

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）	お客様の様子	・ここ最近、気温上昇により非常に客の出入りが多くなっており、それに伴って売上もかなり伸びている。夏祭りや気温の上昇で非常に景気が良くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・東京オリンピックに向けて確実に景気は上向きである。客のお金の使い方がぜいたくになってきたと感じる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・梅雨が明けて猛烈な暑さが来たので、暑いときに売れる商品がきちんと売れている。クレジットカードの取扱高も順調である。確実に前年を超えてきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・この暑さでエアコンを購入する客が増えている。必要に迫られて買っているようであり、旧型の安いエアコンではなく、新型のエアコンが売れている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さのせいもあり、エアコンの動きが良い。ただし、例年も真夏になると値段の安い機種が動くが、今年は安価な物ばかりが動いている。プレミアム付商品券を使う客も多い。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・7月は最盛期なので受注が多い。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・客単価が微増している。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	販売量の動き	・全期的な要因などいろいろ難しいが、実際に販売量は増えてきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・ギフト需要もあり、前年より売上は伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今月に限っては企業のお茶の売上額が前年同月を上回ってきている。ここ数か月、個人の売上額が前年同月を上回る月が増えていたが、企業の売上が前年同月を超えることはあまりなかった。企業全体で景気がやや上向き傾向になってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高所得層は積極的に買物しており、また、中間所得層も必要な物は、気温が高い影響もあってパラソルや帽子、日焼け止めクリームなどが動いている。
		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は6月後半であったのに対し、今年は7月1日からになったので、7月前半の売上高は前年を大幅に超えている。また、ボーナスが総じて前年を超える金額で支給されたと思われることから、景気はやや良い。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの影響が衰えることなく継続している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・周辺の経営者などの様子から、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因だが、猛暑が続いているので若干上向きである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・梅雨明けも例年どおり20日前後になり、当初の予報では遅くなるといわれていたが早まったため、小売にとって晴天がプラス材料となり、良い結果になりそうである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今年の梅雨は大雨の日が多く、梅雨明けと同時に猛暑に見舞われ、来客数がかかなり減少したが、その割に売上が前年同月とほぼ同じなので、景気が少しずつ良くなってきている。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数が伸長している。キャンペーン施策に良い感じで反応しており、客の購買心理は悪くない印象である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・前年に比べて全般的に好調である。映画、飲食、身の回り品、ファミリー衣料といったところが好調である。前々年の水準に戻ってきている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・稼働率が高い状況が続き、客室単価もやや上昇している。
タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨明けからいきなりの30度超えで昼間の利用がかかなり増えている。1日の業務で深夜は悪いものの、全体として売上が伸びている。		

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格を全面に打ち出したサービスプランの契約数が増加している。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量についてはやや上向き傾向に転じてきている。正社員、派遣社員の採用についても前年より状況は良くなっており、今後を期待している。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・固定インターネット回線や携帯電話などの飽和したマーケットにおいて、客の奪い合いが沈静化している。継続して獲得活動を行っている事業者については、微増で推移している。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・梅雨明けより今年は特に暑く、当ゴルフ場では歩いてラウンドすることや高齢者の会員が多いこともあり、来場数が減少している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・7月は販売の動きが良く、契約数を伸ばすことができています。特に、アパートの契約が多い。3か月前は動きが鈍かったので、景気が良くなっている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近とはとにかく暑いので客が出てこない。我々のような商店街では高齢者が相手となるので、高齢者の動きが悪くなると売上も減ってくる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・多雨や高温で商店街への客足は伸びず、売上も低調である。
	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く、我々のような家具関係の小売店に来店する客は非常に少なくなっている。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・個店のため天候に左右される。長いこと雨が降っていたかと思うと、今度は35～36度という高温に悩まされ、このような天候下で客に足を運んでもらうことは非常に難しい。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・客によっては景気が良いと答えたり、悪いと答えたりと、一部では賞与の話もあったが、全般的には良いとは見受けられない。また、不安定な政治、国立競技場の問題、大手電機メーカーの会計問題等で不安定なところがある。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・数か月前と同様に来客数もそれほど悪くなっていないし、案件もそこそこ来ている。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、客の出足は悪い。特に、高齢の客には厳しい状況である。目的以外の買物がなく、対策を講じる必要がある。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・一部の高単価商品の動きや高品質商品を求める消費がみられるものの、セールスタート時の分散化により反応が鈍く、足元の消費には慎重な姿勢が引き続き見受けられる。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・4～5月は前年の消費税増税による売上減の反動で、前年比では1割近い増加となっている。しかしながら、前々年と比べると決して大きい数字ではなく、平年並みに戻ったと考える方が妥当である。また、6月以降は徐々に前年の消費税増税による影響が減少してきており、おおむね前年並みとなっている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・アパレル関連はクリアランスの影響により伸びをみせる一方、食料品はギフト関連の動きが鈍く苦戦している。トータルでは前月、前々月の伸びと変わらない。好、不調カテゴリーの入替りがあるのが特徴的である。クリアランス商材に関しては外国人観光客の購買も多くみられ、好調の要因の一つとなっている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスセールのスタートを前年より後ろにずらし、消費者心理に訴えるように施策を変更したが、あまり効果は上がらず。セールによる値引き感に魅力を感じなくなる傾向がますます強くなっている。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響の少ない2013年と比べると、客単価、一品単価共に3か月前とほぼ同様に推移している。また、お中元ギフトの客単価、一品単価も共に前年並みで終了し、大きな変化がみられない。
	百貨店（店長）	お客様の様子	・必要な物しか買わず、安いから買うという感じではない。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・7月は上旬の天候不順による落ち込み、下旬以降の猛暑など、売上が天候に左右され前年をクリアできないまま終わろうとしている。中元商戦に関しても終盤受注の傾向は続いており、追いつけたものの、前年には届かない見込みである。夏のセールに関しては、紳士服、婦人服の衣料関連商材が厳しい推移である。	

スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店回数が減っている。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、広告初日の価格訴求の商品やポイント何倍、ポイントサービスデー等、特典の付く曜日、店をうまく使い分けて買物をしている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも落ちていることが1番問題であり、それによって買上点数も下がっている。天候も前半は雨続きで悪く、後半は良くなったが、その割に持ち直していない。暑すぎて客が出てこず、夕方集中でチャンスを逃している部分もあるかもしれないが、一般的に来客数が不足している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比97.5%で推移している。ただし、買上点数と客単価については前年をクリアしているので、来客数のマイナス分が影響して、売上が目標未達となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、点数の微減が続いており、必要最低限の買物で済ませる傾向があるので、価格の打ち出しに対しては敏感に反応はするものの、全体的な販売量が増えてこない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今年の4月に改装して以降、売場を縮めた衣料品に関しては売上が前年を割っているが、売場を拡大、充実した食品に関しては変わらず伸びている。客の買物の仕方も3か月前とほぼ変わらず、価値のあるものに購買意欲があるようである。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は梅雨の影響で1日から9日間降雨が続いたため、客数減により売上がマイナスとなっている。平年並みに梅雨明けしたが、前半のマイナス分を取り返せていない。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・梅雨の影響もあり、前半は涼味商材の動きが鈍かった。梅雨明け以降猛暑が続く、涼味商材の売上が伸びているが、前半のマイナス分を補完できていない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏場のため気温が高く、ジュース、アイス類の販売が多い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、売上が伸びている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑続きで昼間の来店客が減少しているが、代わりに食事配達サービスが増加している。店頭ではプライベートブランドの高付加価値商品の売上が順調に伸びているものの、一般の商品の売上は減少し続けており、二極化が進んでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がずっと前年比98%前後で推移している。近隣にライバル店など同じチェーンのコンビニエンスストアが3店できたことで客の取り合いになっているが、この数字を維持できているので、それほど変わらない。ただし、どんなに努力をしても回復せず、このような状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売額共に若干低迷しているが、周辺にコンビニの店舗数が増えていることもあるので、一概には悪いとは言えない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客の消費意欲に大きな変化はみられない。一方、インバウンドでの需要は明らかに伸びており、今後、期待できる。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、5月と比較しても回復傾向にない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は中旬までの降雨と台風で来客数を大幅に落としている。下旬のバーゲンでも盛り返せていない。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・7月のバーゲンで来客数は若干回復傾向にあるものの、客数減は解消していない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は何とか前年比100%を死守できたが、暑すぎて人出が少なくなっている。来月は大変厳しい月になりそうな感じがする。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・インターネット販売に押されているのが実態だが、客の動向をみると、極端に上がりも下がりもせずの状態である。
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、販売はあまり芳しくない。7月に賞与が出ているはずだが、前年と比べて3割減となっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量も変わらないが新規の来客数も変わらず、先行きはいまだに不透明である。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月にもかかわらず、販売量や客の動向が鈍い。

その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	単価の動き	・今年は梅雨がしっかりあったため数字は落ちたが、推奨品がしっかり売れたため、何とかとんとんになっている。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・プレミアム付商品券の取扱いが始まっているが、スーパーを中心に使用されており、お得なプレミアム部分も生活費として消費されているのが実態である。家計に余裕がない。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・大型シリーズのタイトル発売となったが、前年7月に発売された前作と比べ3分の2くらいの売行きである。その影響で全体でも前年比80%となる見込みである。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売量はやや増えているものの、単価を上げられる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	・マンションの一室という会社が増えている。ランチタイムもそのような会社に伴ってフレックスになり、2時過ぎでも人通りがある。
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4月1~27日までの売上は99.9%、来客数98.7%であった。今月は1~28日までの売上が101.6%、来客数98.1%という結果である。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・月初は梅雨で来客数もやや鈍かったが、明けてからの急激な暑さで、うしの日を直前に急激にうなぎの売行きが良くなり、客単価が上がって売上は前年比を維持できている。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・周りでは景気が悪いと言っているが、当店は売上は落ちてはいないが支払が多くなっているため、何とも言い難い。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊については高稼働が続いており好調だが、レストランは個人を中心としたランチ利用が多少良いものの、ディナーは接待利用が少なく厳しい状況である。宴会についても法人利用が復調せず、相変わらずの状態が続いている。
旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・今になって消費税増税が響いてきたようで、皆が二の足を踏んで出かける機会がなくなってきたようである。
旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・夏のトップシーズンを迎え、動きが活発化してきている。
旅行代理店 (販売促進担当)	販売量の動き	・個人旅行の売行きだが、国内は順調に推移しているものの、やはり海外が伸びていない。特に、ヨーロッパ、アメリカ等のロングの販売が不振で、アジアでは中国、韓国がいまだに影響が残っており、売上が伸びていない。法人関係は一般はまずまずだが、教育旅行の伸びがないため、変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・2~3か月前に比べて客の好況感はあまり感じなくなってきた。金融関係の客はギリシャ問題、それ以上に中国のバブルの崩壊を心配している状態であり、我々も心配になってくる。
タクシー (団体役員)	来客数の動き	・若干ではあるが猛暑、豪雨などの天候により、タクシー利用客が増加している。
通信会社 (経営者)	販売量の動き	・テレビ加入は予算を達成しているが、インターネットと固定電話、携帯電話加入が先月より予算未達の見込みである。スマートフォンの定着により単身世帯では固定インターネット不要の傾向があり、今後は戸建、分譲集合住宅への営業シフトが必要となっている。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・契約獲得は相変わらず厳しい状況にある。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・今月も目標を達成している。各サービスごとの個別の数字も目標を達成しており、数か月、同様の状況が続いている。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・ケーブルテレビのサービスで娯楽的な要素のある多チャンネルの需要が減少している。一方、生活の必需品になりつつあるインターネットや電話サービスの契約は増加している。しかし、他社との競争は厳しく、サービス面と価格面で企業努力は必要である。客の家計は依然、厳しい環境であり、価格面で決定するケースが多い。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・ここ数か月、契約件数、契約単価共に横ばいである。

通信会社（局長）	競争相手の様子	・当社グループの累計加入者数は順調に伸びており、他社への切替えによる解約が前年比で大きく減少している。大手通信会社の光回線卸が本格的に始まっていないため、決して景気が上向きになっているのではなく、しばらく様子見をする必要がある。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物時の商品価格が一部上昇しているが、総体的には変化がない。	
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況に大きな変化はない。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・いつもこの時期は暑いので構構良い。涼しさを求めて今までより朝のスタート時の客が増えている。ただし、夜8時ぐらいからの客はさほど増えていない。	
その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・客数は横ばいで、単価の増減もあまりなく、前年並みである。しかし、客の雰囲気はやや下降気味である。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・4月以降決まる予定の民間物件が、動きが止まって足踏み状態である。先の見通しは悪い。	
設計事務所（職員）	それ以外	・7月末の決算でわずかに受注の目標達成ができない。特に、民間では総体的に建設費高騰による発注控えの影響がある。	
住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・当社は不動産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月の消費税増税以降、販売量が全く伸びない。オイルショックやバブル崩壊、リーマンショックの時よりもひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないところに増税の影響が住宅には直に出ている。一方、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いため、工事量は沢山あるが利益が出ない状況が続いている。	
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・注文住宅は前年を10%ほど下回っているが、賃貸住宅は逆に20%程度上回っており、全体としては5%ほど上回っている。前年を上回っていても、前年は消費税増税後の反動で大変低い実績だったので、まだ厳しい状況に変わりはない。	
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注状況に変化はみられず、このところ土地活用案件の動きが良くない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、店頭を歩く人が若干減っているように感じている。店内に入る比率が下がっており、また、入ってきたも購入に慎重で、すぐに買物する客は少ない。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・酷暑もあるが、来客数の減少が大きい。婦人服は不要不急の商材のため、本当に必要な物は買いに来るが、食料品の値上がりが婦人服に影響しているのではないかと。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、婦人衣料雑貨においては単価の低下がみられる。購買の際に、もうこれ以上の再値下げはないかという確認をしてから購入する場面も少なくない。バリューセールスや再々値下げなどとポップで打ち出すと、それに反応する客が少なくなっている。
	百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の販売でにぎわいをみせているものの、プラスの買物というより必要に迫られて購入しているようである。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・中元商戦やクリアランスという一般客に数を売る商売が悪い。ボリュームを占める一般客の購買意欲が低いということである。
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・夏物処分セール時期になっても売上が回復しない。富裕層は価格にかかわらず景気動向などで消費心理が変わるが、価格が変わっても客が反応しないのは、中間層の儉約志向の根深さを物語っており、その根底にあるのは、消費税増税による家計への影響である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑によりドリンク、アイス等2けた以上の伸びを示しているが、前年比で100%に届かず99%となっている。前半の雨が影響していると思うが、天候に左右され落ち着かない状況であり、本格的な景気回復には至っていない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは出店が加速して1店舗当たりの来客数が落ちている。当県においては人口で割ると2,000人に1店舗くらいまで商圏が小さくなっている。

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・猛暑のため客の反応が悪く、来客数も少ない。商品選びの思考が低下しているためか客単価も下落している。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・梅雨明け後の猛暑で外出を控える人が多く、今月は来客数、売上共に15%ほど下落している。徐々に売上が回復してはただけに、ショックは大きい。
家電量販店(統括)	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからず、特に、既存店の集客に苦戦している。単価上昇の政策にも限界がある。やはりベースである来客数の確保が重要である。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の販売量が前年よりもかなり落ちている。特に、軽自動車売れない。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・景気についてはやや上昇しているという感覚がある。一時、ダンプカー、ミキサー車関係は非常に売れていたが、過剰になってきたため、ここへきて少し落ち着いている。ただし、全体的には上向きで、前年と比べると良くなっている。
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数が先月より減少しており、なおかつ販売台数も先月と比べてマイナスになっている。既存客も他車種を購入しているわけでもないのに、先行きが不安である。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はまだ伸びてこない。それに伴い、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)	お客様の様子	・来客数、単価共に減少している。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると、売上が2割近く落ちている。例年のことだが、夏は飲食店の来客数が低迷し、どうしても売上が少なくなるので、3か月前と比べると売上がやや悪くなっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・宴会が減ってきているため売上が伸びない。客の集まりが減っているのか、当店のやり方が悪いのか、まだ定かではないが、売上は2～3か月前より下がっている。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・団体旅行の見積りがぼったりと止まっている。問い合わせの電話も激減している。
タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑が続く今月は人の動きがあまりない、深夜はいつもにぎわう都心でもひっそりとしており、高速道路でもタクシーがあまり見られない。官庁の深夜残業がないようでビルの電気が消えている。タクシー利用客を探すのに苦労している。
観光名所(職員)	来客数の動き	・今月は梅雨が長引き、7月の前半はずっと降雨だったため、3か月前に比べるとやや悪い傾向にある。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・4月からの来場者数が前年度を下回っている。当然、収入も下回っている。
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・中年や若手のプレーヤーの増加がなく、相変わらず団塊世代が中心のため、来客数が減小傾向にある。
その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・前年に比べて夏の講習などの受講率や問い合わせが少ない。
設計事務所(経営者)	それ以外	・改正建築士法が平成27年6月25日に施行された。国の報酬基準が変わったが、それがあまりにも世の中と差があり過ぎる。建築士事務所協会や設計監理協会等が真面目に対応しようとしているなかで、国の指名がこのようが良いのだろうか。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・仕事量が減少傾向にあるので、価格競争が激しい。官庁案件の入札では、失格リスクを承知のうえ、制限価格ぎりぎりまで応札しているのが現状である。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・作業はしているが確実ではなく、すぐ契約になりそうであるが契約には至らない。客は建築に対する不安があり、また、この不安定な時代の影響があるのではないかと考えている。
設計事務所(所長)	単価の動き	・世の中では景気が良いといっているが、当社のような企業では小さい仕事だったり、仕事量が劇的に少ない状況で、決して景気が良くなっているという実感はない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の30%以下となり、3か月前の景気はやや悪い状況だったが、その3か月前と比べても更にやや悪くなっている。来場数は横ばいだが、競合他社との競争が激しくなっている。また、当社は創業54年目となるが、役員より今までで一番厳しい状況だと聞く。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数の伸びが良くない。また、客の反応も今一つである。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・建築関連で実需の前年割れが続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・連日の猛暑で来客数が激減している。
		一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・近隣の競合店が全面改装工事で閉店しているため、売上、来客数共に前年を上回っているものの、売上目標には届いていない。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	販売量の動き	・単価が上がっており、降雨続きだったり、猛暑だったり悪条件ばかりである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の客がとにかくいない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・プレミアム付商品券が発売された割には、人の動きがないような気がする。
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	・引き合い案件が以前より多くなってきている。
(南関東)	やや良くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・イベントなどの市況の活性化につながるような動きが多くなっている。
		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・天候に恵まれていることもあるが、確実に買上点数が伸びてきている。
		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、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。ゴム印の注文が発生してから問屋へ発注しているが、問屋への支払が通常、毎月15万円程度のところ、今月は25万円あり、法人関係のゴム印注文が多い。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手環境機器メーカーから大量の特注品の注文が入り、7月としては過去最高の売上となっている。しかし、それがなければいつもどおりの売上である。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・各社仕事量はほぼ一杯になってきているようである。見積も参加数が限られてきており、物件によっては断る業者もいるようである。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・見積依頼が多くなっている。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・オリンピック招致、景気回復の兆候に伴い、少しずつであるが前年に比べて売上が伸びてきている。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・ギリシャ危機はあったが、為替、国内の株価共に大きな混乱はない。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・所有オフィスの空室率の改善傾向がより顕著になり、ほぼ満室状態となったので、賃料の値上げも視野に入れ始めている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(経営者)	それ以外	・デジタル化の影響を受けて印刷物の縮小傾向が続く、価格競争も激化している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的には景気は良くなっていないため、変わらない。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・設備の修理を夏休み中にとのことで、月末は忙しく仕事をしているが、この先は仕事が少ない。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中国、新興国の景気が回復しないため、海外からの受注減で生産量が減っている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今の状態では、受注は変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手には経済効果が出ているが、末端の中小企業までに経済の流れが波及してこないため、非常に見通しが良くない。
		精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・原材料、電気料金、人件費が上昇し、経営を圧迫している。
		その他製造業〔鞆〕(経営者)	取引先の様子	・猛暑続きで売り場でもハンドバッグ関係は大変低調ではないかという気がするが、得意先からはそれほど愚痴も出てこないし、頑張っている様子なので、かなりの努力をしているのではないか。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・職人の人件費の上昇で、民間の予算との折り合いがつかない。
		建設業(経理担当)	それ以外	・受注量は増加しているが、公共工事でも前払金や中間前払金の支払がない発注が出た。予算は公共工事も民間工事でもまだ厳しい。

輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要荷主の出荷量は鉄鋼関係、住宅関係共に依然として低迷している。例年よりも国内出荷量はどちらも落ち込んでいる。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に件数、物量共に大きな変化はみられない。	
金融業（統括）	取引先の様子	・特にプラス材料がなく、マインド的にも変わっていない。今後も変わりそうにない。	
金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の小売業はプレミアム付商品券等で若干売上が上がっているが、製造業は円安で原材料が高騰し、利益確保が難しくなっている。建設業は受注は順調ではあるが、人材不足がまだ続いている。	
金融業（役員）	取引先の様子	・設備投資等の前向きな資金需要が少ない。経営者は先行きが読めず、慎重になっている。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩10分の5月末完成のRC8階建てマンション46戸の物件は、礼金敷金なし、広告料200%で現在7戸しか申込がない。入居者にとっては好条件な物件であるのに厳しい。当社で管理している駅よりバス利用の築12年45.36平米、2K、エアコン付の7.9万円円で募集している物件にもなかなか申込みがない。	
不動産業（経営者）	取引先の様子	・テナント入居の引き合い件数は変わらないが、賃料で折り合わないケースが増えている。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社の質の低下によるものかもしれないが、クライアントからの相談案件が減少傾向にある。	
税理士	取引先の様子	・近隣で13年くらい営業していた中古の書籍、ゲーム販売店が閉店した。開業当時の業績は良かったが、持ちこたえられなかったようである。夜、商店街を歩くと、店の入替わり、閉店が多い。家電量販店や大手スーパーなどの影響もあるだろうが、中小企業自体の経営が難しく、減っているからなのではないか。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの苦しい会社がまだ見受けられる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・売上の状況から二極化しているようである。	
税理士	取引先の様子	・梅雨明けとともに猛暑の到来で外出を控え、購買に意欲は向けられていない。夏の賞与は例年より高額ではあったようだが、株高にもかかわらず不安定で投資にも意欲的にはなっていない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の衣料品店経営者は、「暑い日が続くが、夏物は一段落し、思ったほどの結果ではなかった。当店の客は中高年者層が中心で比較的安定していたが、近年様子が変わってきている。新商品の導入を大胆に行うチェーン系の衣料品店の動きに目がいつているようで、当店も対応を考えねばならなくなってきた。」と話している。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業で機械加工、金属加工業についてはやや上向いた会社もあるが、その後の伸びは決して良くはなく、回復傾向というところまではいかない。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	それ以外	・取引先の一部は仕事も回復傾向にあり、受注量も比例して回復している。ただし、人手不足や人件費の高騰により、利益を圧迫しつつある。人手不足による売上減も実際に発生している。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・受注はあるが、とにかく人材不足である。ハローワークはもちろん、有料媒体でも警備員を募集しているが3Kといわれる業種のため、応募が来ない。これから人材を確保するためには、受注単価の値上げ等で早急に対応しないとじり貧の状態のままである。	
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	・受注量は多少増えているが、契約金額は依然厳しく、人手不足の影響で人件費が高騰している。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・案件は来ているが、要件が厳しく単価は安い。	
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	・このところ、マンションのインターネット環境整備の受注量には変化がみられない。	
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	・暑い日が続いているためか、来客数が少なくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月間が年間で最も売上が落ち込むことは当社固有の状況である。前年比では事業内容が若干変化している。

		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各取引先とも消費税増税後の受注減から復活せず、今月も苦戦続きである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料価格の上昇もあるが、天候不順による農産物の出荷量の低下等で非常に貨物量が少なくなってきており、景気に対して悪い影響が出ている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主から今月は良いという話があるかと思うともう駄目だということになったり、予測が付かない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・長引く業界の低迷のなか、取引先の今期の決算は大変厳しい結果となり、また、荷主業界での倒産が起こるなど、状況は悪化しているようである。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでより動きが売上額に転化されていない。費やした時間に見合った売上が作れていない。単価が低下している。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	競争相手の様子	・長年の客はどこも活発な様子はみられず、発注も減少している。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・受注案件の減少もあるが、競合との価格競争で利益を度外視した金額提示を目にする機会が多い。受注獲得は必須ではあるが、限度を超えてまでは対応できない。
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	・求職者の採用が決まり、滞留しなくなってきている。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社及び周辺企業で中途採用をする予定という話をしばしば耳にするようになってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間新規求人数は2,641人で、前月比11.5%の増加である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカーのクライアントが多いが、安定的に多職種で求人が出てきている。中期的に比較的安定した需要が見込める状況にあり、こういった状況に応じてか、求職者の動きも慎重ながら出てきている。不安な要素もあるが、この状況は続く。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、7～8月は求人が少ないが、今年も同様に各業種共に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気を反映した基本給与の改定等がない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣成約数が目標より伸び悩んでいる。一方、契約終了数が前年より少ないため、就業人数は結果として増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・事務系の案件に関してはリーマンショック以降、派遣利用を控えていた企業が退職補充、産休代替等で新たに派遣を導入するようになってきている。その一方、数か月前までニーズの多かった製造、軽作業等の人材ニーズが、この数か月は低価格化にあり、求人数が減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比17.6%増と3か月ぶりに増加したが、飲食、サービス業の更新求人が占めている。また、サービス業の新規求人数が約2年ぶりに減少している。
		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が続いているが、景気の変動の影響を受けにくい医療福祉関係の求人増の影響によるものとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の管内の新規求人数は前年同月比で大幅に下がったが、新規求職者も下がっており、一概に企業の採用活動が落ち込んで景気が下向きとは判断できない。上向き、下向きの判断はしばらく傾向をみていきたい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前月とあまり変わっていないため、特に景気が上向いているとは感じない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・経済指標や円安、原油安の状況をもみても、採用に影響するような心理面での後退要因が見当たらない。企業の求人ニーズも引き続きおう盛で、大きな変化はみられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大きな変化を感じていないため、変わらない。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き

悪く なっている			
-------------	--	--	--