

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)	良くなる	一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・6月以降、夏に向かっていろいろなイベントが予定されている。	
		スーパー(経営者)	・やらなければならない仕事がたくさんある。	
		コンビニ(経営者)	・当店は3店舗で1日平均3,000人程度の客を扱っており、その平均で若干の伸びを感じている。	
		家電量販店(経営企画担当)	・今年は猛暑との予想もあり、現時点での気温上昇も顕著で、エアコン需要の盛り上がりを期待している。節約志向に合わせた省エネ効果の高い家電等に注力していく(東京都)。	
		都市型ホテル(スタッフ)	・現在の予約状況から、夏までの見通しは良好である。	
			旅行代理店(販売促進担当)	・2~3か月後は夏休みのシーズンにも入るので、基本的には個人旅行が良くなる。また、熊本地震に起因した旅行減についても、九州への各社の大キャンペーンなどが行われるため、復興予算も含めて、旅行業界にとってはプラスに転じている(東京都)。
	やや良くなる		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・夏商戦に入るため、今夏は暑さが厳しいという予報も出ているため、希望も込めてやや良くなる。省エネタイプの付加価値の付いた商品を客に勧めたい。
			一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・この数か月間の客単価上昇と、外国人観光客によるまとめ買いの傾向から、景気はやや上向くと考えている(東京都)。
			一般小売店〔傘〕(店長)	・今夏は暑くなると予想されているため、季節商材の伸びに期待したい。
			百貨店(広報担当)	・客の夏物に対するニーズが高まりつつあり、上向きの兆しがある(東京都)。
			百貨店(店長)	・インバウンドの動きが、コンスタントに上がってきている。
			コンビニ(経営者)	・梅雨から夏に向かって、例年どおりであれば来客数、客単価が上がり、ソフトドリンクを中心に売れる。
			家電量販店(統括)	・今年はオリンピックイヤーのため、映像関連商材に期待できる。また、猛暑はエアコンを中心に消費を活性化させる効果がある。
			乗用車販売店(営業担当)	・ボーナス商戦があるので、期待を込めてやや良くなる。
			乗用車販売店(販売担当)	・景気への期待は各業界ある。九州地区では、熊本地震後の建築材料の高騰や汚泥その他の運搬のためのダンプなどが需要として相当増えるだろうという期待感はある。ただ、現実としてまだ実数値に出てきていない。東京オリンピックもそうだが、末端に動きが出ていないなかで、現状は悪いものの将来については明るい兆しがあるということで、多分良くなるのではないかと、建設、運輸各業界はみている(東京都)。
			その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・今年は暑くなると予想されており、夏物商材の展開を早め売上を伸ばすように力を入れていく。
			その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・売上と利益の関係からやや良くなる(東京都)。
			一般レストラン(経営者)	・伊勢志摩サミットが開催され、オバマ大統領は広島訪問し、安倍首相も財政出動や消費税増税の再延期を匂わせているので、景気回復に向けての雰囲気は良くなると思うし、なってもらわなくては困る(東京都)。
			一般レストラン(経営者)	・東京オリンピックに向けて、徐々に上向くと思う(東京都)。
			一般レストラン(スタッフ)	・要因は分からないが、一時に比べて、いろいろなところを見ても良くなっている感じがする。以前ほど疲弊しているような感じではない。
		タクシー運転手	・デフレから脱却し経済を成長させるアベノミクスの成功を確かなものとするため、消費税10%への引上げを予定していた来年4月には行わず、18か月延期すべきであるとの結論に至り、個人消費のてこ入れと、地方経済を底上げする力強い経済対策を実施し、次期通常国会に必要となる補正予算を提出していく、と首相が言っているのを信じて、景気は徐々に回復するのではないかと(東京都)。	
	通信会社(経営者)	・ケーブルテレビ会社だが、解約する加入者は徐々に減少している(東京都)。		
	通信会社(管理担当)	・企業間取引では、特にセキュリティ関連の設備投資に期待が持てる。個人向けでは、夏季商戦に入るため、今月よりは良くなる(東京都)。		

	パチンコ店（経営者）	・5月は伊勢志摩サミット開催で、台の入替え自粛があり、ほとんど1か月入替えができなかった。ただ、思ったほど来客数は落ちていないため、業界自体は厳しいが、この先持ちこたえて、少しは良くなるのではないかと。また、消費税増税が再延期となりそうなので、期待も含めてやや良くなる(東京都)。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣大型商業施設が11月の閉店に向け、閉店セールをするため。
変わらない	商店街（代表者）	・最近の天候は、とにかく普通ではない状態が続いており、悪くなると雨が降り、良くなると暑すぎる、という状態でなかなか商売は大変である。穏やかな天候がある程度続いて欲しい(東京都)。
	商店街（代表者）	・参議院選の影響は大きく、結果により消費マインドが変化すれば、状況が変わる可能性もある。イベント時の客の様子をみると、今は良い要素が少ないようである(東京都)。
	商店街（代表者）	・今夏は猛暑が予想されるなか、路面店である商店街への客足が遠のくのではと危惧する(東京都)。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・消費税増税は再延期になったものの、消費者の購買意欲が静かな様子には変わりがないので、今後も厳しさがしばらくは続くのではないかと。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・毎年5月は売上が落ちるので、6月のボーナス時期に期待している。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・今後の景気は悪い状態が変わらないと思っている。販売店では、商品の販売方法にいろいろな形態があるため、以前と違い、客に販売するのが非常に難しい時代となっている(東京都)。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・変わらないと回答したが、もう変わりようがないほど悪い状況である。これ以上悪くなったら、どうになってしまうのか。細々と運営はしているが、多少なりとも日差しがみたいものである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・地震や円高などの悪くなる要因は、これでほとんど出尽くしたと思うので、しばらくはこのままで行く(東京都)。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・政治的な不安定さや、良いニュースと悪いニュース、また、天候の変化で何とも言えず、変わらない(東京都)。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・当業種では、マイナス金利、円安、円高が直接受注に影響するとは思えない。現状維持が精一杯である(東京都)。
	百貨店（売場主任）	・賃金上昇が見込まれず、株価が上昇してこないなど、買物に対してはかなり慎重になっている。
	百貨店（総務担当）	・消費は冷え込んでいて、客が積極的に買物をするマインドになっていない。今後も厳しい状況が続く。
	百貨店（営業担当）	・天候不順の影響もあり、衣料品、服飾雑貨、高額雑貨、食料品等、全般的に動きが悪い。また、来日観光客の買上も減少傾向にあり、景気が停滞気味と感じている(東京都)。
	百貨店（営業担当）	・参議院選に加えて、衆議院の同日選挙の可能性など、外的要素に懸念がある。なお、インバウンド需要は、爆発的な伸びはないものの、引き続き堅調な伸びは期待できる(東京都)。
	百貨店（営業担当）	・これから定価品の強化時期に入るが、前年よりセールが前倒しになるため、プレセールも前倒しになる予定である。定価商材は強化投入するものの、そのままセール待ちの雰囲気になってしまうだろう。秋のトレンドも前年の大きな変化ほどではないので、前年を上回る数字を出すのは相当苦しくなる(東京都)。
	百貨店（営業担当）	・消費マインドの低下が継続し、熊本地震や今後想定される震災などに対する先行きの不安感もあるため、変わらない(東京都)。
	百貨店（店長）	・政府の消費税増税の再延期判断や他の景気浮揚策がない限り、この難局打開は厳しいと考える。
百貨店（副店長）	・春先と比較して、現時点での衣料品販売の動きは悪化していない。ただし、今後の天候や株価の動向、7月の参議院選等の社会状況により、どのような先行きになるか不明な点が多い。	
百貨店（営業企画担当）	・変わらないと回答したのは、変わらずに良くないという見方である。今後、消費税増税の再延期や参議院選の動向次第で消費者心理に変化が表れる可能性はある(東京都)。	
スーパー（経営者）	・参議院選によって変わるとは思うが、現政権の状態では難しいのではないかと(東京都)。	
スーパー（販売担当）	・客の動向をみていると、広告初日の目玉商品や、ポイント何倍の日など、特典のある店や時間帯をうまく使い買い回っている状況がずっと続いている。そのため、特に価値の高い商品には、なかなか手を出してくれない(東京都)。	

スーパー（経営者）	・4月はあまり良くなく、5月に入っても同様の傾向が続いているため、この先も良くない状態は続く。以前よりも若干悪くなっていると感じるが、悪い状態がずっと続いており、変わらない。競合店との競争が激しくなってきた、なかなか良くなる材料が見当たらない。
スーパー（店長）	・3か月後は本来なら良いと答えたいが、現状の数字の推移から、3か月後もやや悪い状況のまま推移して行くのではないかと。当店の販促計画も、多少マンネリ化しているところもあるので、それを是正しながら対応していくが、急には改善できない状況である(東京都)。
スーパー（店長）	・お中元やお盆、夏休み等の行楽シーズンも控えており、出費の多い時期に向かいつつあるので、日常の支出については、現状のまましばらく続く(東京都)。
スーパー（店長）	・現状、来客数は変わらず推移している。高額商品、価格訴求の安売りと、単価は2極化が激しく、競合店との競争でも、価格訴求のウエイトが増している。
スーパー（営業担当）	・現在の円高、株安に加え、イギリスの欧州連合離脱問題等、いろいろな外部要因が、今後の国内景気を大きく左右する。そのため消費者は身構えて、消費を抑えている(東京都)。
スーパー（仕入担当）	・株価低迷、円高傾向にあり、景気的大幅な回復の要素が見当たらず、節約志向は続く。
スーパー（仕入担当）	・この2～3か月間に、他社のチラシ価格に下落傾向が見られる。集客目的の廉売は今後も増える可能性がある。
スーパー（ネット宅配担当）	・人手不足で、プラスアルファの取り組みが厳しくなっている。
コンビニ（経営者）	・季節的には良くなるはずだが、消費は盛り上がりず、節約志向が強い。
コンビニ（経営者）	・当店の売上は前年比103%と維持しているが、本部全体の当地区前年比は99.5%と不安がある。
コンビニ（経営者）	・日本経済そのものが、うまく行かないのではないかと。
コンビニ（経営者）	・今後、消費税増税の可能性があるので、お金を使わない雰囲気があるのかもしれない。ただし、値引き販売する物への反応は、以前よりもあると感じている。
コンビニ（エリア担当）	・消費マインドの低下傾向があり、価格面でも二極化の様相を示している。夏に向かって例年より高温という長期予報もあるため、飲料を中心とした販売は伸びるが、現状の販売量から変わらない動きをずっと考えている(東京都)。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数が増加する見込みもないが、今月より減少するような報道も見当たらない(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	・消費税増税の再延期の可能性が出てきているが、景気は今とそれほど変わらないと思う。消費者に気持ちのゆとりが出てくれば、景気も回復してくるのではないかと。
衣料品専門店（経営者）	・一部の会社を除き、多くの企業は景気がなかなか回復せず、賞与も期待できないため、購買力が弱いと感じる。
家電量販店（店員）	・家電量販店は今後も厳しい状態が続く、その要因は販売量より単価が下落していることだと考える(東京都)。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売業だが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなく、前年より2割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	・客への訪問回数を増やすなど、いろいろな手を打っているが、まだ販売量は増えてこない。
乗用車販売店（渉外担当）	・点検等サービスの在庫はいつも通りだが、全体的に新車検討での来客数は減少している。
乗用車販売店（総務担当）	・大手自動車メーカーの燃費不正問題、消費税増税の再延期などにより、各社現状維持が精一杯だと思われる。
住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界においては、消費税率引上げ前の駆け込み需要があり、この数か月は堅調に推移していたが、消費税増税の再延期が決まり、今後の動向が読みづらい。一般的な消費動向にはプラスに作用すると考えられるため、あまり大きな変化はないのではないかと(東京都)。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・周りの商店をみても、人の動きや流れが悪いようなので、この先も同じような感じがしている。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・販売拡大施策への反応はあるため、購買意欲がないとは言えないものの、購入につながらない場合も多く、消費全体に慎重さを感じる。夏の賞与と支給による所得増加など、先行きの確実性が高まるまでは現状のまま推移する(東京都)。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・特殊と件であるプレミアム付商品券販売等を除き、直近1年の客の購買動向に変化はみられない(東京都)。

その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・しばらくはこの悪い状態が続く(東京都)。
その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	・特に変わる要素はない(東京都)。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・改装の影響が小さくなる。こうした改装の影響する期間が、年々短くなってきている。
高級レストラン(経営者)	・大企業の決算期を控え、明るい見通しがない。高級和食店は企業利用が見込めず、個人客の利用を担うしかなくなっている。
高級レストラン(副支配人)	・法人関連の宴会予約状況から前年同様と判断している(東京都)。
高級レストラン(仕入担当)	・販売単価は現状維持で推移し、売上、来客数共に前年並みと考える(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・2~3か月先の景気は、7~8月の暑い時期になるので、売上は落ち込んでいく。毎年のことだが、飲食店にとって2月と8月は悪い月のため、今も売上は少し悪いが、今よりも少し悪くなるのではないかと。できれば現状と変わらないでほしいと思っているが、なかなか思うようにはいかない。
一般レストラン(経営者)	・外国人観光客の傾向は微妙に変化しているが、数は確実に増えており、対応の切り口を考えれば集客につながる(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・世の中の状況が変わるようなことはないため、景気は変わらない。
その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	・短期間では、景気が良くなる要素は見当たらない(東京都)。
都市型ホテル(総務担当)	・良くなる要素は少なく、悪くなることも懸念されるため、変わらないと考える。
旅行代理店(従業員)	・前年比の先行動向が、100を行ったり来たりという状況が続いている(東京都)。
旅行代理店(従業員)	・夏商品の売行きも、まだ芳しくない。
旅行代理店(営業担当)	・円高も一段落して、旅行における好材料が見当たらない(東京都)。
タクシー運転手	・梅雨入りを期待する訳ではないが、他に良くなる要素も見当たらない。
タクシー運転手	・オリンピック、築地市場の移転と追い風を感じるような風潮もあったが、ここへ来て政治、特に東京都関連が残念であり、マイナスに向かっているのではないかと(東京都)。
通信会社(経営者)	・各サービスとも他社、他業種との競争が激しいものの、当社の営業力を現在ブラッシュアップしており、獲得面でやや明るさが見えてきている(東京都)。
通信会社(営業担当)	・プラス材料が見当たらず、当面は現状維持になる。
通信会社(管理担当)	・新規獲得のトレンドは急激に変化することはないため、しばらくは現状のまま推移する。
通信会社(営業担当)	・客はテレビ、インターネット、電話サービスの3点セット割引にメリットを感じているので、他社からの切り替えを促し、契約件数を増加させたい(東京都)。
通信会社(営業担当)	・比較的月額料金の高いサービスの契約数は鈍っており、しばらくこの傾向が続くとみている。
通信会社(管理担当)	・3~4月の新生活、転居シーズンとゴールデンウィークも終わり、消費に対してポジティブな要素が少ない。
通信会社(総務担当)	・夏のボーナス支給額に左右されると考えるが、大幅増は期待できない(東京都)。
通信会社(経営企画担当)	・商談件数に変化がなく、まだどうなるか分からない(東京都)。
観光名所(職員)	・5月はゴールデンウィークがあるため、来客数の動きは良くなっている。3か月後は夏休みに入るため、5月とそれほど変わらない実績になる(東京都)。
ゴルフ場(経営者)	・猛暑の予報が出ているため、やや悪いままで変わらない。
ゴルフ場(従業員)	・年金、雇用等、将来の不安は膨らむばかりである。もし、消費税増税の再延期をした場合、どこに影響があるのか、詳細に説明してほしい。
ゴルフ場(企画担当)	・8月中の予約は50%以下と、まだ空きがあるものの、7月、9月前後は80%とまあまあ予約状況である。
ゴルフ場(支配人)	・ゴルフシーズンとなってきているが、客の増加もなく、今年前半の傾向と変わらない。
その他レジャー施設(経営企画担当)	・催事や客の来場予約は堅調に推移している。ただし、リオデジャネイロオリンピック開催による国内レジャー消費への影響は気になるところである(東京都)。
その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	・来客数、単価共に、減少傾向にある。

	設計事務所（経営者）	・現在もらっている話以外に、新たな物はなさそうである。
	設計事務所（経営者）	・やや良くなると回答したいが、このまま低空飛行で推移し そうである。住宅をはじめ民間の設備投資意欲は弱含みで、 デフレ基調から脱却しない限り景気回復は難しい。
	設計事務所（所長）	・実際に進むかは不明であるが、多少計画物件に動きがみえ る。今のまま続くのではないか(東京都)。
	設計事務所（職員）	・良い、または悪い方向に変化する要素や兆しを感じられない (東京都)。
	住宅販売会社（従業員）	・集客は、ゴールデンウィークだけをみれば前年と横ばいだ が、この1か月全体では前年割れであり、状況的にあまり芳 しくない(東京都)。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税増税の再延期との具体的な報道はあるが、以前から 消費税は上がらないだろうという雰囲気はあり、駆け込み需 要は期待出来ないと思っていたが、低金利であり、建て替え 層や土地なしからの一次取得者も底堅い動きがあると思われ るため、景気は変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・景気はこのまま順調に推移していく。急激に悪くなる要素 が見つからず、周囲の話聞いても、順調に進んでいるとの ことだが、戸建ての動きはあまり良くない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・何と言っても、客の買物に対する意識が非常に慎重で、で きるだけ持っている物を使いたいという考えが強く、新規事 業は、非常にパワーが弱い。
	一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・消費税が予定どおり増税されると見込んで、レジスタ ーなどのキャンペーンを考えるなど、案件を作るための努力を してきたが、状況が変わってきている。客に商品を持って 行っても、増税はしないのではないかと。だから要らないとか いう声も聞いている。客の増税前の駆け込み需要を期待して いたが、それがなくなってしまったというのは多少影響があ るのではないかと。
	百貨店（総務担当）	・無駄なものは購入しないという客の、消費に対する慎重な 姿勢は続く。
	百貨店（広報担当）	・首相の伊勢志摩サミット時のコメントに、景気の先行きは リーマンショック前の段階に近い、とあるように、一般消費 者心理は決して良いとは言えず、今後の購買行動が積極的 になるとは考えにくい。そのため、不調の衣料品売上は寒暖な どの気候にかかわらず、当面回復は見込めない。また、イン バウンドも落ち着きを見せ、化粧雑貨などに一定の需要は見 込めるものの、その他の不振をカバーするまでには至らない (東京都)。
	百貨店（営業担当）	・婦人服は今年の秋冬物から春物まで、前年を大きく割って おり、メーカーが必要な商品も作るのをセーブしている状 況である。当然、1点当たりの単価は上がり、購買に影響す る。前年より物を作っていないため、売上が伸びないのでは なく、落ちる(東京都)。
	百貨店（営業担当）	・熊本地震等の影響もあり、消費マインドの回復には時間が かかる(東京都)。
	百貨店（販売促進担 当）	・中間層への苦戦が続くなが、今までそれをカバーしていた 高額所得層や外国人による売上が伸び悩みを見せ、今後も消 費者の購買意欲は低下傾向が続くと思われる(東京都)。
	百貨店（販売促進担 当）	・キャッシュバックや下取りセールなどへの客の反応は大き く、価格に対する客の意識は非常にシビアになっている。生 活防衛の意識が高く、来年4月に予定されている消費税増 税の見通しは不透明になりつつあるが、再延期されたとして も景気が良くなるとは思えない。
	スーパー（総務担当）	・株価は若干下がったものの、また値を戻すような動きに なっているが、生活必需品を売っているスーパーには、お金 が回ってきていないのではないかと。サラリーマンの小遣いも 前年よりも下回っているという統計が出ており、中間層の生 活が非常に厳しいと予想されるため、今後もやや厳しい数字 が続くのではないかと。
	コンビニ（経営者）	・販売量が少しずつ減少しているように感じるため、やや悪 くなる(東京都)。
	コンビニ（経営者）	・当店の周囲には病院が多く、客も病院利用の方が非常に多 いが、年々、客の高齢化を感じている。客にとって当店は駅 から近く便利ではあるが、病院に行くために、わざわざ駅ま で出てこなくてはいけない客も多い。コンビニは多数出店 し、住宅地にも入り込んでいるため、今後は来客数が容易に 増えないのではないかと。
コンビニ（経営者）	・近隣の状況からみて、やや悪くなる(東京都)。	
衣料品専門店（経営 者）	・客の中心が収入増の期待できない60歳代のため、出費に対 してますます慎重になっていく。	

衣料品専門店（経営者）	・熊本地震の影響や、間もなく開催される伊勢志摩サミットで明確な発信ができるかどうかということで、あまり良い動きはしていない。ゴールデンウィーク明けということもあり、いろいろな意味で買い控え、必要以外の物はなるべく買わない傾向にあるようである。
衣料品専門店（店長）	・消費税増税の再延期の気配があり、これが現実となれば少しは改善するかもしれないが、5%から8%へ増税した際の影響がまだに残っており、1～2年は悪化傾向が続く。
衣料品専門店（営業担当）	・消費税の再増税や政治不信など、一般消費者が買物を楽しむ背景がまるでない世の中となっているため、今後も閉店する店は増え、このまま衰退していくだろう。
住関連専門店（統括）	・政治的なものや税金がからんだ不祥事が相次いでおり、それに伴って景気も見通しが立たず、買い控えが続くのではないかと。
一般レストラン（経営者）	・消費税増税の再延期や参議院選などを考えると、若干良くなる可能性もなきにしもあらずだが、今の状況だと不動産価格が下落し状況が悪いと、消費に回るような雰囲気にはなっていない(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・消費税を上げないと明言しないと、もっと世の中の景気は悪くなっていく。
一般レストラン（経営者）	・夏に店内の一部改装工事を予定しており、その間は宴会などに使用できないので、売上は落ちると見込んでいる(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・参議院選、アメリカの利上げ動向や大統領選、イギリスの国民投票、ヨーロッパの難民問題等、世界経済の不安定要因があるため、やや悪くなる。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・アベノミクスへの期待が大きく、成果もあったとけん伝されていただけに、既にその効果も終了していると言われると良くなりようがないと考える。将来の景気のけん引役が見当たらない(東京都)。
都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約をみても前年のような勢いはなく、前年実績を上回る月は少ない。直近での問い合わせはそこそこあるものの、予算も限られているため厳しい状況が続き、景気はやや悪くなっている。
旅行代理店（経営者）	・消費税再増税だが、10%に税率を上げる、いや上げないと、なんとなくうやむやとなってしまう。消費者は10%に上げられてしまったら、とても生活が成り立たないという状況であるが、8%でも苦しいので、経済が良くなるとは考えられない。
タクシー運転手	・年度が替わり、客は慎重に様子見をしている状態のため、もう少し時間がかかる。夏休み以降の動向が気掛かりである。
タクシー（団体役員）	・来年度の消費税増税の再延期問題、参議院選等、景気回復の要素が見当たらない。
通信会社（局長）	・社会的に不祥事が相次ぎ、客は景気浮上マインドを持ち損ねているようである。また、携帯電話業界も国の指導の元で、市場が硬直しており、ケーブルテレビとのコラボ販売に逆風が吹いている(東京都)。
通信会社（営業担当）	・景気の上向き材料が見当たらず、閉塞的な空気に支配されている。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・小学生や中学生の子供の数が減っているからか、塾が増えているためか、新年度の申込数が極端に減っている。どこの塾も無料体験の期間を増やして対応しているが、生徒数は減ってきている。夏に向かって同じ傾向が続く。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・消費者はデフレ時のように、いかに安い商品を購入するかという方向に流れている(東京都)。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新規の問い合わせ件数などから、今年は同業他社も苦戦しているところが多く、先行きに対する不安感がある。
設計事務所（経営者）	・社会情勢が納得できないような動きになっている。設計業務では入札の仕事は大変多く、日々の営業活動でも実際に業務として取組んで良いのか考えさせられることが非常に多くなっている。
設計事務所（所長）	・仕事量の増える見込みがなく、非常に厳しい。景気が良くなる情報等はなかなか聞けない。
住宅販売会社（従業員）	・消費税の駆け込みがなくなったため、やや悪くなる。
住宅販売会社（従業員）	・消費税増税が再延期される可能性があるため、駆け込み需要が発生していない。アパート、店舗等の賃貸物件建設の受注量低迷が続くと見込んでいる。

		<p>その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）</p> <p>その他住宅〔住宅資材〕（営業）</p>	<p>・前月に引き続き、今月も仕事に対する相談等が全くないため、先行きが非常に心配である。</p> <p>・建築資材で、景気が上向く要因はみられない(東京都)。</p>
	悪くなる	<p>一般小売店〔茶〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p>	<p>・5月の新茶シーズンが始まり、お茶の試飲サービスのなかで、客から今年の新茶が美味しくない、新茶の香りがないとされる。夏の陽気になって天候には恵まれているが来客数は前年度と比較して、約2割減少している。</p> <p>・オーバーストア状態のなか、消費者の所得が上がり、デフレ傾向である。日本経済や将来が不安定なため、悪くなる。</p> <p>・月が替わっても、なんら変わることなく推移する(東京都)。</p> <p>・大企業のみ景気が良くなっているようだが、中小企業の景気は全く回復していないため、一般サラリーマンの所得が増えていない。そのため、住宅も売れない。中間層の所得を増やす対策が必要である。公共工事では、発注原価が現在の実情に合わないため、見直してもらえない限り、必要な防災工事などが進まない状況が起きている。</p>
企業 動向 関連 (南関東)	良くなる	<p>広告代理店（経営者）</p>	<p>・最低の今月と比較すればましという意味の回答で、良いという言葉の本来の意味とは全く違う。3か月後は、必死に取り組んで、やや前年割れくらいではないかと予想している。</p>
	やや良くなる	<p>出版・印刷・同関連産業（営業担当）</p>	<p>・住宅設備関連の会社も得意先にあるが、そちらの注文数も月ごとに増えてきている(東京都)。</p>
		<p>金属製品製造業（経営者）</p>	<p>・大口の仕事が予定され受注見通しも立ったことから、少しは良くなる。</p>
		<p>金融業（支店長）</p>	<p>・大学生の就職活動をみていると、企業は新卒採用に積極的に売り手市場である。将来の景気は良くなるだろう。</p>
		<p>金融業（役員）</p>	<p>・建設関連は相変わらず受注は好調である。商店街でもイベント開催数が増え、以前より活気が出てきている。</p>
		<p>その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）</p>	<p>・今後は年間予算が下りたものの実施時期に入るため、案件数は増加していくとみている。</p>
		<p>その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）</p>	<p>・仕事の引き合いが途切れないため、良くなる。</p>
	変わらない	<p>食料品製造業（経営者）</p>	<p>・インバウンドに期待している(東京都)。</p>
		<p>食料品製造業（経営者）</p>	<p>・消費税増税の再延期が個人消費にプラスになれば、良くなるのではないかと。</p>
		<p>食料品製造業（営業統括）</p>	<p>・消費税再増税も不確定なため、今後の見通しは分からない。</p>
<p>繊維工業（従業員）</p>		<p>・少子高齢化による国内市場の縮小、生産現場での人手不足、後継者難も顕在化し、加えて長引く衣料消費の不振など、経営を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いている(東京都)。</p>	
<p>化学工業（従業員）</p>		<p>・従来、取引先が在庫としていたものをあまり持たなくなり、受注商品の発送も宅配便の利用が増加傾向である。今後も受注量が増加することはないとみている。</p>	
<p>プラスチック製品製造業（経営者）</p>		<p>・大手電機メーカーのリストラ策により、当社売上の4～5割を占める取引部門が閉鎖され、しばらく見通しは厳しい状況が続くものの、金型構造で特許を申請しているため、状況の好転もあり得る。</p>	
<p>金属製品製造業（経営者）</p>		<p>・景気の動きに敏感な材料商社などの取引先から、景気の良さを感じられない。</p>	
<p>一般機械器具製造業（経営者）</p>		<p>・現在の単価のまま変わらないとみている。多少見積は増えてきているが、立ち上がりは来年になると思うので、3か月程度では解決できない大きな問題だと思う。</p>	
<p>電気機械器具製造業（経営者）</p>		<p>・何か画期的な新商品でも開発しなければこのまま変わらず売上は増えないが、簡単ではないため、日々悩んでいる(東京都)。</p>	
<p>その他製造業〔靴〕（経営者）</p>		<p>・今後のことを考えても、大きな変化はない。</p>	
<p>その他製造業〔化粧品〕（営業担当）</p>		<p>・夏の暑さ次第という話を聞く(東京都)。</p>	
<p>建設業（経営者）</p>		<p>・先行きの状況がみえないため、様子見の気配がする。</p>	
<p>建設業（営業担当）</p>		<p>・客との契約時期を検討している中で、消費税増税の再延期報道が出ているにもかかわらず、9月までの駆け込みが増えている。今後の増税の動きによっても仕事量は増減する見込みである。</p>	

	建設業（経理担当）	・選挙が近付くと良い話は出てくるものだが、実際都心でもない当地の地方公共予算などが増えるとは到底思えない。この先も仕事量、予算の増加は望めそうにない。
	輸送業（経営者）	・これから梅雨に入り、物流業者は荷動き等に非常に影響が出てくると思うので、そういうところに着目している。
	輸送業（総務担当）	・新規業務はあるものの、売上を大きく伸ばす案件ではなく、厳しい状況は続くと思われる。
	金融業（統括）	・消費税増税の再延期がプラス、マイナスどちらに作用するかみえない。また、政治問題でこの先、マイナス面がある可能性もあるので、決して上向きとは思えない。
	金融業（従業員）	・小売業など、個人客を相手にする取引先を中心に、業況が伸び悩んでいる。また、建設業の一部では人材不足が続いているが、採用しても短期間で辞められてしまうこともあり、困っているとの声を聞く(東京都)。
	金融業（営業担当）	・マイナス金利の影響で、企業の借入金利は低下しているが、新たな設備投資の需要は少ない。製造業は受注見通しが不透明であり、住宅販売はやや売上が減少傾向にある(東京都)。
	不動産業（経営者）	・同じことの繰り返しだが、新築物件が多すぎる(東京都)。
	広告代理店（従業員）	・前年と比較しても増減なく推移している(東京都)。
	広告代理店（従業員）	・取引先からの受注量はマイナスになっていないものの、プラスの要素も見えてこない。
	広告代理店（営業担当）	・知事交代の可能性や猛暑予想もあり、全体的な消費活動が弱まり、各企業の広告費に反映してくるのではないかと(東京都)。
	税理士	・アメリカはやや景気が良く、中国はいつバブルが弾けるかという感じで、その一方、国内ではアベノミクスが引っ張っていくので少し良くなるのではないかと希望的観測も入れて今までは回答していたが、アベノミクスもあまり成功しているとは思えず、内省的にそれほど良くなっていく状況ではないため、変わらない(東京都)。
	社会保険労務士	・良くなるような要因が見当たらない(東京都)。
	経営コンサルタント	・消費税増税の再延期の動きが気になるという声を聞いている。
	税理士	・今夏の猛暑が予想されるなか、早くも夏物商戦は始まっており、3か月後は現状とあまり変わらない。
	経営コンサルタント	・商工会議所などの会合の多い時期である。そのような場で、経営者に夏の賞与の見込みについて聞くと、まだ少し先ではあるが、あまり良い話は聞かない。現状が続けば、前年の夏を下回るのではないかと話す経営者は多い。このような状態では、しばらく消費者の財布のひもは固いままではないか。
	経営コンサルタント	・何も好材料がない(東京都)。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・工場や事業閉鎖に伴う片付け依頼など、スポット的な受注が多く、継続的な受注につながらない。先行きが不安である。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・このまま推移していくとみている。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・見積及び成約件数から見ても、変わりないと思われる(東京都)。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・円高が続くようであれば、輸出産業の取引先は、広告や研修費などを控える方向になり、映像制作業界の景気が良くなると思えない(東京都)。
やや悪くなる	建設業（経営者）	・政策が完全に実施されていない。
	建設業（経営者）	・少子高齢化のなか、建設業は斜陽産業と感じる。
	輸送業（経営者）	・現況からみて、取扱量の増加には期待が持てず、今後予想される暑い夏が及ぼす消費の減退を考えると、厳しさは増していく(東京都)。
	通信業（広報担当）	・今月は勢いがあるものの、このペースが持続するかは不透明である(東京都)。
	不動産業（総務担当）	・今は貸しビルの入居状態はほぼ満室であるが、6か月前予告により、2か月後に退去するテナントの後釜が予想以上に決まらない。周辺競合貸しビル会社が、思い切った条件を出してテナントの退去を食い止めたり、新築ビルが賃料を安くしているようである(東京都)。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社特有の季節的要因にもよるが、低調な状況が続くことに変化はない(東京都)。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・参議院選、消費税増税の状況次第で、さらに厳しさを増すとみている。

		電気機械器具製造業（経営者）	・本年度の予算実行がスムーズに進行していないので、その影響で景気はまだ上向き状況ではない(東京都)。
		精密機械器具製造業（経営者）	・中小企業にアベノミクスがいつ到達するかと待ちわびているが、国際情勢等を考えれば、更なる混とんで悪化傾向にある。
		輸送業（総務担当）	・鉄鋼、住宅の各メーカー共に、今後も出荷量は低迷する見込みである。取引先各メーカーとも公共事業がメインだが、出荷量は増えない。
雇用 関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月先に変わりはなさそうだが、有効求人倍率は横ばいになってきている(東京都)。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・6～7月前半にかけての予定は全然ない。おそらく今後もそれほど出てこないのではないかと。ただし、7月中盤から後半と、お盆明けから9月にかけては、いろいろな予定や計画の話が相当来ている。それらをみれば、6月の落ち込みがどうなるか分からないものの、良くなるのではないかと。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・参議院選の特需が期待できる。また、通常の長期派遣求人も増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社（営業担当）	・中小企業支援施策の補助金が締め切りとなり、具体的に動き出すため、若干だが景気は上昇するとみている(東京都)。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・夏から秋にかけて、企業が人材募集に動き出すと予想する。広告費の予算を取りやすいため、売上増に期待する。
	職業安定所（職員）	・求人倍率は、引き続き高い水準で推移しており、企業の採用意欲は高い。また、主要産業別の新規求人受理状況では、製造業が前年比34.7ポイントと大幅に増加し、地域の中心産業の1つである製造業の求人が増加したことから、景気の先行きは改善方向であると判断する。	
	職業安定所（職員）	・業種、職種に関係なく人手不足の状況が相変わらず続いている。求人申込時の条件を上方修正するほか、ベースアップ、初期投資に始まり中長期的な研修、教育体系の構築を求める事業所もある。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・税理士の方々と話をしたが、最近、中小企業、特に小企業の廃業がどんどん増えているとのことである(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	・円高等の影響で各企業は停滞感が強い。消費税増税の再延期の影響も不透明で、今後の景気予測が難しい(東京都)。
		人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・景気の上向き要因が思い付かない(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	・求人依頼数は増加傾向と思われるものの、企業ニーズにマッチした求職者の確保が難しい(東京都)。
		人材派遣会社（支店長）	・一般派遣の案件数は、前月とほぼ同様である。
		人材派遣会社（営業担当）	・エンジニアの派遣受注はまだ多い(東京都)。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加する一方、新規求職者は減少傾向が続いており、結果として就職件数は前年同期に比べて減少している。企業が人材を必要としていても応募者が少なく、実際に採用できている人数は減少しており、人材確保が課題となっている(東京都)。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は高水準のまま推移しており、正社員の求人割合も高くなってきている。人手不足での産業の求人は増加しているものの、ミスマッチが生じている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・多様な人材確保が可能な時代で、企業は新卒採用にこだわらず、経済動向をみながら対応しようとしている。ただし、人材市場は中途採用や派遣分野で動きがあるかもしれない(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人員増の求人数が伸び悩んでいる(東京都)。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新技術開発による新製品販売に力を入れているが、経済回復力の弱さのためか、新規投資などによる人材採用の強さは感じない(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用に苦戦した企業が中途採用を検討すると予想されるため、採用に関しては大きな変化はなさそうである(東京都)。
		学校〔大学〕（就職担当）	・悪くはならないものの、上昇も期待できない。消費税増税が再延期されたが、将来は不安だらけである(東京都)。
		やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）
求人情報誌製作会社（広報担当）	・景気の良くなる要素はあまりなく、閉塞感がある(東京都)。		
悪くなる		-	-