

4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・時計を中心に高価格帯の販売実績が上がってきた。引き続き訪日外国人の来店が多く、免税売上が好調に伸びている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・新聞、ニュースで報道されているとおりで良くなっている。
住宅販売会社（従業員）		販売量の動き	・契約数が例年より2、3割増えている。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・全体的にアベノミクスの勢いは弱くなっているように思う。しかし、当地域だけをみると私鉄の相互直通運転開始による特需はまだ緩やかに続いている。クレジットカードの取扱高がわずかながら前年比を超えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・以前は故障での買換えがほとんどだったが、今月になってエアコンなど買換えの客が少し増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・商品の動きや、リフォームの相談、太陽光への提案、相談などがある。LED照明の動きも良い。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べてやや良くなっている。販売量はもちろんのこと、来客数も増えている。金額が高い物も動くようになってきている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・来客数は減っているが、2、3か月前と比べてまとめ買いの客が多くなっている。また、良い物を買う人が多くなり、単価がやや良くなっている。総体的には前年と同じような動きだが、多少は良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・お中元の時期に入り、前年に比べギフトの件数が増え、売上の増加につながっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・梅雨入りはしたが天候は良く、UV関連商材の動きが非常に多い。特にパラソルの動きが良く、販売数量が増加している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて売上高は約3～5%上向きになっている。前年と比べてもそのぐらい良くなっている。来客数もこの1、2か月については、前年比100%を超えてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は特に高額品の動きが良く、前年比2けた以上の伸びをみせている。食料品関連はほぼ横ばいだが、お中元ギフトの早期受注が大きく伸長している。現在の状況では来客数及び顧客単価も前年に対し2～3%前後伸びている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・ここ数か月間は宝飾や時計といった高額品販売が順調に推移しているほか、百貨店の中心売上の一つである進物、ギフト需要も平均単価、客単価共に増加しており、客の購買意欲は引き続き堅調であることがうかがえる。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・売場リニューアルを実施したことが奏効し、来店客が増えている。来店客の増加がそのまま売上増加には直結しないが、販売努力や様々なイベント等により徐々に購買客数が増えてきている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・ここ数年、お中元の売上ピークが後半にずれ込む傾向であったが、今年は6月前半から好調に推移している。自分の買物と違い、他人への進物なので手持ち資金とマインドに余裕がないと、買おうというモチベーションにつながらないが、気持ち的に余裕が出てきているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや多くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高付加価値商品であるプライベートブランド商品の売上が順調に伸びている。それと同時にお届けサービスの利用が増え、客の買上額も上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3店舗の平均でみると、来客数は少々伸びた程度であり、大きな期待をしていたが外れた。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・最近の傾向として、多少高くても価値があると思っただ商品には関心を持ち、単価が上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が前年との比較で上昇高いことを受け、来客数が伸び始めている。

コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・依然として厳しい状況は続いているが、前年と比較すると来客数は徐々に回復している傾向にある。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・父の日のプレゼントも期待したほどではなく、6月上旬は低調な売上だったが、気温の上昇とともに夏物が本格的に売れ出してきた。また、旅行のための衣類を求める年配の人が増えてきている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の投入とコマースの効果で来店客が増えてきている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・日ごろのニュースのせいなのか、影響を受けているユーザーが多い。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・トラックの新車は前年と比べると、自動車排出ガス規制や先進環境対応型ディーゼルトラック等の導入に対する補助金終了の影響で、全体的には前年より若干下回っているが、中古車についてはオークションでの成約率が高く、粗利も前年と比べると台当たり単価で5～10%ぐらい高くなっている。中古車市場については景気は良い。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新型軽自動車の効果もあるが、前年比でみると軒並み上回っている。また、客は政権の偉業によりボーナス等が増えたと言っている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると、アベノミクス効果なのか今の方が雰囲気的には良くなっている。決して消費者の所得が上がったわけではないが、この雰囲気でも多少は良くなっている。客も気分的なものだと言っている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・通常は選挙のある月は接待を控えるので売上が伸びないが、今回の東京都議会議員選挙に関しては選挙に関心がなかったということも大きな点ではあると思うが、比較的客の来店が多かった。お金も少し使うような感じで推移している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・前年に比べ国内団体旅行の販売単価が上がっているものの、予約が入ってきている。また、50～100名規模の大型社員旅行の話もつきない。
タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で売上が下がるのではと不安だったが、まずまずの流れで、特に今月2回深夜にあり得ないぐらいの長距離利用があった。朝、夕方の通勤、駅、会社の往復、病院の往復と利用が少し増えているようである。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月に入り契約企業からの無線配車オーダーも若干であるが増えてきている、さらに週末の繁華街の人出も2～3か月前よりは多少多く感じる。
通信会社（社員）	お客様の様子	・加入契約数が少し上向きになってきており、どん底からははい上がった感じがある。新規導入のサービスが伸びてきている。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・既存のサービスよりも月額料金が上がるサービスの契約比率が上昇傾向にあり、価値を見出せるサービスへは以前ほど支払をいとわない傾向にある。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の3月は観光地としては一番の閑散時期でもあり、6月は梅雨とはいえ、やや良くなっている。
美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数と売上が少し伸びてきた。
設計事務所（経営者）	それ以外	・我々建築設計は全般的には良くない。しかし、学校等の公的な場所において耐震診断をすべて行い、地震に強い建物環境を作るということで行政は耐震診断、耐震補強を優先しているため、建築設計の業務も非常に忙しく、活発に動いている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客にこれからの話を聞くと、当社の仕事量が増えるかもしれないが、実際、契約に結び付くかどうかは流動的である。
住宅販売会社（経営者）	それ以外	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業である。当社においては直接景気が良くなっているとは感じられないが、世間のムードは明るさを持ってきているように思える。ムードだけではなく、本当に個人消費が増えて景気が良くなることを期待している。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税関係等により、契約は前年比15%ほど増加しているが、売上についてはまだ反映されていない。これから更に駆け込み需要が予想されるが、売上に反映されて利益につながるのはまだ先になる。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約130%となり、3か月前と比べても少し増えているため、景気はやや良くなっている。客から消費税増税前に契約をしたいという話をよく聞く。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・マンション販売センターへの来客数が増えている。 また、客の意欲が高まっている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅の受注量が増加してきている。
	その他住宅〔住 宅資材〕(営 業)	販売量の動き	・引き続き建材関係の荷動きが活発である。ただし、 それ以外の客先は低調なところもある。
変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・客の様子をみると、給料が上がっているような様子は 全くなく、先行きの心配も若干あり、景気が良くな ったとはあまり感じられないようで、非常に慎重に なっている。
	商店街(代表 者)	来客数の動き	・かなり暑い日が続いており、こういう時は高齢者が 出なくなるので売上が落ちるという状態が続く。気 候が普通の状態にならないと我々の生活は大変である。
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・このところ店舗を閉める人が多く、その後益が サービス業的な人集めのできる業種ではないため、 商店街のシャッター通り化がますます加速していく ような感じがするので、非常に困っている。
	商店街(代表 者)	販売量の動き	・大企業の景気回復状態に比べ、末端の商店街では まだその恩恵にはあずかっていないように感じる。 前回のバブル期の教訓から消費者は次の景気後退に 備え、消費を一挙に増大させようとはしていない。 先行きの安定感が求められている。
	一般小売店〔印 章〕(経営者)	来客数の動き	・毎月のことだが、来客数は低迷し、低いところで ほとんど変わらない。残念なことに当店の客の増加 はまだ望めていない。
	一般小売店〔祭 用品〕(経営 者)	来客数の動き	・6月後半になり受注も出てきたが、前半は新規の 受注が少なかった。
	一般小売店〔文 具〕(販売企画 担当)	販売量の動き	・6月に関しては売上、粗利共に横ばいである。それ ほど目立って良くなった、悪くなったということ はない。若干雨が降ったので、その分店頭の売上、 来客数等が下がったが、外商等は普通である。消費 税が今の5%から8%に上がると特需が若干ある ので、その辺のプラスがあり、店頭のマイナスを 差し引くと、全く変わらない。
	百貨店(総務担 当)	来客数の動き	・景気だけの要因ではないが、来客数が芳しくない。 今後もこの状況は一転するとは思えない状況にある。
	百貨店(広報担 当)	お客様の様子	・5月23日に日経平均株価が1,143円安という急 落を記録、為替レートも乱高下が続く、今一つ伸 びはみられないが、高額品消費の動きはある。6 月中旬までの高額品の商況は、絵画、宝飾品の 販売は前年並み、時計販売は前年比で海外有名 ブランドが300%、平均販売単価が120%、 国産腕時計を代表するメーカーが約340%と 好調である。特にその日本メーカーの所有する 高級腕時計ブランドは前年比800%である。
	百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・婦人服に大きな変化は感じられない。来客数も 増えているわけでもなく、むしろ減っている。
	百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・高級時計などぜいたく品の販売は増加傾向に あるものの、生活消費財は必要最低限の購買し かしていない。
	百貨店(販売促 進担当)	お客様の様子	・客の動向として、必要なものを目的の売場 で購入し、買い回りをしない傾向が続いている。
	百貨店(営業企 画担当)	販売量の動き	・前月同様高額品を中心に好調を維持している。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・3月のような勢いがなくなっている。悪くは ないが、良い感じもない。
	スーパー(経営 者)	販売量の動き	・来客数はそれほど減っていないが、1人当 たりの買上点数が減っている。雨の影響か、それ とも景気が悪いので買い控をしているのか、競 合店がたくさんできているので買い回りして いるのか、そのどちらかである。
スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月に入り、1日の来客数が前年と比べると 20名ほど落ちている。24日現在で約480名 の来客数減となっている。近隣に競合店が できたことが一番の要因である。競合店が できて3か月がたつが、まだ来客数が回復 に至っていないのが現状なので、3か月前 と比べると変わらない。	
スーパー(店 長)	お客様の様子	・来客数、単価、点数共に前年並みに推移 しており、ここ数か月の流れは変化して いない。	

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・6月全体の状況としては、前年を若干下回っている。前半はまあまあ良かったが、後半は天候が不安定だったため、衣料品等が若干落ち込んで前年並みである。ただし、頻度性の高い食料品や日用雑貨類は来客数の落ち込みがそのまま売上に繋がっており、前年を5%ほど下回っている。また、単価も影響を受けて下がっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・買上単価、販売数量、来客数については前年よりも上回っており、この3、4か月同じペースで好調に推移している。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・株価、円相場が不安定で消費者の心理は節約志向でまだまだ販売点数は伸びていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年だと1、2月の来客数が一番少なく、3～7月までは順調に来客数が伸びていくが、今年はその伸び方がひどく鈍い。駅の中に同じブランドのコンビニエンスストアができて、天気が悪くても傘をささずに買物ができるので、客の動きに影響している。もう少し天候が回復してきて、外に出ると気持ちがいいという日が続くようになると、少しは良くなる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや減っている。世に言われるような好景況の様子はみられない。受け取るお札は千円札が多いというのが特徴である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中旬の雨で来客数が激減した。また、月末の晴れで来客数は上がったが、3月と比較しても来客数、売上は微増にとどまっている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が感じられる。実用品を買いに来て目的外のアウターを購入していく。この2か月やはり景気は気からと感じている。今月も対前年比クリアである。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価の上昇、販売点数の増加はみられるが、来客数の減少が続いている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・表面的には景気は回復傾向とあるが、実際は変わらない。客の購買においても単価の低い商品が回転している。
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おり、整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。先月よりも3割減となっている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前月同様販売台数が伸びてこない。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・来客数が伸びてない。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	単価の動き	・閉店セール等の割引時しか商品が動かないので、単価が低くなっている。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・景況感の改善が、実感として来館者からうかがえない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・映画のヒット作がなく施設自体の集客は少し減っているが、物販店が健闘している。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今年初めから5月ごろまでは前年比プラスで推移してきたが、6月はほぼ前年並み、7月は前年を下回る予想である。報道などでも業績の良い企業が目立つが、実感としての景気回復はもう少し先のようなのである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣の公園に弁当の移動販売ができ、来客数に影響が出ている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、既存店ベースで3か月前の3月は1～26日までの売上が100.4%、来客数99.0%という結果であったが、今日は同日で売上100.3%、来客数99.2%という結果になっている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前は景気が上向くのではとの期待もあったが、相変わらず月によって波があり、平均すると販売量はさほど変わらない。法人に比べれば個人の動きは活発であるが、大幅に増えているわけではなく微増の状況である。大きく落ち込むこともないが増えることもない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行をメインで取扱っているので、客、または旅行予算が増えた様子はない。

旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・世界遺産を意識した企画の集客が非常に悪い。	
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・6月は団体、法人の動く月であるが、今年に関してはその動きが鈍く、大きな数字にはならなかった。特に当店では大型団体の動きが良くない。また、個人の客も例年に比べ動きが遅く、夏への販売も目標を達成できていない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー業界は天候等に左右されるため、空梅雨によって客数は減る傾向にある。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・スマートテレビ向けのセットトップボックスの獲得は好調だが、担当エリアが変わった今月は計画ギリギリの厳しい状況である。都区部と都下で温度差があるのかもしれない。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件受注率は徐々に良くなっているが、決定率が低く、決定までの時間もかかっている。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・まだ一般市民には景気活性化の効果が行き渡っていない。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月同様、販売量の変化はない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者の収入が増えていないため、依然として消費意欲は盛り上がっていないように感じる。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・一般消費者が商品価値にお金を払う気運はなかなか感じられない。低価格商品を求め続ける傾向は依然として変わらず、景気回復の兆しは感じ取れない。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・ニュースではアベノミクスがよく出てくるが、実際の現場はまだ高揚感はなく実質販売量（契約数）も横ばいの状況である。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に変化は感じられない。内容より、コスト重視の傾向は相変わらずである。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の商品購入時の価格から上がっているものもあるが、相対的には変わらないような気がする。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場は天候に左右されるのは明白であり、景気回復の兆候はみられない。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・半年間の来場者数は前年並みに推移しているが、会員の来場が拡大し、ゲストの来場比率が減少しているのが気になる傾向である。	
ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場数は増えているものの単価的には上がってこないため、売上を確保することがなかなか難しくなっている。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・当店も低玉貸しとあって、玉が4分の1の単価である1発1円の機械の稼働が大変良い。一番近くの大型店に以前からイチパチという1円のパチンコがあったが、その機械を増台した。やはり単価が安いもの、遊びやすいものが受けている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・先月と同様に、今までなかった民間の動きが出てきているものの、すぐには決まらず、実感としては良くないとは思えない。	
設計事務所（所長）	それ以外	・土地情報及び計画物件の話は多少出てきているが、売上にはつながっていない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・入金、発注案件数の状況等順調ではあるが、大きな変化はない。	
やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・夏日や雨の日が続き、来客数が減少して売上につながっていない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・最近、個人客向けの売出しがあったが、会場に来た人の大口購入が減少傾向であった。個人客向けの煎茶に対する風評被害の懸念は少ないが、購入本数は軒並み減少している。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・時計、宝飾品等の高額品に関しては引き続き大幅プラスで好調を維持している。中元商戦はほぼ前年並みで推移している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比102%と増えてきているが、一方で1人当たりの買上単価が前年比97.5%と下がっている。特に大きく落ちているのが食品系で前年比97%と、客が増えても足元の食品の売上単価が落ちている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬以降の来客数が少ない。天候の問題と近隣の大型施設開店等で当店をはじめ商店街全体に人が少ない。

衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・前半のスタートが悪く取り戻すことができず、前年比93%となった。1点だけの単品買いが2、3点とコーディネートしてまとめて購入する客が増えてきたような感じだが、来客数が増えないため、厳しい状況が続いている。韓国製や中国製などの輸入商品も仕入価格が上がり、売れ筋の物が前年と同じ金額では売れず、新たに売れる仕入値の抑えた物を探さなくてはならず、大変苦勞している。客は前年より高ければ絶対に買わないという状況なので、商売が大変厳しくなっている。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・個人客の発注が減少している。その上、来店や商談件数も減っている。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数は伸び悩んでいるが、それに比例して販売量も伸び悩んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・今年に入って競合店がどんどん増えている。絶対客数は変わらないので、来客数が減り、苦戦が続いている。
その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・注文がとにかく細かい。手間の割に量が出ない。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・国内は、前年は人気アニメのソフトがあったとはいえ、前年比70%程度となる見込みである。海外は大作タイトルの発売があり上位はやや動いているものの、全体としては低調である。
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・以前は株価など様々なものが上がって良いような気もしていたが、少し落ち着いてみると景気は全然上がっていない。かえって落ちているようである。結局ある一部の人だけで、当店に来るような普通の客の給料は上がらない。今まで浮かれていたが、今度は様々な支払が多くなっている。昔よりは一生懸命やってくれているような気もするが、何年先に良くなるのか分からない。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・今月は特にレストランの来客数が伸びない。ランチは料金改定をしていないが、3か月前のランチは満席にならない日が1週間に1日程度だったのが、今月は週の半分以上満席にならない。夜も1週間で切ったから3～6名程度の接待利用の申込があったが、今月は月内に入ってから夜の予約がほとんどない。宴会も参加人数が増えたことによる1週間前での料理、飲料の増額がない。宿泊はインターネットを通じて通常よりも安い料金で集客を計るも食べ付きが悪く伸びない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は先月と比べても落ちている。我々タクシー業界は、マスコミで報道されているようなアベノミクスとは全く関係がないような気がする。東京都議会議員選挙も終わったので、これからどうなるか注目している。
タクシー運転手	それ以外	・今月は東京都議会議員選挙があったこと、梅雨らしい日があまりなかったことなどでボーナス月にしては全般にあまり良くなかった。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの契約数が前年を大きく下回る状況が続いている。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・前年比で来客数が100%程度に対し、客単価が80%程度まで落ち込んでいる。遊びには出るものの、財布のひも自体は固くなっている感じが感じられる。
美容室 (経営者)	来客数の動き	・早く梅雨が明けるのを待っている。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・株価が若干落ちたこともあり、徐々に実質経済が本当に大丈夫なのかといった感じがあり、車の販売も少し停滞している。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年度末の一時景気回復傾向にやや陰りが見え始め、本来の落ち着きに戻り、冷静に判断すれば全般的に売上が下降している。
設計事務所 (所長)	お客様の様子	・今の状況では設備投資もおぼつかないということで、クライアントは今一つ慎重になっている。
住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・3か月前と比べると契約数は徐々に落ちている。仕入に関しては、戸建用地が価格競争になって高騰している感があり、難しくなっている。

	悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコン等の販売量は増えているかもしれないが、単価が本当に低くなっている。インフレでという話だが、逆にデフレスパイラルのような形で、金額がどんどん下がっていった感じがする。高級商品が売れなくて、身近な安い商品ばかりが売れているせいもあるかもしれないが、とにかく販売額が減っている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はこれといって販売できる商品がないことと、天候や様々な関係で落ち込みが大きく、先月よりかなり落ちている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店へ客が流れている。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月から受注量が増えている。得意先からの生産見通しをみていると、この傾向はしばらく続きそうである。
(南関東)	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが受注量が増加している。価格面で厳しい状況は変わらないが、さらにボーナス商戦関連案件の引き合いを期待している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。会社設立の印鑑が目安になるが、通常5本ぐらいのところ、6月は8本出ている。それだけでも少し上向きかと感じている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費マインドが高くなっているのか、消費税増税前の駆け込み需要なのかは分からないが、問い合わせが多くなっているのは確かである。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事や補助金がらみの工事ばかりだが、受注量は増加している。原価上昇分をなかなか価格に転嫁できず、利益率的には厳しい状態が続いている。
		金融業（統括） 金融業（役員）	取引先の様子 取引先の様子	・全般的に受注が増加傾向にあるようである。 ・自動車関連は受注良好な状態が続いている。不動産も総じて動きが良く、仕入が間に合わない状況にある。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・新築マンションを分譲中であるが、価格帯の低い住戸より高い住戸の方が売行きが良くなっている。中、高所得層から景気回復の恩恵を受けているように感じられる。
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・夜、繁華街に人が多くなり、店が混んでいる。
		税理士	取引先の様子	・夏の賞与は前年を大きく上回り、消費の意欲につながる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・道路工事の工務の警備受注が増えている。
			変わらない	食料品製造業（経営者）
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな催事があって売上の伸びは伸びたが、既存店の売上は落ちている。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量共に全く動いていない模様で、むしろ消費者の購入意欲は今までどおり安価なものに向いているように感じられる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近株価の乱高下が続き、そこに因果関係があるとは思えないが、受注量が増加傾向にある顧客と減少傾向にある顧客に2分化されている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は変わらず低迷している。新しいものの立ち上がりもない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年間を通じてほとんど同じような内容の仕事をしているので、あまり変わり映えはしない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い数は非常に増えているが、成約率はほとんど変わらないので、景気が良くなるにはまだ時間がかかる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・身の回りの景気は、今まで当社に入っている業者の話聞いて判断していたが、今月はあまり良くない。そこで知り合いの所を回ってきた。やはり景気は新聞のようにまだ良くなっていない。そこへ電気代や材料代、工具代、油代、すべてのものが上がっており、内閣が変わってから気分的に皆悪いと言っていた。これから少し良くなると思うが、そのような状態である。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・得意先、材料屋、また仲間内にしても景気が悪いという言葉は出なくなった。だからといって良くなったという言葉も出てこない。

建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・製品がなかなか売れない。	
建設業（経営者）	取引先の様子	・状況はあまり変わらない。製造業はかなり厳しくなっているようである。	
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資は企業、個人共に消費税増税に反応した動きがある。今後の政府の動きによっても変動があると思う。	
輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主からの仕事は、従来どおり続いて入ってくるかと思うとびたっと止まってしまうので、先はどうなるのか。良くなるとは思えない。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月から納品先が増加し、プラス材料ではあるが、1店舗当たりの納品量は減少傾向にあり、収支のバランスの悪化が懸念される。	
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先荷主の増産は、国内出荷より海外への輸出の量が増えている。国内出荷が増えなければ当社の売上はあまり変わらない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・参議院選挙を控え、投資には慎重なスタンスである。株価下落、円高基調になっており、アベノミクス効果も薄れている。	
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の販売量、受注は、2～3か月前と比べると増えているわけではなく、今後の見込みもない。利幅についても、ここ何年かで絞られた状態が続いており、上向きになるような要素がない。不動産、建売業は消費税増税前ということで好調であるが、製造業から小売業は停滞気味で、総合的にはそれほど変わっていない。	
不動産業（経営者）	取引先の様子	・不動産仲介業者から賃貸物件の募集チラシが配られていた。駅から徒歩17分の1LDK、昨年12月完成8戸のうち4戸がまだ空室である。仲介手数料無料、フリーレント1か月、礼金なし、敷金1である。契約しても1か月無料なので、家主も収入がないので厳しい。駅から徒歩7分の1LDK5月入居の物件も6戸中半分が未契約のままである。駅から徒歩3分の1LDKも2月入居の物件6戸中あと2戸残っている。新築が苦戦しているから古い物件はなおさらである。	
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の受注案件は今年も継続されているが、それは積極的な継続ではなく、効果的な代案が見当たらないのと、新提案を十分に評価する余裕がないからという消極的な継続である。受注の基盤がぜい弱なので、良いか悪いか決められない。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・売上の落ち込みはなくなってきたが、良くなる気配はない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・創業セミナー受講者からの相談を受けている。受講者のその後の状況は、創業スタートに踏み切れず、時期を後ろにずらしている人が多い。理由は景気が回復せず、スタートしても苦戦が想定されるからという回答が多い。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業は相変わらず厳しい経営環境におかれており、受注が増加するような兆しはみえない。公共投資の際の労務単価は国土交通省から上昇の指示が出たようである。	
その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が売上減少で内制化するため、3月末で大口の解約があったが、それ以外の得意先との契約状況はそれほど変化がない。	
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	・6月期は引越シーズンも一段落し、インターネット環境の整備に当たる受注件数が落ちてきている。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・4～5年前までは6月になるとお中元売出しの宣伝物の印刷が1か月の半分以上の作業量になったが、近年はほとんどなくなり他の仕事を探すのに苦労している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注が低下する傾向にある。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷物の売上が減少し、また価格競争のなか利益を伸ばすことは難しい。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量が減少気味に加え、電気やガス、油等の物価の上昇分を転嫁できず、売上が減少している。また、相見積ということで価格の値下げ交渉がきている。

		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・発注企業側からのコストダウンと仕入原価の上昇で、経営としては非常に良くない方向に向かっている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比での減少幅が先月より拡大している。
		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	・受注量は少しずつ回復してきているが単価の下落傾向が止まらず、燃料費、材料費が高騰し、利益が確保できていない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	取引先の様子	・顧客の業績不振により、定期作業の中止が2件発生している。
		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	・例年の同時期に比べても明らかに受注量が減っている。好景気との報道だが、中小零細企業ではその恩恵をまだ受けていない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・少し円安に振れてきているが、株価は上がらない。これが本来の実力なのか。パーティーの誘いや打ち上げが減ってきているように思える。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は身近な会社で2件の倒産があった。1件は中小企業だが来月で廃業を決めた。景気は決して良くはなっていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパーマーケット向けの設備商品は全国津々浦々まで出店が終わったため、昔のように売れなくなった。生産工場も海外に行くため空調設備機器も思うように売れない。ビル空調も省エネのため電気を使う商品が売れなくなっている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客の人材ニーズがおう盛なためである。
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・証券、銀行、物流関係の求人数がここ数か月と比較して増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向にあり、2けた増が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手スーパー運営会社において、大型店舗出店が計画どおり進められており、従業員についてもパートばかりではなく、雇用保険被保険者となる条件での採用活動も行われているためである。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・以前から優秀な人材なら紹介して喜べたが、採用される比率が高くなってきている。また、幅広い領域で条件も少し緩和されてきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人引き合いは引き続き好調である。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に求人数が増えている業種はない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年明け以降、企業からの求人数は増加傾向にあり、受注数は引き続き堅調に推移している。ただし、採用面で企業が求める人材の確保がスキル、人数共に厳しくなりつつある。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・毎年6月は派遣契約の終了が3月の次に多い月であるが、今年も契約終了が多く、派遣数が大幅に減りそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、派遣に関しては求人数の増減は感じられず、数か月前とほぼ同水準での推移となっている。ただし、業界によっては人員削減の動きも若干始まっており、不安定な要素が多い。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・短期的な忙しき、人材不足はあるものの、長期的な先行きが見渡せるほどの業務量、状況はみられないケースが多く、増員に踏み切れず新規採用にちゅうちょする場面がみられる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・大卒の新卒採用は、夏、秋採用が本格化してきており、中堅企業の積極性がみられる。9月以降に追加予算を確保してまで継続的な採用を実施できるのか今のところ不透明であるが、そうした動きが強まることに期待している。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・春先から件数が増え始めてきたが、今月は動きが鈍化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・更新の求人数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で減少しているが、医療、福祉関係では引き続き雇用意欲が高くなっている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期に比べ2.4%増となっているが、パートタイムの伸びが大きく、フルタイム、特に正社員の求人は減少傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の動きは引き続き安定的に順調である。当社の業績との連動性が高いC I 値も下げ止まっている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数は前年同月比で若干増加しているが、さほど大きな変化ではない。
やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・正社員から嘱託社員や契約社員などへの雇用形態の変更が多く、変更になった場合、実質年齢がかなり下がってしまうということを最近周辺で耳にする。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産1社、廃業1社、それに対して新規が38社だが、全体的に減少気味であり、新規も数量的にはそれほどではないため、合計すると落ちている。
悪くなっている	—	—	—