

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)		一般小売店〔生花〕 (店員)	・5月は母の日くらいだが、2～3か月先の7月はお盆になるため仏花がかなり売れる。8月は昔は余り売れなかったが、ここ10年くらいは、8月の旧盆があるので、来客数がかかり見込める(東京都)。
		スーパー(経営者)	・来客数が今のところ伸びており、いかようにもやりようがあるので、今後も伸びる。
		コンビニ(経営者)	・この先6～7月はボーナス景気の影響で来客数がかかり増える。
		コンビニ(経営者)	・建築労働者等の来客数が増加する。また、天候が安定するため、良くなる(東京都)。
		乗用車販売店(店長)	・新型車の発表を控えているので、先行きは良くなる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・学校給食部門や、病院患者食、特養等のメディカル部門の需要は今後も拡大する見込みである(東京都)。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・これから夏本番を迎えるので、受注も徐々に増えつつある。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・梅雨の時期から夏休みにかけては学用品を求める客が減少する傾向にあるが、地域のイベント開催により来街者は増加傾向にあるので、当店もその影響で、ある程度来客数が増加すると予想している(東京都)。
		一般小売店〔傘〕(店長)	・相変わらず低空飛行ではあるものの、マスコミなどで季節商材が紹介されると新規購入につながる。
		百貨店(総務担当)	・近隣の商業施設が、業態転換のための工事で一部区画を残して閉鎖する関係で、来客数が増え、売上の増加が見込まれる。
		百貨店(営業担当)	・天候と件や株価の影響は多少想定されるが、来客数、特にインバウンド客が前年比で増加しているため、特選宝飾、時計、美術品等、高額品の売上をけん引し、好調を維持すると予想している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・現在の株価の状況から、ボーナス消費に動きがあると予想している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・近隣店舗のリニューアルオープンの影響を受けている食品売上も、少しずつ回復基調にある。衣料品、ギフト商材を中心に好調アイテムもあり、大きく好転するとは思わないものの、少しずつ良くなっていく。
		百貨店(販売促進担当)	・訪日外国人観光客の来店は順調に増えており、今後も継続的に増加が見込める(東京都)。
		百貨店(店長)	・6月は北朝鮮情勢の安定が見込まれ、ボーナス支給等もあることから、少しは財布のひもが緩くなると期待している。
		コンビニ(経営者)	・他の店舗も来客数が若干増えてきている(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・梅雨明けとともに客足も伸びるのではないかと期待している。
		コンビニ(経営者)	・3か月先は夏休みに入るか入らないかという時期で、コンビニにとっては一番の稼ぎ時となるので、今よりはるかに売上が伸びる。ただし、コンビニは店舗数がかかり多く飽和状態なので、前年比では下回るのではないかと。
		コンビニ(商品開発担当)	・猛暑が予想されているため、期待できる(東京都)。
		衣料品専門店(営業担当)	・駅ビルの再開に伴う改装工事が6月末に終わり、グランドオープンとなる。動線が元に戻り、客がある程度戻ってくるという期待感はある。しかし、1年間の駅ビル再開、改装工事は、既存店や商店街まで人が向かうこともなく、街ごと衰退させる要因になったことは確かである。
	家電量販店(店長)	・気温の上昇が消費を高める効果を出す(東京都)。	
	家電量販店(経営企画担当)	・夏のボーナス支給の増額が見込めることから、若干の上積みが見込める。また、季節要因でエアコン需要、サッカーワールドカップでのテレビ需要を期待する(東京都)。	
	乗用車販売店(販売担当)	・2020年の東京オリンピック景気で、いろいろな建物の増築、改築などが行われている。建築需要に対する人手不足のなかで、時間給及び月給が相当高騰しているということも、現場の人からよく聞いている。今後も建設関連がけん引役となって景気が良くなり、安定していくのではないかと(東京都)。	
	乗用車販売店(総務担当)	・ボーナス月を迎え、新車、中古車の台数増が望める。また、サービスで部用品を用意して、売上増を図る。	
	乗用車販売店(渉外担当)	・新型車の安全機能及び通信機能に関心が集まっており、注文に結び付くと考えられる。	
	住関連専門店(営業担当)	・リフォーム需要自体が引き続き堅調なことに加え、実需としての好況を感じられつつある(東京都)。	

その他小売〔ゲーム〕 (開発戦略担当)	・夏にかけて、欧米で多くのショーが開催され、新タイトルの情報が出てくる予想から、活況を呈する(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・飲食業界の2極化の状況は変わらない(東京都)。
その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・会社宛での領収書を切る人が増えており、この先も同様の傾向が続くとみられる(東京都)。
都市型ホテル(スタッフ)	・夏休み期間は観光需要が高いため、来客も増加すると予測している。
旅行代理店(営業担当)	・旅行業界はこれから夏期繁忙期を迎える。
タクシー運転手	・先行きは雇用や所得環境の改善により、緩やかな持ち直しが続く見通しという報道もあり、生鮮食品価格の落ち着きと株価の持ち直しにより、消費者マインドの悪化も一時的な動きにとどまるということなので、景気はやや良くなる(東京都)。
タクシー運転手	・女性陣や、八百屋などの一般小売店からは好景気という話は出ないが、大企業のサラリーマンからは、将来の好況を多少は感じるようになってきている(東京都)。
通信会社(経営者)	・12月に開始予定の4K、8K放送に関する情報が出回り、端末や視聴方法に関する情報も一般的に目に付くようになると思われるので、その時の手持ちの情報次第にはなるが、業界的に前向きな状況が期待できる(東京都)。
通信会社(管理担当)	・格安スマートフォンについては、今後も普及すると実感している。それにより浮いた分を日常の消費に充てるなど、消費行動の機会が増える予想している。
通信会社(営業担当)	・サービス内容の充実等を求め始める傾向があるので、企業努力でサービスを改善していけば、景気が上向く兆しはある(東京都)。
ゴルフ場(経営者)	・暖かくなって、入場者数も伸びてきている。
パチンコ店(経営者)	・業界全体は良い新台がないので大変厳しいが、店でこつこつと努力を重ねているため、来客数はやや回復してきている。周りの店舗も同様に厳しいが、日頃の努力で少しずつ来客数も回復しているため、2~3か月先は努力が実り、客が増加してくると期待を込めている(東京都)。
競輪場(職員)	・お盆に向けて、家族向けイベントに取り組んでいる。
その他サービス〔立体駐車場〕(経営者)	・噂によると、近い将来に閉店した大型商業施設の解体工事が始まるので、良い方向に向かうと期待している。
住宅販売会社(従業員)	・ゴールデンウィークのキャンペーン展開での集客が販売につながり、5月に落ち込んだ販売量が戻ってくると予測している。徐々に消費税増税前の駆け込み客が出てくる時期ではないか。
住宅販売会社(従業員)	・資料請求の件数が増えているので、2~3か月先は良い結果が出る。
住宅販売会社(従業員)	・今後、消費税増税前の請負契約締結に向けた動きが出てくるものと期待している。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕(経営者)	・前月までは全く相談がなかったことを考えると、余り期待はできなかったが、今月に入り複数の相談がきており、具体化につながる可能性が出てきていることが大きな要因である。
商店街(代表者)	・商店街で話を聞くと、飲食はまずまずの成績だが、物販は思うように売れない時代になっているという意見が多い。物販の場合、かなり努力をしないと売上を現状維持あるいは伸ばすことはできないので、難しい。
商店街(代表者)	・今は人出が悪くなっている状態がずっと続いている。天候がある程度平年並みに戻らないで、この状態が続くようだとなかなか難しい(東京都)。
商店街(代表者)	・暖かくなってきたら良くなると思っていたが、余り改善がみられず、やや低調が続いている。イベントへの反応も前年に比べると良くない(東京都)。
一般小売店〔和菓子〕(経営者)	・早い梅雨入りや猛暑続きの予報が出ているので、消費が厳しくなるのではないかと。
一般小売店〔家電〕(経理担当)	・例年5月は販売量が落ちる傾向にあるが、毎年、客の購入の仕方が多様化しており、当店のようないくつかの店では、固定客を増やすのは大変である。今は、量販店だけでなく、家電メーカーも他店メーカー品などいろいろな物を買っている時代である。これからは何を売っていくのが問題である。
一般小売店〔家電〕(経理担当)	・今の状態が続けば良いが、夏の暑さにもよるので、リフォームの案内にも力を入れていきたい。

一般小売店 [ 印章 ] ( 経営者 )	・現在が最低の売上であり、なかなか維持をさせるのは難しい環境下にある。一昔前は必需品であった印鑑も、徐々にではあるが、今はなくても生きていけるようになってきたのかも知れない。
一般小売店 [ 家電 ] ( 経営者 )	・ここ数か月余り変わりがない上に、現在、海外や国内政治が不安定で、どちらへ向かうかが分かりにくいので、余り変わりがない(東京都)。
一般小売店 [ 米穀 ] ( 経営者 )	・現状では良くなりそうな背景が見当たらない(東京都)。
一般小売店 [ 文具 ] ( 販売企画担当 )	・物件の金額等は余り確定していないが、今後の案件数、例えばスチール家具などの大きな物はある程度確定しているので、景気は今のままで推移するのではないかと。
一般小売店 [ 茶 ] ( 営業担当 )	・業界も競争が激しく、ライバル会社もたくさんあるため、すぐに販売量が増加するとは思えない。夏のボーナスが出るかどうかは社員の関心事である。そのような状況がここ数年続いている(東京都)。
百貨店 ( 売場主任 )	・食料品全体では、なんとか前年を超えるか超えないか程度で推移している。全店で見ても、工事で若干厳しくなっているが、健闘している。今後も同様の方向性で動いていくのではないかと(東京都)。
百貨店 ( 広報担当 )	・年度当初のように、賃金が伸びるタイミングがあるわけではなく、大きく消費を押し上げるムードが変わるようなイベントがあるわけでもないで、引き続き中間層の消費動向は足踏みする可能性が高い。一方で、インバウンド需要や高額品需要が大きく落ち込む要素も見当たらない(東京都)。
百貨店 ( 営業担当 )	・カテゴリごとの好不調はあるものの、全体としては大きな変化はないと予想している。インバウンド需要が堅調な動きを見せる一方、国内需要の伸び悩みが懸念される。これから夏にかけてギフト需要が高まるはずだが、主力のターゲット層が徐々に減ってきており、大きな伸びは期待できない。インバウンドの取り込みがいつまで続くかがポイントと思われる(東京都)。
百貨店 ( 営業担当 )	・依然として中間層の押し上げ感がなく、富裕層、訪日外国人客の需要の伸びに支えられている状況である(東京都)。
百貨店 ( 販売促進担当 )	・良いのは高額品と訪日外国人客による売上だけで、国内景気の底上げにはつながっていない(東京都)。
百貨店 ( 販売促進担当 )	・インバウンドを除いた国内需要について、単価の上昇がうかがえない(東京都)。
百貨店 ( 計画管理担当 )	・全来客数のベースとなる食料品の来客数が落ちている。街の魅力も下がってしまっている(東京都)。
百貨店 ( 副店長 )	・4月末から5月初旬にかけて、売上が天候に大きく影響を受けた。先行きは依然として不透明であり、景気が上向くという実感は持てない。
百貨店 ( 営業企画担当 )	・中間層の浮上は期待感が薄いため、富裕層次第とみている(東京都)。
スーパー ( 販売担当 )	・客の様子を見ていると、ポイント何倍の日や、時間帯でのセールの商品、あるいは広告初日の目玉商品など、時間帯、店舗をうまく使い分けて買い回っている様子がいまだに多く見受けられる(東京都)。
スーパー ( 経営者 )	・やや悪い状態がずっと続いているが、その中でも来客数減が若干広がっている感じがする。天候もあるが、それ以外に競合店、特にドラッグストアやコンビニエンスストアに客が流れている。これは非常に根深いものがあるため、早急に対策を打たなければいけないと感じている。
スーパー ( 経営者 )	・来客数の動きから、悪いままで行きそうである。
スーパー ( 店長 )	・外的要因がないなかで、来客数がダウンしている。集客を増やすため販促やインスタ・プロモーション等で来店頻度を上げるよう努力しているが、なかなか来客数や売上アップにつながる施策ができていない。3か月後も今のまま変わらない。
スーパー ( 店長 )	・依然として消費者には節約志向が根付いており、より安いものへ向かっているため、もうしばらくは同様の状態が続く(東京都)。
スーパー ( 総務担当 )	・今月の状況から、日々の生活に必要な食料品や日用雑貨関係はほぼ前年並みであるものの、衣料品関係の動きは、気温が高くてもそれほど活発ではないので、この夏気温が高く晴天が続いたとしても、衣料品等のファッション性の高い物については厳しい状況が続く。ただし、日用品や食料品については今後も前年並みの状況が続く。

スーパー（営業担当）	・販売量や来客数は共に伸びているが、将来的な不安がまだ根強くあるためか、単価は落ち込んでおり、相殺されている。この状態がしばらくは続く（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・青果物の相場は不安定で、鮮魚の販売が厳しい状況は続く。
コンビニ（経営者）	・プライベートブランドの高額商材が安定的に売上を伸ばしており、たばこや酒類の売上ダウンをカバーしている。この状況が今後も続きそうである。
コンビニ（経営者）	・競合店ができて半年が経ち、前年比で5%ほど回復したが、厳しい状態は続くともみている。
コンビニ（エリア担当）	・セールやキャンペーンを集中投下しているが、客足が戻ってきていないため、トレンドが変わりにくい（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・他の業態を含め競合が多くなってきており、来客数の増加につながる見込みがない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・客は、財布の中身が決まっているため、余分な買物ができなくなっている。
衣料品専門店（経営者）	・近所の商店会長の63年続いたファミリーショップ店が6月で廃業する。首都圏で人口減少ではない。店を貸したほうが利益が出るが、入るのは非小売業が多く、街にとっては良くない。
衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得の増加は、現実的に実感できない（東京都）。
家電量販店（店員）	・景気の良しあしは消費者によるが、世の中不景気といわれているなか、大きな経済への変化がない限り、横ばいである。今でも景気は少しずつ右肩下がりである（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売のうち、販売が余り芳しくない。来客数は多いが、なかなか契約に結び付いていない。
乗用車販売店（経営者）	・ボーナス商戦が始まるまでは、今のままで変わらない。
乗用車販売店（店長）	・好調とまではいかないが、安全装置などに興味を持っている高齢者ドライバーも増えているので、良い傾向である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今月も前年同月と比べて変化がない。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・来客数、当社の販売数量、単価、他社動向など総合的に見ると、市場全体は現状維持で変化せず、競合他社との取り合いの様相が深まる気配がある（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・夏季ボーナスの支給額について、記事を目にすることも多くなってきているが、可処分所得が増えているという実感がないため、景気が上向いていると感じられる人はごく一部に限られるのではないかと（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人予約等の状況を見ても、ほぼ前年並みである（東京都）。
高級レストラン（役員）	・先行きの予約客数の伸びに勢いがいない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・3か月先の8～9月は、8月はケータリングがやや少ないが、店頭が結構忙しいと見込んでいるので、今月の売上と同じか、やや悪いくらいで、ほとんど変わらない。
一般レストラン（経営者）	・ビジネス街へと変わりつつあるが、昼間人口の増加は顕著である。夜間人口もやや増加しているため、潜在的なビジネスチャンスは増えている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・3か月後も景気が良くなる条件がなく、人件費や材料費等も上がっているため、なかなか景気が良くなるような流れにはなっていない。
一般レストラン（経営者）	・北朝鮮問題、米中の貿易問題、依然として深刻な人手不足、仕入れ原価の高止まり等、零細飲食業には大変厳しい状況が続いている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・不動産業の客からは、年内はなんとか価格はもつが、年明けからは地価が下がるなどで、金融機関の貸し渋りが始まり、厳しくなるというような話を聞いている。そのようなことから、年度内は横ばいか若干悪くなる程度で、それ以降はやや厳しくなる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・変わらないといっても悪いほうで、かなり低いラインである。景気が良くなるというより当地域自体に何かがないと、今後は飲食等の商売は難しい。

一般レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・世界情勢は、相変わらず米国大統領の言動の影響力が大きい。欧州経済はイタリアの財政問題がネガティブ要因で、いつ噴出するか分からず、これからどうなるか不安を増してきている。米国大統領の一言一句、一挙動に神経質にならざるを得ない状況ではないか。国内経済は、訪日外国人相手の商いと土木建築などは今後も好調が続くと思うが、中小零細企業、職人的技術者の減少は、日本のV字回復を困難にするネガティブ要因と考える。したがって、先行きの判断が難しいため、変わらないと回答している。</li> </ul>
観光型旅館（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気は頭打ちという印象である（東京都）。</li> </ul>
都市型ホテル（支配人）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先行きの予約状況が良くない。</li> </ul>
旅行代理店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・天候不順が重なっていることや、あちこちで自然災害なども起きていることから、遠出をすることがなくなってしまっており、近隣のレクリエーションが多くなっている。</li> </ul>
旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・北朝鮮のロケット問題は落ち着いているものの、その影響で先行申込みがなく、前年比60～70%程度で推移している（東京都）。</li> </ul>
旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・夏は団体旅行が余り動かないため閑散期となるが、例年の動きであり、景気の変動を感じるほどではない。</li> </ul>
旅行代理店（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハワイ島の火山噴火の影響で、主力であるオアフ島も含むハワイへの集客が落ち込んでいる（東京都）。</li> </ul>
旅行代理店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年に比べて申込みが少ない（東京都）。</li> </ul>
旅行代理店（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気の良しあしに係る材料が見当たらない（東京都）。</li> </ul>
タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年度が替わり動くこと期待していたが、地域に活気がなく、地場産業が落ち込んでいる。手取りが増えていない人が大半で、相変わらず低迷している。</li> </ul>
タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・梅雨入りがこんなに待ち遠しい年は初めてかもしれない。乗車回数も伸びず、長距離利用の客も少ない。非常に厳しい状況が長く続いている。</li> </ul>
タクシー運転手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・残業がどんどん減っているため、客の動きは変わらない（東京都）。</li> </ul>
タクシー（団体役員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・変わらないという判断は、景気が上向いているわけではなく、今後も低迷が継続すると思われるため、上向く時期の判断が難しいということである。</li> </ul>
通信会社（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マイナス面は、異次元の経済政策の効果より、副作用のほうが大きくなりつつある。プラス面は、依然として団塊の世代はお金を持っており、使われる。したがって、プラスマイナスゼロである（東京都）。</li> </ul>
通信会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大きく景気を刺激する材料に乏しいため、現状が続くものとみられる。</li> </ul>
通信会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合他社との激しい価格競争が続いており、1回線当たりの料金が安い世帯が他社の安いサービスに乗り換える、逆に他社から乗り換えてもらうという傾向が続くものと思われる。</li> </ul>
通信会社（局長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今は購買意欲が高まるトリガーがなく、年末の4K本格放送が始まる時がチャンスとみている（東京都）。</li> </ul>
通信会社（営業担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・良い材料が見当たらない。</li> </ul>
通信会社（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大企業の夏季ボーナスの回答状況は好調のようだが、全体の景気を押し上げるほどではない（東京都）。</li> </ul>
通信会社（経営企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状のやや上向きの状況から、横ばいとなる（東京都）。</li> </ul>
通信会社（管理担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人向け携帯電話や周辺機器の販売は、夏の商戦期に向かい回復するが、法人企業向けのソリューション事業は横ばいで推移するものとみている（東京都）。</li> </ul>
通信会社（経理担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・急にまとまった単位の契約数で放送、通信サービスを申し込まれることはないが、解約されることもなく、加入者数は横ばい又は微増を繰り返している。そのため、客単価は下がっているが、売上は減っていない。数か月先もさほど変わらない。</li> </ul>
観光名所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5月はゴールデンウィークがあり、旅客が非常に多い月でもある。2～3か月後は夏休みで、ほぼ変わらない成績と予想している（東京都）。</li> </ul>
ゴルフ場（企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月先の暑い時期での来場予約も順調で、今年も予想来場者数どおり順調である。</li> </ul>

その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担 当）	・今のところ堅調に推移する見込みだが、レジャー業の業績は天候に左右されることが多いので、変わらないと回答している。ホテル部門は他社との競争が厳しくなっており、都内の宿泊業の供給過剰を実感している（東京都）。
その他サービス〔学習 塾〕（経営者）	・相変わらず生徒数に増減はない。辞めてはいないが、増えてもない。全体的に景気が良くなっているとは思えない。求人を出しても人が来ず、生徒も今のところ集まらない。
その他サービス〔電 力〕（経営者）	・マンションの契約状況は悪く、今後の建設計画が先延ばしになるなどの影響が懸念される（東京都）。
設計事務所（経営者）	・具体的な案件がない以上、良くなっていくとは思えない。
設計事務所（経営者）	・季節がら官庁案件の発注等、入札機会が増加するが、例年どおり競争相手も多い。県や市の今年度発注予定件数も、前年度と比べて大きな変化はなさそうなので、景気は現状維持が続く。
設計事務所（所長）	・建築意欲が低く、話はあってもコストと採算がほとんど合わず、前へは進まない状況がまだしばらく続く（東京都）。
設計事務所（職員）	・少なくとも、東京オリンピックまでは変わらない（東京都）。
商店街（代表者）	・既存の商店街への客の回帰を期待できる施策がない（東京都）。
一般小売店〔家具〕 （経営者）	・先行きの見通しだが、ここ数日でまた株価が下がってきていることと、米朝問題がどのように変わっていくのかが不透明なため、悪くなるのではないかと（東京都）。
百貨店（売場主任）	・5月にプラス施策を盛り込んだ反動で、6月の施策が若干弱くなっており、最近の傾向である買上客数、客単価のダウンを食い止める手を打てていないため、来月以降も厳しい。
百貨店（営業担当）	・実質賃金が減っているなか、百貨店離れは加速する。お中元商戦に入り期待も高いが、衣料品の回復は期待薄である（東京都）。
スーパー（店長）	・1品単価は上昇傾向だが、買上点数、来客数は前月、前々月とマイナス傾向にある。一部商品の値上げに伴って、客の行動がより価格志向になり、チラシにより買物動向が変化している。
スーパー（販売促進担 当）	・今後急激な高温予想により、衣料品の在庫拡大が懸念材料になり、不振が継続すると予想している。食品の早期盛夏物の拡大を計画し、バンドル販売等にて単価アップを狙うことで改善は可能である。
コンビニ（経営者）	・近隣に競合チェーンの新店がオープンしたため、前年と比べて1割5分ほど落ち込んでいる。3か月後も変わらない。
コンビニ（経営者）	・この先3か月については天候に左右される。猛暑になるか、冷夏になるかによって、売上が違ってくる。また、最近伸びているインターネット販売がこちらの売上にも影響してくるので、心配材料である（東京都）。
衣料品専門店（経営 者）	・スクール用品は、少子化の上、参入業者が増えている。また、祭り用品は、祭りの形態について安全を期すということでやり方がやや厳しくなったので、影響が出る。
衣料品専門店（役員）	・食料品を始め、いろいろな物の値上がりの影響が出始めている。
乗用車販売店（営業担 当）	・8月までは例年どおり販売量が減る。新型車の投入があるが、納車時期が微妙である。
住関連専門店（統括）	・景気というよりも政治等の問題でもめている。これも売上の伸び悩みにある程度影響しているのではないかと。ゆえに、まだまだ景気の伸び悩みは続く。
都市型ホテル（スタッ フ）	・政権が今どうなるか非常に不安定な状況になっているので、景気のほうも停滞するのではないかと。
都市型ホテル（スタッ フ）	・先々の予約は、例年に比べるとかなり動きが鈍く、単価を下げて販売するも、成果は上がっていない。個人消費の節約志向は相変わらず続いており、ディナータイムの売上が前年比で落ち込んでいる。好転の材料にも乏しく、景気はやや悪い方向に向かっている。
旅行代理店（販売促進 担当）	・2～3か月後は夏休みシーズンに入り、個人旅行が中心となる。当社はリアルエージェントとして団体旅行に強い会社だが、個人は今一つである。さらに、インターネットに対抗すべく、早期割引等を導入しているが、なかなか結果に結び付いていないので、今月に比べると厳しくなる（東京都）。
タクシー（経営者）	・東京オリンピックまでは、といわれていたが、今年に入り1台当たりの売上が下がり始めている。
ゴルフ場（従業員）	・高齢化社会への不安解消、外国人との共存社会、いずれもまだ確立されていない。これからどのような方向に進むのか、国がビジョンを示すことが必要ではないだろうか。

	パチンコ店（経営者）	・食品、原料等の値上がりが消費動向に影響してくるのではと懸念している。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客の低価格志向がより一層加速していると感じられる。客は現状に満足しており、より良い物の購入意欲がない。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・先行きに対する不安感がある。
	設計事務所（経営者）	・当事務所では、前年11月から今年1月にかけて社員の増強を図り、2割ほど増員してきた。営業面でも、これからの入札が始まる4～6月において、社員教育を徹底し、新しい事務所の方針等が決まりつつある中で頑張りたい。全体の景気としてはやや不透明な感じであり、政治、経済の流れが進展しないのもそういった傾向である。
	設計事務所（所長）	・仕事量が減っている。新築物件がほとんどなく、役所関係でも少なくなっているのが現状である。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅が売れないと本当の景気回復にはならない。住宅は売れると経済波及効果が大きい。住宅が売れない現状が続くと、景気は悪化していく。
	住宅販売会社（従業員）	・シェアハウス問題で金融機関がアパートローンも厳しくしていくとなると、今後客が購入するのに苦労すると思われる。これからの動きによって大きく景気は変化しそうである。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先々の案件情報が減少している。新規性のある物件の獲得も、競合との価格競争になり、総量が増えていく環境ではない（東京都）。
	× 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	× 衣料品専門店（店長）	・この半年、来客数、販売数共に前年を大きく割っているため、急に改善するような要素が見当たらない。
	× その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店が目白押しである。
	× その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・このところ商品値上げの打診が多く、更に売行きに悪い影響が出そうである（東京都）。
	× 一般レストラン（経営者）	・4～5月は予約数も多く、店も潤っているが、6月の宴会予約は空白が目立っているため、6～7月あたりからは宴会の予約数が取れなくなり、大分悪くなってくる（東京都）。
企業 動向 関連  (南関東)	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・雇用も安定してきている。人手が足りないほどなので景気が良い。
	食品品製造業（経営者）	・外国人客が増えてきている。これは上乘せのプラス材料なので、若干増えるのではないかと（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係は全く変わらない様子だが、個人の印鑑リフォームという彫り直しや、材料を持っている方は材料に彫るサービスをしている。今月は1日に3件の問合せが来ている。普通は3日に1件の問い合わせで、それからの注文になるので、個人需要に明るい見通しが出てきている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・インバウンド効果が続くともみられ、化粧品容器の増産が決まりそうである。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先回りや新規開拓により、変わりゆく仕事に付いて行けるよう、会社の設備投資を考えながら営業活動をしていく。
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注残の動きを見ると、このところ積み上がってきているが、特に良い材料があるわけではない（東京都）。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・例年よりも期末の駆け込み納品の残りが多いのか、新年度に入っても出荷量が戻ってこない（東京都）。
	建設業（経営者）	・新年度は仕掛かりがやや多く、受注も順調に進んでいる。多少断りながらの状況である。
	金融業（役員）	・大手企業を中心に夏季ボーナスの増加が見込まれるため、小売業を中心に景気はやや良くなる。
	税理士	・ドライバー不足、燃料の高騰は、企業努力で価格に転嫁し、吸収されるとみている。人手不足も、外国人採用を進めるなどの工夫を求め、解消したい。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・防犯カメラ事業がますます推移しているため、売上は改善される。犯罪が複雑化しているなか、防犯カメラの需要は今後も増える。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・3か月後に納品予定の大口スポット契約がほぼ決まりそうなので、少しは収益改善につながる（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・いろいろと提案を持ち掛けても、商談まで至らない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・ボーナス時期に向けた動きが多少活発化すると思うが、マイナス部分を埋められるまでの材料に乏しい。

化学工業（従業員）	・原材料や運送費等の値上がりにより、価格改定を行う予定であるが、現況には余り変化はない。
化学工業（総務担当）	・当社の繁忙期が終了するので分からないというのが本音だが、例年と比べて特段のマイナス面は感じない。
プラスチック製品製造業（経営者）	・当社は石油製品を原料としている。中東情勢の不安定さや原油価格の値上がりの影響が、2～3か月先には原材料価格が上昇してくるので、景気は良くならない。
金属製品製造業（経営者）	・受注量の落ち込みはないが、原材料の値上がりは続きそうである。
一般機械器具製造業（経営者）	・現状では、3か月内示は各社共それほど落ちないような展開で計画書が出ているので、このままの状態が続くのではない。
精密機械器具製造業（経営者）	・米国の自動車関税を25%に引き上げることと、6月12日の米朝会議がどちらに転んでも大きな起点になる。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・生産量と販売量のバランスが取れている状況が続いている。流れに乗っている。
建設業（経営者）	・零細企業に対する政策が実行されていない。
建設業（経営者）	・既にいっぱいいっぱいである。
建設業（経理担当）	・改修工事ではなく、建て替えるだけの景気の波は、都心から当地域にまだ来ておらず、投資物件の工事は大変少ない。
輸送業（経営者）	・採用が伸びないなかでは、現状維持で変わらない（東京都）。
輸送業（総務担当）	・人件費の上昇、人手不足など、経営環境は現在より良くなる見込みがなく、厳しい状況は続く。
通信業（広報担当）	・現状が当面続く見込みである（東京都）。
金融業（統括）	・先をなかなか見通しにくい状況である。上向き、下向き、いずれの可能性もあり、どちらともいえない。現状維持と考えている。
金融業（従業員）	・業種によっては好調な企業が多い反面、小売業の低迷が目立つ。インターネット販売等により販路拡大に成功している事業者もあるが、ほとんどの中小小売業者からは、現状維持が精一杯との声が聞かれる（東京都）。
金融業（支店長）	・政治問題が片付かない限り、景気が上向くことはあり得ない。当面は横ばいである。
金融業（総務担当）	・人手不足による人件費上昇も、燃料費の高騰もまだ続く。小売業は暑さにより来客数が減少傾向になり、売上縮小につながる。全体的にやや悪化が続く（東京都）。
不動産業（経営者）	・当社も駅前3分の賃料29,000円～40,000円の空室が1年ばかり契約できず、委託契約を解除されている（東京都）。
不動産業（総務担当）	・オフィス、店舗共に解約予告は受けていないため、今後2～3か月先の景気は変わらない（東京都）。
広告代理店（従業員）	・前年同月と同程度の売上予測のみで、新しく増えたものはないため、変わらない（東京都）。
広告代理店（営業担当）	・特に要素はないが、会社として大きな案件をコンペで獲得できたので、ある程度数字が見えている（東京都）。
税理士	・世界情勢、特に米国、中国、北朝鮮の動きによって大きく変わるかもしれない。また、米国の関税の掛け方によって大きく変わる可能性がある。国内でも多少動きがあるだろうが、高い関税を掛けてきたら、輸出で利益を上げている国内企業の業績も悪くなるため、先行きは分からない（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	・具体的な材料が見当たらない。
経営コンサルタント	・更に良くなるような要因は特にない。世界情勢に不安材料が多くあるなかで、健闘している企業があるので、なんとかやや良い状態を維持する（東京都）。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・廃業する取引先がちらほらみられる。また、物が売れているなどの景気の良い話も余り聞かれず、先行きが若干不安である。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・インターネット動画の氾濫により、今後も良質イコール高価格という関係が崩れる傾向は変わらない（東京都）。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月は今の状況が継続し、4～5か月経過しないと変化は表れない。
食品製造業（経営者）	・例年売上が落ちる時期だが、原材料の値上がりにより収支が悪化する。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今後の受注予定が余り入っていない（東京都）。
輸送業（経営者）	・例年売上が減少する夏場を迎え、燃料価格上昇のテンポが早まってきており、厳しい状況が続くと予想している（東京都）。



	輸送業（総務担当）	・出荷量の低迷が当分続く見込みである。運賃アップの申請をしても、気配がない。燃料価格が高騰している。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・米国の自動車関税が引き上げられれば、当然悪くなる（東京都）。
	x	* * *
雇用 関連 (南関東)	-	-
	人材派遣会社（社員）	・北朝鮮リスクの緩和による政治不安の解消が株の値動きに影響を与え、国内外で好転材料となる。したがって、日経平均株価等、景気の上昇要因の1つとして考えている（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・求職者、求人数共に増加傾向にある。
	求人情報誌製作会社（所長）	・現在、景気を左右するような経済状況を感じないので、徐々に景気が上向いていく。
	職業安定所（職員）	・依然として、求人数は緩やかな増加傾向にある。一方、求職者は減少しており、求人窓口においては業界を問わず人材確保に苦慮しているとの声を聞く。
	民間職業紹介機関（経営者）	・内定辞退を避けるために新たな動きがある。採用コストはやや増えるのではないかと（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・積極姿勢を感じる（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・海外生産を行っている製造業の方と話をしたが、国内は横ばいで、中国市場は伸びが期待できないため、ほとんど変わらないということである（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況が続いており、解消される見込みもないため、求人依頼は今後も減少することはなさそうである。
	人材派遣会社（社員）	・市民レベルに明確に反映されるような景気回復施策がない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・人材ニーズは高く、景気が良くなるように感じられるが、必要な人材が採用できず、人がいないために取れる仕事も取れず、業績の頭打ちとなる企業も増えてくるものと思われる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は多いが、人材が足りない状況が続いているので、採用数は変わらない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・改正労働者派遣法への抵触日の影響により、転職が増加している。給与条件が改善されるかは不透明である（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・自動車産業を中心に、今後もエンジニア不足は継続するとみている（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・人手不足ではあるが、他に景気が上向く要素が感じられない（東京都）。
	職業安定所（職員）	・多方面の業種で受注の増加傾向が続き、求人数が増えている状況はしばらく変わらない。また、人件費やマージンなどを抑え、利益が上がりにくい構図も変わらない。
	職業安定所（職員）	・求人数は多いが、求職者が増えず、景気は良いものの人手不足への対応ができていない状況が続く。業種によっては、人手不足がより深刻化するのではないかと。
	民間職業紹介機関（経営者）	・市場は安定しているが、何かの影響で大きく変わる環境にないためか、メーカーの製造も現時点では維持している。ただし、求人には常に苦労しているようである（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・特に大きく変化する兆候はない（東京都）。
	学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
人材派遣会社（営業担当）	・例年夏場は求人件数が減少するが、今年は現時点でも数か月間減少傾向が続いているので、かなり厳しい状況になるのではないかと。また、緩やかではあるが、新規登録者数も減少しており、需給共に厳しくなる可能性がある（東京都）。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2～3か月先は7～8月だが、かなり厳しい。仕事の手配、話がきているのは3件しかない。定期募集や欠員募集はあると思うが、今の段階ではかなり大変な状況である。お盆明けはまあまあだろうが、それまでどう持ちこたえるかが課題である。	
x	-	-