

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・従業員が非常に少なくて厳しいが、売上は先月よりも10～15%伸びている。忙しいなかで商売している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・来街者が増え、クレジットカードの取扱も伸びている。株価が良いと当地域のクレジットカードの数字は不思議と良くなる。また、ここ数年イベントの広告収入が減っていたが、少しずつ回復していることも景気の良さを実感する。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・ボーナス時期になり、エアコンの取替え工事等の問い合わせが多くなってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・6月後半に入って、エアコン、洗濯機などが動いている。パッケージエアコンの動きも良いようである。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・メディア等での株高の雰囲気もあり、何件かの新しい客も来ている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・客単価がやや上昇している。
		一般小売店〔文房具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・2店舗あるが、どちらも店頭の小売が順調であり、来客数、売上、客単価共に上がっている。外商は物件数が多いもの、著しく良いというわけではないので、やや良くなっている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数はやや減少しているものの買上単価が上昇し、結果として前年並みの売上が維持できている。高級時計と紳士服の動きが良く、富裕層の購買活動が活発になっている。その一方、アパレルの中間の価格帯が不調で、特に、婦人衣料の二極化が進んでいる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株価上昇によるストックを持つ客を中心に販売量が増えてきている。一部天候にも後押しされている感はあるものの、比較的高額な生活家電や宝飾品の数量が伸びてきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が高くなっており、ジュースなどの販売が伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年金月の買い方が前年の消費税増税後の6月と全く違う。もう消費税と言う客はいない。普段節約しているので、年金月はその分良い品質の商品を求めている。今月は前年をクリアしている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増えてきている。また、実用的な衣料が減少しているのに対し、個性的なカジュアル服がよく売れている。今年の父の日の贈り物は2週間ほど前から売れ始め、この2～3年のなかでは単価、数量共に一番多かった。景気がやや良くなってきたように感じている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は夏物カットソーや羽織り物の動きが良く、3か月ぶりに前年比100%に乗せることができています。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・5月は暑さの影響でエアコンを中心に夏物が好調だったが、6月に入り、朝夕の涼しさの影響でエアコンの伸びが鈍化している。とはいえ、会員向けダイレクトメール等による販売促進は、これまで以上に反応が良い。
		家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・3か月前の3月の繁忙期と6月の端境期で比べると単純に売上そのものは下回っているが、気温も高めで季節商材の動きが早く、プレミアム付商品券の利用開始、賃金のベースアップ等もあり、雰囲気は悪くない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの売行きは今年の3月が前年より落ちただけで、あとは毎月、前年を上回っている。建築関係についてはオリンピックや東日本大震災の復興で、ダンプカー、ミキサー車、クレーン付きの需要が結構高く、中古車についても高値で取引されているので建設関連は良くなってきてやや良くなっている。
	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・6～7月はボーナス月でもあり、客の動向が活発になってきている。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞いていると、景気が大分良くなってきたようである。競争相手の売上も前年を維持か、上回るようなケースが続いているとのことである。	

	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・客は以前よりもお金を気にせず注文している。また、近隣の飲食店も以前よりにぎわっており、飲み歩く人が増えている。
	都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・ホテルの稼働率が、過去の実績を上回ることが多い。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の見積、予約依頼の件数が増えている。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・果物狩りの申込が過去最高の伸びである。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・4月、5月と解約の件数が前年に比べ減少している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格を全面に出したサービスプランの契約数が増加しており、全体の目標数字達成に貢献している。
	通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・通信業界の奪い合いが鈍化しており、解約件数が前年比で改善してきている。良い商品であれば獲得数が伸ばせる状況にあり、前年と比べても好調である。
	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件情報が増加している。
	通信会社（管理担当）	それ以外	・人材の確保が難しくなってきている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今年の6月は梅雨入りしたにもかかわらず、旅客が若干出ている。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・当社の業務は行政の設計が6割である。民間の仕事については営業面の徹底、ホームページの見直し等の繰り返し、来客の電話対応など多方面に注意を図り計画を練っている効果もあり、多少は良い方向に向かっている。政治の動きが大きな原因かと思うが、行政面での指名等が大変多い。建築業は動きが鈍く、単価的にも高く、資材の高騰等が影響し、新築物件は大変少なくなっており、改修等が多くなっている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・現在動いているプロジェクトが滞りなく進んでいる。客からの情報でも特に問題はない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が前年と比べて2割ほど増加している。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・少し上向いているようだが、微妙である。
	商店街（代表者）	単価の動き	・最近には必要に迫られた商品しか買わず、必要に迫られた商品であってもなるべく価格を抑えたいという傾向がある。あちこちの店を見て歩き、納得いく商材で、できるだけ単価を抑えた買物をしたいようである。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候はあまり芳しくない状態が続いている。梅雨が早く終わって、天候だけでも良くなってもらいたい。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街では店舗改装など、前向きな投資がみられるようになったが、まだ客足は顕著には伸びておらず、依然として厳しい。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少ない。耐久消費財を扱っているため、販売が難しくなっている。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店が改装工事で閉店している。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・客として来店する人が非常に少なくなっている。残念だが非常に低迷しており、どうしてなのか悩んでいるところである。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・一部発注はあったものの、行中止等の影響で受注数が増えていない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年をクリアしている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月も3日間のお茶の売出しがあり、値段が高くてもおいしいお茶を購入しようという個人客が多くみられ売上も上向きになったが、企業のお茶の月間売上額をみると、まだ上向きになりそうにもない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高級ブランドの宝石関係は高額所得者層の株高による購買が伸びているが、中間所得者層の客に関しては天候の与件もあり、前年をやや割っている。

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べてプラスマイナスゼロぐらいの販売量できている。今後についても中国、ギリシャ、イラク等の中東の不安要因もあり、景気が安定して良くなるという兆しはまだみえない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・単価、買上率共に変化はなく、客は目的買いで無駄遣いをしない傾向にある。原材料の高騰や社会保障関係が上がっていることから、消費にはシビアになっている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都市部での売上は上がっているが、インバウンドの影響が大きい。地方店の勢いはまだ感じられない。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年の消費税増税の影響が残っているものの、足元の消費は堅調に推移しつつある。アパレル関連、宝飾品等の前年比での伸びは鈍化しているが、食料品は直近2～3か月ではプラス2ポイント程度の伸びだったものの、今月は2けた近い伸びを示している。お中元の早期受注が好調なことと、1人当たりの配送件数、商品単価の上昇によるものであり、良い物、こだわりのある物を贈る客が増加している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・一部高額品の動きはあるものの、足元の消費は慎重な動きが続いている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・前月と大きな変化はないものの、中元商戦は少し出遅れている。ボーナスやプレミアム付商品券を待っていることが原因と思われ、消費者はあまり余裕がないのではないかと考えている。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・消費税増税後1年3か月が経過し、前年との比較でも客の消費行動に大きな変化はみられない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の買い方をみていると、広告初日の目玉商品や曜日によるクーポン何倍、ポイント何倍といった時をうまく使って買い回りをしている。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・本来であれば売上の的にはそれほど悪くないと思うが、近隣に大型競合店が出店した影響もあり、やや悪くなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・点数が伸びていないため、点数かける単価が売上なので、あと一歩というところだが売上目標は未達のみである。安くしても特売を入れても、客は必要な物以外は買わない。3か月前と変わらない傾向にあり、売上目標の97～98%を行ったり来たりしている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げの影響があるのが、数か月前より単価は上昇しているものの、点数の落ち込みが見受けられる。安い物には敏感に反応するが必要以上には買わない様子で、販売量全体が増えていない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・数か月前にフードコート等を拡大して、衣類品などの住まいの品を若干狭めた改装を行った結果、来客数は以前より伸びている。客の買い方は天候不順等もあり、住まいの品で一部厳しい商品はあるが、来客数が上回っているため、辛うじて前年よりも売上の良い状況が続いている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・現在の円安、株高の状況が今後も続くようであれば、更なる景気上昇が期待される。現在は販売量、買上単価共に好調であるが、販売量に若干陰りがみえてきている。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温の高かった先月に比べて気温の低い日が多く、また、集客できる日曜日も前年より1日少ないため、売上は前年を割っている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・5月に続き夏物商材の売行きは好調であるが、価格により動きが左右される。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや鈍くなってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プレミアム商品の売上が順調に伸びており、セールの値引き商品も客の支持を得ているが、それ以外の一般商品の売上が低下している。客による店の使い分けが進んでいるようである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候に大変左右されるが、来客数全体としては前年を少し割る98%ぐらいで推移している。6か月前から当店の半径1キロ圏内に同じコンビニエンスストアが3店舗できたことあるので、健闘していると思う。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の購買意欲はあまり高まっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大規模な販売促進を投入しているが、トレンドに大きな改善はみられない。

コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は向上しているものの来客数の減少が続いており、景気が回復している実感はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温上昇とともに夏の実需期に入り、年金支給月でもあり、来客数は伸びてきている。しかし、消費に対する目は厳しく、客単価は下がっている。ボーナス後の消費も計画的で、余分なものは買わない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気の動きについては変わらない傾向にあるが、製造元のメーカーで倒産があり、決して良くはない。
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。先月よりも3割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・軽自動車税が上がった影響がまだ続いており、新車の販売台数が前年割れである。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は決算前で期待感もあったが例年と変わらず、その時と変わらない状況が続いている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・先月に比べ、販売量と来客数が落ち込んでいるように感じられる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・客の消費行動に大きな変化はないが、プレミアム付商品券販売の反応は顕著に表れている。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・2月にリニューアルオープンしているため、純粋な景気判断はなかなか難しい。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・料理、飲料の材料費が値上がりしており、販売単価も上げたいところだが、それほどの勢いがまだない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの繁忙時間の人通りがやや少ないようである。急な降雨など時期的なものもあり、近場のビル内の店舗に客が流れている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて客の様子や単価等はあまり変わらず、沢山使うわけでもなくちょうどよいが、株価が2万700円台になっても、あまり景気が上向いている感じがしない。消費税、所得税、社会保険料等の税金の圧迫がなければ、また随分と違ってくる。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、既存店の3か月前の3月1～25日までの売上は103.9%、来客数101.4%であった。今月は1～26日までの売上100.6%、来客数97.8%という結果である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・このところ週末、日曜日の夜の来客数が非常に伸びている。どこかへ買物に行ったり、街に出た帰りに飲食をするような客が増えている。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・悪くはなっていないが、それほど良くなっているわけでもない。支払は多くなっているが、借金もなく回っているからまだ良いが、いろいろと出費が出てきたら何とも言い難い。最近、景気が良くなったというが、さほど変わっていないような感じがする。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は都内と同様に高稼働が続いており好調だが、宴会やレストラン、その他部門については利用は増えつつあるものの波があり、好調とは言えず、3か月前と比べても販売量は変わっていないため、全体的に景気が良くなっているという実感はない。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数に変わりはなく、販売量もそれほど変化がない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・案件が少ない。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・法人の団体がもう少し良くなると思ったが、それほど伸びていない。インバウンドについては順調に推移しており売上はあることはあるが、利益面では厳しい。個人についても今月は通常の売上になっているため、変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・週末は深夜の利用客の動きがみられたが、相変わらず月を通して空車の隊列がすごい。高速道路利用客もまばらである。
タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーで都心の大手会社につけることが多いが、理由は分からないが株主総会の時期は毎年のように夜の客が減る。今年は特に厳しい。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・6月はインターネット、電話の獲得が予算未達の見込みである。テレビ獲得は堅調だが、大手通信会社の光回線卸の影響による固定電話、携帯電話のセット販売により、他社ユーザーが切り崩せていないのか調査中である。

通信会社（社員）	お客様の様子	・先月と同様の状況である。加入者数は目標どおりに推移しており、大きな変動はない。ただし、1月から順調にきていた加入獲得数の伸びがやや鈍くなりつつある。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・契約コースに変化がみらず、高額コースの比率が変わっていない。	
通信会社（局長）	競争相手の様子	・加入獲得状況は比較的安定しており、他社への切替による解約についても今のところ大きな変化がない。今後、更に激化するMVNO（仮想移動体通信事業者）が客に浸透してくるタイミングで大きな波が来ると予想され、その時に新たなハード、ソフトの両面での提案がなされると、消費者動向に大きな変化がある。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入時及びコース変更については、下位コースを選択する傾向は相変わらずである。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物の価格が一部上昇しているが、ガソリン価格等、低価格基調のものもあるので、総体的には変化はない。	
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来場総数にあまり変化はないが、会員の来場比率が上半期は66%と、前年に比べて比率が高くなっているため、若干収支に影響が出ているものの、大した変化ではない。10月よりコース改修が開始されて来場制限があるため、今年は例年以下の収支見込みである。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・このところ客の増減にあまり変化はみられず、むしろ低下傾向にある。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・朝のスタート時は以前よりも客が入るようになってきている。ただし、低玉貸しとあってあまりお金を使わないパチンコやスロットマシンに客がついている。夜のピークの時間帯はお金を使う一般的な4円パチンコ、20円スロットが減少している。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて客からの問い合わせが微減している。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・例年よりやや遅れ気味だが、官庁の入札案件が公示されてきた。相変わらず民間、特に、住宅関連の動きは悪い。景気が上向き鍵はひとえに民需の活況にある。上昇気流に乗れないまま、水平飛行が続いている。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月から3か月経過したが、ようやく行政からも指名が入り始めている。民間事業は相変わらず動きがなく、今のところ停滞している。	
設計事務所（職員）	それ以外	・建築業界的には当面、横ばいではないか。	
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税後から全く販売量が伸びない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックなどの時よりもひどい状態が続いている。住宅は消費者の所得が増えていないところに増税の影響が直接出ている。一方、総合建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事の発注価格が低いために、工事量は沢山あるが、利益が出ない状態が続いている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建て住宅は新規集客が前年比15%ほど下落しており、受注が厳しい。売上も受注残が増えていないため、芳しくない。賃貸住宅は前年並みを維持しているが、戸建ての低調分をカバーしきれていない。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・6月はアパート事業が好調で契約が多数入っている。客の動きが活発で、反響も沢山ある。建築前の青田状態で契約が取り付けられる状況である。ただし、戸建て分譲に関しては鈍い。	
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は減少傾向が続いており、現場見学会への動員も低調である。	
やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・天候不順の影響もあり、ギフトの販売量がかなり減ってしまい、売上につながらない。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	販売量の動き	・当店の客は高齢者、年金受給者の割合が非常に高く、最近の値上がりで買い控えや買えない状況のようで、販売量が減ってきている。古い靴をそのまま履いている様子がよくみられる。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・夏のセール開始時期が前年に比べて後ろにずれたことにより、前年比5%程度売上が悪化している。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・衣料については今年徐々にトレンドが出たのでそのアイテムは動くが、それ以外は大きな動きがない。特に、ボリュームブランドや婦人洋品、婦人靴といった平場が苦戦している。唯一、ラグジュアリーブランドと化粧品は好調である。インバウンドが大きい。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響が少ない2013年との比較では、3か月前と比べ、販売量の動きが弱含みである。また、販売客数も同様の状況となっている。
百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・消費税増税後1年が経過し、景気回復を期待していたものの、婦人服が全く回復の兆しをみせず、厳しい状況が続いている。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・中間層の客の購買意欲は依然として底を打っていない。また、ギリシャの影響が国内株価にも及ぼうとするなかで、これまで堅調であった富裕層の消費意欲にも悪影響が出ないか懸念される。ただし、インバウンド需要についてはMERS（中東呼吸器症候群）の影響で韓国旅行を避ける中国人来訪者が増えており、一層好調である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ、単価が約5%下がっている。ものがこれだけ値上げしているのに単価が下がるということは、客の買い控えが激しく、末端までお金が回っていないということである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・6月は前年比98%で推移しており、本部から当県の平均も前年割れと聞いている。理由は不明だが、前年に比べると雨量と平均気温が低下しているのも、それが原因ではないか。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングモールにテナントとして入っている店舗もあるが、撤退した店舗が複数出てきているので、景気はあまり良くない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きがより悪くなっている。今月20日から行っている顧客対象プレセールも反応が悪い。今までになく悪い状況である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・日曜日の来客数はある程度あるが、販売実績には結びつかず、売上の伸び悩んでいる。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・先月は若干上向きに転じたと感じたが、今月は前年を大きく割っている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前は3月で人の流れや、様々な行事があり、売上が良く、販売量も1番多いため、景気は良かった。現在は3月と比べると売上が悪い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世の中の景気、株価は上がっているかもしれないが、決して良くなっているとは思えない。夜の街に人がいなくなっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・6月に入っても利用が減っている。また、空梅雨が続けているため、非常に厳しい。深夜は特に動きが悪い。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜、特に、深夜の客が少ない。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシー事業の売上は天候に影響されるが、今年は空梅雨のためか、前年に比べ売上が減少している。また、天候を差し引いても街中の活気がないと感じる。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・戸建住宅や分譲住宅に住んでいる人は、すでに当社のサービスを理解しているため新規契約になりにくい。賃貸住宅に新規に入居した人の契約は伸びている。客は他社のサービスと比べて、同じような機能で低価格のサービスであれば、当社のサービスに切り替えるが、支出を控える傾向にある。
ゴルフ場（従業員）	それ以外	・来客数が伸びていない。新聞やニュースで世の中の動きをみても、景気が良いと感じるものがほとんどない。
その他サービス【福祉輸送】（経営者）	販売量の動き	・3か月前の3月は期末ということもあり、売上が相当伸長した。それから比べると盛り上がり欠けている。ただし、7月以降に登録されていく台数が相当出ると思うので、景気は上向きに推移する。
その他サービス【保険代理店】（経営者）	来客数の動き	・前年比からも客数の減少がみられ、3か月前と比較しても大きく落ち込んでいる。原因は余計な物の買い控え、購入頻度の減少である。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月以降、仕事量が大幅に減っている。全体的に景気が良いようにいわれているが、末端にまで伝わっていない。特に、建築、建設関係は依然として人手不足のうえに仕事量が少ない。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・先月と非常によく似た状況となっている。販売量は目標の約85%とやや悪く、3か月前と比べてもやや悪くなっている。イベントなどを行って集客増を狙っているが、なかなか成約に至らず苦戦している。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建築需要の低下が感じられる。仕事量を確保できている取引先もあるが、全体的に落ち込む傾向となっている。
	悪くなっている	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	販売量の動き	・値段の高低や休日前後に関係なく売れず、客の購入量も異常に少ない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店サイクルが段々と鈍っているような気がする。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・不要な情報が飛び交うばかりで本筋がみえず、仕事を選ばないと徒労に終わり、選ぶとほとんどない。
企業動向関連	良くなっている	その他サービス業[ソフト開発](従業員)	取引先の様子	・引き合い案件が増えてきている。
(南関東)	やや良くなっている	食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・来客数、客単価共に前年を上回ってきている。
		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、名刺印刷などの仕事をしている。取引先の上場会社で組織変更と名称変更に伴い、印鑑とゴム印の特需があったが、3年に1回あるかないかのことである。変更する必要もないと思うが、景気が上向きになっているからなのか分からないが、特需である。印鑑だけで10万円くらいの金額となっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・建設業界自体は忙しくなっているが、中小零細にはまだ行き渡っていない感がある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・順調に受注が続いており、次なる案件も打ち合わせや引き合いがある。他業種の企業もやや良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	・景気の向上に伴い新規客からの依頼が増え、耐震補強など改修工事の発注が増えてきている。
		金融業(統括)	取引先の様子	・取引先の資金ニーズはまだそれほどではないが、経営者のマインドが良くなっている。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・業種を問わず企業業績は好調で、増収増益が多い。増配、復配に転ずる企業も多い。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の様子だが、売上が安定している。特に、小売業は消費税増税の影響も和らいで売上が上がっている。建設業は若干人手不足ではあるものの、仕事があって増加傾向である。取引先の倒産件数が減少してきているので、やや良い。
		金融業(役員)	取引先の様子	・ものづくり・商業・サービス革新補助金の影響から、工作機械メーカーの受注が順調である。全体的に設備投資に対する意欲が高まっている。
		税理士	取引先の様子	・業種によるが、二極化している。事業や商売をしている人は業績が悪く、倒産したところや、親会社、得意先から仕事を切られたところもある。そうした一方で、不動産賃貸業、アパート経営者は、都内にある物件だが入居者もあり、相変わらず盛況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業や金属加工業でも受注量の増加などがみられる。
		その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注量や販売量の動き	・先行きに不安要素はあるものの、取引先も活気づいてきているようで、受注量も回復してきている。
		その他サービス業[警備](経営者)	取引先の様子	・役所の予算も決まり、指定業者の受注が決まりだしてきている。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	それ以外	・売上は前年より良いが、原材料高のため利益率が下がっている。
		繊維工業(従業員)	競争相手の様子	・円安が続いて原材料費が高騰しているが、値上げ分を価格転嫁できないため、苦戦している。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新しい見積依頼や新しい企画が少なくなってきた。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年同時期と比較すると若干数字が上がっているものの、消滅した業務もあり、さほど変化がない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・クライアントによっては大手メーカーの機材等を導入する傾向があるため、受注率が減少してきている。

プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に一応順調だが、やや良くなってきているのかどうかはもう少し様子をみないと判断しかねる。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多いが、価格的に合わない。安くても受けざるを得ないのが現状である。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客からの受注量は増えても減ってもいないが、3か月先の生産見通し量は少なくなっており、先になると受注量が下がる傾向にある。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数字が多少良くなっているが単価が良くないので駄目である。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・過去12年間の売上をみると、今月は可もなく不可もない平均的な売上である。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いは比較的明るい方向になってきているが、実際の契約段階でこぼれるものが非常に多く、まだ景気が上向きような感じにはなっていない。
精密機械器具製造業（経営者）	それ以外	・前年11月より始まったことだが、大企業の支払条件変更や外注の集約等でトンネル会社に支払わせるようなことが数社出てきており、大企業のキャッシュフローが悪くなってきていると感じている。
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・先月は得意先の雰囲気はあまり芳しくなかった。夏物のハンドバックが低調で、時期的な問題も多少含んでいるが、かといってそれほど大きく変わったというわけではないので、例年並みである。
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は確保されているが、受注価格が希望額になかなか達しない。発注者側の予算がまだ厳しい。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年よりは良いが、一部の客の動きが鈍く、景気自体は平行線である。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要な荷主の出荷状況は依然として低迷している。荷主は輸出製品の生産でフル稼働している。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スポット便は件数、物量共に減少しているが、販売促進関連の物量は増加傾向である。全体では前年と比べて大きな変化はみられない。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩6分の木造2階建ての物件で、1R、1K、1LDKの9戸のうちいまだに2戸が申込に至っていない。賃料は1LDKのみ13万から11.9万へ値下げしたが広告料100%はそのままである。また、駅から徒歩10分の新築RC8階建てマンション45戸の物件は5月に完成し、賃料75,000～77,000円、管理費10,000円、礼金敷金なし、広告料200%で、まだ1戸しか申込がない。
不動産業（経営者）	それ以外	・テナントの入居率は変わらない。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィステナントの入居状況は相変わらず好調で、ほぼ満室となっている。ただし、一部のテナントからは、業績が思わしくなく賃料の減額要請が出るなど、業界、業種によっては財務状況が厳しい会社もある。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も前月と同様で前年同月にあった仕事が今年度から消えたが、それを補うオーダーがない。
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の自動車販売会社において、新型車発売に伴う宣伝予算が若干増えてきている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ半年くらいは月末の締めでぎりぎり赤字を回避できていたが、ここにきて赤字に転じてしまっている。コンペ、中型、大型の相談依頼件数が減っていることが大きな原因である。
社会保険労務士税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社がまだ見受けられる。 ・ギリシャの影響で株価が下がり、景気についても深刻である。
経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前中華レストラン店主の話では、「昼食時の来客数がやや減少しており、これは人手不足によるものと考えている。客が来店し、注文を取って調理して提供するまでの時間が以前に比べて長くなっている。明らかにパートなどの手が足りないため、簡単に解決しそうもない。」とのことである。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量もそれほど変わっていない。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・好調と言われている大企業でも、広告費や撮影費などは削っている。

		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・知人や飲食店では新聞で言っているような良くなっている印象はないと皆が話している。また、業界でも単価が上がっているとの情報はない。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・取引先の販売促進費の削減で、折込チラシの回数や部数を少なくする動きが多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引のある印刷会社が清算したため、当社で引き継ぐことになった。前の価格に合わせることで合意はしたものの価格が低く、採算が合わない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業は業績アップで活況のようだが、当社の周辺では消費税増税の影響がタイムラグを経て今まさに底状態で、前年同期に比べ3割ほど受注が減って深刻な事態に陥っている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量が低迷し続けており、好天する兆しがみえない。現況の打開策、対応に大変苦慮している。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月よりは改善している。
		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	・マンションのインターネット環境整備の受注量は、前月とほぼ変わらない。
	悪くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出関連企業は為替の影響を非常に受け、大きく利益を出しているようである。輸入関連企業は全く逆の現象が起きているので判断に苦しむが、全体としてはあまり良い動きになっていないようである。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数に対し、求職者が不足している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・今まで派遣活用を凍結していた企業からも、業務繁忙を背景に導入するケースが増えてきている。派遣スタッフの交代要員というより、新たなポジションで採用するケースが増えてきている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用については8月の選考開始に向け、中堅企業から内々定出しが始まっている。大手企業が選考をスタートすると内定辞退者が多く発生する。学生、企業共に就職戦線は長期化し、その対策に予算をかける必要がある。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・今まで求人をストックしていた企業が徐々に動いてきており、アルバイトも社員も両方採用したいというところが増えてきている。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	求人数の動き	・中途採用で入社する社員が、社内及び周辺企業で増えてきている。また、良い人材がなかなか採用できないというような話もしばしば耳にすることがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・先月同様、建設、医療、介護を中心に人手不足を訴える事業者が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業によってそれぞれの状況は異なるが、概して安定した需要が見込めることから、生産体制の確保のため、広い職種で求人があり、明るさを感じる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車業界では期間工の募集があるが、それ以外の職種ではほとんど求人がない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と同様に求人数は減少することなく堅調に推移している。また、人材不足で採用が厳しくなっているからか、普段はハローワークで募集しているような企業からも、人材紹介のオーダーが入ってきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・賃金水準に変化がないため、変わらない。
人材派遣会社（支店長）		それ以外	・受注数は堅調だが、派遣の成約数が伸び悩んでいる。オーダーとのミスマッチが目立っている。	
人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、求職者が減少している。	
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の状況が続いているものの、増加率は1.2%とわずかであり、景気の変動に関連の薄い医療福祉関係等の求人増の影響によるものとなっている。また、前年比で増加を続けてきた正社員求人数は減少に転じている。	
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・管内の求人数は前年同月比でマイナスである一方、就職件数は前年同月比でほぼ横ばいであることから、変わらない。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人依頼は業界に偏りなく前年比で伸びている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・特に変化を感じない。	

やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今月は倒産が 4 社、廃業が 1 社、新規の獲得が 29 社である。3 か月前の数量的な予定が大幅に狂ってしまい、本来なら相当の伸びがあったところ、既存ユーザーも新規の注文の規模自体も縮小気味で、相当悪い。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5 月の新規求人数が前年同月比 9.5% 減と 4 年ぶりに高い減少率となっている。
悪くなっている			