの業種でも先々良くなる要素がないという話が多い。海外市場が好調であるというようなことも全くないため、他力本願ではないが、アメリカの大統領選挙でどう変わるかというような意見が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・国内、海外とも停滞感がある。先行き不透明感が強く、国内、海外共に好転材料が乏しい（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向けて更に求人が増える分、人材不足感も大きくなってくる。
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなるかもしれないと思えるような施策等が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・人手不足がますます加速するため、受注条件の改善が必要だが、企業側の理解を得るにはまだ時間がかかる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・まだ派遣の引き合いが減少しているわけではないため、変わらない（東京都）。	
	人材派遣会社（営業担当）	・来年度国家予算における中小企業対策予算の確立までは、様子見が継続する（東京都）。	
	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向で推移しているものの、求人倍率は業種間でばらつきがあり、未充足が続き人材不足に悩む企業も見受けられる。	

	職業安定所（職員）	・熊本地震、英国のEU離脱問題による影響は今のところない。8月は新規登録の事業所が建設、福祉を中心に多かった。為替相場の影響があるかもしれないので、先行きは変わらない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・アイデア勝負のエコ採用になると予想している(東京都)。
	民間職業紹介機関（経営者）	・主要採用条件の一つである給与レベルは全般的に上昇しているようには思われないが、求職者の動きは企業と職種、業務内容で転職意欲を誘う(東京都)。
	民間職業紹介機関（職員）	・来年度の新卒採用も今年同様3月、6月にほぼ決まったこともあり、流動要素は少なく、計画策定の遅れもないので大きな変化はない(東京都)。
	学校[大学]（就職担当）	・景気が上昇しそうな理由や出来事が予測できない(東京都)。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・当社は新聞折込をメイン媒体としているが、20～30代の新聞購読者数が減少するなか、若い人材をターゲットとしているクライアントも多少離れていく状況が続いている。
x	-	-