

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)		スーパー（経営者）	・店の雰囲気は良くなってきている。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月先は、旅行業界にとって秋の旅行シーズンとなり、法人、教育旅行、個人等全ての分野でピークを迎える。また、予約状況も良好と聞いている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2～3か月後の9～11月にかけては、秋のはしりで、観光地は一番の繁忙期を迎えるため、今よりは良くなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・株価次第だとは思いますが、時計売場他の改装効果もあり、好調が継続するとみている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・雇用需要など背景の好転はあるものの、街角消費全体の大幅な向上には至っていない（東京都）。
		百貨店（管理担当）	・有効求人倍率が好転している。
		百貨店（計画管理担当）	・セール期間中にもかかわらず、定価品が好調に推移している。盛夏から初秋にかけて、ジャストシーズンの商品をタイムリーに提案して売上増を見込む（東京都）。
		百貨店（店長）	・買上客数が増加し、苦戦していたカテゴリーの底上げができています。
		コンビニ（経営者）	・隣の工事現場の作業員が増えるため、来客数、単価とも上昇する。
		コンビニ（経営者）	・子供たちはまだ夏休み気分であり、大人たちも夏祭りや秋祭りと続くので、買物をしたいという気持ちがはっきり表れている。これからも景気は良くなる。
		コンビニ（経営者）	・政治的な混乱が続くので、それに伴い経済活動も停滞する。天候が異変がなく続けばいくらか良くなる。
		家電量販店（店長）	・回復の兆しはみられる。少なくとも悪化するとは考えにくい。
		家電量販店（経営企画担当）	・今のトレンドは季節要因だけの一過性の動きとはみていない。今後もこの流れは続く（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月の半期決算が控えているので、希望的に良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・全体的には今一つというところだが、一部の業務運送については良くなりつつある。特に、建築関係、輸送関係は、深刻な人手不足で忙しい状況であり、今後ますます良くなる。小売業が良くなれば全体的にも良くなるため、将来的にもやや良くなるとみている（東京都）。
		住関連専門店（営業担当）	・消費税引上げに向け、リフォーム等の高額出費を前倒しで実施する動きが出て来ると推測される（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・競合他社の売上をみても、業界が全体的に上向き傾向にある。また、直近数か月のトレンドも上向き傾向である。今後もこの傾向が続き、景気はやや良くなる（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益が良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・景気自体の上昇はなかなか期待できないが、街が少しずつ変わっている状態を考えれば、中長期では全体的に上昇する希望はある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が増えている。また、リピート客も徐々に増えている。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・不測の事態がいろいろ起こっているので、先が読めない（東京都）。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・団体客に若干動きが出てくるので、少しは良くなる。	
	旅行代理店（営業担当）	・秋の旅行シーズンを迎えるため、販売量の増加が期待できる。	
	タクシー運転手	・米国大統領の政権運営など海外の政治、経済動向に不透明感が残るものの、製造業の在庫復元に伴う生産増、世界的なIT需要や設備投資の回復を受けた輸出の増加、都心部での再開発や訪日観光客の増加を受けた宿泊施設の新設など非製造業の建設投資などを下支えに、景気回復基調が続く見込みとの報道から、景気はやや良くなる（東京都）。	
	通信会社（経営者）	・東京オリンピック1,000日前に近づき、イベント的なにぎやかさも多くなり、盛り上げる雰囲気が出てくる（東京都）。	
	通信会社（営業担当）	・低価格のサービスを中心に販売することで、全体の販売量は改善する方向である。	
	通信会社（管理担当）	・大手キャリアのなかでも、携帯ショップを中心に固定回線の囲い込みを制した会社は伸びるように感じる。訪問販売と重ねて対応する大手キャリアは伸びている。	

通信会社（経営企画担当）	・取引先の情報から、今後も商談数増加の兆しがある（東京都）。
通信会社（管理担当）	・法人向けのソリューション案件は、受注までのクロージングを行う。個人向けの携帯電話やその周辺機器の販売も、夏の商戦期から秋の新機種発売があるので、景気は緩やかながら上向くとみている（東京都）。
通信会社（営業担当）	・現在、競合他社に対抗すべく、インターネット回線商材の見直しを行い、新プランを作る方向性である（東京都）。
ゴルフ場（経営者）	・政局も安定しているだろうという希望的観測から、やや良くなると判断している。
ゴルフ場（企画担当）	・11月にかけて例年以上の予約数があり、すでにスタート枠の70%を確保できている。
パチンコ店（経営者）	・グランドオープンしてから来客数が増え、客単価も上がっている。もう1軒の店舗の方も現状維持よりやや上がっている。この先いろいろと厳しい現状はあるが、徐々に客が好転してきて増えるのではないかと（東京都）。
競輪場（職員）	・大型の電話インターネット投票キャッシュバックキャンペーンを行っているが、今まで3,500万～4,500万円ほどであった売上が、7月には5,500万円と大台に乗った。広告効果は確実にアップしている。
その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	・一般客が増えてきている。また、団体予約も増えてきている（東京都）。
設計事務所（経営者）	・今回は決算月を踏まえて、現在の営業展開方法、顧客の状況について社員と検討した。皆同じような意見が多く、1人1人の客を見直そうということ頑張っている。それ以来、営業展開が非常に上向きになっており、入札で良い物件が取れたり、紹介の仕事についても良い仕事が取れるようになっている。
商店街（代表者）	・最近、来客数が若干減っている。また、当店の前の通行量もやや少なく、買物袋を持って歩いている人も若干少ないように見受けられる。そのようなことから、今はなかなか難しい状況になっている。
商店街（代表者）	・今年の気温を見て、梅雨時ではあるが、雨が降ることはなく、暑いために、なかなか人出が悪い状態がずっと続いている。このままでは今までより上がるということはないため、諦めている（東京都）。
商店街（代表者）	・良くなるとつきたいところだが、ここ数か月があまり良くなかったため、慎重になる。イベントへのレスポンスは良いので、街にたくさん人が来てくれそうである（東京都）。
商店街（代表者）	・米国の平均株価下落の懸念などの影響から、今後国内景気が後退する懸念がある（東京都）。
一般小売店 [家電] （経理担当）	・良くなる理由が見当たらない。もちろん物販も頑張るが、分電盤交換、電気工事、困り事などインターネット通販ではできないことに力を入れていきたい。
一般小売店 [家具] （経営者）	・良くなるのか悪くなるのかなんとも見通せない感じが、消費者が若干財布のひもを締めているように感じるため、このまま続くような気がしている（東京都）。
一般小売店 [祭用品] （経営者）	・消費者対策が必要である。
一般小売店 [米穀] （経営者）	・良くなるという方向性の材料があまりみつからない。流通の変化、又は客の動向が多様性に富むために、さまざまな方向で流通が変わってきている（東京都）。
一般小売店 [文房具] （経営者）	・これから先2～3か月は、地域の夏のイベントがいくつか行われ、来客数がある程度伸びることが予想される。しかしながら、消費者の買い控え感が依然として強く、まとめ買いや高額商品の購入はあまり期待できないため、売上が大きく伸びると思えない（東京都）。
一般小売店 [傘]（店長）	・景気が変わる要素は特にない。
一般小売店 [文具] （販売企画担当）	・年度末、年度明け、4～5月は良かったのだが、これに対して先の物件があまりみえて来なくなってきている。あることはあるが、以前と比べて決まっている件数がそれほどないというのが現状である。マイナス面とプラス面を総合的に考えると、あまり変わらない。
一般小売店 [茶]（営業担当）	・販売量も伸びを欠き、客の消費も多様化している。お茶ブームを待つしかない（東京都）。
百貨店（売場主任）	・現金、銀行クレジットの利用客数が伸びており、ハウスカードホルダーの客は微減であるものの、新規顧客が増加傾向にある。また、宝飾時計関連の売上が前年並みに回復している。

百貨店（売場主任）	・前年のオリンピックイヤーからみると若干プラスで、食料品はほぼ前年並みで堅調に推移している。ただし、前年を大きく超えていくには、まだ厳しいとみている。生鮮、総菜をベースに、菓子まで広くみると、やや良い動きになっていくのではないかと（東京都）。
百貨店（総務担当）	・必要ないものは購入しないという消費に対する慎重な姿勢は、今後も継続する。
百貨店（総務担当）	・ここ数か月の動きから衣料品の大幅な回復は見込めず、これが景気に大きな影響を与えている。消費意欲を高める要素が見当たらない。
百貨店（広報担当）	・客は、クリアランスセールでも衝動買いはせず、自分にとっての商品価値の見極めに慎重な姿勢である。大幅な売上伸長は期待しにくい（東京都）。
百貨店（営業担当）	・夏が続いているが、夏物衣料品や化粧品を除くUV対応服飾品の動きは鈍い。企業業績は上向いているものの、個人消費への波及はまだまだない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・今後も厳しい状況が続く。インバウンド需要は多少上がってきているものの、肝心の内需が拡大しないと厳しい（東京都）。
百貨店（営業担当）	・インバウンド売上の伸長は継続すると想定できるが、主力である婦人アパレルの売上高推移からみると、今後秋から冬に向けて大きな改善は期待できない。また、食料品も菓子、総菜、弁当での伸長は期待できるものの、生鮮食品の落ち込み不安がある（東京都）。
百貨店（営業担当）	・米国内の政治の不安定さや北朝鮮のミサイル問題など、国際情勢で不安定要素が多い（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・クリアランスセールがスタートしても衣料品は大きく伸びてない。伸ばしているのは免税売上などで不確定な要素が多く、今後の改善はあまり期待できない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・来客数は前年プラスで推移し、食品や化粧品といった消耗品の売上は、引き続き好調に推移している。また、嗜好性の高い絵画や宝飾などの一部に動きがあるものの、衣料品などは目立った動きがみられず、客の価格に対する意識は依然として厳しいため、景気は変わらない。
百貨店（店長）	・好転につながる大きな環境変化と伴はなく、例年と同じく繁忙期後の停滞期に入るものとみている。
百貨店（副店長）	・明らかな好転要素も見当たらず、引き続き先行き不透明感がある。
百貨店（営業企画担当）	・残暑がいつまで続くのかが気がかりである（東京都）。
スーパー（経営者）	・景気が上向いてるとは感じない（東京都）。
スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、客の買上点数自体は前年を上回るようになってきたが、平均単価が下がっている分、なかなか客単価が前年に達しない状況で、全体での前年割れ状況が続いている（東京都）。
スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続き、変わらないが、若干悪くなっている印象もある。8月がどのような結果になるか、それで大体分かると思う。
スーパー（店長）	・丑の日もあるが、店の近くにコンビニエンスストアがオープンするので、いくらか影響がある。地域を取り巻く環境で、次々と競合が出店し、客数がなかなか前年並みに戻らないことを考えると、3か月後の予測も今と変わらない状況ではないかと予測している（東京都）。
スーパー（店長）	・季節催事や夏季休暇に伴い、一時的には消費が上向きになる可能性があるものの、消費者には節約志向が依然として根付いているため、しばらくは今の状態が続く（東京都）。
スーパー（店長）	・現状の売上確保は、来客数増が理由として挙げられる。ただし、1人当たりの買上点数、客単価はマイナス傾向にある。1品単価は政策により多少上がっているが、個々の消費性向の見通しは現状維持のままと予想される。
スーパー（総務担当）	・相変わらず可処分所得がそれほど増えていない。流行り物のゲームや化粧品などの売上は好調に推移しているものの、季節商材や生鮮品を含めた食料品など実需に関する売上がなかなか伸びない。特に、食料品については、客のぜいたく品への購買意欲があまり感じられないため、厳しい状況が続く。
スーパー（営業担当）	・景気の良さは天候によるところが大きい。今後、世界経済の状況次第で、大きく日本経済も影響を受けることが予想される（東京都）。

スーパー（仕入担当）	・これからまだ猛暑日が続く、厳しい残暑が予想されるので、来客数が落ちる。また、水不足も大きな懸念材料である。買上点数をいかに増やすかがポイントとなってくる。
スーパー（仕入担当）	・競合各社共に価格の打ち出しが強くなっており、価格によって客の購買行動に動きがある。
コンビニ（経営者）	・この暑さにより、本当なら来客数が増えなければいけないのだが、さほど増えていない。電子たばこが売上を押し上げているなか、今後他社からも電子たばこが発売されるようなので、売上はプラスになる（東京都）。
コンビニ（経営者）	・不安材料が多い（東京都）。
コンビニ（経営者）	・大手スーパーが連日のようにセールを実施しており、チラシの大量配布が続いているため、今後客単価が大幅に減少する見込みである。
コンビニ（経営者）	・景気が良くなる材料が少なく、期待はできない。
コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気と言われているが、本当に上向くのか、下向くのではないかと考えると、平均してこのままという気がする。
コンビニ（エリア担当）	・好天が続く、飲料やアイスの売上が好調であるが、全体の来客数の伸びが弱く、今までのトレンドは変わっていない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・前年はリオデジャネイロオリンピック等の明るい話題があった。今年は皇族のご婚約が世の中の暗い話題を払拭してくれることを期待している。
衣料品専門店（店長）	・季節商材である浴衣等の売行きから、変わらないと判断している（東京都）。
家電量販店（店長）	・秋から年末にかけては、プラズマテレビから有機ELテレビへの買換え需要に期待がかかる。金額構成比は20%を期待できるが、台数構成比はまだ小さいので、実質的な普及は来年以降になると予測している（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしているが、7月は販売、整備とも順調である。これは夏のボーナスが出た景気で、8月以降は注意してみたい。
乗用車販売店（経営者）	・ホームページを充実させたり、いろいろと対策をしているが、新車販売がなかなか伸びず、苦戦している。
乗用車販売店（渉外担当）	・新車販売は前年並みで推移しているものの、収益が減少している。
乗用車販売店（総務担当）	・現状に鑑みて、大きく好転する可能性は低い。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今月は暑くなり、いろいろと商品の動きが出たが、8月になると夏休みで出かける人が多くなる。当店も休みが多くなるので、変わらないか、やや悪くなる。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・内閣支持率も低下傾向にあり、将来不安の再燃があると、景気が悪くなるのではないかと（東京都）。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・新サンマに期待したいが、先日の漁獲枠の調整が合意に至らなかったのが難しい（東京都）。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・海外を含め、しばらくは好調を維持する見通しである（東京都）。
高級レストラン（経営者）	・世界情勢は不安定、国内政治も本題が議論されていない、と国民は考えている。株価も大して上がらず、為替相場もアップダウンを繰り返している。これでは外食に費用を回すとは思えない。
高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約の推移は前年同様、もしくは前年より苦戦している（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・法人関連の先の予約状況から、前年並みとみている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・レストランとケータリングの両方で、今の売上をなんとか維持していければと思っている。来月からメニューを変更するが、売上増にはなかなかつながらない。そのため、2～3か月先の景気も今とあまり変わらない。変わるような条件が見当たらない。
一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と同じくらいの推移で、前年より多少は良くなるかもしれないが、まだ景気の動向が分からない。
一般レストラン（経営者）	・人手不足は相変わらずである。今月はスクラップ&ビルドで新店舗が完成し、以前に比べて立地も良く、営業面積も広がったので、売上を伸ばすことができている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・平日の主な客層であるサラリーマン、OLの客単価は依然として低い。仕入値が高騰しているにもかかわらず、売価に反映できない。値上げすれば確実に来客数が減少していく。平日はその傾向が強い（東京都）。

その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・人件費とその関連経費負担が相変わらず重くのしかかっており、当面解消する気配はない(東京都)。
旅行代理店(経営者)	・やや良くなるのを期待してはいるが、従来からの客に電話やメールをしているものの、なかなか良い回答が得られないため、あまり変わりはない。
旅行代理店(従業員)	・例年どおりの受注が見込まれる。
旅行代理店(従業員)	・9月以降の国際線新規就航路線の販売状況については、想定より動きが良い(東京都)。
タクシー運転手	・夏休みを控えこれから暑くなる。いろいろな出費が重なるということから、無駄な経費はできるだけおさえるので、客は増加しそうにない。
タクシー運転手	・ここ数か月似た状況が続いている。昼間は良く、深夜が悪い。この状況がいつまで続くのか不安である。
タクシー運転手	・暑さのせいでの客の動きはあると思うが、これ以上良くなる社会的な材料が見当たらない(東京都)。
タクシー(経営者)	・一時的には若干改善するかもしれないが、すでに建設業界等では仕事が減ってきているようなので、タクシー業界に景気の波が波及するのも時間の問題ではないか。
タクシー(団体役員)	・夏季休暇を控え、観光等一部の利用者の増加が見込まれるが、例年8月は利用者が減少する。
通信会社(経営者)	・政治の混乱により、先行きに明るさが感じられず、消費に向かう勢いが出ない(東京都)。
通信会社(営業担当)	・携帯電話を軸に競合他社との価格競争が激しさを増しており、一進一退の状況が続く。
通信会社(局長)	・今後、画期的な新サービスが出るか、ワールドカップやオリンピックなど大きなイベント開催のタイミングで、4K放送の需要に連動したデバイスが拡大販売され、生活観が変化することで何らかの効果が現れる可能性はある。ただし、直近ではあまり変化はない(東京都)。
通信会社(営業担当)	・景気が上向き材料が見当たらない。
通信会社(経理担当)	・競合他社との価格競争が続いている。長期契約でも、契約解除料の負担により客を奪い合うといった契約切替え競争をしている状況である。時には、大手の業務委託先が「今契約している会社は潰れる」と根拠のないことを言って契約切替えの訪問営業を行うことがある。
その他レジャー施設(経営企画担当)	・訪日外国人観光客の団体が減ってきている(東京都)。
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・生徒数は下げ止まった感があるが、各塾の価格や体験入学の長さ等、なかなか難しい面もあるので、良くなっている実感はまだ得られない。したがって、3か月後の景気も現状のまま変わらない。
その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	・自動車市場の状況は、上向くこともなく下がることもなく、当面現状を維持する(東京都)。
その他サービス〔立体駐車場〕(経営者)	・大型商業施設の閉店後、周囲の状況が変わっておらず、今後変わる見込みもない。
その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	・来客数の増加や単価上昇が見込めない。年内はこの状態のまま推移しそうである。
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・先行きの景気に対する期待感が持てない。
設計事務所(経営者)	・具体的に動き出している案件がまだない。
設計事務所(経営者)	・周囲を見渡しても良くなる気配は感じられない。しばらくは今のまま推移する。
設計事務所(職員)	・ここ数か月、プロポーザルなど建設発注件数が増加しているが、通年で景気動向に影響を及ぼすほどではない(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	・住宅展示場等の集客状況、件数は前年比で増えているものの、具体的に計画している客が少なく、成約率が落ちている(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	・資料請求や問い合わせ等の数があまり変わっていないため、大きく良くなるとも、悪くなるとも思わない。
住宅販売会社(従業員)	・大きく変化する要素もないので、急激な変化はなく、このままの状態でも今後も推移していく。金融機関もまだ対応を変える様子はないので、客も同様に動いていく。
住宅販売会社(従業員)	・景気は長期間にわたり緩やかな上昇基調をたどっていると聞くが、そのような実感は全くなく、受注量は前年同期比でもほぼ横ばいの見通しとなっている。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕(経営者)	・前月と変わらず小さな仕事が多くなってきている。これからも非常に厳しい状況が続く。

その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・好調とはいかないまでも、仕事量が増えてきている感がある。ただし、一定の範囲内での上昇傾向であり、もう一段上の景気回復はまだ先である（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・各地での猛暑や豪雨による農作物への被害が消費に影響を及ぼし、厳しくなってくるのではないかと。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・価格は量販店とさほど変わらないが、客はなんでもそろっている大型店に行ってしまうようである。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・一例であるが、インターネット通販大手の宅急便送料で、1個当たり260円、270円という報道をみた。大手は取扱量が大きく交渉が出来るが、我々商店街ではとても考えられないような金額である。徐々に商店街の利用が、そういう方向に移行してしまうのではないかと強く感じる。これからも非常に厳しい状況で、不安である。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・暑さが一段落すれば、また節約志向が強まり、景気が多少低下する（東京都）。
百貨店（営業担当）	・廃止される婦人ブランドもあり、アパレルを中心に苦戦する。本来、秋～冬にかけては商品単価も高くなり、秋の旅行需要も加わり購買意欲が高まる傾向にあるが、衣料品については既存ブランドの縮小により、先の見通しが立たない。新規の客が徐々に増えているため、食料品関連は堅調な動きになると予想している。化粧品等の訪日外国人需要もしばらくは続くが、全体では若干落ち込むとみている（東京都）。
スーパー（経営者）	・来客数が減少している。
コンビニ（経営者）	・今月は年間で一番売上、来客数が多い時である。これからは年末に向け、なだらかに減少していく。3か月後は、今の売上の85%程度で推移する見込みである。10月からは最低賃金が見直されるため、店の負担が増える。当店の商品の入荷をできるだけ絞り、ロスが出るのを心配した経営を強いられている。しかし、見切り販売は続け、来客数の増加に努めていきたい。
コンビニ（経営者）	・コンビニエンスストアは天候にかなり左右される。今月が天候のおかげでかなり良いので、2～3か月先は少し下がる可能性がある。
コンビニ（商品開発担当）	・客単価の動きをみると、低価格商品に販売が変化している傾向が若干ある（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・天候の影響のほか、年金収入で生活している人も多く、将来の心配があるため、消費を控えている。
衣料品専門店（経営者）	・このところ現状維持がやっとで、良い材料が少ないので、今後は若干厳しい。9月以降どう巻き返すか期待したい。
衣料品専門店（店長）	・数量が減ってきているため、単価を上げて売上維持を図っているが、買上点数、来客数が前年をクリアできていない状態である。
家電量販店（店員）	・今後、物販が極端に回らない限りは厳しい状態になる（東京都）。
住関連専門店（統括）	・今の政局が安定しない限り、経済も活発にはならない。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・近隣への競合店出店が決定しているため、やや悪くなる。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・今月の良い状態と比べると悪く、普通になる。足元は良かったが、国際情勢や国内政治が不安定である。ただし、織込み済みかもしれない。
一般レストラン（経営者）	・今後ますます人手不足が深刻になり、さまざまな物に仕入コストがかかってくる。客も、値段に転嫁せざるをえない状況になっていることは理解している。その分、消費行動はやはり抑え目になるため、買物や来店が防衛的になる気がする（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	・与党がもめており、安定した政権運営ができそうにない（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況をもても厳しく、前年に比べて大型案件が減少している。法人利用は徐々に回復傾向にあるものの、個人消費の落ち込みが依然として続いていることから、景気はやや悪くなる。
旅行代理店（営業担当）	・内閣支持率の低下、与党への不信感により、景気の停滞が予想される（東京都）。
タクシー運転手	・大手自動車メーカーを中心に、自動運転に力を入れる時代になってきている。タクシーにも影響すると思われるので、今後どうなるのか非常に心配している（東京都）。
通信会社（総務担当）	・夏のレジャーやお盆消費の反動により、消費がやや冷え込む（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	・未来につながるような明るい話題がない。
美容室（経営者）	・客の来店頻度が徐々に鈍っている。

	その他サービス〔電力〕（経営者）	・7月のマンション販売は前年度に比べて減少し、契約率も7割を下回り低調である。今後、新築物件は建設が先送りになりそうである（東京都）。
	設計事務所（所長）	・全く動きが感じられず、話があっても実際の話までは進まないため、先の見当がつかない（東京都）。
	設計事務所（所長）	・仕事量が多くなる保証はない。オリンピック景気とはいえ、中央に仕事があまりにも偏りすぎて、地方では景気の見通しが良いということはない。
	住宅販売会社（従業員）	・今月の販売量は目標数字よりかなり良いが、この状況が今後も続くとは思えないため、やや悪くなる。低金利や税制優遇が続き、2次取得の建て替えに底堅い需要がある。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、個人所得が増えない限り、売上増は見込めない。
×	コンビニ（経営者）	・コンビニは、競合店の出店が見込まれ、各地域大変苦戦している業種だが、当地域も8月、9月と同業他社が出店するという情報を得ているので、なかなか来客数、売上は見込めず、悪くなる（東京都）。
×	衣料品専門店（営業担当）	・当ショッピングセンターへの通り道の駅ビルが1年間の改装閉店となり、確実に客の流れが変わる。ショッピングセンター内でも個人商店は資金繰りに追われ、閉店も出てくるのではないかと。
×	一般レストラン（経営者）	・市長選挙があるが、日本の首相もダメだとは思いつながら、誰がなっても変わらず、景気が良くなるようなことは考えつかないような気がする。
×	住宅販売会社（経営者）	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす対策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しが必要である。
企業動向関連	*	*
(南関東)	食料品製造業（営業統括）	・気温が例年より上昇しており、晴れの日も多いため、飲料を中心とした夏物商材の売上増に期待している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・納入する法人、会社関係の注文数はほとんど横ばいだが、来店する個人客の注文数が増加し、朱肉で押す印鑑だけでなく、ゴム印やスタンプ印の数も増加してきている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器、医療品容器の新規案件が引き続き入ってきているため、2～3か月後の完成を目指して設備投資に踏み切ったところである。
	一般機械器具製造業（経営者）	・こここのところ新しい物の立ち上がりがなかなかなかったが、1点は確定している。他にも確定には至っていないが何点か話があるので、立ち上がることを期待している。
	電気機械器具製造業（経営者）	・冬に向けて暖房機器や環境改善機器の納入がこれからも続くことを期待している（東京都）。
	建設業（従業員）	・取引先の動きから、やや良くなるのではないかと。
	建設業（営業担当）	・建設単価が上昇しているなかで、設備投資をする企業からの注文が増えてきている。今後の受注計画を作成しているが、新規顧客からの獲得も含めた企業からの受注が増えたと見込んでいる。
	金融業（役員）	・年末に向けて、米国の金利上昇による円安効果で、地域の基幹産業である自動車関連業を中心に、受注の増加が期待される。
	税理士	・国内だけでは経済は成立しないので、米国、中国の景気も併せてみる必要がある。米国の景気は、現政権がどうなるかわからない。中国もバブルがはじけるのではないかと言われており、両国とも不透明なところがある。ただし、国内を見ると、現政権が今やや乱れているが、都知事が都民ファーストでリードしている。以前に比べると、内政が引っ張っているため、先行きはやや良くなるのではないかと（東京都）。
	税理士	・現政権のごたごたも落ち着くであろうし、景気へのテコ入れも進む。また、関税関係の好転も消費には好材料である。株価も好調に推移し、米国の景気も落ち着くと思うので、日本経済への好影響を期待する。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月先には夏休みも終わり、受注量が若干上向いてくるものと期待している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・行楽地などの人出が多くなっている。勤務先でも仕事量が増え、売上が伸び始めている。
	食料品製造業（経営者）	・小売店が良くなる何かが必要である。

繊維工業（従業員）	・今年猛暑で、ファッション業界は一般的に暑い夏は売れると言われているが、節約志向が強いせいか売れず、業界は総じて苦戦している。お金を使わない状況が続く限り、変わらない（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前年同時期も受注量はあまり多くなく、新規受注の見込みもない（東京都）。
化学工業（従業員）	・取引先に先行きを聞くが、分からないとの声が多く、不透明である。この現状から考えると、大きくは変わらない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・政治の現況をみると、アベノミクスもなかなか進まず、金融緩和も限界なので、景気が良くなる見込みはない。
金属製品製造業（経営者）	・既存の取引先から引き続き順調な受注が見込める。新規営業活動の成果も期待できる。
金属製品製造業（経営者）	・まだ先は読めないが、現状がしばらく続き、その結果さらに上がるか、又は減産するかではないか。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先、材料の仕入先、あるいは同業者の話のなかで、良くも悪くも大きな話題になるような話はない。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・夏季の需要期も思ったほど来客数が伸びず、業界全体がやや厳しい状況である（東京都）。
建設業（経営者）	・政府の経済対策がどれも中途半端である。
建設業（経営者）	・計画案件は出ているが、なかなか受注には至らない。
建設業（経理担当）	・大型投資案件の話もなかなかなく、駅前や幹線道路沿いでも、建物を壊した跡が駐車場になるところが目立ってきている。
輸送業（経営者）	・異常気象により、清涼飲料水等の売上が伸びているが、その他の物への購買意欲はまだ出ていないようなので、あまり景気は上向いていかない。
輸送業（総務担当）	・下期に期待するが、受注が伸び悩むなか、人手不足や人件費の上昇など、厳しい状況は続く。
輸送業（経理担当）	・人手不足もあり、今の状況がしばらく続く。
通信業（広報担当）	・当面、中小企業の経営環境に変化はない（東京都）。
金融業（統括）	・政治問題で不安定要素があるものの、それほど大きな問題にはならないと思うので、このまま安定していく。
金融業（従業員）	・建設業や不動産業以外の中小企業でも、わずかながら業況が回復しているようである。しかし、人手不足を課題に挙げる声が一段と増えており、先行きの不安材料になっている（東京都）。
金融業（支店長）	・政治不信を払拭しなければ、本格的な景気回復はみえない。当面、このままの状態が続く。
金融業（営業担当）	・今後消費が安定して良くなる可能性はみえない。最低賃金3%上昇が経営側に影響し、特に中小企業の利益圧迫が懸念される。各業種の売上は横ばい予想なので、今後の景気は変わらない（東京都）。
不動産業（経営者）	・当社のある地区は、地域の事業者も大半入り、同時オープンした。10年前までは新築の賃貸住宅も完成と同時に入居が決まっていたが、1等地の事業用物件まで、全店同時オープンができない状況なので心配である（東京都）。
不動産業（総務担当）	・当面は今の好況が大きく変わるとは考えにくい。東京オリンピック前の駆け込み需要によるオフィスの供給増が見込まれる来年以降までは、好況が続くものと期待している（東京都）。
広告代理店（従業員）	・前年同期と同程度の予測で推移している（東京都）。
広告代理店（営業担当）	・水不足や、閣僚の変更がありそうなので、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	・特に大きな変化はない。
経営コンサルタント	・商店街にある居酒屋店主の話では、人手不足がますます深刻化している。ヘルパーが定着せず、仕事に慣れたと思ったら、時給の良い所へすぐ移ってしまう。夜の営業は、正規の従業員でなんとか切り回しているが、ランチタイムは客に迷惑が掛かってしまうため、営業を中止したとのことである。
経営コンサルタント	・大手製造業の不振の影響を受ける。政治的不安定、経済的不活性などが主な要因となり、特別な用途開発ができた製造業などを除き、従来型の事業は低調のまま推移せざるを得ない（東京都）。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	・今の状態が続くとみている。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・制作そのものが少なくなり、今後良くなるという要素が考えられない（東京都）。

	金属製品製造業（経営者）	・仕事が出てきても、相見積で安いほうに決まるので、価格を下げなければ仕事を確保することができない。少量生産においては、合理化による値下げに限界があるため、これから難しくなってくる。
	建設業（経営者）	・高齢化社会で、将来いくらかかるかが分からないため、人口のボリューム世代がお金を使わない。
	輸送業（経営者）	・夏季休暇や猛暑による売上の減少が予測され、加えて燃料価格が値上がりをしてきて、厳しい状況が続く（東京都）。
	輸送業（総務担当）	・運転手が不足し、休車が増えている状態で、よう車の割合が増えているが、運賃が低迷しているため、よう車も容易には集まらないのが現状である。今後、出荷量が増えた場合は赤字でよう車を集めることになりかねない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・過剰生産との情報もあり、今後は取引先工場等の稼働率が下がってくる見込みのため、相対的にやや悪くなる。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・円高になりそうなので、やや悪くなる（東京都）。
x	出版・印刷・同関連産業（所長）	・印刷物に対する環境の変化が大きな要因と考えるが、取引先にとって一番削減しやすい販促経費圧縮の影響が顕著に出ている。
x	精密機械器具製造業（経営者）	・来月より大型夏季休暇に入るため、受注量が大幅に減少している。また、自動車、建機関係の取引先から値下げの話が届いている。
x	広告代理店（経営者）	・昨夏にあった仕事なくなることが決定し、前年同月の6割くらいまで更に落ち込む見込みである。
x	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・10月に最低賃金の見直しがあるので、人件費が高騰する。人手不足も重なり、募集単価の上昇が見込まれるが、既存の契約単価が上がらないので厳しくなる（東京都）。
雇用 関連 (南関東)	*	*
	人材派遣会社（支店長）	・人材不足を背景に、依頼内容を緩和したり職場環境の改善で定着を高めるなど、求職者にとって魅力的な材料が増えてきており、成約数の伸びが期待される（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・例年9～11月は、求人、求職共に増加傾向となる。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・お盆明けから企業が求人に動き始める。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・中途採用をしている企業が以前より多くなってきている。それによって多少売上が増え、景気がいくらかは上向くのではないかと（東京都）。
	職業安定所（職員）	・来所者数、求人提出数が増加傾向にある。
	民間職業紹介機関（経営者）	・安定した業績を上げる企業が増えてきており、求人募集につながっている（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・全般的に中国経済、韓国経済が良くないため、これから良くなるとは思えない。現政権も新しい施策等がないので、変わらないという意見が多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・米国市場の株価は引き続き高値圏で、景況感は底堅い。国内市場は、日経平均株価が2万円を境にもたつき、景況上昇要因が乏しい（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・求人数は相変わらず増加傾向にあり、人手不足の状況が解消される見込みはない。
	人材派遣会社（社員）	・景気回復を見込めるような施策が行われている実感がない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数はあるが、人材不足の状況が続いている。即戦力を求める求人が多いが、求職者のスキルがマッチしていない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数、求職者数が減少しているため、数か月先は厳しくなる可能性があるが、求職者数の減少に伴い、求人企業側がスペックの要望を下げて採用する可能性もあるため、成約数は現状とほぼ変わらず推移するのではないかと。
	人材派遣会社（営業担当）	・直近2～3か月では景気が良くなる材料は少ない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・製造業では自動車産業を筆頭に開発テーマが山積みであり、エンジニアの引き合いは当面は継続する（東京都）。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は高水準を維持している。
	職業安定所（職員）	・求人数は緩やかに増加し、まだまだ好調な状況である。内閣支持率の低下等、不安要素はあるが、景況はまだしばらくこのままではないかと。
	職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている（東京都）。

	民間職業紹介機関（経営者）	・採用継続が多いからといって、すぐには景気回復にはつながらず、1年ほどのタイムラグがある。大手企業は予想したほど積極的ではないので、景気の見通しがさらに明るくなるとは判断していないように見受けられる（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業業績が良く、求人数は多いが、採用条件において給与水準は伸びておらず、景気改善にはなかなか至っていない（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・今のところ求人数、採用数共に大きな変化はみられず、外部環境的にも悪化する要素は見受けられない（東京都）。
	*	*
x	-	-