

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)		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が5%ほど上がり、前期アベレージを超えてきている。駅利用の拡大と周りの職域客の増加もさることながら、この客たちが一見客にとどまらず、2回目以上のリピーターになってきているようである（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・毎月定点で点検している。8月の関東地方は記録的な長雨の状況だが、チェックのドライバーの各比率は、前月にも増して力強い値が出ている。訪日外国人客に負けず劣らず国内客の来店が押し上げ要因となっている（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の打ち出す政策が的確的を射ている（東京都）。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	来客数の動き	・悪天候が続いているため、屋内型レジャーであるボウリングに人が集まっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ここ3か月は販売量が好調であり、今月の販売量も目標数字の約108%となっている。3か月前の販売量が悪かったため、比較するとやや良くなっている。例年に比べて、具体的な商談数がやや増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・この3か月間で、商店街の空き店舗に物販店3店の新規開店があった。その他にも検討している店舗がある。久しぶりに明るい兆しが見えてきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・新規の取引先が増えたので、その売上が増加している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・8月は天候不順であったが、多くの祭事を開催でき、景気も盛り返している。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・8月の東京は雨の日が続いたが、来客数が落ちることなく、売上は比較的好調である（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月に比べて、売上の伸びは徐々に良くなってきているように感じる。店頭に来客数が増えており、また、外商の案件数も少しずつ増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・食料品については、前年に営業時間の短縮をしたこともあり、総菜、菓子を中心に前年を超えており、非常に販売量が多い傾向がある。通期についてもほぼ前年を超えており、まずまずである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝石、アクセサリー、化粧品が好調に推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・現在の好調をけん引しているのは外国人観光客による免税取引だが、免税取引を除いた通常の取引でも、ラグジュアリーブランドや宝飾品を中心に売上が前年を上回り、回復基調にある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は引き続き好調に推移していることに加え、1品単価、客単価共に前年比で改善傾向にあり、3か月と比較すると上向いてきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・クリアランスセールが終了しても、高額品から日用品までまんべんなく動いているということが、明るい材料として考えられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・秋に向けて改装中だが、既存店の売上がファッションからコスメ、ライフスタイル雑貨までおしなべて好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・隣に工事現場があるため良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数からみて、若干良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節要因を除外しても、エコポイント制度時に購入した客の買換えサイクルとなり、買換え需要が出ている。省エネ性を意識した買換えて、単価も高い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月の決算が近づき、客の動きが良くなっている。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・前月発売された超大型タイトルが引き続き市場を大きくけん引している。また、ハード面では新型ゲーム機が引き続き好調で、年末商戦まで勢いを維持しそうである（東京都）。	

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、客単価、来客数共に増加しており、売上等が伸びている。景気が良くなってきている雰囲気はあるが、はっきりとした確信はない。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の5月1～26日の前年比は売上99.1%、来客数96.2%である。8月1～28日の前年比は売上119.0%、来客数114.1%である(東京都)。
	その他飲食[給食・レストラン] (役員)	単価の動き	・委託費の引上げ交渉を継続的に行っているが、従来より引上げを渋ってきた取引先が、ここに来て続々と引上げに応じ始めている(東京都)。
	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、レストラン売上は3か月前と比べて個人を中心に回復基調にある。法人利用は市長選挙の関係で減少したが、全店舗で前年実績をクリアしている。宿泊は、一時期の勢いはなく、単価を下げた販売したことで稼働は何とか前年同様の高水準で推移している。使い控えはあるものの、個人消費が徐々に戻ってきていることから、景気はやや良くなっている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の販売が伸びており、他社からの乗換えも増加している。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件は、受注には至らないものの、増えている(東京都)。
	通信会社(営業担当)	それ以外	・当社のインターネット回線について、今までは自前の設備で全て対応していたが、現在は高速通信時代に入っており、自前の設備では対応できなくなっている。今まで競合していた他社と、今後は提携していく方向になったため、上向いている(東京都)。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・8月に入ってから降雨が多く、猛暑日も少なかったため、プレイ環境に支障がなく、来客数が増加傾向で推移している。
	その他サービス[保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・以前は廉価な商品のみを選択していた客が、選択の幅をやや広げて購入をしている傾向がうかがえる。他の商品にも興味があるようである。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・法人ではなく、個人客からの要望が出てきている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・最近、来客数が若干少なくなっている。また、買物に対して、良い物を求めたいという客もいるが、平均的にみるとできるだけリーズナブルな値段で買いたいという意識が強い。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近の天候不順により、客の出が悪いことがずっと続いている。ここに来て天候がやや持ち直しているのも、これからは少し良くなる(東京都)。
	商店街(代表者)	それ以外	・来街者の数は増えているが、クレジットカードの取扱高があまり伸びないため、状態が良いのかどうか図りかねる。イベントのスポンサーなどの反応は非常に良いので、企業はきっと景気が良いのだろうと想像している(東京都)。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・今夏の天候不順に加え、当地域の大型スーパーが同時期に3年間の改築閉店をしたため、客足が駅前から遠のき、来客数が激減している(東京都)。
	一般小売店[家具] (経営者)	販売量の動き	・今月は来客数も少なく、来店しても外国人が多いので、販売もあまり芳しくなく、景気は良くない(東京都)。
	一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・来客数がかかなり少ない。立地的なものもあると思うが、この業種は当店に限らず非常に低迷している。
	一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・暑さで夏物のエアコン等が売れている以外はほとんど動きがない(東京都)。
	一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・ギフトの件数は減少しているものの、自家需要が伸びているため、前年同様の売上となっている。
	一般小売店[茶] (営業担当)	販売量の動き	・世間では景気はやや良いというが、当社は販売量も横ばいで伸びがなく、現状維持が精一杯なので、実感がない(東京都)。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・客単価、1点単価が前年割れとなっており、厳しい状況である。また、家族カードの客の買上も40代以下が特に厳しい。ほぼ全領域において前年を割っている。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・食料品等、日常の消費は比較的堅調に推移しているが、他の商品との買い回りが弱く、必要ない物は購入しない流れは継続している。

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・全体的には化粧品、食品が引き続き好調であるものの、それに続き回復する領域がみられない。ギフトの解体セールが2けた伸長するなど、客の価格志向をタイムリーにとらえる企画は伸びている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も大きいですが、財布のひもが固い状況は変わらない。特に、秋物の婦人服の動きは全くなく、夏物のセールにも関心が無い（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月はアパレル関連の動きが良い。前年はリオデジャネイロオリンピックや台風の影響等で来客数自体が少なかったが、今年はその反動もあり来客数が前年に比べて2ポイント上昇している。また、気温の低い日が続いていることに加え、退店ショップの売り尽くしセールなどで久しぶりに婦人関連の動きが良く、秋物の動きもみられる。インバウンド需要は、化粧品関連の動きが堅調で、前年に比べて約1.5倍の売上増となっている（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の台風や、リオデジャネイロオリンピック開催などによるマイナス影響が大きく、純粋に前年と比較はできないが、苦戦していたアパレル関連も含め全商品群が好調に推移している。個人消費が持ち直しているかを判断するには、もう少し見守る必要がある（東京都）。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・婦人服、特にミセスカジュアルの売上が低迷し続けている。セール商品への反応が特に悪く、この傾向はしばらく変わっていない（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・客の消費動向をみると、前年と比較して安定した気候条件もあり、悪くないと感じているが、決定的な上昇要因が見当たらない状況は続いている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年11月ごろより徐々に上向いてきた感があり、そろそろ一巡することと、地政学的リスクなど不確実性の高い状況があるため、慎重な見方をしている（東京都）。
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、主力商品の単価を下げ売り込む傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているが、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上額の合計が前年をなかなかクリアできない状況が続いている（東京都）。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・いつもどおりで変わらない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・ずっと悪い状態が続いているが、今月は特にお盆期間中の天候があまり良くなかったことが影響している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年と比べると、天候不順のため、暑い時期に売れる物は不調だが、パンや菓子、肉などは好調である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・ポイントやクーポン等の付加価値をつけた販促を行うと、一時的には効果があるものの、トータルでは販売量に増加がみられない（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・8月としては雨が長くなど天候と非常に恵まれず、来客数が前年比で4%ほど落ちている。化粧品等の気温に左右されない物と一部ギフトは伸びているが、衣料品が苦戦している。また、アニサキス問題で生鮮関連の動向も良くない。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・7月は猛暑だったが、8月に入り都心などは記録的な長雨と低温のため、アイス、飲料、冷麺等の涼味、夏物商材の動きが急激に鈍っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年4月ごろから来客数が前年に比べて5%ほど増えており、それを今日現在までなんとか維持している。来客数は増えているものの、客単価が若干落ちており、買上点数もやや苦戦している。来客数の増加分と商品等の値上げ分により何とか前年を5%ほど上回っている状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順が第一の原因だと思うが、本来は良くなくてはいけないにもかかわらず、景気は横ばいである。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・8月に入り、梅雨の戻りのような天候が続き、売上は前年比95%と、とても厳しい。しかし、天候による影響だと思われ、客単価は前年を2%上回っているため、状況としては変わらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店だけなのかは分からないが、お彼岸が過ぎてからめっきり来客数が減っている。

	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・前年は台風とリオデジャネイロオリンピック等で来客数と売上が2けた減少した。今年は過ごしやすい日が続き、高齢者の来店も多く、一昨年の来客数、売上に戻している。
	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・シーズン商材である浴衣は、6～7月は好調だったものの、8月に入ってからは天候不順のため計画に届いていない。6～8月でみるとほぼ前年並みに推移している(東京都)。
	家電量販店(店長)	来客数の動き	・郊外店の来客数は5%前後の減少傾向にある。逆にターミナル立地の来客数は前年並みであり、特にインバウンド客の多い店舗では15%以上増加している(東京都)。
	家電量販店(店員)	競争相手の様子	・現状は量販店に大きな動きはなく、経済の目立った動きもない(東京都)。
	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。整備は順調に入っているが、販売は、7月は良かったものの、今月は3割減となっている。
	乗用車販売店 (総務担当)	来客数の動き	・サービス、中古車の需要が伸びず、なかなか活発になっていない。
	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・8月に入り当店も3日間休んだが、客も休みでどこか出掛けているようで、売上が伸びない。
	その他専門店 [貴金属] (経営企画担当)	販売量の動き	・売上、販売量からみると、3か月前から現在に至るまで、やや良い状態で推移している。単価の動き、客の様子、競合相手などの状況も、大きな変化はみられない(東京都)。
	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・天候不順による野菜等の食品価格高騰で、買い控えの傾向がある。消費者の可処分所得に大きな変化はない(東京都)。
	高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席は例年同様に推移している(東京都)。
	高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・今月は天候の影響もあり来客数がやや減ったものの、売上単価等はほぼ前年と変わらない(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年8月の飲食店は客入りが悪いという印象だったのだが、今年は予約がそこそこ入っているのも、前年の夏場よりは良い(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・客単価が下落している一方で、店舗によっては、値上げしていながらも来客数が伸びている。百貨店などは単価が若干高くても受け入れられているようである(東京都)。
	その他飲食[居酒屋] (経営者)	お客様の様子	・当店の売上としてはあまり変化がなく、例年どおりの売上と客の流れである(東京都)。
	観光型旅館(スタッフ)	お客様の様子	・1か月前と比べて変わっている様子は特にない(東京都)。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・夏季シーズンは需要が高く、お盆中も連日満室となったが、前年と比べると単価が低く、収益は大きく下がっている。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・気候変動の影響により、大雨やゲリラ豪雨、雷雨などの天候不順があり、非常に見通しのつかない状況が続いているため、予約が日延べやキャンセルになっている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・北朝鮮のミサイル問題で、グアムなど海外旅行に影響が出ている(東京都)。
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・取扱旅行者数に顕著な変化はみられない。また、取引先企業の業績にも変化がみられない(東京都)。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・夏季の販売増を期待したのだが、記録的な長雨のため、旅行需要に伸びがみられない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夏の天候不順により、従来の暑いから乗るといった客はあまり増えなかったが、雨だから乗るといった客が目立っている。また、女性が今の新しい料金体系、約1キロ410円を上手に利用している(東京都)。
	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・例年8月は、夏季休暇の影響で観光客が増加する一方で、通常の利用客、特に夜間の利用客が減少傾向となるが、今年は落ち込み度合いが少なく感じている。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・もともと数字が大きく動かない月ではあるが、インターネット加入、テレビ離れの傾向は相変わらずであり、数値的にも大きな変化はない(東京都)。

通信会社（営業担当）	単価の動き	・固定インターネット回線、携帯電話等通信系のサービスについては、引き続き料金の見直しを考えている世帯が多い状況が続いている。
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・通信サービスは携帯ショップを中心とした客の奪い合いが激化している。MVNOはリテラシーが高い層への供給が一段落し、下火になっている。大手携帯キャリアのサービスも、工夫が盛り込まれており、満足度が高くなっているように感じる。
通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約数は計画どおり進んでいるが、他社切替えの解約が増加しているため、業界内で客が移動している現状を踏まえると、業界全体が活性化しているとは言えず、横ばい状態である（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最低限でのコース選択をする流れは変わっていない。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・天候不順により野菜の価格が上昇し、買物客の他の食品等の購入に影響を与えているように見えるが、総体的にはあまり変化はない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況にあまり変化は感じられない（東京都）。
通信会社（経理担当）	単価の動き	・より安い単価のサービスに切替える客の様子を見ている。
ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年比で変わっていない。
ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・かつては、仕事がうまくいっていたり、景気が良くなると、暑くても雨が降ってもゴルフをしようという意欲を持ち、仕事もプライベートもパワー全開で、客が元気だった。今は、そんなパワーはあまり感じない。ただし、以前より健康志向の高まりがある。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数の動きが朝の開店時、夕方のピーク時を含めてさほど変化がない（東京都）。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・自動車の目立ったメジャーチェンジ等がないなかで、ほぼ前年並みの受注量が3か月続いている（東京都）。
その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・マンションの販売状況が芳しくない状況が続いているため、新規案件が伸びていない（東京都）。
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事量が少ないため、官庁案件等をダンプのような価格で応札する業者もいる。最低価格を設定している案件では、推定される価格ギリギリで応札している。案件によっては、落札しても協力事務所への外注費等で、経営的には非常に厳しい場合がある。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画物件は少々出てきてはいるが、計画は計画であり、注文へはつながらず、厳しい状態が続いている（東京都）。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。消費税増税以降、住宅の売行きが全く良くない。中小企業の給与が上がっていないにもかかわらず、物価が上昇していることが理由である。将来に不安を持っているため、住宅ローンを組むところまで気持ちが動いていないのではないかと懸念している。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事等たくさんあるが、収支がなかなか合わない現場が多く、不調が多くなっている状況が続いている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注については戸建て、賃貸共に前年を大幅に下回っており、相変わらず厳しい状況が続いている。住宅展示場等の集客数は横ばいだが、具体的な計画者が少なく、商談に時間がかかっている（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は例年並みである。
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・東京オリンピック、パラリンピック周辺施設の開発案件について施工時期を迎えている。これに伴い、新規の関連再開案件や物流施設案件についても、業界各社共に今後更に好転の見通しとなっている。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の動きに大きな変化はなく、特別な上向きの需要はみられない。そのなかでも、個々をみると繁忙なところとそうでないところの差が出てきている（東京都）。

一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・前半は天候不順で暑い日が少なかったため、エアコンの販売数が予定よりも少ない。今は需要が落ち着いてしまっている。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・いろいろな物の値上げなどが報道されているせいか、消費者は節約傾向にあり、安価な商材が動いている。壊れた物も、以前は電気代の差などを説明するとそれなりに買換える客もいたのだが、今は修理を望む客も多く、とことんまで使うようである。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順、北朝鮮の状況、国際情勢など明るい兆しが見えないので、このような動きになっているのではないかと（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・降雨が多く、季節商材の動きが止まってしまっている。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の値下げが始まり、価格対応が厳しくなっている（東京都）。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月はお盆以降の天候不順による長雨、あるいは夕方ピーク時以降の集中豪雨で来客数がびったり止まってしまい、売上目標未達の日が1週間連続したのが一番の要因である（東京都）。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・8月の気温低下ならびに記録的な長雨により、来客数、販売量、買上単価の落ち込みという三重苦に悩まされている（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月は天候にも恵まれず、長雨のため、来客数は1割減である（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあり、来客数が減少している（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月はほぼ毎日のように雨が降り、客足が鈍り、売上も前年を下回っている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順から来客数が減少している。特に、気温商材である飲料やアイス類の販売が落ち込んでいる（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、節約志向がみられる（東京都）。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・冷夏の影響により、夏物の需要が低下し、売上、来客数共に苦戦をしている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月から当ショッピングセンターへ人が流れる駅ビルが1年以上かかる改装工事に入り、人の流れが見事に変わっている。以前の人出はなく、特に衣料品、婦人服は大苦戦である。当ショッピングセンターには食品の取扱店がなく、来店する目的がないため、年配客向けの店にとっては死活問題である。前年比は90%で終わっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・夏休みの影響もあるが、土日に新車の展示会をしても、来客数がなかなか増えてこない。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年を下回っており、今後の復調の兆しも見当たらない状況である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・前年比で販売量、販売額が前年をクリアできないのが現状である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店がある。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・連日の高温、また雷雨などの影響で、8月は本当に品物が売れない。お盆休みもかなり影響している（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月は1年のうちで一番暇でケータリングもあまりない時期なので、3か月前の5月から比べると、売上が約15～20%近く落ち込んでいる。景気が悪い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑、長雨は客の回遊範囲を極端に狭めている。オフィスビル内の店舗に集中して、外に出て来ない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・本格的な梅雨が来る前に梅雨が終わってしまい、これから稼ぎ時というお盆にかけて雨が長引いたのがかなり効いている。もともと飲食店はアウトドア系に売上を取られるのだが、あれだけ天候が悪いと、出掛けること自体を控えてしまい、外食も大分減っているように感じる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・県庁、市庁舎が所在する当地において、飲食店の入れ替わり、閉店が目立っている。単なる飲食だけでなく、お酒を飲むような店も減っている。それにより、街を歩く人の数も減っている。

	旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・ 今月は長雨や冷夏の影響により、宿泊を伴う国内旅行が思いの外伸びず、厳しい。旅行と天気は相関関係にあるので、気候の影響で出掛けようという意欲がなかなか湧かず、販売量が伸びない（東京都）。	
	タクシー運転手	それ以外	・ 前年同月に比べて、今月は初乗り短縮運賃で周辺各駅から帰宅するちよい乗り客は増えているが、雨天続きとお盆の帰省などでタクシー利用客が少ない（東京都）。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・ 昼間の利用はやや良いが、夜間の利用が少ないため、売上が上がらない状況がここ数か月続いている。このまま暮れまで続きそうで不安である。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・ 8月は夏休みで消費者がお金を無駄に使わないために、タクシー業界はどうしても暇になってしまう（東京都）。	
	競輪場（職員）	販売量の動き	・ 1日1,000万円を超える売上が当たり前だったが、800～900万円の日が増えてきている。大きな記念レース最終日の決勝レースは、5月ごろは5億6千万円くらい売れたが、最近は4億円後半ほどの数字になってきている。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ 仕事の全体量がないというのが現状である。相変わらず単価等が低価格競争になっていることが多い。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 3か月前と比べて大きく悪くなってはいないが、客に対する金融機関の融資が若干厳しくなっていると感じる。契約数も少なくなっている。	
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・ 最近、街中で工事現場を見かけることが少ない。前年と比べると、工事現場がかなり少なくなっている。	
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・ 近隣にオープンした競合店の影響により、悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 8月は長雨で、買物の傾向が変わってきている。外出着よりも普段着を求める客が多く、年齢も上がっているせいか、外出を控えている様子がうかがえる。
	×	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ 北朝鮮のミサイル問題の影響でキャンセルが相次いでいる（東京都）。
	×	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に入り、観光地では来客数が増える時期である。また、8月も夏休みに入ると来客数が増える時期だが、天候に恵まれず、大幅に減少している（東京都）。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・ 天候不順のため、来店頻度が鈍っている。
企業 動向 関連 (南関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 前年とは明らかに違う受注量と内示があり、しばらく続く傾向である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・ 以前よりも設備投資の話をよく聞くようになっている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・ 最近、取引先は発注先を選択する際、信用度合いを重視している。コンプライアンスが守れない会社には発注しない傾向が強く、信用度が高いほど多く受注できている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・ 取引先のマインドはますます上昇しており、倒産等も低水準で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ ここにきて、2017年度下期の広告宣伝プランの相談が増えている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ 降雨の影響などもあるが、全体的に飲食店等で来客数増など動きが良い。
		税理士	取引先の様子	・ 6～7月の天候は猛暑予想であったものの、梅雨明けと同時に寒い長雨の夏となったが、夏物衣料などは7月までにほぼ売り切った。秋物衣料が8月から早々と売れ始め、デパートはもはや秋物シーズンである。ピヤガーデンや海の家は不況であろうが、その他には影響はないようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ 金属加工、中小企業においては、こここのところ受注も堅実で、数年ぶりのボーナスを多少なりとも支給できる会社が出ている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 受注量が増えてきている。
	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 来客数は増えているものの、買上点数、単価が下がっている。	

食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・どのチェーンも数字だけ見れば微増だが、販促企画等で無理矢理に作った数字で、実際の売上としては変わっていない。
出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・今まで下請として専従で仕事をしていたところでも、他に見積や仕事を回しているところが出てきている。
出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・同業他社も動きが少ない(東京都)。
出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・新会社の設立があり、今月は5件の注文で、8月としては例年並みである。問屋には注文が入ってから発注しており、通常月に15万円支払のところ、今月は17万円なので、おおむね変わらない(東京都)。
出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月達成している(東京都)。
プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は順調に増加傾向にあるが、人手不足のため納期対応に支障が出始めている。
金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・仕事量は多くなってきたが、価格の引下げ要求があり、利幅が少なく納期も限られているので、売上に限界がある。
一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・新しい物の立ち上がりは何点かあり、やや良くなると思ったが、制度が変わり、実習生が入って来ないことになったため、少し困っている。
電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・心が躍るような受注はなく、平穏無事である(東京都)。
精密機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・前月より取引先のコストダウン要求が数社来ている。今月は工場稼働日数もあり、固定費は変わらないが売上は減少しており、景況感が悪い。
その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・取引先や材料、仕入、職方の状況などから、変化はない。
建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思った値段でなかなか売れない。
建設業(経営 者)	それ以外	・東京オリンピック以降は建設大手も仕事の目的が立たないことと、消費税の再増税がある。
建設業(経理担 当)	取引先の様子	・最近受注量が増加しているが、その内訳は民間でなく公共工事である。民間の設備投資の増加は見込めない。
輸送業(経営 者)	取引先の様子	・具体的な理由を回答するのは難しいが、景気の流れがやや停滞しているように感じる。
輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・荷主の出荷量は徐々に増えてきているが、安定的な出荷量には今一つである。
輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・取引先の業種によりばらつきはあるものの、スポット件数や荷量の増減はなく、依然として厳しい。
輸送業(経理担 当)	それ以外	・収益は横ばいで前年と変わらない。
通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・緩やかながら回復傾向にある(東京都)。
金融業(支店 長)	取引先の様子	・日銀のマイナス金利で低金利が続くが、企業の資金需要は依然弱い。
金融業(役員)	取引先の様子	・事業拡大や新規事業に進出する取引先がある一方、売上低迷等の理由で不採算事業から撤退する取引先もあり、全体として景気は大きく変わっていない。
金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・業種や会社により、業況の良し悪しに大きな差がある。
不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・都内や郊外の業者から、広告費やフリーレント、礼金ゼロ等、様々なメールが続々と入っている。駅から2分の2月完成物件もまだ7軒契約になっていない(東京都)。
不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・オフィスの賃貸条件について、借り手側から長期のフリーレント等の過大な要求が減少し、需給バランスが取れてきている(東京都)。
税理士	それ以外	・夜10時過ぎに駅周辺の飲食店の前を通ると、客があまり入っていない。また、経営者も入れ替わっている(東京都)。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金に興味がある会社が多く見受けられる(東京都)。

	経営コンサルタント	取引先の様子	・商工会議所の商業系会合での話によると、最近、大型店の値下げ合戦が活発化している。その影響もあってか、店が出しているチラシでも、客が設定価格に敏感に反応している。来店してくれるのは嬉しいが、利益は一向に伸びない、とのことである。
	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	・受注量は回復してきているが、やや過剰気味に感じる。
	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	・レギュラーの仕事のみで、新規受注はない（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・ウェブ主体の流れで紙ベースの物は減少してきている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・理由ははっきり分らないが、受注量、その他の動きが非常に悪くなっている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度以降、取扱量が減少し続けている。前年同月の売上を大幅に下回っており、厳しさが増している（東京都）。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の長雨の影響により、レジャー関係、作物価格に影響があり、消費が低迷している。不動産業では仕入れに苦慮しており、売上低下が予想される。建設業は人手不足が続き、利益に影響がある（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・お盆期間のため、現場が止まり、受注が減少している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・周囲は皆受注量が減っていると話している（東京都）。
	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	・お盆休みの影響だと思うが、8月に入り受注量が若干減少している。
	x 出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・チラシを主とした販促を展開しているクライアントが軒並み減少傾向にある。宣伝方法の転換期なのか、又は販促経費削減なのか判断が難しいが、そうした状況がはっきりと見えてきている。
	x 広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年8月にあった催事の仕事が今年はなくなっている。
雇用関連	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・改正労働契約法による無期雇用へ転換する権利の発生に向けて、無期雇用化が促進されている（東京都）。
(南関東)	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・月末はいつも声が出なくなるほど多くの客のところにセールスに行っているが、今月は行かなくても100件以上新規や大口の案件があり、かなり大変である。仕事が追いつかず、自分が1人では足りないくらいである。客もお盆明けかなり順調で伸びている。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向にある。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・当社求人広告の掲載数が伸びている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・周辺企業から、中途採用で雇用が増えているという話をよく耳にする（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所の来所者数が多い。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・9月以降に開催される新卒採用イベントに出展する企業数が前年より伸びている。ただし、新たに募集を増やす企業があるわけではないので、人員を補充できていない企業が多いだけかもしれない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、2月と8月は求人が少ないが、今月はどの業種も全く求人が増加していない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年であれば求人数の少ない8月にもかかわらず、人材不足のために、求人数が前月から減少していない。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・当社の求人数等にも変化はなく、自身を含め周囲の消費動向などにも、景気に起因するとみられる変化はない（東京都）。

	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・直接雇用のニーズがますます高まっている。採用難からニーズも幅広さが出てきているが、依然として人材は他の求人との争奪戦になっているため、成約数が伸び悩んでいる(東京都)。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣市場では、常にエンジニア不足である。主に自動車産業においては、様々な技術領域のエンジニアが求められている(東京都)。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月と比べて減少傾向で推移している。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と同程度であるものの、前年同期比では減少している(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・幅広い企業から技術系、営業、経理、財務など様々な求人が常時ある。従来50歳までから、職種によっては定年退職後の人材の求人も出るようになってきている(東京都)。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は業界全体的に高位安定が続いている(東京都)。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・例年8月は企業からの派遣求人が増加する時期だが、今年は前年比61%と減少している。また、新規登録を含めた求職者も減少している。他社も候補者が見つかりにくくなっている状況で、求人、求職者共に減少している。
	x	-	-