

#### 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)	良くなる	百貨店（総務担当）	・政府の景気対策の効果が継続しているほか、秋口には消費税増税の影響もなくなるので良くなる。 ・回復は予想よりも早く、9月以降は前年実績を取れるのではないかとみている。客はちょっとしたぜいたくや価値ある商品には消費する志向であり、その需要に的確にこたえていくことによって回復を目指していく。
		百貨店（副店長）	・食料品や化粧品は消費税増税前に駆け込みで購入した貯蔵品が尽きるタイミングであり、衣料品では季節変化により必要に駆られて購入が活性化すると思われる。
		百貨店（計画管理担当）	・高機能扇風機の販売が例年より早めに動き出している。オーディオ関連商品に動きが出てきており、生活必需品以外の商品へ客の関心が高くなっていることが実感できる。
		家電量販店（営業統括）	・観光地のため夏休みに入れば客数が増えることは分かっているが、まずはそれに期待したい。
		観光名所（職員）	・メインで行っている新築売りアパートが順調に販売できているため、今後もこの状況でしばらくは推移していく。それに伴い、戸建て事業も良い方向に向かえば大分景気は良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・希望的観測も少し入っているが、世の中のマインドは確かに良くなってはきている。イベントなど人の反応も良く、良くなる可能性を感じる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・消費税増税は、前回の増税時もそうだったが、3か月もすると徐々に気にしなくなるようである。季節的なものもあり、今月よりは良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・大手企業はベースアップ等で給料も多少上がっているようであり、デフレの時よりもムードが良くなるのではないかと。これから先はやや良くなる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・夏本番に向け、購買意欲向上に期待したい。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・今年は冷夏にならないという予報もあり、特別悪い状況はなく、消費税増税の影響も少なくなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・来月に関してはある程度の売上の予測、決まりかけている案件がみえてきているが、3か月後となると、大きな案件はまだ決まっていないため、どちらとも言えない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・前年同月を上回った売出しは日々であり、いつもよりおいしい上煎茶を購入しようという客が増えれば、オフィス用のお茶にも変化が現れる。
		百貨店（売場主任）	・ボーナス支給があり、消費税増税後の反動減の影響も薄れ、売上は上向く。天候次第では大きく伸びる可能性もある。
		百貨店（総務担当）	・3月の消費税増税前から考えると、4月に一度、大きく落ち込んだが、5～6月が前年とほぼ同じぐらいのところまできている。今後、賞与の支給額が前年よりは増えるだろうという見込みもあるため、ボーナス商戦時に一気に前年を超えるのではないだろうか。
		百貨店（広報担当）	・大手企業を中心に給与が引き上げられ、ボーナスも大きくアップすることが伝えられている。株価も15,000円前後で安定し、景気に高揚感が出ている。不要不急の商材が多い百貨店の商環境は整いつつあり、実用品で多くは価格競争となるスーパー業界とは別の動きで売上が向上していく。
百貨店（広報担当）	・消費税増税後の反動減がまだ一部商品に残っていることに加え、天候不順などから販売量は前年を若干下回っているような動きが続いている。		
百貨店（営業担当）	・ボーナス支給後の心理的要因や夏休みでのファミリー消費に期待している。		
百貨店（販売促進担当）	・消費傾向は価格高低ではなく、欲しい時に欲しい上質な品、前年にはなかったアイテムがあれば購入につながっている。価格が多少高くても質の高い商品、自分の手持ちにない商品は動いている。ベースアップやボーナス増などの条件もあり、消費ニーズをとらえれば期待はできる。消費税増税から半年前後の経過もあり、買い控えもおさまっていくのではないだろうか。		
百貨店（販売管理担当）	・最も駆け込み需要の反動減を受けている化粧品、宝飾、時計が明確な回復基調にあり、それ以外の高額品の販売も回復しつつあるため、やや良くなる。		
百貨店（営業企画担当）	・雇用、賞与、株価など消費を取り巻く環境は堅調であり、消費税増税の影響もそれほど長引かないと思われる。ただし、駆け込み需要以前から高額品需要はおさまったため、その反動減が出る可能性が残る。		

スーパー（経営者）	・現在の調子でいくと良くなる。ただし、7月から様々な商品がまた値上がりするので、客が拒否反応を示すと分からない部分もあるが、今後は多少右肩上がりではないかと考えている。
スーパー（店長）	・買いだめした商品も底をつき、生活をしていく上でやはり食品は購入しなければならないため、希望的観測でやや良くなる。また、必要以外の物は買わないという中で、価格の安さや価値が非常に重要視されているため、安さだけではなく価値を訴求した提案をしながら販売点数につなげていきたい。
スーパー（総務担当）	・3月の消費税増税前に買いだめした商品がなくなりつつあるため、今後は頻度の高い商品の売上も回復してくる。また、天候予見によるが、衣料品や寝具類などの頻度の低い商品についても世論では景気は悪くないということも踏まえて、売上が確保できると思う。これから徐々に売上が回復して良くなっていく。
スーパー（仕入担当）	・消費税増税、円安等の不安材料はあるが、景況感には確実に上がっており、緩やかな回復傾向にある。
コンビニ（経営者）	・景気は勢いというのがどうしても付きまとうため、平均して毎月25日の給料日後に非常によくなくなる場合があり、更に7月に入ってボーナスが出る時期になると、一層その弾みがかかる。
コンビニ（経営者）	・季節的な要因で暑くなると来客数が増え、売上も上がる。
コンビニ（経営者）	・冷夏との長期予想があり心配していたが、例年並みとの予報に変わり、暑くなれば良くなるため期待している。
衣料品専門店（経営者）	・外税にしたためか、消費税増後も落ち込みがほとんどなく、アウター1点当たりの単価が上がって、景気が少しずつ良くなっている。
衣料品専門店（営業担当）	・天気予報では今年の夏は冷夏だと言っており、猛暑より冷夏の方が人が出やすくなるため、例年より売上が取れると思う。猛暑日など年配者は一切出でこないので、冷夏の方が商売しやすい。
家電量販店（統括）	・政府の成長戦略により、国内株の上昇で消費マインドが高まると期待している。
家電量販店（経営企画担当）	・今年の夏のボーナス支給額5.9%増は、底堅い下支え効果を持つと考える。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が芳しくない。駆け込み需要の後でまだ回復していないが、2～3か月後には良くなるのではないと思う。
乗用車販売店（営業担当）	・まだ確信はないが新型車種での攻勢があるため、希望も込めてやや良くなる。
乗用車販売店（販売担当）	・当社も含め各社、普通トラックについては相当の台数、バックオーダー、受注残を持っているようで、なるべく年内登録に間に合わせるために、相当前倒しで動いている。ポデメーカーの納期が遅れているが、何とか協力を得ながら年内に登録しようということで、各社共に相当動いてくるので、2、3か月後の景気は更に良くなる。
乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス月、需要月でもある来月には、客の動きが活発になると期待している。
住関連専門店（営業担当）	・4月は来客数、売上高共に消費税増税の影響で落ち込んだものの、5～6月には増加に転じている。住宅リフォームなどの高額商材も堅調に推移しており、消費は回復に向かっていく。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の様々な政策が当を得ているからである。
一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は前半やや悪くなるが、9月に入れば少し良くなるため、全体的にはやや良くなる。
一般レストラン（経営者）	・ここところ株価が堅調に推移しているようで、株が上がると当店で客が来るようになるため、しばらくは横ばいか良くなる。
都市型ホテル（スタッフ）	・外国人旅行者の宿泊利用が順調で、この状況がしばらく続くことが予想されることに加え、レストランでの高額メニューの販売が順調なためである。
旅行代理店（従業員）	・受注状況が前年比110%で推移しているため、やや良くなる。
タクシー運転手	・集团的自衛権関係で軍需産業が忙しくなり、近い将来景気は良くなる。
タクシー（団体役員）	・日銀の金融緩和策もあり、アベノミクスにより更に景気回復の方向へ向いて行くという期待とムードを感じる。暮れまでには景気回復が十分に実感できるものと期待している。
通信会社（経営者）	・消費税増税の影響が薄れていく。また、ボーナスが前年より多く支給されるので良くなる。

通信会社（社員）	・今月は少し後退したものの、4月からほぼ順当に契約が伸びており、全体としてもやや上向きと感じている。このままの流れを期待しているため、良くなる。	
通信会社（管理担当）	・ボーナスの使い道について積極的に使用する予定という声が多く、期待できる。	
通信会社（総務担当）	・ボーナスの支給、夏季レジャーの支出等の効果で景気が幾分上向くのではないかと。	
ゴルフ場（支配人）	・イメージ先行だが来客数、客同士の会話などからやや良くなる。	
パチンコ店（経営者）	・4月の消費税増税で客足が遠のいたが、最近では普段と変わらず、夜の客も戻ってきて前より少し入っているように感じているため、期待を込めてもう少し良くなる。	
その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・オリンピック及びサッカーの世界カップの開催時期は決まって来客数が落ちる。今回も例外なく落ちているが、大会が終われば来客数も戻ってくる。	
その他サービス〔福祉 輸送〕（経営者）	・自動車整備の中でも大きな売上を占めるのが車検だが、3年前の東日本大震災時に新車販売が非常に落ち込み、新車の登録が進まなかったため、今、車検の数が非常に少なくなっている。納車が始まったのが年の後半のため、3か月後は少しずつ盛り上がってきて、新車需要も現在よりは良くなっていく。	
その他サービス〔立体 駐車場〕（経営者）	・消費税増税で買い控えていた客も買物を始める。近隣の空き店舗に借り手が付いたので、少しはにぎやかになる。	
設計事務所（経営者）	・息の長い商品開発の依頼が出てきており、具体的な内容を客と詰めており、契約に結び付きそうである。	
設計事務所（所長）	・計画が増えたため、多少成約に至るのではないかと期待している。	
住宅販売会社（経営者）	・消費税増税後は数か月間、消費が落ち込むが、その後は大企業を中心に景気が回復する。中小企業は依然、不況の中に残り残されており、中小企業向けの景気対策を期待しているところである。また、個人の所得が増えていないので、その対策も必要である。	
住宅販売会社（従業員）	・次の消費税増税を見据えて駆け込みの客が動き出して来ると思われる。注文建築の請負の場合、来年3月末までに請負契約を締結していれば消費税が8%のままになるため、逆算して秋ぐらいから検討を始める客が出てくる。	
変わらない	商店街（代表者）	・最近の客の動向をみていると、非常に買い方が慎重になっており、将来に対する若干の不安感を持っているようで、お金を使いたくないという雰囲気になっている。
	商店街（代表者）	・例年に比べて今年の梅雨は度々大雨が降るため、天候の良し悪しが商売にとって大きな問題である。
	商店街（代表者）	・ボーナスシーズンになり、消費税も落ち着いてくるため約1～2割売上も上がってくる。
	一般小売店〔和菓子〕 （経営者）	・今年は梅雨が長引き、夏も暑い日が続くような予報のため、厳しいのではないかと感じる。
	一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・同業者が少ないということが強みとなり、良い結果に結び付いているように思う。今月はそれほど悪くもなく、やや悪い程度で推移している。
	一般小売店〔印章〕 （経営者）	・当業種は非常に低迷している。パソコンでの通信販売などに押されているのではないかと推測している。
	一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・客との会話からは先行きが明るくなるような様子がまだみえない。
	一般小売店〔靴・履物〕 （店長）	・周りの景気は変わらず、現在のような状況が続くと思うが、当店の場合は高齢者の客が多いため、年金生活者の占める割合が高く、今後は消費税増税などが徐々に影響してくるのではないかと心配している。
	百貨店（総務担当）	・それほど大きな変動はない。ただし、明るい兆しもあり、株価などによって消費が活発になればと期待している。
	百貨店（営業担当）	・梅雨入りが例年より早く、天候不順の日も多いことから婦人服を中心に衣料及び服飾雑貨が低調である。消費税増税の影響はほとんどみられない。
	百貨店（営業担当）	・良くなる要素は全くない。冷夏の予報に天候不順が重なり、盛夏物の動きが悪く、切り替えのタイミングも読めないため、各メーカーも晩夏物の投入を控え目にしてくと見込んでいる。
	百貨店（営業担当）	・商品カテゴリーごとのばらつきはあるものの、全般的には横ばいである。天候の長期予想は平年どおりと修正されたが、一時的な集中豪雨や局地的な高温は考えられ、特に年配者の外出機会の影響をかんがみると大きく伸びることは予想しがたい。また、年金受給の引き下げ報道等も購買意欲に影響する。消費税増税の影響が少なかった分、その反動もなく、ほぼ横ばいと予想する。

百貨店（営業担当）	・消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減は徐々に縮小しつつあるが、宝飾、時計、家具の戻りは鈍く、この傾向はしばらく継続する。
百貨店（店長）	・4～5月の動きから6月は期待できると思っていたが、天候不順もあり苦戦し、予想より悪くなっている。
スーパー（経営者）	・客の価格意識がまだ強く、大手小売チェーンは価格志向に走っているため、変わらない。
スーパー（販売担当）	・客は広告の目玉商品や価格を打ち出した商品については、並んでも買おうとしているが、少し良い商品、価値のある商品、付加価値をつけた商品などにはなかなか購買意欲をみせない。
スーパー（店長）	・日々の購買動向にはさほど変化はみられないが、必要以上に買物をしているとも思えず、必要最低限の物以外は相変わらず買い控えが続いている。
スーパー（営業担当）	・現在は堅調に推移しているが、将来に対する不安がまだ払しょくされておらず、今後の為替や株の状況でどう転がるのか予断を許さない。
スーパー（仕入担当）	・天候不順で売れる商品も定まっていないため、いつも買っている商品をとりあえず買っておこうという客が多い。
コンビニ（経営者）	・店の周りの状況が変わらない。
コンビニ（経営者）	・来客数はほぼ横ばいである。これから先、どうなるのか不安である。
コンビニ（経営者）	・少し良くなってきているように感じるが、まだ不明である。
コンビニ（経営者）	・高付加価値商品の売上は今後も順調な伸びを示すと思うが、人手不足が更に厳しい様相をみせ、本店のみならず、同業者も経営に大きな影響を受けている。
コンビニ（経営者）	・近隣で新たに建築中、開発中の地域は大分なくなり、閉店や看板替えなども段々と減って落ち着いてきている。そのような中で、何とか生き残りを図り、見切り販売を始めてちょうど1年がたった。当店は経営者の裁量の範囲内で独自にやっているが、周りのコンビニエンスストアではなかなかできないようである。客への告知も大分進んできたようなので、これからは正念場だと考えている。
コンビニ（エリア担当）	・来客数トレンドに変化の兆しがみられない。
コンビニ（店長）	・競合がひしめく中で天候不順もあるため、今以上には望めない。
コンビニ（商品開発担当）	・大きく景気が良くなるニュースも特にないが、消費が急に冷え込んで悪化する傾向もない。
衣料品専門店（経営者）	・消費者の声を聞いていると、手持ちの洋服で十分に間に合う様子で、年内は消費者意識は変わらず、冬のボーナス以降に変化してくるのではないかと思う。
衣料品専門店（経営者）	・変わらないと回答したが、変わらないというよりよく分からないというのが現状である。消費税の問題はほぼ落ち着いてきたが、秋にどう変化するのか期待する部分もあるが、注視していきたい。
衣料品専門店（経営者）	・今のところ購買意欲が感じられず、ボーナスや賃金アップがどの程度消費に回っていくかが不透明である。
衣料品専門店（店長）	・客のマーケットが変わらないため、このままの状態が続く。
衣料品専門店（店長）	・消費税増税の影響はほぼなくなったが、消費の増加にはまだつながっていない。単価や来客数の上昇の兆しが出てくれば上向く。
家電量販店（店員）	・現状から、先の景気は平行線をたどると考えている。過去3か月の先行きから考えても、低所得者については厳しいものがある。
乗用車販売店（経営者）	・消費税増税での冷え込みは感じられるが、ユーザーも我慢できない、もしくはやむを得ずといった感じで購入しているようである。ガソリンの高騰は、ハイブリッド車への乗り換えのプラス要因と車を維持できない生活環境へのマイナス影響の両方が出ている。
乗用車販売店（経営者）	・7月のボーナス商戦に期待しているが、既存客の台替え促進を進めていかないとまだまだ厳しい。
乗用車販売店（販売担当）	・購買意欲を向上させる策がないような気がする。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・消費マインドを向上させる内容もないため変わらない。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・好転する要素が見当たらない。

その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	・良くなる材料がない。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・プラスやマイナスの要素は特段なく、消費税増税の影響もそれほどない。
高級レストラン (副支配人)	・個人の宴席予約の傾向から判断し、変わらない。
高級レストラン (支配人)	・今のところ来客数の増加もなく、客単価上昇も難しい。
一般レストラン (経営者)	・全体に好況感はあるが、消費税増税の影響も薄らいているが、仕入上の3%増税分、次の2%増税がじわじわと営業に影響している。
一般レストラン (経営者)	・ずっと伸びてきているが、今後も伸び続けることはないため、3か月後も変わらない。消費税増税も少し落ち着き、会社の景気も良くなってきており、そのまま増えていく。
一般レストラン (経営者)	・今月は天候と消費税増税の影響で少し厳しい状況である。
一般レストラン (スタッフ)	・年金受給者は買物に行っても少ししか買わないが、商売が好調な人はものすごく買っており、良い人と悪い人の差が出ている。
都市型ホテル (スタッフ)	・消費税増税の影響がそれほど大きくなかったため、今後も現在の状況が続く。
都市型ホテル (スタッフ)	・平日に良い日が増えてきてはいるものの先の予約が直前まで入らないので、駆け込みを期待している。一般的に動きは少ない。
旅行代理店 (経営者)	・単価がもう少し上がってくれば良いが、販売量は多くなってきており、確実ではないが内定的な要素が80%ぐらいあるため、良くなるようにと期待している。
旅行代理店 (営業担当)	・短期的には今の状況で推移するが、中長期的には分からない。
旅行代理店 (支店長)	・2～3か月後は8～9月になるが、今の販売状況をみると出だしがあまり良くないため、変わらない。直近で決まるケースもあるので、その辺を見極めていくことが今後のポイントになるが、良い材料がない。
タクシー運転手	・この先また良くなるという要素がみえない。あまり変わらないのではないのか。
タクシー運転手	・梅雨が明けて暑い日が続けば前年並みの仕事はあると思うが、今年の夏の予想ではさほど暑くはならないようで、あまり期待できそうにない。
タクシー運転手	・乗客の言動等から変わらない。
タクシー運転手	・深夜、オフィス街で大手企業のサラリーマンを相手に営業しているが、景気とは関係なく、残業が減る傾向にあり、深夜にタクシーを利用する客が全く増えていない状況を心配している。
通信会社 (経営者)	・営業マンの増員がスムーズにいかず、大幅な加入獲得増は見込めない。
通信会社 (経営者)	・政府の成長戦略が直接事業に関係しそうもない。
通信会社 (営業担当)	・同業他社との価格競争が激化しており、厳しい状況は変わらない。
通信会社 (営業担当)	・消費税増税があったのに所得は増えていないため、消費に消極的である。
通信会社 (営業担当)	・インターネットの契約数に最も影響が出る携帯電話会社の力関係も大きく変更がないものと思われ、しばらくは横ばいが続く。
通信会社 (局長)	・思ったほどサッカーの世界カップの好影響もなく、期待していた4Kテレビの購入に連動した加入レスポンスも少ないことから、安易に上向きとは言い難く、まだ様子見である。
通信会社 (営業担当)	・消費税増税以降、物価の上昇傾向も重なり、支出における毎月の固定費用の見直しを重視する傾向は今後も続く。
通信会社 (経営企画担当)	・現時点での案件情報量から変わらない。
ゴルフ場 (従業員)	・長期の景気低迷で国民全体が景気回復を感じることは、そう容易ではない。
ゴルフ場 (支配人)	・今月以降は前年並みの予約数を確保している。しかし、天候次第である。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	・上半期の売上があまり増加していないため、下半期前半の売上にも期待が持てない。10～12月にかけて少しは景気の上昇による売上増を期待したい。
設計事務所 (所長)	・景気の実感民間が動くことで感じるものだが、数年前から計画している物件すら前進せず、非常に厳しい状況である。何とか公共事業を受注して切り抜けている。

		設計事務所（職員）	・ 建築の施工においては建築費高騰により完全な買い手市場であり、今後の発注状況は横ばいと予想している。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 来場者数などに大きな回復がないため、今後もあまり変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 受注動向に特に変化はないが、テナント出店申込状況において、外食産業は業績が好調と聞く割には人手不足の影響が出店意欲が低いように感じられる。	
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・ 建築資材の荷動きに上向き様子がみられない。消費税増税後の様子見が続く。	
やや悪くなる		商店街（代表者）	・ 消費税増税による各種物価の上昇がひしひしと身の回りに浸透し始めている。	
		百貨店（販売促進担当）	・ 消費に対して慎重な動きは続いていく。	
		スーパー（店長）	・ 現在は単価の高い商品の販売で売上、利益共に確保できているものの、来客数、販売点数は減少気味である。単価が下がった場合、売上、利益の増加は難しく、確保にも懸念がある。	
		コンビニ（経営者）	・ しばらくは新たにできた競合店に客を取られると思うので、少し落ちていく。	
		衣料品専門店（経営者）	・ 冷夏予測等、天候不安や商品の売れ筋不透明で明るい材料がなく、セール商戦は不安定な状況である。	
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 経済性や安全性の高いエコカーは引き続き支持されているが、受注総数は前年比25%マイナスで推移している。特に、普通乗用車が良くはなく、見通しは不透明である。	
		住関連専門店（統括）	・ 消費税増税もあるが、それ以外にも何か要素があるのか、買物に対して非常に慎重になって買い控えている。	
		旅行代理店（従業員）	・ 8～9月にかけての国内団体旅行の予約状況が思わしくない。好調な方面もなく、原因も分からない。	
		タクシー運転手	・ 消費税は上がったものの所得は増えておらず、これ以上の上向き傾向は予測できない。	
		タクシー（経営者）	・ 多少、景気回復はみられるかもしれないが、消費税増税、保険料の値上がり、燃料価格の高騰などが重なり、若干悪くなる。	
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・ 催事予約は好調に進行しているものの、今年の夏季は天候不順が予想されているため、客足の鈍りを懸念している。	
		美容室（経営者）	・ 商店街の生鮮三品である八百屋や魚屋の閉店が続き、商店街としては少し悪くなっていくように思う。	
		美容室（経営者）	・ 早く梅雨が明けて、天候が安定して欲しい。	
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ 今月は問い合わせも非常に少なく、消費税増税で授業料を上げなかった学習塾に移動するケースがあり、例年に比べても売上が下がっている。様々な塾の進出もあり、小さい塾はかなり厳しくなってくる。	
			設計事務所（経営者）	・ 当社は6月決算だが、前年度より大変優秀な成績で決算を終えた。今後については、予定していた仕事を大手設計事務所に取り入れることが多くなってきていることや資材高騰などから、民間の仕事の動きは非常に鈍く、ホームページなど様々な媒体でPRするものの行き届かず、ただ行政の指名を待っているという状況である。更に東京の大手も進出してきて、当地域の小さな案件まで持って行ってしまうため、先行きは全く見通せない。
			設計事務所（所長）	・ 現状から先の景気はとても計り知れるものではない。良くなっているとはいえ、仕事はかなり少ない。
			住宅販売会社（従業員）	・ 契約が落ちている関係で受注残が減少してきている。住宅展示場等の集客も多少持ち直しているものの、絶対数はまだ不足しており、受注の回復はあまり期待できない。
悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・ 消費税増税以降、特売日を利用したりと客が買物により慎重な感じを受けている。来客数、売上共に前年を大きく下回っている。	
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・ 一昨年にオープンした大型競合店の影響が大きくなっている。	
		スーパー（総務担当）	・ 7～8月と商圏内に競合店の出店予定がある。	
		一般レストラン（経営者）	・ 例年、夏は売上が下がり、宴会客も少なくなる。	
		旅行代理店（従業員）	・ 貸切バスが新料金制へと移行するため、日帰りの場合、以前の2倍程度のバス料金となることが想定される。老人会など低予算の日帰りバス旅行は事実上、実施不可能になる。	
企業動向 関連 (南関東)	良くなる	—	—	
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 今月は事業所の移転に伴う住所変更などでゴム印の特需があった。今まで注文がなかった会社だが、今後注文が来るような方向にある。また、登記の印鑑が必要に迫られてではなく会社の業況でもう1本余分に欲しいというような余裕のある発注も出てきている。	

プラスチック製品製造業（経営者）	・材料のパイプの受注、売上共に増えていく。	
プラスチック製品製造業（経営者）	・成長戦略である医療容器の顧客は、既存製品の受注に大きな落ち込みはないようで、将来への投資にも意気込みを感じられるため、当社も投資を考えられるようになった。	
金属製品製造業（経営者）	・生産見通し情報から、秋ごろの生産量は非常に多くなる。	
電気機械器具製造業（経営者）	・夏を越えてからの引き合い物件の見積が出てきている。	
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・消費税増税の影響を引きずっているが、少しずつ好転している。	
建設業（経営者）	・大企業を中心としたアベノミクスの影響が、我々中小企業にも少し及んできている。	
建設業（営業担当）	・アベノミクスにより企業は法人税緩和を見込み、仕事量が増え続けている。人材不足が問題となっているが、今後の対策次第では景気が更に上向きになる。	
輸送業（経営者）	・政府の成長戦略が浸透して歯車がうまく動き出せば、間違いなく良くなっていく。	
金融業（統括）	・少しずつ受注が増えており、また、不動産関係の値段が若干ながら上がりつつあることから、今後、もう少し景気は上がってくる。ただし、求人の問題で業況が厳しくなる業種もある。	
金融業（支店長）	・企業がキャッシュフロー増加分を設備投資に回す動きが出てくれば、更なる景気回復が見込める。	
金融業（役員）	・オリンピックや補助金など、今後の見通しに明るさがみえ、今までになく積極的な行動をとる取引先が増えている。創業促進補助金の影響で起業セミナーに対する関心も高い。	
不動産業（総務担当）	・オフィス、店舗共に賃料の上昇傾向がようやくみられるようになったので、今後に期待したい。	
税理士	・アメリカで日本車が売れているが、中国経済は不透明なところがあって、どうなるか分からない。国内はアベノミクスで伸びていきそうであり、先行きは少し明るいような気がする。海外での収益が入り、大企業はもうかっているだろうが、中小企業にはまだきていない。	
経営コンサルタント	・駅前商店街で飲食店を営む店主の話では、最近、パートが定着しなくて困っており、時給が若干上がってきているようである。何とかしないといけないが、簡単ではない。ただし、注文メニューから消費者の懐が温かくなってきているのは実感できる。これからボーナスの効果も期待できるのではないかと。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	・消費税増税の影響で若干沈んでいるが、これは一時的なものである。しかし、上昇する様子は全くみえない。
食料品製造業（経営者）	・原材料高、ガソリン価格の高騰、包装資材などの値上げといったマイナス要因が多く、小売店には景気の回復はまだ遠いようである。	
食料品製造業（営業統括）	・冷夏が予想されているため、先行きが不透明である。	
繊維工業（従業員）	・最近、受注量が大きく動くような変化が全くみられない。	
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今から見積や企画をしていないと先々の仕事は見込めない。	
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・やや良くなるのは10月からと予想されるため、変わらない。	
出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・1年の中で受注量の落ち込む時期に入るため、特別な景気対策等が出ない限り、変化はない。	
化学工業（従業員）	・現状では受注の減少がなくなり横ばいである。ただし、客先の反応はこれから良くなるとの感触はなく、このままの状況が続く。	
金属製品製造業（経営者）	・受注量の確保は容易になってきたが、小ロット、加工の難易度に比べて価格は改善されず、採算面は変わらない。	
一般機械器具製造業（経営者）	・売上が低迷しているため、新しい仕事を取ろうと努力はしている。しかし、新しい仕事は、どこも手を付けないような単価的に問題がある仕事が残っているだけで、利益が出るようなものではない。	
一般機械器具製造業（経営者）	・あまりにも景気が良くなる期待感がない。	
その他製造業〔鞆〕（経営者）	・大きな変化はないが、上向き傾向にあるのではないかと感じている。	
建設業（経営者）	・このまま平行線のような気がする。圏央道が開通して物流が変わり、周辺施設への仕事が増えてくれれば有難い。	
建設業（従業員）	・現在の受注量や見積等から、ほぼ変わらないのではないかとと思う。	

	建設業（経理担当）	・技術者不足から受注調整をするようになってきている。今後、下職の作業員不足も重なり、受注しても工期を守りつつ採算ベースに合うようにするのが大変になりそうである。
	輸送業（経営者）	・燃料が高騰しており、良くなって欲しいが景気はなかなか変わらない。
	輸送業（経営者）	・荷主より料金値上げの内示は受けており、プラスの材料ではあるが、上げ幅は大変小さく、高騰している燃料代の負担が軽減できる程度のため、改善には及ばない。
	輸送業（総務担当）	・荷主の出荷計画が未達で、輸送貨物量が激減している。燃料価格が高止まりで非常に苦しい状況である。
	通信業（広報担当）	・緩やかな回復傾向が続く見込みである。
	金融業（従業員）	・建設業及び不動産業を中心に緩やかな業況回復は続いている。しかし、小売業を中心に、一部で消費税増税による売上の減少が生じている。中小企業からは、楽観的な見通しはほとんど聞かれない。
	金融業（支店長）	・消費税増税の影響、原材料の高騰、燃料費の値上がり等を考えると、まだ利益が出ないような状況なので、これから景気が良くなるとは思えず、現状のまま変わらない。
	不動産業（経営者）	・賃貸物件に空室が多く、明るい材料はない。
	広告代理店（経営者）	・現在、数か月先の引き合いがないため、今後も良いとも悪いとも言えない状況がしばらく続きそうである。
	社会保険労務士	・良くなる要素が全く見当たらない。
	経営コンサルタント	・夏季賞与などの動きに期待したい。
	税理士	・賞与支給後の今以上の好調は難しいが、現在の景気は維持できる。
	経営コンサルタント	・大手は好決算をしているが、中小企業を圧迫しての仮初めの高収益とも考えられる。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・現状の単価下落傾向と燃料費、材料費の値上げ傾向はしばらく続く。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・現状の忙しさは継続する。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・景気回復の要素がない。中小企業にとっては消費税増税で再値上げも考えられ、影響が出てきている。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・クライアントから実績案件の価格交渉や中止といった話が多々あり、当面厳しい状況は続く。
	金属製品製造業（経営者）	・価格を少し下げ、営業活動をもう少し活発に行い、新しい仕事を受注するようにならなければならない状況である。
	輸送業（総務担当）	・仕入価格の上昇、固定費増、燃料費の高騰が続き、先行きに対して慎重な見方が多い。
	広告代理店（従業員）	・他社に移行する仕事が発生したため、やや悪くなる。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・中国経済の行方やロシアとウクライナの問題、イラク問題や海洋問題など、世界情勢の不透明感が大きくなっている。過去にない混とんとした時期なので、先行きはやや悪くなる。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今年度に入ってから若干好調な状況を維持できていたものの、6月に入って受注が伸びなくなってきた。今後も徐々に受注件数が減少していく傾向が見込まれる。
悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・今後も大企業のコストダウン要求が来れば諸般の価格が転嫁できず、営業利益を圧迫する。一度日本の中小企業全体で協定を結び、政府公認で受注拒否でもしないことにはデフレ脱却はできないと考えるため、短期的にみてもマイナスである。また、日本には手形制度があるため、資金循環するのに9か月、潤沢に回るのには約2年かからないと効果が出ない。
	建設業（経営者）	・消費税の10%への増税を考えると、悪くなる。
雇用 関連  (南関東)	良くなる やや良くなる	○ ○
	人材派遣会社（営業担当）	・各企業が業績回復傾向にあり、欠員補充、増員の動きはますます活発になってくるため、労働市場は活性化され、派遣労働者数も増加する。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣だけではなく、パート、アルバイトの受注増加に伴って時給アップが目立ってきている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・今年度の就職戦線中間報告会に参加した企業が前年より増加している。採用の新スケジュールにどう対応するか、インターンシップの効率活用など関心が高い。来季へ向け、予算が膨らむと想定される。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・4月からの消費税増税による影響が今月も尾を引いているが、半ばぐらいから秋以降の案件が増え始めている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・全体的に回復基調である。
職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は強く、フルタイム求人の増加傾向はしばらく続く。	



	職業安定所（職員）	・学卒求人説明会には前年より2割多くの企業が参加した。6月20日から学卒求人が始まったが、初日の受付が前年34件に対し、今年は37件となっている。	
	職業安定所（職員）	・今後も求人件数、求人数共に増加が続く。また、新規求職、有効求職者については減少傾向が続く。前月同様、倒産や事業所縮小による大規模な人員整理等の状況が見込まれないことから、今後やや良くなる。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・消費税増税後の購買意欲減も一段落したようだが、ここへきてガソリン代が非常に高くなっており、燃料費の高騰を吸収できないという取引先が多い。	
	人材派遣会社（社員）	・各企業の採用意欲、求人ニーズ共に高い。しかし、求職者のニーズは多様化しており、より選別をしているため1社当たりの応募者は少ない。パイは限られているため、企業の取り合いが続いている。採用難から募集を縮小、一時見直しや採用手法の検討が進められているため、不透明である。	
	人材派遣会社（社員）	・採用難が継続する。	
	人材派遣会社（社員）	・顧客の人材需要は引き続きおう盛だと見込んでいる。	
	人材派遣会社（社員）	・数年間をみないと景気の変化は感じられない。	
	人材派遣会社（支店長）	・依頼数は増えると思うが、登録者の確保が課題である。	
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は増えているが、いまだに採用側は若い人材を求めている。実際の求職者は40代以上が多く、なかなか採用に至らない。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が減ってきているため、2～3か月では変わらない。	
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・特に悪くなる要素もあまりないが、景気が良くなる要素もあまり感じられない。	
	職業安定所（職員）	・正社員求人が増加していないため、変わらない。	
	職業安定所（職員）	・中東情勢やウクライナ情勢等の外部要因に影響される可能性はあるが、消費税増税の影響はあまり感じられなくなってきた。	
	職業安定所（職員）	・新規求人数の増加傾向は続くものと推測するが、消費税増税前の駆け込み需要の反動減による消費の停滞などで景気が上向きで推移するとは考えにくい。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人傾向から先行きの見通しは安定的で上昇傾向にある。	
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用が落ち着き、中途採用にが移っていくタイミングで、大きな変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数、採用数は高止まりしており、変化がみられない。
学校〔専修学校〕（就職担当）		・採用計画の事前調査より、募集再開、採用者数の増加企業はそれほど多くはなく、大きな変化はみられない。	
悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・管理部門の要員を監査法人等、関係機関からの出向や契約社員で切り抜ける企業が目につく。生き残りへの必死さが感じられる。	
	—	—	