

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（経営企画担当）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減の振れ幅も落ち着き、販売状況はほぼ前年並みに近付いてきている。このトレンドが大きく変わることは考えにくく、消費者心理が好転してきている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・来店客、売上共に好調で、利益も上がっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	それ以外	・やや良くなっていると回答したが、来客は非常に少ない。内装やリフォームに関する要望は多くなってきたので、その点はやや良くなっている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みは若干あったものの、脱却したと思う。店頭販売はなかなか好調で、外商の提案物件に関してもそこそこ案件が出てきて順調である。通信販売については若干落ち込んでいるものの、企業努力によってプラスになるのではないかとみている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は大きなお茶の売出しがあり、前年同月に比べて売上が伸びた。新茶の時期も影響してのことだろうが、購買意欲があり、いつもよりおいしいお茶を飲んでみようかという客が多い。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・高額品の販売量の動きをみると、消費税増税前の駆け込み需要の反動減が終息しつつあることが実感できる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費税増税直後は円安による値上げの影響もあって、前月まで高額品から日用品まで過熱気味に買いだめが行われていたものが一気に買い控えへと転換した。そのため、当社始め百貨店各店の売上は軒並み前年比1割前後の落ち込みとなったが、6月に入って徐々に売上は回復し、ほぼ前年並みの売上となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月の消費税増税後の落ち込みは解消され、前月に引き続き回復基調にある。服飾雑貨、家庭用品等は前年を上回る売上だが、婦人服、食料品の動きは鈍い。特に、婦人服は冷夏の長期予報や降雨が多いことなどが影響している。食料品については、お中元ギフトの出だしは厳しい状況である。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響は減少してきており、客から節約のマインドは感じられない。マイナス幅は小さくなってきており、4～5月よりも確実に回復基調にある。適切な集客策を取れば3か月前より反応が大きい。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税増税後は前年に対して約7～8%落ち込んでいたが、現在は改善し、前年の5～6%増で推移している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・消費税増税後は客単価、来客数共に下がったが、今月は回復している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・給料の後で、ボーナスを控えているので総体的に上向いて、良い方向に向かっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安いTシャツよりもおしゃれで質の良いものを選ぶ客が増えている。安いものイコール質が悪いというイメージで、少々価格が上がっても値打ちのある商品を購入している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の4月は買い控えで来客数が減少したが、6月はクールビズで買換え需要があり、来客数増の要因となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前月の月間売上が新記録だったので、勢いが続くと思っていたが梅雨入りと同時に売上がダウンした。前半に売れた分があったため前年比111%と4か月連続で前年を上回っている。忙しい店は良い仕入ができるので、細かな商品追加で客を飽きさせない努力が実を結んでいる。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・サッカーのワールドカップの影響もあり、4Kテレビに対する注目が高まった。結果として4Kテレビの購入に至らない場合でも、フルハイビジョンの上位モデルの売上につながっている。外国人客は引き続き堅調に推移しており、免税販売の売上が上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・相変わらず高額車種の販売は少ないが、販売台数は前年並みになってきている。

乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・普通トラックは、4月は消費税増税で需要がやや落ち込んだが、5、6月共に前年を大きく超えている。建設関連が常に動いているのでトラック関係の景気は良い。競争相手が6月に事業計画を達成したという話をしており、高い事業計画を達成できるということからしても、やはり全体的に景気は上向きである。	
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・周辺に増えたコンビニタイプの店舗が飲食全般をカバーしているが、それぞれの店の独自性も客のニーズに合っているようで、大規模店と小規模店のすみ分けもできつつある。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・4月に消費税が増税されたが、客や店側が混乱することもなくスムーズに動いている。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・単価はあまり上がっていないものの、販売量に関しては大分動きが出てきており、2割ぐらい増えている。	
タクシー運転手	それ以外	・今月は都心を起点に伸びている私鉄沿線の人身事故が多発して全線不通になり、帰宅困難者がタクシーを利用してくれたので一時的に良かった。月末の金曜日はバブル期を思い出す忙しさである。	
タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の利用は相変わらず少ないものの、昼間は安定した仕事が続き、夕方から終電までも平均して良い。利用回数、距離共に伸びている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・深夜帰宅の会社員に利用してもらおうことが多いが、景気は悪くなっていないと皆が話している。	
タクシー(団体役員)	お客様の様子	・4月の消費税増税直後は若干の落ち込みがあったが、6月は消費税増税の影響もほとんどみられず、少しずつではあるが景気が上向いてきていると感じる。	
通信会社(社員)	お客様の様子	・契約件数は前月より伸び悩んだが、新規導入サービスもあり、後半からは徐々に持ち直している。体制が変わったことによる一時的な減少とみられるため、一般的には良くなっている。解約が予測した範囲内に収まったことも良くなっていると感じる要因の一つである。	
通信会社(管理担当)	単価の動き	・販売総数は変わらないものの、世帯あたりの購入単価が上がってきている。より良いサービスにお金を支払う景況感を実感している。	
通信会社(管理担当)	それ以外	・これまでの条件では派遣社員や労働力の確保が難しくなっており、雇用条件の引き上げが必要になっている。	
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・4～6月は平年を上回る来場者及び収益があった。消費税増税の影響は全く出ず、7月以降は平年並みの予約数となっている。	
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・売上にはまだ反映されないが、客の行動に明るさを感じられる。	
パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・日曜日以外は夕方からの客が売上に直結するが、以前に比べると夕方、8時過ぎぐらいに来店して遊技する客が若干多くなってきている。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・具体的な商品開発の話ではなく、社員への教育的なセミナーの講師や、次の戦略を立てるプロジェクトへの参加を求められている。すぐに結果が分かる商品開発ではなく、このような息の長い話が出てきている。	
住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、消費税増税前の駆け込み需要も多く発生しておらず、4月以降の販売量も伸びていない。一方、建設業においては、公共工事の発注量が非常に増えているものの、工事原価が異常に上昇しているため発注価格が合わず、入札不調が続いている。発注側の設計価格などの見直しを期待しているところである。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・3か月前は消費税の関係で若干落ちていたが、6月になり大分客が動き出した。戸建てというよりはアパートの投資向け物件の動きが良い。	
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・周りをみると良くなっているような感じがするが、当店は悪いままである。早く良くなるように努めたい。
	商店街(代表者)	それ以外	・世間で言われているほどの景気回復は感じられない。ただし、悪いという感覚もなく、横ばいで推移している。クレジットカードの取扱高がそれを表している。

一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・当店の商品構成から衝動買いの客はいない。大体が目的を持って来店する客であり、消費税の問題はないかと思うが、やはり足が遠のいていることは事実である。
一般小売店 [祭用品] (経営者)	販売量の動き	・後半動きが出てきたが、販売量が少ない。
一般小売店 [米穀] (経営者)	お客様の様子	・客との会話の中から購入の変化もみられず、客の様子も明るくはない。
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・4月以降、下振れに変化はない。単価を上げれば販売量が上がらず、単価を下げれば売上の確保が難しい状況は変わらない。
百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・3月の駆け込み需要以降、4月から予測より落ち込みが少ない状況が続いているものの、上昇傾向とも言い切れない。
スーパー (販売担当)	単価の動き	・競合との価格競争もあり、また、独自ブランドの低価格商品の売り込み等もあって商品の平均単価が下がっている。1回の買上数量は前年を上回っているが、買上額がなかなか前年に届かない状況が続いている。
スーパー (経営者)	来客数の動き	・3か月前は消費税増税前で非常に数字が良かったため、それと比較すると変わらないかやや悪いという感じであるが景気全体は良くなっている。来客数は減っているものの単価が高くなり、その分をカバーしているため、数字を維持している。
スーパー (店長)	販売量の動き	・消費税増税の関係もあるが、3か月前に比べて販売点数が思った以上に伸びてこない。来客数は前年比98.7%で推移しており、買上点数は同96.1%と、客は本当に必要な物以外は購入しないため、変わらない。
スーパー (店長)	販売量の動き	・食料品に関しては徐々に持ち直しつつあるが、雑貨やたばこ等の販売量が確実に減少している。
スーパー (店長)	競争相手の様子	・他社をみると、以前は販売企画、メニュー提案、催事等で集客を図っていたが、今月に入って価格訴求商品が多くみられる。企画で集客、売上の確保ができない分を価格に転嫁している。
スーパー (仕入担当)	お客様の様子	・価格にこだわって買物をする客と高くてもちょっと良いものであれば買う客との二極に分かれている。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・現時点で3か月前の3月と比較するのは非常に難しい。消費税増税後の来客数、たばこの売上などは大分戻りつつある。
コンビニ (経営者)	それ以外	・高付加価値商品の売上は順調な伸びを示しているものの、競合他社の出店ラッシュと今までに経験したことのない従業員不足に見舞われ、景気判断がしにくい状況である。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・この2~3か月は客の動きもほとんど変わらないし、消費税増税の影響もあまりない。
コンビニ (経営者)	単価の動き	・来客数が前年を超え順調にも感じられるが、単価は約10円下がっている。消費税増税の重みを感じるとのスタッフの声も聞き、不安は残る状況である。
コンビニ (経営者)	競争相手の様子	・近隣に新しい店舗ができたため、デザートや牛乳類の売行きが少し落ちている。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数トレンドが変わらない。
コンビニ (商品開発担当)	来客数の動き	・消費税増税に伴う影響はそれほど感じられないが、来客数は依然として回復していない。
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・季節がら、カットソーなどの需要が多くなってきている。単価が安い物にシフトしているため商品に対する価格意識が厳しく、買物は慎重である。来客数は微増であるが、売上は変わっていない。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税後、徐々に景気は上昇しているように感じていたが、今月中旬からのゲリラ豪雨などの天候不順により、中高齢者や遠方からの客が少なくなり、苦戦している。
家電量販店 (店員)	お客様の様子	・一部の景気については回復し始めているが、量販店としては大きく変わることがない。ただし、生活必需品については動いてきている。

家電量販店（統括）	来客数の動き	・5月は3～4週目の来客数減が大きく影響した。後半からは少しずつ持ち直してきたが、既存店の前年割れはいまだに解消されていない。6月は第1週の気温上昇により、夏物商材が大きく前年より伸びたが、後半は勢いが途絶え、消費マインドの低下を助長させている。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人の宴席は、以前に比べ回復傾向にある。特に、接待需要は顕著である。反面、個人消費は依然厳しい。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、良いことは良い。客もそこそこ増え、使う金額や雰囲気、領収書を持っていく客も増えてきているため、少しずつ会社自体も景気が良くなってきていると感じている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の3月1～25日までの売上は、101.0%、来客数96.6%であった。今月は、1～26日までの売上が98.6%、来客数95.5%という結果である。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・5月の連休明けに悪くなった時期があったが、後半から少し持ち直し、6月に入ってから梅雨や雷などあったものの、それほど来客数は落ちていない。ただし、伸びているかというところでもなく、宴会、フリーの客共にそれほどの伸びではない。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・本店周辺は寂れていて駄目だが、支店については場所が良いため良い。今は当地域に外国人が来なくなったので空き家もあり、若者が車に乗らないので駐車場も空いている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・土日、祝日の来客数は以前と変わらないものの、平日は良い日と悪い日の波があり、平均すると前年とほぼ同様の動きである。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月に入り、ぱったりと問い合わせの電話、見積依頼のFAXが減っている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年と同じ見積数、決定数である。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・今月は法人と個人共に動きが悪い。昨年実施の団体を含め、秋への移行が顕著にみられた月である。また、個人も海外が弱く、なかなか伸びてこない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は消費税増税にも慣れて、元に戻ってくる感じがあったが、期待したほど戻っておらず、若干悪くなっている。
タクシー運転手	競争相手の様子	・変化を感じられず、平行線である。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・6月開始の新メニューへの販売転換が遅れており、加入獲得を下押ししている。また、携帯電話プランの販売も4月以降かなり厳しい状況となっている。テレビ、インターネット、固定電話は当初予算は上回るものの、獲得目標の2割増しへは届かない見込みである。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・6月中旬から全国キャンペーンを行い、テレビコマーシャル、新聞折込も実施しているが、反応は予想よりも鈍い。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の所得が増えている様子はなく景気は良くないため、映像サービスの契約件数は増えていない。一方、今年の4月から開始した電話サービスの契約件数は増加しており、それに付随してインターネットサービスの契約件数も増加している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・4月の消費税増税後も特段、契約数の変化はみられず、横ばいの状況が続いている。
通信会社（局長）	販売量の動き	・5月までは繁忙期の流れでテレビ、インターネットの契約数がやや上向き傾向に近かったが、6月に入ってから鈍化し、低調のまま推移している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・上位コースでの加入は相変わらず少なく、一番廉価なコースを選択する傾向は変わらない。また、コース変更についても、上位コースへの変更よりも下位コースへの変更の方が多い。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物時に商品価格が上昇しているものが一部みられるが、円相場や天候によるものも考えられるので、総じて変わらない。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は閑散期に入っており、6月も梅雨のため、3月と6月の来客数はそれほど変わらない。

	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・バブルのころは、朝、仕事の指示だけでゴルフをするような光景がよくみられた。長引く景気の低迷は、多少上向きになっても、そういう気持ちにならないのではないかと思う。
	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・売上が上がっていないのは顧客数が変わらないためであり、販売量が増加していない。新規購入がない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・年が明けて半年が過ぎ、5月に民間の仕事が決まる予定だったが、いまだ具体化されず先延ばしとなっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築主に意欲が出てきたのか、計画は増えてはきたが一向に契約に結び付かず、作業のみ増えてめどが立たない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・今期の受注目標は何とか達成しそうであるが、景気の上下感はまったく分からない状況である。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減は少し戻ってきたが、思いの外、回復が遅い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月、売出しをしたが、来場者数に対する買上比率が今までになく悪くなっており、売上も今一つ届いていない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候不順によって、客の出足が悪くなっていることが非常に大きい。天候が早く良くならないと売上増は見込めない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順と消費税増税の余波があり、物が売れず、販売量は約2割減である。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税の動きも一段落し、6月から消費の冷え込みが始まったかのようなのである。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨に入ってから大雨が続いたり、晴れると暑さが厳しかったりで来客数が減少し、売上につながらない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・4月になって消費税増税の影響はあまりないように感じたが、ここにきて天候不順で中だるみしている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・必要なものは購入するが、全体的に購入意欲が下がっているように思う。消費税増税の影響なのか、物価が上がっているからなのか、進んで購入するのは控えているようである。お得な話や健康に関する商品を紹介すると購入してもらえている。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はそれほど悪いということでもないが、例年をやや下回っている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減ったものの、大口のギフト需要が増えたことにより、売上は前年よりプラスになっている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候不順もあり、夏物への移行が進まず前年比95%と苦戦している。また、消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響も化粧品では依然続いている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前の3月と比べると、まだ本来の100%には戻っていないため、やや悪くなっている。しかし、4月の消費税増税の影響から考えると、5、6月と大きく復調しているのは間違いない。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があったため、やや悪くなっていると回答したが、増税の影響はかなりなくなってきた。特に、デイリー性の高い食品は持ち直してきている。また、貴金属の宝飾などの高額品も動いている。ただし、衣料品やギフトなどカテゴリーでまだ不調なものもあり、今後の動きを注視していく必要がある。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み時期に比べると、やはりまとめ買いがない。高額品、ぜいたく品の動きも少ない。
	百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・3か月前は駆け込み需要という特殊要因があったため単純比較はできないものの、梅雨による長雨やゲリラ豪雨などの異常気象による来客数の減少もあり、回復基調にあるとはいえ、駆け込み需要の反動減がまだ残っている。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減は、高額品以外は落ち着きつつあるが、まだ完全に払しょくされていない。上期最大の商戦であるお中元、クリアランスセールも大きく悪化はしないと想定されるが、まだ楽観はできない。

スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で13%ほど少ない。客単価は約7%上回っているが、これは頻度性の低い商品の販売数が伸びているということで、頻度性の高い商品はまだ回復せず落ち込んだままで、売上の的には非常に厳しい。	
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・4月の消費税増税以降、来客数が減少したまま回復していない。	
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要が当店でもある程度あり、売上が少し良かった分、今月は反動減でじり貧という形で下げ止まっている。また、近隣のライバル店にたばこ販売の許可が下りたこと、店の周りに競合がたくさんできたことが影響している。	
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。駆け込み需要後、前年度の5割減となっている。	
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4～6月までの来客数がかなり減少している。自動車は高額品のため、消費税増税がまだ影響している。	
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が落ち込み、来客数も減っている。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響も落ち着いてくると予想していたが、いまだ回復の兆しが見えない。	
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数に比例した販売件数、売上がなく、成約率が下がって販売量が非常に減っている。	
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減は薄れてきているものの、駆け込み需要のあった3か月前と比較すると悪い。	
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・天候が主な理由だが、消費税増税の影響もあるかもしれない。	
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内で人気上昇中の新作タイトルが発売され、品切れが続出している。しかし、それ以外は動きが全くなく、全体では前年同程度に収まる見通しである。北米もショー開催月につき、動きは鈍い。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月の前半は割と景気が良かったが、後半になって来客数がほとんどなくなり、結果的にはやや悪くなっている。	
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税とバス料金値上げの影響により、利益率が悪化している。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・失注案件が多くなっている。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響により、新規契約数が低迷している。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定なため来店サイクルが鈍っている。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・建築設計の入札が非常に多くなってきているが、東京で仕事が少なくなっているのか、東京の大手、中堅事務所が県内の業務に入ってきている。普段はあまりないが、全体がオリンピックムードで、資材高騰、職人不足の中、大物といわれる設計業務はほとんど東京に持っていかれてしまって非常に困っている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気が良いといっても新築物件は少ない。消費税増税等の影響があり、このところ低迷している。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注が相変わらず前年を15%ほど割っている。客の決断するまでの検討時間が長くなっており、他社との競合も激しくなっている。	
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30%と悪く、3か月前と比べてやや悪くなっている。同業他社や住宅、不動産と付き合いのある銀行、広告業者からも良い話がない状況である。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材需要が低迷している。	
悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数が減少し、販売数、販売単価が落ち込んでいる。客は必要のないものは購入せず慎重な動きが強い。
	百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・消費税増税による割高感がぬぐえず、特に、高齢者の顧客が多い当店ではいまだ買い控えの状況が続いている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来店数がとても少なく、様々な販促活動をしているが反応がない。

		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内で映画は好調だが、物販店が業種にかかわらず総じて悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・近隣の飲食店の閉店等が目に見えて増えている。根本的に考えないと安い店だけが残って外食産業全体として立ち行かなくなるのではないかと。
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要で、車両が非常に売れた。3月と比較すると受注は大きく落ち込んでいる。
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	・当社は建設機械部品を製造しているが、国内向けの製品の受注が急増している。自動車排出ガス規制などの対応だけとは思えない。
(南関東)	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業 (営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷の仕事をしている。今月は問屋への支払が例年より2割ぐらい多く、会社の設立印も通常5~6本のところ7本である。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・材料の受注、売上共に若干増えてきているので、良い方向にきている。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・今月も新企画や新プロジェクトが立ち上がり、既存の受注も増加傾向にあるため、投資も考えている。しかし、原料や物流関係の値上げ要請も続いているため、様子見である。
		建設業 (経営 者)	取引先の様子	・周りの業者が仕事が少しずつ増えて良くなってきたと言っている。
		建設業 (営業担 当)	受注量や販売量の動き	・依然として細かい仕事も含め仕事の依頼が増え続けている。人材不足により職員配置や協力業者の手配が困難となっている。
		金融業 (支店 長)	取引先の様子	・決算発表をみると、増益決算の企業が多い。
		金融業 (役員)	取引先の様子	・建築業、不動産業を中心に受注、販売状況が好調であり、消費税増税の影響も心配されたほどではなく、積極的な営業を展開している。
		不動産業 (総務 担当)	取引先の様子	・オフィスに関しては空室率の改善傾向が顕著になってきた。当社で手掛ける郊外型分譲マンションの売行きは相変わらず悪いが、少しずつ売れてはいる。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・前年同時期よりも来客数、売上共に多いという声を飲食店等から聞いている。
		税理士	取引先の様子	・夏の賞与が出て購買意欲は順調である。大型車などは消費税増税前に購入済みだが、衣料品、食品、外食関係は好調である。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・家電量販店の近くにあるコンビニの店長の話では、今月に入り、土日になると量販店の駐車場に入る車が連なってしまう、店に来る客が駐車できず非常に困っているとのことである。買い控えは一段落したのではないかと。昇給があり、賞与も近い。4~5月ごろとは少し違う状況になっている。
		その他サービ ス業 [警備] (経 営者)	取引先の様子	・公共事業の動きが例年よりも良い気がする。
		その他サービ ス業 [ソフト開 発] (経営者)	受注量や販売量の動き	・単価は上がっていないが、案件数だけは増えてきている。
		変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き
食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き		・値引きに対する効果はあるが、新商品の売行きが芳しくない。	
繊維工業 (従 業員)	受注量や販売量の動き		・各企業とも消費税増税前後と受注量がほとんど変わっていない。	
出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	取引先の様子		・数年前までは、この季節はお中元の売出し等で稼働し、かなり潤っていたが、近年はその方面からの仕事が少なくなり、稼働が非常に悪くなっている。	
出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	受注量や販売量の動き		・受注案件はあるが、注文数が減ってきているように感じられる。	
出版・印刷・同 関連産業 (営業 担当)	受注量や販売量の動き		・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できているが、売上は未達である。	
一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き		・3か月前から悪い状況が続いている。	

一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新しいテーマの話がない。	
精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と比べプラスマイナスゼロであるが、原油、電気代などの物価上昇分を価格に転嫁できないことがマイナス要因である。	
その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・仕事の内容に特別な変化はなく、景気が良い、悪いといった話も一切、耳に入ってきていない。	
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べ消費税が上がった割には受注は好調である。	
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は伸びて安定してきたが、価格はやはり発注者側に合わせるような金額になってしまい、採算ベースではあまり嬉しい案件が多い。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量に大きな変化はなく、低迷が続いている。一方、燃料価格は今月も上がり、更なる値上げの情報もあって大変厳しい環境である。	
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・国内出荷は依然として低迷している。輸出物件の計画はあるが実施されていない。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月と同じように取引先の業種によりばらつきはあるものの、全体としては今月も変わっていない。また、新規案件も目立った動きがみられない。	
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4、5月と若干落ち込んだが、6月は前年同期比で2けた増と回復の兆しがみえる。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・消費税増税後の反動減、燃料等の値上げで取引先の売上は停滞している。景気はまだ上向きにはならず現状維持である。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩6分の大手メーカー1LDK、38平米の88,000～98,000円、3月入居可の8戸が2戸決まっていない。また、駅から徒歩4分の大手メーカー1LDK、4月完成の93,000～102,000円、管理費各5,000円、44.51～50.34平米、敷金0.5か月、礼金0の9戸中7戸が決まっていない。大手賃貸不動産業者が空室情報を20件ほど持参したが、すべての物件が広告料1～2か月となっている。どこの会社も必死である。	
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月にもあった案件の多くを今年も受注できたが、一方、新規の引き合いは全くなく、良いとも悪いとも言えない状況である。	
税理士	それ以外	・最寄駅の商店街の飲食店はどの店も客が入っていない。アベノミクスで大企業はもうかっているのだろうが、中小企業等にはまだきていない。	
社会保険労務士	取引先の様子	・すでに破産や廃業の予定のある会社がある。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の売上は相変わらず厳しく、輸入材料の値上がりりが収益に大きく影響している。	
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	・受注量は回復しつつあるが、低単価で推移しているためデフレ状態から脱却できず、燃料費、材料費の高騰も続いているため、利益を圧迫している。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価が下がっているため、売上は変わらない。	
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	・前年度と比較して今年度は若干好調に推移しているものの、前月及び3か月前と比較すると、マンションのインターネット環境整備の受注件数は停滞してきている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やはり消費税増税の影響なのか勢いが無い。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期と3か月前を比較してもやや悪くなっているが、時期的な条件も加味すれば大きな変化ではない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・今月はかなり大きく前年実績を下回り、苦戦を強いられている。ボーナス商戦の販促を期待しているが、動きは鈍い。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ある程度上向いているが、成約率がゼロに近い受注状況である。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・エンドユーザーの動きが良くない。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一度に大きな金額を払う建設業では、やはり消費税増税の影響がある。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は継続的に確保されるのではなく、一時的に大きく膨らみ、またしぼんでしまうという短期勝負のような動きのため、あまり良い状況ではない。

		輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料費の高騰が続いている中、荷主に仕事が欲しいと言っても、今はなかなか仕事がないため、もっと安くできるのならば仕事が取れるがどうするかという話ばかりである。これ以上運賃を下げるということは自分の首を絞めるようなことなのでできず、困っている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・3か月前は消費税増税前の駆け込み需要があったため、資金的にもニーズがあったが、多少落ち着いた感がある。ただし、4～5月よりは良くなってきている。
	悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先に行って営業担当者に会えることが多いが、仕事の話は出てこない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新しい仕事の見積は来るが、今までの価格ではほとんど決まらない。取引先の新規予算も厳しいようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は消費税増税前だったため集中的に受注が入ったが、現在は落ち着いてきている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・従来、社員の欠員に関して補充はなく社内で対応する企業がほとんどだったが、ここに来て、欠員を派遣にて補充するケースが増えてきているため、派遣求人数は増加傾向にある。また、新規登録者も増加しており、労働市場は動きが出始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一般派遣の受注増と共に紹介予定派遣の受注も増加傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月比で12%の増加と、企業の採用意欲が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今までの求人増加の内訳はフルタイム求人が前年同月に比べ若干のマイナス、または同水準で、パートタイム求人が同10%程度増加しており、全体では求人数を3%程度増加させていたが、今月はフルタイム求人も前年同月比で10%程度増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造、建設関係から、求人募集や派遣会社に依頼しても人が集まらない、これではなかなか募集できないので求人条件を良くするか検討するなどの声が聞かれている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はここ3か月、前年同月を上回り、求人数も若干の増加傾向にある。有効求人倍率も比較的高止まりで推移しており、今後も減少する傾向は見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月に比べて25%以上増加という状況が3か月続いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種の求人も特に増えていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と同様に人材不足で採用が難しい状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客の人材需要は引き続きおう盛である。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向等に変化がみられない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・前月に引き続き人材の依頼数は順調だが、求職者数が前年を下回っており、受注数に比例した成約に結び付いていない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用は今がピークであり、8月以降に多少の動きがあるのかもしれない。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	求職者数の動き	・派遣社員を採用する予定があるという話を周辺企業の数社から耳にしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向を維持しているが、5月はパート求人の増加が主である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人職種が広がってきており、性別、年齢などの要件に幅が出てきている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比べ、大手企業や金融を中心とした新卒採用活動の影響もあり、中途採用は一時的に鈍っているものの、ニーズの強さに大きな変化はみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き高止まりしており、衰えはない。

	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年度と比較して若干の微増であり、大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・売上がやや落ちている。
悪くなっている	—	—	—