

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)		その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・政府の打ち出す政策が的確に的を射ている(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	・秋の旅行シーズンに向けて、前受けの予約も順調に入っている。特に、個人については良い数字になっているので、このまま推移すれば確実に良くなる(東京都)。
		観光名所(職員)	・3か月後は観光地の秋のトップシーズンとなる。年間で最も人が出る時期なので、今よりは良くなる(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	・猛暑のため、涼しくなれば反動で活気付くことが予想される。
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・新規の取引先がこれからも増えそうなので、売上増加につながるのではないかと。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・売上が好調であっても、その原因が今一つつかめないため、次月以降の販売戦略の参考にはなかなかならず、予想が難しい。ただし、9月からの新学期に向けて、学童用品の動きが良くなると思われ、売れ筋商材の欠品による販売機会の損失さえなければ、売上はやや良くなると見込んでいる(東京都)。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・外商において、数か月後の案件等がちらほらと出てきている。まだ決定に至ってはいないにしても、案件数が増えている。特に、引越し等の大型案件が徐々に出てきているので、ある程度の金額にはなるのではないかと。
		百貨店(販売促進担当)	・消費マインドが継続すると予測している(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(店長)	・夏物、秋物共に季節商材が定価で動くようになってきている。
		百貨店(営業企画担当)	・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が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(経営者)	・良くなるように準備している。
		スーパー(営業担当)	・8月の不振の最大要因が天候であることは明らかである。今後、平年並みの気温並びに気候が回復すれば、景気は元に戻ると期待している(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・隣のマンション工事がますます拡大するのでやや良くなる。
		コンビニ(経営者)	・来客数がおおよそ20%増えている。
		コンビニ(エリア担当)	・天候不順による一時的な売上低下が改善されれば、前年と同程度の売上傾向で推移する(東京都)。
		衣料品専門店(統括)	・順調に気温が低下し、秋物の需要が早期に立ち上がると予想している。
		家電量販店(経営企画担当)	・現在のトレンドは一過性ではなく、力強いとみている。本来は「良くなる」と回答したいが、地政学上のリスク、政権運営の点でのリスクを勘案して「やや良くなる」としている(東京都)。
		乗用車販売店(総務担当)	・新車効果で客の動きが多少良くなると予想している。
		住関連専門店(営業担当)	・リフォーム業界においては、消費税率引上げを踏まえた前倒し需要が起こるものと思われ、現時点でも堅調な動きとなっている(東京都)。
	一般レストラン(経営者)	・2~3か月先は秋口に向かっていくので、いろいろな行事も多くなり、レストランとケータリングも忙しくなるので、売上は現在よりも15~20%ほど伸びる。	
	一般レストラン(経営者)	・いかに客に来店してもらおうかという営業努力等もあり、客単価や来客数が伸びてきているので、2~3か月先もこのまま同様に良くなる。	
	一般レストラン(経営者)	・東京オリンピックに向けて、都内は観光客も増えており、各業界の景気も良いという話をよく耳にする(東京都)。	
	その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・秋からは食欲が出てくる時期なので、業界の景気は良くなると予想している(東京都)。	
	その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・天候不順による野菜の高騰等、原材料比率を高める要因がないわけではないが、委託費の改善、パーティー需要の増加、喫食者の増加等により、収益が改善してきている(東京都)。	
	観光型旅館(スタッフ)	・これまでの流れからやや良くなる(東京都)。	
	旅行代理店(営業担当)	・秋の旅行シーズンを迎えるため、販売増が期待できる。	

通信会社（経営者）	・東京オリンピックが近付くことにより、イベントや広告の露出も多くなり、企画番組が増えて、情報を得るための活動が活性化する（東京都）。
通信会社（管理担当）	・一巡した電力小売自由化の登録が、徐々に増えてくる。早目に変えることのメリットが浸透しつつある。また、早期に変更した客の不満を目にすることなく、様子見していた層が、順次切替える段階にあると考えられる。
通信会社（経営企画担当）	・この先商談数は増加する見込みである（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、秋に新機種発売を予定しているので、景気は緩やかながらも上向くとみている（東京都）。
通信会社（営業担当）	・11月に今まで競合していた他社と提携し、新サービスを開始する予定である。加入者数も増える見込みなので、景気はやや良くなる（東京都）。
ゴルフ場（企画担当）	・9月の第3週ごろの予約数はすでに90%以上に達している。
競輪場（職員）	・10月の大きな記念開催に向けてメディアキャラバンを行っており、媒体先の反応は良好である。他にもキャッシュバックキャンペーンの話題性も出てきている。当開催場の売上は上がっているため2～3か月後は上向くと予測している。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今の傾向がそのまま続くのではないかと。曇天からやや抜けたように感じるため、わずかながら増加を期待している。
設計事務所（経営者）	・将来に向かって何かを動かそうという気持ちが、個人レベルに落とし込まれたということは、何かしらの余裕が少しでも出てきているのではないかと。
住宅販売会社（従業員）	・来場者数が例年よりやや良くなってきている。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一時的な傾向に見えるが、需要増の話が増えており、建材の引き合いが実際の注文に結び付いている（東京都）。
商店街（代表者）	・最近では当店の前の通行量も若干減っているように感じるし、買物袋を持って歩いている人も少ない。そのようなことから、今後も景気が改善することはなく、今の状況が続くのではないかと。
商店街（代表者）	・最近では天候不順が続いている。この状態が続くと客の出が悪くなり、売上が伸びない。難しい状態が続いているため、この先もさほど良くなることは考えられない（東京都）。
商店街（代表者）	・小売の小規模店舗は決して良いとは言えないので、大企業が現在の好況を維持し、その余波が周りに降ってくるのを待つような状態だと思われる。天候も大いに景気に影響するので、秋シーズンの好天次第では上方修正もあるとみている（東京都）。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の様子を見ても、壊れたら購入するという客が大多数である。ただし、いろいろな店で値段を見比べて購入しようとする人が、以前より減ったようである。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気が良くなるとは思えない。秋からお得感のある商材のキャンペーンが始まるので、それに期待したい。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・8月は例年暇な月であるが、客の様子から、これから先も今の状態が続くと思われるため、景気は良くなる（東京都）。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・当店は商店街にも加盟しているが、アーケードがある商店街ではなく、点在型商店街のため、非常に暑い日などは客の足が向かない。目的買いの商材を扱っているが、それが今どこでどのように動いているのか、本当によく分からない。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・今のところ来月分の受注もあり、秋の祭事も多く行われる予定である。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・北朝鮮問題や天候不順などを考えると、特別良くなる気配が感じられない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・当店の事業体からみて、明るい兆しのある情報等がみられない。流通の混乱や運賃の値上げ等があるので、全体的に収入と支出のバランスが非常に難しくなるのではないかと（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	・仕入先が、在庫が残っているようで新商品の製造を見送っている。購買意欲はもちろん、売手のモチベーション維持にも苦労する。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・ここ2～3か月で良くなるような見通しは立たない。客もなかなか増えず、現状維持がいいところである。従業員も頑張っているが、会社は待遇を良くしてくれそうもない（東京都）。

百貨店（売場主任）	・首都圏他店舗が好調に推移しているなか、当店は特に40代以下の客離れが止まらないため、厳しい状況である。
百貨店（売場主任）	・食料品は、特に下期にプロモーションが多いが、全体的にもプロモーションは良い傾向なので、今の状況がしばらく続く（東京都）。
百貨店（総務担当）	・客の消費に対する慎重な姿勢は継続している。
百貨店（総務担当）	・消費を喚起するには可処分所得の改善に加え、経済環境以外の不安定要素の解消も必要と思われるが、いずれも直近で好転する兆しはみられない。
百貨店（営業担当）	・婦人、紳士服等の衣料品の動きが依然として悪いが、インバウンドによる化粧品、高級ブティック、また株価、円安傾向による宝飾、時計の動きは良い。個人消費の動きはまだ鈍い（東京都）。
百貨店（営業担当）	・婦人関連については、退店ショップの売り尽くしが一段落するため、数字は厳しくなる。一方、インバウンド需要については、化粧品等の売上がまだ一巡していないことから、しばらくは好調を維持すると予想している。高額品の動きも徐々に出てきていることから、店舗全体の売上はほぼ横ばいで推移する（東京都）。
百貨店（営業担当）	・主要顧客である高齢者を中心に、社会保障負担の増加や勤労者の賃金伸び悩み、食品を含む輸入品価格の上昇など、消費を後押しする商材が少ない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・国内は比較的安定している一方で、高額品消費は伸びやすい環境にある。一方、北朝鮮問題など国際情勢が不安定であり、何か起きれば日本経済への影響も大きく、株価にも影響が出て、個人消費が冷え込むというリスクがある（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・売上、来客数は回復基調にあるものの、中身を見ても、好調の要因となっているのは、外国人観光客による売上や高額品売上などで先行き不透明な要素が大きい。主力の衣料品などの本来売れるべき商材には、まだ回復がみられない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・天候不順による野菜等の値上げの影響が考えられる。衣料品など消耗品以外の商材に消費が回り出せば良いが、そのあたりが不透明であり、今後も変わらない。
百貨店（計画管理担当）	・食品、雑貨は堅調、婦人服は不調という傾向はしばらく続くと思われる、売上高は変わらないものの、収益性は悪化する（東京都）。
百貨店（店長）	・国際情勢への不安や、株価が下落傾向であることなどから、更に大きな動きがあれば、状況はすぐに変化するのではないかと不安である。
百貨店（副店長）	・前年末以降、安定した状況が続いている。しかし、先行き不透明な経済環境は変わっておらず、明確な景気の上昇は予想できない。
スーパー（販売担当）	・客の動向を見ていると、広告初日の目玉商品や、ポイント何倍の日など、特典のある時間、曜日をうまく使いながら、競合店のなかで少しでも安く買物しようという状況が見受けられる（東京都）。
スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続いており、この先も同じような状況が続く。競合店出店の影響もあるが、客の買上点数もあと1点がなかなか伸びず、余計な物は買わない。
スーパー（店長）	・本来ならば2～3か月後の景気は良いと答えたいが、店のほうでいろいろ工夫しながら客にアプローチしているものの、なかなか結果が出ないというのが現状である。したがって、3か月後も現状のまま推移していくとみている。店でも客に喜んでもらえる、また、客の来店頻度が上がるような施策をいろいろ考えながら対応していく（東京都）。
スーパー（店長）	・消費者の節約志向は根付いており変わらず、消費を後押しするような政策もないため、しばらくは同様の状態が続く（東京都）。
スーパー（店長）	・来客数増により売上のみ増加しているが、客単価、1品単価が下落している。
スーパー（総務担当）	・天候と件等についてはまだ予断を許さないが、北朝鮮問題等の社会的な不安要素があるなかで、客の購買意欲が大きく伸びるとは思えない。ただし、気温や天候に恵まれれば、苦戦している食品や衣料品が伸びることも考えられ、極端に落ちることはないのではないか。
スーパー（営業担当）	・商品トレンド自体には大きな変化はない。
スーパー（仕入担当）	・8月の長雨、低温により、農作物の出来高、相場、収穫遅れ等の影響が懸念される。
コンビニ（経営者）	・天候不順がしばらく続きそうである（東京都）。

	コンビニ（経営者）	・ここ数か月変化の兆しが全くない。
	コンビニ（経営者）	・国内外経済の不安要素が多く、また地政学的な問題もあるので、さほど悪くはならないと思うが、良くもなく、横ばいではないか。
	コンビニ（経営者）	・上向き要素が見当たらない。
	コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が回復するようなきっかけが見込めない（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	・このところの天候不順と、経済的に良いニュースがないことが売上に影響しており、やや厳しい状態である。これから秋物商戦になるが、客単価は割と厳しくなっている。
	衣料品専門店（店長）	・消費傾向として、店舗販売の売上減を電子商取引の販売売上でカバーしていること、また、需要が拡大している消費者の所有商品のリメイク及びレンタルが、新規商材の伸長が鈍い分をカバーしている。この傾向はしばらく続くものとみている（東京都）。
	家電量販店（店長）	・4Kテレビの価格が普及段階に入る年末までは、家電の大きな需要は見込めないであろう。期待される各社新製品にインパクトがなければ、需要は伸びない（東京都）。
	家電量販店（店長）	・政局、経済など大きな変動はない。
	家電量販店（店員）	・実店舗とインターネット通販で考えると、サービスが向上しない限り、今後、実店舗は減り続けると予測している（東京都）。
	乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくなく、3割減となっている。
	乗用車販売店（経営者）	・最近では新型車が発表になってみずには結果が出ず、苦労している。
	乗用車販売店（渉外担当）	・販売は前年を割っており、来客数も良くない。
	乗用車販売店（店長）	・大きな変化がなく、現状維持できれば良い。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年末に向けて、不安定な天候と気温が心配である。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・当店の販売量も来客数もほとんど変わらないので、変わらない。
	その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・現時点では、今後の動向に大きな影響を与える要因は見当たらないが、現在まで良い状態が続いてきたため、やや悪くなる可能性はある（東京都）。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費税10%導入のニュースがメディアで取り上げられることにより、消費マインドの低迷が懸念される（東京都）。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末にかけて、各社が主力タイトルをそろえてくるため、当面は好調が予想される（東京都）。
	高級レストラン（経営者）	・当店の場合、9～11月はファミリーユースの祝事、12月は忘年会需要があるのだが、ファミリーユースに関しては予算縮小傾向にある。
	高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況の推移から判断し、変わらない（東京都）。
	高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人関連予約状況から、販売単価、売上高いずれも前年並みとみている（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・再開の波が徐々に押し寄せてきている。商店街も消滅の危機だが、同時に新しいビジネスチャンスも生まれている（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・相変わらずの人手不足である。北朝鮮問題、仕入原価の高止まり等、厳しい状況は続く（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・お盆明けの売上もかなり悪いが、今後は徐々に悪くなるというよりは、このままでしばらく推移するとみている。大きく底割れするような状況ではないが、何となく客が消費を控えているように感じる（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・景気回復という声がかかるなか、当社の売上は4月以来毎月前期を若干下回って推移してきたが、8月はやや前期を上回っている。ただ、今夏の天候不順が多く、秋以降の消費には陰りが現れてくるのではないかと危惧している。国際情勢において、米国の対北朝鮮及び対アフガニスタン政策に対する中国、ロシアの反応などを見る限り、極東における軍事的緊張は、今しばらく緩和されずに続く。景気動向もそれに則した形で上がり下がり繰り返す。
	一般レストラン（経営者）	・いろいろなイベントや企画を実施しているが、以前と比べて数値的に変化はない。

都市型ホテル（スタッフ）	・団体宿泊は、近隣施設で開催される学会の影響を受け好調に推移している。個人宿泊は、週末を中心に観光での動きが活発で、受注が良い。ただし、宴会やレストランの状況は前年を大きく下回っており、ホテル全体で見ると大きな伸びはない。
都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなるが、予約状況等の見通しは良くない。
旅行代理店（経営者）	・今のところ予約はほぼ毎年同じだが、この先増えるのか減るのか分からず、不安定な状態である。
旅行代理店（従業員）	・新規の客がほぼないので、売上が伸びる見込みがない。
旅行代理店（従業員）	・来年の平昌オリンピック開催時まで、北朝鮮がいると行いそうである（東京都）。
旅行代理店（従業員）	・長雨、豪雨により様々なところに影響が出ている。夏の旅行控え、その他の業種でも野菜の高騰により消費者の買い控えが起きている（東京都）。
タクシー運転手	・夏休みも終わり、これから後半に向けての生活が始まるが、天候不順で客が増える方向にない。
タクシー運転手	・先行きは、景気回復基調が維持される下、雇用情勢の改善は続く見込み。給与の回復ペースは引き続き緩慢。夏季ボーナスについても、前年の円高による収益下振れのマイナス影響が残り、伸び悩みなどのニュースから、景気は変わらない（東京都）。
タクシー運転手	・どう考えても良い材料がない。タクシー業界はサラリーマンの残業などがなくなかなかにぎやかにならないので、難しい（東京都）。
タクシー運転手	・依然として深夜の利用客が減少している。それに伴い、昼間の短距離の利用客に頼るようになってきている。回数を増やして営業しているが、深夜の営業と比べて3～4割売上が減少している（東京都）。
タクシー（経営者）	・現状は来客数が増えているが、これからは東京オリンピック効果が薄れ、やや厳しくなるとみている。
タクシー（団体役員）	・若干の景気回復傾向は感じられるが、まだ力強さは感じられず、良くなるとの回答は難しい。
通信会社（営業担当）	・良い話を聞くことがあまりないので、現状のままで推移していく。
通信会社（営業担当）	・競合他社が安さでのアピール合戦を続けており、この状況はしばらく続く。
通信会社（局長）	・直近では話題性の高いテレビコンテンツが少ないこと、携帯電話との連携ができるようなライブコンテンツもないことから、契約の底上げが難しいため、現状維持が続く（東京都）。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・異常気象による農作物やレジャーへの悪影響も落ち着くと思うが、景気上昇の好材料が見当たらない（東京都）。
通信会社（経理担当）	・放送通信は、なるべく安いプランでやりくりできないかという客の契約変更はあるが、高単価のプランに切替える客は多くない。
パチンコ店（経営者）	・この先何か月かで、射幸性の高い機械を外さなければならぬ。店としては良くなってほしいが、人気のある機械が外れることはややマイナス材料になる。厳しい状況であるが、多少期待も込めて、変わらないと回答している（東京都）。
その他レジャー施設 [ポウリング場]（支配人）	・現在の高稼働は天候不順によるところが大きいので、天候が例年どおりに回復したら、元に戻る（東京都）。
その他レジャー施設 （経営企画担当）	・レジャー産業も地政学リスクの影響を受けやすいので、北朝鮮の動きは心配である（東京都）。
その他サービス [学習塾] （経営者）	・生徒数、夏期講習共に人数は横ばいで変わらない。新入生もさほどいないことと、辞めていく中学3年生たちもいるので、変化がない。これから3か月先も増える要因が見当たらないため、横ばいである。
その他サービス [立体駐車場] （経営者）	・大型商業施設が閉店してから、周りの状況が変わらない。
設計事務所（経営者）	・明るくなる兆しは見えないが、今以上に悪化することも考えにくい。今後、少子高齢化が更に加速するなかで、仕事内容も含めて抜本的な見直しの必要性があると考えている。
設計事務所（所長）	・建築は計画スパンが長く、また、なくなってしまうこともある。現状で次の見通しがついていない限りは、厳しい状態が続く（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・現状の集客状況では数か月で好転する材料が見当たらない。ユーザーの慎重度は依然として変わっておらず、決断に時間を要している（東京都）。

住宅販売会社（従業員）	・例年8月は来客数、販売量共に落ち込むが、今年では来客数が良かったため、数か月後の販売につながり、好調を維持すると見込まれるので、変わらない。低金利も横ばいで推移しており、不動産関係の受注も増えている。
住宅販売会社（従業員）	・大きな変化がない限りは、このまま推移していく。ただし、新築アパート分譲は金融商品のようなものなので、今後とも注意して動向を見守りつつ進めていかないといけない。
住宅販売会社（従業員）	・建築資材価格高騰の兆しが出てきているのは確かであり、東京オリンピック特需だけでなく、価格の強含みの時期が同期性を持ったと想定される。受注は拡大しても、資材価格高騰により、粗利は減少すると見込んでいる。
商店街（代表者）	・消費の増加要因が見当たらない（東京都）。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・景気の悪さと夏の暑さで、日中は客も買物に出られず静まり返っており、厳しい状況が続いている。
百貨店（営業担当）	・生活必需品の値上がりもあり、婦人服は更に厳しくなる。今後、秋冬物の最盛期に向け、前年は気温の低下でコートの売上が伸びたが、その反動は避けられない状況である（東京都）。
百貨店（営業担当）	・現状が非常に好調過ぎる。前年も前々年を超えている上に、前年増率が10%を超えているため、先行きはやや悪くなる（東京都）。
スーパー（経営者）	・競合店の価格に対応するため、利益が下がる（東京都）。
スーパー（経営者）	・世界情勢が不安定である。
コンビニ（経営者）	・景気が良いという実感はない。天候、気温等に左右され、来客数が非常に変化している（東京都）。
コンビニ（経営者）	・コンビニエンス業界、特に当店は7月が来客数も多く、売上も最大になる。8月は若干下向きに推移しており、9～11月は前年を若干上回りながらも、前月比では来客数が減り、客単価もやや落ちる。毎年の流れなので、よほどの天候不順、あるいは災害等が起こらない限り、このように推移していくのではないかと。
コンビニ（経営者）	・コンビニを数店舗経営しているが、各地区に新店舗が出店しているため、1店舗当たりの商圏は狭まり、現状維持もしくは下降気味になっている。
コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は非常に厳しい状況になっている。それは「近くて便利」を売りに他社も含め1キロ圏内に1店という形で出店しているからである。そのため、年の後半は売上が激減すると見込んでいる（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・北朝鮮によるミサイルの打ち上げや、政治不信、老後資金の心配など、目の前の出来事に敏感になっており、漠然とした不安が増している。
衣料品専門店（経営者）	・客層の中心は60歳以上である。コト消費の旅行、観劇、ハイキング等の出費が多くなり、衣料品の購入頻度が落ちていく。
衣料品専門店（営業担当）	・駅からの集客につながる駅ビル改装工事は来年の秋までかかるため、かなり厳しい状況が続く。不安だらけである。
乗用車販売店（営業担当）	・決算が終わると、反動減が起こると予測している。新型車種などの構成もあるので期待している。
住関連専門店（統括）	・現段階では、経済が良くなる見通し、景気の上向き要素が見当たらないため、しばらくは今の状態が続くのではないかと。
一般レストラン（経営者）	・9～10月は特にイベントがなく、歓送迎会などもあまりないので、2～3か月前よりは売上等は落ちる（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・天候と社会情勢が不安定である。
旅行代理店（営業担当）	・米国大統領の言動に経済動向が左右されやすく、不安定である（東京都）。
タクシー運転手	・利用の少ない状況が続いている。無線も増えてはならず、駅の乗車率もあまり良くない。先のなかなか見えない状況がしばらく続きそうである。
通信会社（経営者）	・世界的な政情不安が消費に影を落とす（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	・現政権がやや不安定であり、また、国民の安全も不安な状況である。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・受注量がやや前年を下回って推移しているのに対し、在庫調整で車の登録が進んでいる。売上高は、在庫が少なくなるまでは進むが、3か月後は、受注量の拡大が見込めない限りは、若干減少すると見込んでいる（東京都）。

	その他サービス〔電力〕（経営者）	・最近マスコミを通じて、今後家余り現象が起きるといことが頻りに報道されているため、新規にマンションを購入しようとする人が減ると想定される。それにより、マンション建設が縮小に向かい、電力一括受電事業も影響を受ける（東京都）。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・7～8月の問い合わせ数などが前年よりも少ない。
	設計事務所（所長）	・市内の仕事量が少ないので、市外に行かないと仕事がない。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・このところ民間の動きがかなり少なく、また、仕事内容も小型化していることから、今後更に景気は厳しくなる。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアの状態のため、悪くなる。
×	衣料品専門店（店長）	・来客数が前年比97%程度で推移しており、今後も復調する気配は感じられない。
×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・9月からアフリカ産タコやアラスカ産タラの値上げが決まっている。頼みの綱のサンマも不漁で、来月も厳しい状況が続く（東京都）。
×	一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、建設業等動いている業界もあるのかもしれないが、その他に景気が良いという業界をあまり聞いたことがない。社会全体でみると、景気が伸びて良い方向に向いているとは、とても思えない。飲食業としては厳しい。
×	旅行代理店（従業員）	・2～3か月先の大型修学旅行がキャンセルになり、客からは取消料を取れないが、ホテルからは請求される状況が見込まれる（東京都）。
×	住宅販売会社（経営者）	・本格的な景気回復の手段として、経済波及効果の大きい住宅対策を考えてもらうことが一番である。今の状態だとますます景気は悪化していく。また、個人消費が増える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も必要である。
企業 動向 関連 (南関東)	-	-
	食料品製造業（経営者）	・9～10月にまとまった注文が入っているため、夏場の落ち込みをばん回できそうである。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の繁忙期に入ってくるため、やや良くなる（東京都）。
	金属製品製造業（経営者）	・海外、特に新興国が動き始めている。さらに、新興国分が増産になっていくとみている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・仕事量がいくらか増加すると見込んでいるが、それをこなす人の手配がやや難しくなっている。実習制度が変わったため、少し困っている。これが解決されればやや良くなる。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・冷夏で季節商材、季節メニューの売上が不振である（東京都）。
	建設業（経営者）	・受注も好調で順調である。予定している物件が間違いなく受注できれば良い。
	建設業（営業担当）	・昨今、豪雨など自然災害が続くなかで、雨水対策などの設備投資を優先する企業が増えており、発注額も増えてきている。また、相変わらず人手不足が続いており、人件費が上がるにつれ見積額も上がっているのが現状である。
	輸送業（経営者）	・政府の政策、方針も非常に前向きに出てきているので、それが景気を押し上げ、拡大していけば良い。
	輸送業（経営者）	・厳しい暑さの影響が、今月は予想を上回って売上が減少している。しかし、夏場を超えたことで、今後は現状より荷動きが良くなることが見込まれる。また、そのように期待したい（東京都）。
	輸送業（総務担当）	・今後も主要荷主の出荷量が増えてくれればと願っている。しかし、運転手不足による休車が増え、よう車も集まらない状態が続いている。出荷量が増えれば、赤字でよう車を集めなければならない。
	不動産業（総務担当）	・都心に限られることだが、オフィスの賃貸条件が改善している。空室率が低下し、賃料も若干ではあるものの上げられる状況にある。この先しばらくは景気の落ち込みはないとみている（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・後半戦は受注が増え、売上増加が見込める。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・8月と比べると、夏季休暇の影響もなくなる2～3か月先には受注量が若干上向いてくる。
その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・悪くなっている様子はない。徐々にだが、全体的に良くなってきている。	

食料品製造業（営業統括）	・期待した8月の天候が芳しくなく、残暑から秋に向けての需要も期待薄である。
繊維工業（従業員）	・消費マインドは実需買いになっており、必要な物だけを買う消費者が増えている。この消費者の節約志向が続く限り、景気の回復はない（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・印刷環境や方法も大きく変わり、いろいろな技術、機械が出てきているので、仕事が分散してしまい、特に数量の少ない案件などは全てと言っていいほどなくなっている。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人客、法人の得意先共に、動きは今一つである。大口注文を受けることもあるが、今はないので、見通しはあまり明るくない。暗くもないが、変わらない、どちらともいえないという状況である（東京都）。
化学工業（従業員）	・輸出は2～3か月先まで順調であるものの、国内向けの受注は横ばいよりやや下降気味のため、大きくは変わらない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・各取引先共に設備投資意欲はあるという話を聞いているが、当社にはその動きが伝わってきていないので、しばらくは変わらない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・各取引先で、新企画の立ち上がりや受注量に勢いが感じられるが、人手不足が心配である。
金属製品製造業（経営者）	・取引先から、価格より納期優先の要望が出てきている。忙しい状況はしばらく続きそうである。
電気機械器具製造業（経営者）	・現状を変えるほどの良い情報は少ない（東京都）。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・仕事を取り巻く環境において、大きな変化の兆しはない。
建設業（経営者）	・中小企業に対する景気対策がまだ足りない。
建設業（経理担当）	・都内の建設ラッシュを見ていると夢のようである。当地区は少ししか離れていないが、どこかにその勢いを止める壁ができてしまっているようである。災害復旧の景気ではなく、本当の景気の波をこちらに呼び寄せたいものである。
輸送業（総務担当）	・新規案件は出てきているものの、人手不足のため募集しても集まらず、厳しい状況が続く。
輸送業（経理担当）	・景気が良くなる理由が見つからない。
通信業（広報担当）	・大きな環境変化はなく、当面今の状態が続く見込みである（東京都）。
金融業（統括）	・現状ではまずまずの状況にあるが、これ以上良くなる要因もなく、マイナスになる可能性もあるため、現状と変わらない。
金融業（従業員）	・現時点で業況が改善している事業者でも、将来的な配送コストの上昇や取引先の廃業等を懸念する声が多く、楽観的な見通しは少ない（東京都）。
金融業（支店長）	・政権運営が不安定なため、企業も慎重になり、景気が良くなる兆しは見えない。
金融業（渉外・預金担当）	・好転するきっかけが乏しい。
不動産業（経営者）	・賃貸市場は正常な状況にない。新築は、完成と同時に決まるものだが、今は無理に客を誘引する言葉が多過ぎる（東京都）。
広告代理店（従業員）	・受注決定額は前年同期と変わらず、大きな増減はない（東京都）。
税理士	・政治が大きく変わってきている。米国の景気は少し良いが、現政権がどうなるか分からない。中国もバブルがいつ弾けるか分からない。北朝鮮はミサイルを度々打ち上げるなど、世界情勢が大きく動いているため、先行きはやや不透明である。国内では、現政権と都知事が引っ張っているため、政治主導でやや良くなっていくのではないかと（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	・特に大きく変わる理由がない。
税理士	・今後は8月の長雨の影響が懸念される。米や秋野菜の高騰が消費に影を落としそうである。レジャー関係は、旅行熱を高めるプランなど目白押しで好況である。全体的には今月と変わらないものとみている。
経営コンサルタント	・商工会議所の商業系会合で、複数の会員が、「人手不足もあり、パートの時給が上昇しているなか、今年の最低賃金の上げ幅が決定した。発効は10月であるうが、もうパート従業員たちの間で話題になっている。それぞれ相応の上げ幅が必要で、頭の痛い問題である。」と話している。
経営コンサルタント	・これ以上に受注が増加する見通しはないが、企業の特徴がある場合は、まだ伸び得る予想が立てられる（東京都）。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率の落ち込みが予想されるため、受注量も減少する。

	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・例年どおりの仕事は確保できているが、2～3か月後に受注が増えているという要因が今のところない（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・すぐに改善する状況ではないので、年末の繁忙期までは動きが鈍い。
	金属製品製造業（経営者）	・下請の零細企業としては、価格の引下げが続くので、新入社員を指導するだけの余裕もなく、技術の継承が非常に難しい状態になっている。これを克服するには、価格の良い仕事を取るよう営業に力を入れるしかない。
	金融業（営業担当）	・全体的な人手不足により、収益への影響が出てくる。相続対策の収益物件建設も、金融機関の融資対応の見直し等があり、小売業を含む消費増加要因もないことから、今後の売上は減少すると予想している（東京都）。
	金融業（役員）	・株価下落等による消費低迷から、当面、景気はやや悪化する。
	広告代理店（営業担当）	・北朝鮮問題や、天候不良がいろいろと響きそうである（東京都）。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・最低賃金の引上げに伴い、既存物件の人件費は上昇するが、原契約額は上がらないので、収益が圧迫される。さらに、人手不足も重なり、新規や欠員現場の作業員の募集単価は大幅に上がっているため、二重に厳しくなってくる（東京都）。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・このまま受注量減少がしばらく続く（東京都）。
	× 精密機械器具製造業（経営者）	・取引先のコストダウン、最低賃金の25円上昇が10月より実施されるため、更に営業利益がなくなり、経営者として尽くせる手がなくなってきている。
	× 建設業（経営者）	・少子高齢化と、業者数が過剰という業界の構造的問題があるため、悪くなる。
	× 広告代理店（経営者）	・9月中の納品を現業務休業の締切に設定している。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・雇用安定から収入が上昇していくとみている（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・すでに年末の臨時募集の話もきている。今年は10年ぶりの正社員募集を行う企業も出ている。正社員募集が30数社とかなりの数に上っているため、引き続き盛り上がり上がっていくとみている。
	人材派遣会社（支店長）	・良い求人の開拓が人材確保と比例するため、取組次第で業績はまだ上がる（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・様々な業種で人手不足である。消費が少し上向いている気配がある（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・訪日外国人の増加が、求人募集に結び付いている（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・複数の中小企業の経営者や銀行と話したが、9月以降景気が良くなることはほとんど期待できない。特に東南アジア市場、中国、韓国が非常に良くないので、今後について懸念を持っている、と話す人が多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・依然として企業の求人意欲は旺盛で、市場は活況を呈している。ただし、有効求人倍率の上昇で採用難が続く。国内市場、海外市場は、北朝鮮問題のリスク不安から株価下落、円高等で不安定である。今後は長期化による影響が懸念される（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人材不足が解消されることはなく、引き続き企業からの求人増が見込まれる。
	人材派遣会社（社員）	・以前より変化がみられないと考えているが、それを変えるような新たな施策等が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は順調だが、人材不足で採用が決まりにくい状況が続いている（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・年末年始となり、例年大きく求人数が増えることはない。
	人材派遣会社（営業担当）	・エンジニア不足は当面継続するものとみている（東京都）。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・前年とほぼ同じ動きをしている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・今すぐ景気が悪化するような要素は感じられない。それほど悪くない状態が続くのではないかと（東京都）。
	職業安定所（職員）	・人手不足が継続するので、求人があっても充足しない。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は高水準で推移しているが、一部の分野では人手不足が深刻な状態であり、解消が見込まれない。
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）	・売上には大きな伸びは感じられないが、慢性的な人手不足を感じる（東京都）。	

	民間職業紹介機関（職員）	・新卒、中途共に採用ニーズは強く、大きな変化の兆候はみられない（東京都）。
	学校〔大学〕（就職担当）	・特に悪くなる要素がない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求職者が減少しており、既存取引先への求人に対するマッチングが滞っている状況が続いているため、追加求人案件が減少傾向にある。新たに派遣活用を行う企業も一部出てきているが、全体的な求人数の減少は否めない。求人数が減少すると、新規登録者も集まりにくくなるため、悪循環となってしまう傾向があり、景気が悪くなる可能性が高い。
	職業安定所（職員）	・北朝鮮問題に左右されるのではないか。
x	-	-