

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)		スーパー（経営者）	・良くなるように準備している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す政策が的を射ている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・来客数、客単価、売上共に増加基調で、町全体を見ても、人通りが増え、景気が良くなっていると感じる。今後もこの傾向が続く（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・商品だけ売っていてもこれ以上伸びない。今は、客にいろいろなサービスを行なっていることを宣伝している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・今年は猛暑との予測もあり、エアコンが好調のようなので期待している。エアコンに伴う工事も、量販店では下見に出来ない、できないなどの問い合わせも増えている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・6月以降が繁忙期のため、祭事等の盛り上がり期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エアコン、冷蔵庫等の高額商材に対する客からの問い合わせが増加してきたため、これから良くなっていくのではないかと（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・絶対的なヒットアイテムや、婦人服を中心とした衣料品の動きは鈍いものの、緩やかな回復基調にある。
		百貨店（広報担当）	・インバウンド売上が持ち直しているため、やや良くなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・集客イベントに力を入れることにより、新規客の来店が徐々に増えている。購買にはまだつながっていないが、今後期待が持てる。衣料品不振は継続するが、徐々にブランド品等の高額品に動きが出てきており、不振の底は見えてきたようである（東京都）。
		百貨店（管理担当）	・有効求人倍率の改善等による景気回復への期待感がある。
		百貨店（店長）	・ゴールデンウィークを中心に、季節商材の動きが回復し、消費を押し上げている。
		コンビニ（経営者）	・気温が上昇していくと、来客数も増えてくる。
		コンビニ（経営者）	・来客数の増加は7月まで期待され、8月も連休が入るが維持できる見込みである。見切り販売効果により来客数が増加し、廃棄が減少し、それに伴い仕入の量を増やして機会損失をなくし、客を満足させていくというサイクルがうまくいっているようで、このまま客に浸透していくように続けていければ、客数増、売上増につながっていく。
		コンビニ（経営者）	・5月下旬から6月に向けても、まださほど景気が落ち込んでいるとは感じられない。これから人出が若干多くなるのではないかと期待している。
		コンビニ（経営者）	・夏場はここ2～3か月よりコンビニへの来客数は増加する。ドリンク等も伸びてくるし、気温も上昇すれば、売上は伸びてくる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニは、夏場は天候と気温によって変わってくるので、やや上向きではないかと判断している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報では、夏にかけて高温が予想されているため、コンビニにとってはプラスに働く（東京都）。
		家電量販店（店長）	・エアコン商戦に入り、第1四半期の不足分を取り戻し、売上、利益確保が可能となるとみている。インバウンド需要は更に伸びるが、単価の下落傾向は変わらない（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	・客の話によると、建設、自動車関連、食品関連全てにおいて人手不足のようである。新聞でも求人倍率が1.46倍とかバブル期に近いなどと書いてあるし、実際に求人が増えているということは、景気が良くなってきているのではないかと。そのようなことから、将来的にはやや良くなるだろうという期待を込めての回答である（東京都）。
	乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス月を迎えるため、需要が伸びてくるとみている。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・売上が前年比で順調に推移していることから、回復基調の兆しはうかがえる（東京都）。	
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・夏季商戦には大型タイトルがそろい、徐々に熱い夏となる見込みである（東京都）。	
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の7～8月は真夏である。我々の商売は2月と8月が一番悪いので、8月はあまり期待できそうもない。しかし、ケータリングなどがあれば、さほど落ち込むことはないかと、なんとか前年並みにいけるのではないかと、今のところは考えている。	
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先も今と同様に安定して客が増えていくとみている。	

一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、インバウンド客も増えており、来客数はまだ伸びそうである（東京都）。
旅行代理店（従業員）	・これから夏休み商戦が始まるので、動いてくる。近年は休暇取得を奨励している企業が多く、9月や10月など時期を外して休暇を取る客も増えてきているので、旅行の動きもあると想定している（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・7～8月の繁忙期を迎えるため、やや良くなる。
タクシー運転手	・都心部での再開発など非製造業の建設投資、人手不足などを背景とした雇用所得環境の改善が景気下支えに作用。経済対策に伴う公共投資の増加もプラスに作用するため、景気回復基調が続く見通し。個人消費は緩やかな回復傾向。乗用車、家電等の耐久財、外食等のサービスに持ち直しの動き等の報道から、景気は上向く（東京都）。
タクシー運転手	・来月から梅雨入りし、客足は良くなる。また、梅雨が明け、暑い日が続けば、確実に利用数が増える。客にとっては迷惑な話かもしれないが、天候が悪ければ悪いほど、暑ければ暑いほど良いのがタクシー業界である。
タクシー運転手	・ゴールデンウィークが終わり、来月から徐々に戻ってくるのではないかと（東京都）。
通信会社（経営者）	・夏期ボーナスが出るが、人気スマートフォンのような世の中をけん引する大型商材がないので、力強さに欠ける（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	・向こう3か月の商談数が増加傾向にある（東京都）。
通信会社（管理担当）	・法人企業向けソリューションは横ばいと感じているが、個人向け携帯電話やその周辺機器の需要が、夏の商戦期に向けて上向きになることを期待している（東京都）。
通信会社（営業担当）	・当社も、他社の動向をみながら、価格設定や品質を見直す予定なので、客のニーズに合えば景気は良くなる（東京都）。
ゴルフ場（支配人）	・予約状況は前年実績を上回っており、今後極端な天候の悪化などがなければ、やや良くなる。
競輪場（職員）	・社運を賭けた数十億円の大きなプロジェクトが進行していることや、広告費をかけずにマスコミが注目するような案件があること、2場売りだった売場の4場売りへの改修を検討していること、インターネット投票に注力した大掛かりなキャンペーンを行うことから、数字は上がると確信している。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・宿泊予約や催事予約は堅調に推移している。天候も良い見込みなので、良い営業が期待できる（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・今月の販売量が悪すぎたため、単純に今月よりは良くなると思われるが、例年、夏は販売量が伸びないことと、ゴールデンウィークでの集客が悪かったため、景気はやや良くなる程度である。
住宅販売会社（従業員）	・受注の増加が売上の増加に直結すると見込まれる。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先行情報の中で、確実に受注に結び付くものが増えてきている（東京都）。
商店街（代表者）	・まず人通りの話であるが、当店前の平日の通行量は1日およそ2～2.5万人ほどあるが、それがやや減っているように思われてならない。また、買物の有無は分からないが、買物袋を持っている人も若干少ないように感じる。そのようなことから、先行きの景気について良くなるかどうかの判断は非常に難しいが、変わらないのではないかと。
商店街（代表者）	・来客数の減少が続いている状態だが、なかなか簡単には元に戻らない。天候のことばかりでもない気がする。客の出が悪いのは、買う物がない状態が続いているものと考えている。これからは様々な難しい問題があり、大変である（東京都）。
商店街（代表者）	・良くなる要素がさほど多いとはいえない。企業が感じているほど、街の小売は良くないのではないかと。もう少し消費者マインドが明るくなるような話題が、国や都のレベルで欲しいものである。オリンピックはどこに行ったのだろうか（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・近くに大型のディスカウントスーパーがオープンしたため、客の流れがそちらに取られてしまっているようである。落ち着くまでは売上がやや厳しいのではないかと。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・2～3か月先は、いくらか良くなっていくような雰囲気があるので、この状態のまま続くのではないかと（東京都）。

一般小売店 [ 印章 ] ( 経営者 )	・現状が、もうこれ以上の下はないだろうというほど非常に底辺に近い売上であるが、この先も非常に厳しいと見込んでいる。独立店舗として店を張っていても、通信販売や大型ショッピングセンター等に客が流れてしまうのではないかと懸念を抱いている。
一般小売店 [ 米穀 ] ( 経営者 )	・株価、世界情勢、アジアの北朝鮮の関連からみて、まだ予断を許さない ( 東京都 )。
一般小売店 [ 傘 ] ( 店長 )	・客は必要に応じて買物をするので、極端な動きはなく、横ばいとみている。
一般小売店 [ 茶 ] ( 営業担当 )	・新規の客の獲得がなかなか難しい状況である。競合他社があり、新商品などの絡みもあり、さほど良くなるとは思えない。横ばいが続けば良いほうかなと悲観的にみている ( 東京都 )。
百貨店 ( 売場主任 )	・50代以下の他チャネル利用や流出は今後も変わらない。オケージョンが厳しい傾向も変わらず、6月の父の日も同様の傾向が想定される。クリアランスは短期戦で前年維持を想定している。VIPと新規顧客の獲得によりカバーしていく方針ではあるものの、全体をプラスに転換できる材料が乏しい。
百貨店 ( 総務担当 )	・日本を取り巻く諸外国、特に米国、中国、北朝鮮などのパワーバランスが一定せず、その影響下で通貨や株価が安定していない。現状は株高の方向でマスコミ報道がされているが、グローバル化が一層進展している今、短期的に見ても、この先の経済環境の見通しは不透明である。したがって、一般客の購買はあまり変わらず前年並みとしても、外商上得意客など店舗の売上を大きく左右する顧客の購買行動が限定され、景気の状態は変わらない ( 東京都 )。
百貨店 ( 総務担当 )	・必要のないものは購入しない動きはあるものの、増加している来店客の買い回り促進策を実践し、効果が上がっていくことが予想される。
百貨店 ( 営業担当 )	・気温の高い日が続く、帽子、日傘、サングラス等の夏物雑貨やUVケアの化粧品の動きが良い反面、衣料品の動きが鈍い。個人消費が伸びている実感はない ( 東京都 )。
百貨店 ( 営業担当 )	・景気は底をついた認識はあるものの、上昇はしておらず、底のままという感が強い。メーカーは商品在庫を抑え、客は衣類など不要不急の買物はしないという傾向に変化がない ( 東京都 )。
百貨店 ( 営業担当 )	・ボーナス次第なので分からない ( 東京都 )。
百貨店 ( 営業担当 )	・緩やかな回復基調は感じられるが、直近の国内政治や国際情勢、7月の都議会選挙など不安要素が内在している ( 東京都 )。
百貨店 ( 営業担当 )	・消費が大きく拡大する要素はまだ少ない ( 東京都 )。
百貨店 ( 販売促進担当 )	・一部の店舗において来客数の改善がみられるが、それによって潤っているのは食品くらいで、来客数増が全体の売上増につながってこない現状をみると、この先の見通しはまだ厳しい ( 東京都 )。
百貨店 ( 販売促進担当 )	・消費欲求は変わらないが、領域が食品を中心に動くと思われるため、単価は下がるかと予測している ( 東京都 )。
百貨店 ( 販売促進担当 )	・食料品や化粧品などの消耗品は比較的順調な動きをしている状況が続いている。衣料品は気温の上昇とともに一度は回復の兆しが見えたものの、気温が落ち着くと動きが止まってしまっている。客の消費意欲が上がっているとは感じられず、6月以降のギフト需要やクリアランスセールsの動きを見る必要があるものの、景気は変わらない。
百貨店 ( 計画管理担当 )	・ここ数年のトレンドから、クリアランスセールは縮小傾向であり、今年の衣料品の売行きからみても期待はできない。お中元商戦で来客数が増える時期に、どれだけついで買いがあるかが鍵となる ( 東京都 )。
百貨店 ( 店長 )	・政治や経済について不安材料が多くあることから、なかなか先は読みにくい状況にある。
百貨店 ( 副店長 )	・景気の先行き不透明感はこの数年変わらないと感じている。インパクトのある経済活性化策等がない限り、大きな変化はないのではないかと。
百貨店 ( 営業企画担当 )	・夏のボーナスが増加するなど個人消費を後押しする状況はあるものの、猛暑の懸念や諸外国の情勢により消費を控えるリスクが拭えないため、慎重に構える必要がある ( 東京都 )。
スーパー ( 経営者 )	・人口が減少し、競合店が増えている ( 東京都 )。

スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ると、広告初日の目玉品や何時からのサービス商品等といった物を買回り、レジに並ぶ傾向がある。なかなか付加価値の高い商品を購入する傾向はみられない（東京都）。
スーパー（経営者）	・現在のあまり良くない状態が今後2～3か月先も続く。その理由の1つは、競合店が次々に出店し、以前より条件が悪くなっていることがある。客の買い方もシビアになっており、なかなか買上点数が増えない。来客数はまだ良いが、点数を余計に買わない傾向がある。単価は徐々に上昇しているが、それ以上に買上点数が悪いため、数字として良くない状態が今後も続く。
スーパー（経営者）	・来客数はやや減少しているものの、客単価はやや上昇している。
スーパー（店長）	・ディスカウントの競合店の出店で、価格競争で安くて当たり前の店に対し、今まで当店に来ていた客が、価格以外のものでも来店することは何かと考えた時に、品質や鮮度、接客も含めて大事だが、やはり価格にはかなわない部分がある。3か月後は今と同じ状況でいくのではないかと（東京都）。
スーパー（店長）	・商品の値上がり傾向はまだ続くが、消費が鈍るのを恐れて値上げ分を価格に転嫁できないため、薄利多売の状態が続く。節約志向が根付いている限り、当面、状況は変わらない（東京都）。
スーパー（営業担当）	・将来に対する不安感が払拭されない限り、本当の意味での景気の上昇感は得られないのではないかと（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・6月からの酒税法の改正に伴い、酒類での集客が不可能となり、単価も減少するため、売上が伸びにくくなる。
スーパー（仕入担当）	・上位品目の値下げは今後もまだ続く可能性が高い。
コンビニ（経営者）	・暑さが早く来ているので、数か月はあまり変わらない（東京都）。
コンビニ（経営者）	・季節的な要因として、暖かくなると客も増えるのだが、これから梅雨時期になるので、あまり期待はできない。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数に変化がなく、今後、増加が期待できるようなきっかけもない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・客層がやや若めに変わってきている。客単価はなかなか上がらず、定着するにはまだしばらく時間がかかりそうである。
衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上は低迷しているものの、服飾雑貨の売上は伸びている。客を見ながら商品構成を変えていく。
衣料品専門店（経営者）	・政治的にも経済的にもあまり良いニュースがないこと、景気を底入れする材料も特に見当たらないため、当面、現状維持が続く。
衣料品専門店（統括）	・夏物の需要が高まる時期ではあるが、気温の上昇により前倒しで客に動きが出てしまっている。
家電量販店（店長）	・食品、酒類の値上げが消費にマイナスに影響するのではないかと懸念している。
家電量販店（店員）	・今の状態が続くと、市場の景気も平均的で変わらない（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・世界の不安定な情勢が発生しないという前提であれば、景気は今のトレンドをキープできると考えるが、世界の政情は、めまぐるしく変化しており、楽観視できない（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出て、来客数は結構あるものの、なかなか契約に結び付いていない。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売は試乗車キャンペーンなどを行うが、新型車の投入がないと、来客数も販売量もあまり変わらない。
乗用車販売店（渉外担当）	・個人消費はやや良くなっているが、販売台数は前年並みで推移している。しばらくはこの状態が続くとみている。
乗用車販売店（店長）	・新型車の発売があるため良くなるが、お盆などもあり、厳しい時期になる。
住関連専門店（営業担当）	・リフォーム適齢期住宅の増加という需要押し上げの基本要素はあるが、職人不足によるコスト上昇等、慢性的になりつつあるマイナス要素もあり、予測しにくい。ただし、このところの流れはそこそこ堅調であり、しばらくはこの状態を維持していくのではないかとみている（東京都）。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・毎月、販売量や来客数に変化がないので、先行きも変わらない。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・景気に対する不安材料、不確定要素が多いため、悪くなると予測することは可能であるが、業界の数値面からみると、劇的な変化が起こるとは思えない（東京都）。

その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・これから気温が上がってくると、生鮮は厳しい（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政局が不安定なこと、所得が伸びていないことなどから、変わらない。
高級レストラン（副支配人）	・法人関連の予約状況は、前年同様に推移している（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・先々の予約状況から、ほぼ前年並みと考えられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・周辺環境の目立った変化の割には、売上は横ばい状態である（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・米国大統領の動向、テロや北朝鮮問題等、世界情勢に対する心理から、消費者が財布のひもを緩めていない。人手不足による人件費の上昇や仕入れ原価の高騰により、依然として厳しい状況が続く（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・同業他社の話を聞くと、ゴールデンウィーク明けは支出の反動で売上が減少し、なかなか回復していないということで、当店とは全く逆の動きである。そのため、しばらくは行ったり来たりの横ばいで推移するように感じる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・国内でも、急に経済が伸びる要因は見当たらない。むしろ、築地市場移転や東京オリンピックの問題など、はっきりしないことが多々ある。ヨーロッパは、フランスの大統領選挙が穏健派候補の勝利に終わったことは安心材料だが、再び英国でテロが起き、不安は増大している。また、依然として米国大統領に関する不安材料と極東の動揺が続いていることにより、日本経済は盛り上がりを欠いている。
一般レストラン（スタッフ）	・周りも大きい店は次々と変わっているが、小さな店舗はほとんど潰れていっている。悪くはなく、回っているから動きがある、良いとも考えるが、もうしばらく様子を見ないと分からない。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・客から要求される事項が単価に終始しており、かつこれからも苦しそうな話が多いことから、景気回復の兆しは感じられない（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	・全体的な景気は上向きのようだが、北朝鮮問題、米国大統領など不安定要素が多く、結局変わらないとみている（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・米国大統領の動きなど不明な点も多いので、経済もやや不安定ではないか。
都市型ホテル（総務担当）	・今後、光熱水費、人件費増等による委託先の値上げの影響で、コストの増加が予想され、利益が減少する恐れがある。
旅行代理店（経営者）	・新規の予約は全く取れていない。従来からの客のみである。
旅行代理店（従業員）	・受注状況、客の様子共に大きな変化は感じない。
旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は夏の旅行シーズンを迎える。今夏の注目としては、8月から私鉄のS Lが運行を開始する。そういった話題性が注目をさらい、本命である北関東、東北方面の需要が伸びるのではないかと期待している。反面、法人は例年どおりなので、差し引きすると変わらない（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・今のところ、旅行における好材料、悪材料どちらも見当たらない（東京都）。
タクシー運転手	・物価の高騰が止まらず、物はますます値上がりしているものの、給料が上がらない状況のため、かなり迷いがある。
通信会社（経営者）	・祭りの時期を迎え、街自体の雰囲気としては明るくなっているが、現状想定される取材数に大きな変動はない（東京都）。
通信会社（社員）	・良くなって欲しいと願っているが、良くなる要素がない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・大きく状況が好転していく材料は見当たらない。
通信会社（営業担当）	・競合他社もより安価なサービス、プランで囲い込みを図る傾向があり、しばらくはこの状況が続くとみている。
通信会社（局長）	・直近で大きなイベントがないので、しばらくは横ばいと予測している。2018年の冬季オリンピックや4 K放送実用化のタイミングがポイントになるのではないかと（東京都）。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・夏期ボーナスの支給額にも左右されるが、前年並みで特に極端な増減は考えにくい（東京都）。
観光名所（職員）	・5月はゴールデンウィークを含め、割と1年を通して春の山が良い月である。2～3か月後も、夏休み等に入るため、5月とさほど変わらない実績になると期待している（東京都）。

ゴルフ場（従業員）	・景気が良くなる要因が見つからない。
ゴルフ場（企画担当）	・梅雨時期から夏にかけての予約は、例年よりやや少な目である。
パチンコ店（経営者）	・これまで徐々に外しているが、ややギャンブル性のある機械の撤去が必要になってきている。ギャンブル性が低く客が遊びやすい機械に移行していかなければならない。客に遊んでもらえることをメインにやっていく過程なので、今とさほど変化がないのではないかと（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・一時的なものか分からないものの、生徒数の減少は今のところ止まっている。しかし、増加の理由も考えられないため、平行線をたどるとみている。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・長い間、注引量が納入量を上回らない時代が続いていたが、そういった意味で少し市場の需要の盛り上がりが見えてきたのかなと考えている（東京都）。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・近隣の入出が減ったまま増えない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・今のままでは増収の要素がない。売上増加のため工夫をしているが、おそらくこのまま変わらない。
設計事務所（経営者）	・新規案件の具体的な相談がない。
設計事務所（経営者）	・相変わらず景気上昇の気配が見えない。新築住宅数は減少傾向にあり、団塊世代の年齢が上がるにつれ、リフォームの相談件数も減少している。政府の景気対策も手詰まり感がある。
設計事務所（所長）	・継続的な仕事のため横ばいと考えられるが、良くなるとは考えにくい（東京都）。
設計事務所（職員）	・ここにきて発注数が少し増加したようにも感じるが、景気を左右するほどではない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・情報量がずっと横ばいである。悪くなっているわけではないが、極端に良くなっているわけでもない。
住宅販売会社（従業員）	・現状のまま推移していく。サラリーマン投資家への融資は厳しくなっているが、資産家や相続税対策など、客の属性によってはまだ融資を行っているため、急激に景気が悪くなることはない。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・話があっても決定までに時間がかかることを考えると、この先もすぐに業務が好転する状況にはならない。
商店街（代表者）	・労働環境としては、最近の度重なる最低賃金の引上げなどで、パート、アルバイトの賃金が上昇し、販売価格に転嫁できない零細商店の経営を著しく圧迫している。また、週休2日、祝日、有給休暇、プレミアムフライデーなどと、大手企業の休日が増加するたびに、中小零細企業で働く人々との格差が広がり、不平不満の一因となっている（東京都）。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来は、人出があると、ある程度は売上がつながってきっていたが、今月の傾向からみると、街のイベント開催の谷間である6～7月は売上の増加があまり見込めない（東京都）。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商は、スチールや機械関係の案件などの大口案件が徐々に減ってきている。そのため、売上の基礎部分が徐々に小さくなっている。
スーパー（店長）	・来客数が増えているなか、買上点数、客単価共に増加しているが、1品単価の下落が見られ、低価格商材と高額商材の差が広がっているのが現状である。
スーパー（総務担当）	・実質的な賃金がさほど伸びていないなかで、余暇が増えており、また、ギフト等に対する底打ち感がある。スーパーなどでのモノに対する消費を抑える一方で、余暇が増えたことにより、旅行や情報などコトに関する消費が伸びるのではないかと。
コンビニ（経営者）	・来客数が減っているので、やや悪くなる（東京都）。
コンビニ（経営者）	・今後の見通しが不透明である。
衣料品専門店（店長）	・来客数の前年割れが半年間続いているため、今後も減少傾向が続くのではないかと。
衣料品専門店（営業担当）	・近隣の老舗デパートやファッションビルが閉店し、どこもかしこも改装が続いている。街には活気がなくなり、景気が良いとはとても思えない。
住関連専門店（統括）	・今のところ景気が上向き、消費が拡大する要素が見当たらない。まだ冷え込みが続くのではないかと。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店があるため、やや悪くなる。

	高級レストラン（経営者）	・世界情勢が不安定で、米国の金利が上昇し、為替レートが不安定になり、株価が上がりきらないと考えている。一方で、日銀の国債政策を考慮すると、国内の長期金利が上がり調子になることは不可能で、住宅ローン等、国民の生活に密着した金利に大きな変化は起きないと考えている。残るは企業業績だが、輸出入共に明暗がはっきりと分かれているとみている。上記の要素を総合して、一般消費者の目線で考えるに、家計の節約に努めるのではないかと。	
	一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックがあるが、それに呼応するような景気対策や景気の良い話を客からあまり聞いたことがない。	
	一般レストラン（経営者）	・歓送迎会や各団体の総会等も今月中に大分落ち着いている。来月あたりは暑気払いの前月で特にイベントがないため、客足が遠のく（東京都）。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・高稼働が続いていた宿泊も落ち着いてきており、2～3か月先の予約状況は例年を下回っている。海外情勢の不安から国内旅行需要の高まりに期待したいが、個人消費の冷え込みは依然として続いていることから、景気はやや悪い方向へ進む。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル業界の夏期の景気は一定となり、5月よりは悪くなる。	
	タクシー運転手	・タクシーは会社の残業にある程度頼っていたが、頼れなくなってきた。また、米国を中心に海外からの要求がある、認可の付いた白タク、自動運転に向けた動きが出ていることなどから、今後は非常に厳しくなるのではないかと（東京都）。	
	タクシー（団体役員）	・過去数か月の状況を見ると、景気回復は一向に感じられず、個人消費の低迷がしばらく続く。	
	ゴルフ場（経営者）	・今年の夏は記録的な猛暑との報道が多く見受けられるため、やや悪くなる。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・問い合わせ件数や客単価が減少傾向にあるため、やや悪くなる。	
	設計事務所（経営者）	・行政の指名に対する仕事のあり方というのは非常に難しく、年当初の仕事の取り方について悩んでいる。民間の仕事がなかなか見つからず、新しい顧客について考えたり、又は社員に意向を聞くなど周りを見ながらやっているが、行政を主要顧客としていた事務所のため、どのように営業展開すればよいか悩ましい。世の中の全体の動きの中で模索することは、非常に難しくなっている。	
	設計事務所（所長）	・仕事の絶対量が少ないということに尽きる。地方まで景気の浮揚策が行き届いていないという結論である。	
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ゴールデンウィークは天候に恵まれて、新茶も上物が出始めたが、月半ばから来客数、売上共に減少が続いている。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・商業面積が増え続けるため、悪くなる。
	×	コンビニ（経営者）	・異常な人手不足に加え、同業の激しい出店があり、同じ看板の店舗も当店の200メートル先に開店し、大幅な赤字店舗への転落が確実である。
	×	その他サービス〔電力〕（経営者）	・マンション市場は労務費、材料費の高騰で価格が高止まりし、その結果販売不振になるという状況に陥っており、今後この傾向が続く（東京都）。
	×	住宅販売会社（経営者）	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす対策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しが必要である。
企業 動向 関連  (南関東)	-	-	-
	プラスチック製品製造業（経営者）	・現在、医療品容器、化粧品容器の金型作成中であり、数か月後には量産開始予定である。うまく軌道に乗れば利益が見込める。	
	金属製品製造業（経営者）	・前年まで止まっていたアジア向けの受注が増え始めており、しばらく続きそうである。	
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・美容室の材料の出荷量が前年を軒並み超えていることから、「やや良くなる」と判断をしている。また、店のほうからも好調という声がよく聞かれる（東京都）。	
	建設業（経営者）	・全般的に良くなっている。引き合いも増えてきている。	
	建設業（従業員）	・受注が増える傾向にある。	
	建設業（営業担当）	・不動産売買があるなかで、地中埋設物の取扱に敏感になっている。売却及び取得に対する地中埋設物や土壌汚染への配慮が客の心配をあまり、それらの対策に経費をかけるようになって、仕事が増えてきている。	
	金融業（役員）	・株価上昇が見込まれることから、個人消費の増加により景気は上向くと予測している。	

広告代理店（営業担当）	・ 朝鮮半島情勢にもよるが、春先の時期と比べると、国内外の情勢は大分落ち着いたように見える（東京都）。
税理士	・ 米国の景気がやや良くなってきている。中国の景気はバブルがはじけるのではないかとされている。国内については、首相と都知事が国内経済をけん引しているところがあるので、良くなっていくのではないかと（東京都）。
税理士	・ 株価も安定しており、為替も不安材料は特にない。米国大統領の政策による影響も、心配していたような事態へは向かわず、安心材料である。最低賃金も上げられ、ベースアップも期待できる。
その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・ 仕事量が増えてきている。
食品製造業（経営者）	・ 値上げのニュースが多く、必要以外の物は買い控えをするのではないかと。
繊維工業（従業員）	・ 衣料品業界だが、衣料品がなかなか売れない。不振から脱しきれない状況が今後も続くのではないかと。消費者の節約志向が続き、このままだと景気の回復は見込めず、現状維持が続く（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 電話、見積りととにかく少ない。
化学工業（従業員）	・ 取引先の話では、今後良くなる要因もないが、悪くなるという要因もない。このまま現状維持で推移するのではないかと。
金属製品製造業（経営者）	・ 人と設備を増やせば受注増が期待できる雰囲気は続きそうである。
金属製品製造業（経営者）	・ 取引先の計画が始動する予定で、価格さえ折り合えば受注できる。NC旋盤を設備したことによりコストダウンができると思うので、良くなる。
一般機械器具製造業（経営者）	・ 今、新規案件の段取りをして試作を入れると、売上が良くなるのは秋口ごろになる。従って、2～3か月ではまだ好転しない。
電気機械器具製造業（経営者）	・ 余程魅力のある新商品を開発しないと現状を変えられない。一生懸命やっではいるが、開発にはお金と時間がかかる（東京都）。
精密機械器具製造業（経営者）	・ 7月までは今月のようなギリギリ損益分岐点内の受注が続くことが予想される。一部上場企業の景気回復感はあるが、コストダウン要求もあり、米国の金利アップ、TPP問題、国内設備投資の鈍化などにより、不安感は拭えない。
その他製造業〔靴〕（経営者）	・ 身の回りの関係先の中では、大きく変わる要素の話はないため、今のままで推移する。
建設業（経営者）	・ 中小企業の税制対策をきちんとしてほしい。
建設業（経理担当）	・ 工業地域から、流通拠点や住宅地域へと変化している地域なので、建設業はなくなる業種ではあるが、この先もしばらく景気は望めそうにない。
輸送業（経営者）	・ 非常に心理的なものが左右しやすい経済状況であり、現状、先行きをあまり楽観視できない状況にある。
輸送業（総務担当）	・ 新規案件が増えてきているが、既存業務の物量減少や、人件費、燃料費の上昇による収益の悪化など、状況の好転は厳しい。
通信業（広報担当）	・ 当面は一進一退の動きが今後も続く（東京都）。
金融業（従業員）	・ 製造業の取引先のうち、建築部材関連などの企業では受注が増えているとの話を聞くものの、取扱製品によって業況に差があり、今後も取引先全体として業況が改善するとは言えない（東京都）。
金融業（支店長）	・ 好材料がない状況にもかかわらず、株価は堅調である。企業の見方は慎重であり、当面この状態が続く見込みである。
金融業（営業担当）	・ 売上が増加する特別な要素もなく、夏に向けた売上増加要素もない。ただし、マイナス金利の影響で借入金利が低下しているので、起業しやすい環境にはなっている（東京都）。
不動産業（経営者）	・ 地方大学が都心に移転して、学生の数が減っているのが現実にもかかわらず、新築物件の建設が多過ぎる（東京都）。
不動産業（総務担当）	・ テナントからの退去予告もなく、大きな変化の予兆は感じられないので、安定的な賃貸料収入が見込める。したがって、この先の景気も良いままで変わらない（東京都）。
広告代理店（従業員）	・ 新規の仕事は入って来ない。既存の仕事も増減はみられない（東京都）。
社会保険労務士	・ 良くなるという要因が見当たらない（東京都）。
経営コンサルタント	・ 大きな変化要因がない。



	経営コンサルタント	・商工会議所の総会担当者の話では、会員数の減少傾向が続いている。倒産などはさほど多くないが、高齢化、後継者不在による廃業が会員減少の主要原因であり、国全体の経済動向、今後の人口構成を考えると、この傾向が変化するとは思えないということである。	
	経営コンサルタント	・国内製造業が不振である。元気な会社も一部にあるが、経営努力をしっかりとしたところか、市場に恵まれた事業であったかによる（東京都）。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・工場や事業の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っておらず、先行きが不安である。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・6月半ばにならないと、まだ動きが見えない。しばらくこのまま推移していく。	
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量はいくらか増えているが、人手不足による人件費の高騰や募集費用の増加等もあり、全体としては変わらない（東京都）。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・かなりダメージがある状態のため、2～3か月では変わらない（東京都）。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・取引先の新年度予算が増加してないので、変わらない（東京都）。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末、年度初めの受注が落ち着き、受注量が減少している今月の状況から、2～3か月先は変わることはないと思込まれる。	
	食料品製造業（営業統括）	・6月からビールの実質値上げが始まるため、ビールだけではなく付随するおつまみ等の動きも左右される懸念があり、プラスになるとは考えにくい。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・8月までは受注量が減る傾向がある（東京都）。	
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・新規案件の動きもなく、コストを見直すクライアントが多いため、現状より更に悪くなる。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人よりも個人客が主だが、印鑑の彫り直し、リフォームのサービスをインターネット展開で行っており、全国から注文が来ている。4月の売上は26万円だったが、今月は7万円弱ほどの受注量である。前年5月は14万円ほどの売上なので、前年比でも落ちている。このことから、方向性はやや悪くなっている（東京都）。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・6月1日以降いろいろな物の値上げが決まっている。食品や生活物資だけではなく、原材料も上がってきているので、景気はしばらくやや悪くなるのではないかと。	
	輸送業（経営者）	・荷主において現状の改善が検討されてはいるものの、具体的な策が打ち出せないなか、予想されている暑い夏が取扱量の更なる減少を招くのではと大変危惧している（東京都）。	
	×	建設業（経営者）	・少子高齢化なので、悪くなる。
	×	輸送業（総務担当）	・荷主の出荷量は当分低迷する見込みなので、このまま続けば非常に厳しい経営状況となる。
	×	広告代理店（経営者）	・例年、夏休み期間に受注していた催事が、今年は保留になっている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・採用募集は引き続き堅調に推移するとみている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8月、特にお盆明けを中心に、大規模な募集をかけるところが、今話をもらっているだけでも短期も含めて20社あるので、前年比でかなりの増加が見込める。
		人材派遣会社（社員）	・株式市場は国内外共に堅調に推移している。海外情勢も諸問題を抱えており、不安要素を残すものの、数か月前と比べると軟化している印象がある（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・都議会選挙関連で短期的な特需が見込める。また、業務委託の事務センター等が派遣に切り替わる傾向がある（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・6月が年間売上の底であり、そこから年末に向けて徐々に上向く傾向がある。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・各社で採用数が増え、その分売上及び利益が順調に増えれば、景気が多少上向くのではないかと（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・2018年の新卒採用は秋まで継続するとみている。流通、サービス業界の人材不足は解消されない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・就業時間数に限度があることの再確認が、求人数につながっているようである。業績の見込みがそうさせている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・経済成長の実感はないが、安定していることは期待感を感じさせられる（東京都）。

	人材派遣会社（社員）	・複数の経営者の話によると、今の景気は様々な世界情勢に大きく影響されるので、従来の考えによる景気の良し悪しはあまり尺度にならない。そのため、米国、中国、韓国の不安定さを考えると、これから良いほうへ大きく変化していくことはないのではないかとみているようである（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足が改善される見込みがない。
	人材派遣会社（社員）	・景気が良くなる要因が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・人材不足の傾向は加速する一方で、多い人材需要と少ない人材供給のバランスをいかにマッチングできるかによって、業績が変わってくる（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・もともと夏場は求人数が伸びない傾向がある。
	人材派遣会社（営業担当）	・取引先企業からのエンジニアの引き合いが続いており、堅調感は継続する見通しが強い（東京都）。
	職業安定所（職員）	・求人全体からみた正社員割合は上昇傾向にあり、有効求人倍率も依然として高水準を維持しているが、業種によっては未充足による求人の更新が繰り返されており、人手不足の改善はみられない。
	職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、新規求人数は今後も横ばいで推移するとみている（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用が本格化し、前年比で定性的に内定出しが早まっている状況でもあり、ここ数か月は争奪戦になると考えられ、大きな変化はないとみている（東京都）。
	学校 [ 大学 ]（就職担当）	・変わる要素がない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は微増になるが、求職者とのマッチングがなかなかできない状況が今後も続く。そのため、求人案件の長期化、成約数の微減により、景気はやや悪くなるのではないかと。
	職業安定所（職員）	・米国と諸外国の政策、アジア情勢の影響による株価、為替相場の変動による景気への悪影響が出るのではないかと。
x	-	-