

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)		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・7月になり、動き出している感じがある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・あちこちで祭り景気が非常に盛んである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が安定し、夏物の動きが活発である。建設関係の業績も好調である（東京都）。
		家電量販店（店長）	それ以外	・記録的な猛暑により夏物商材の売上が過去最高を記録する。地域的な要因による特需である。異常気象は内需関連企業に良い影響をもたらす（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・暑いのでビールがよく出る。店内で実施している夏バテ予防メニューが好評で、打ち出し方で客の興味を引けることが分かった（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・視察旅行等のニーズが回復傾向にある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月の売上は、前年の2倍になっており、久しぶりに大忙しである。猛暑のせいもあるが、住設商材の注文が増えたことにより、売上が伸びている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・過去にない猛暑のお陰で、エアコンの売上が前年の2倍以上に膨らんでいる（東京都）。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年と比較して減少しているものの、商品単価が高く、全体を押し上げている。特に、催事が好調で、お中元の最後の駆け込みと、食品催事を増やしたことにより、売上が増加している。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・競合相手の業態変更に伴う改装工事により、通常は当店で買物をしていなかった新規客の増加が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・異常な暑さにより夏物衣料が好調である。また、紫外線対策商品や殺虫剤等も良好である。食品は、飲料やスタミナ食材の売行きが良く、果物も好調を維持している。しかし、生魚はアニサキス問題から刺身の売行きに影響が出ている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月の記録的な暑さによって、夕方から夜にかけての来客数が増えている。飲料などを買う客が多いように感じている。
		衣料品専門店（店長）	それ以外	・猛暑による影響で家電、飲料関係の伸長が著しいが、当社の扱う季節商材の浴衣は横ばいの状況である（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・全体の売上は堅調に推移しているが、そのなかで記録的な猛暑により季節商材の動きが良い。また、サッカーワールドカップをきっかけに映像関連商材の動きも良い（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・モデルチェンジした新型車の販売が予想を上回る反響で、かなりの売上増になっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・建設業や飲食業、介護等の全てにおいて人材不足である。特に建設関連は現場で相当な人材不足で、かなり高い賃金で募集をかけているものの、それでもなかなか入ってこない。東京オリンピックに向けて、景気は段々上向きになってきていると、客の様子から判断している（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナス支給月で新車、中古車、サービス需要があり、客の動向が活発化している。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・超ビッグタイトルが複数あった前年と比べるとできないが、体感的には引き続き堅調に推移している（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター内では、映画が不振で、婦人服も伸び悩んでいるものの、それ以外は比較的順調である。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・記録的な猛暑のお陰で、ランチ営業は今一つ客足が伸びていないが、その分、夜の営業では前年よりも来客数が若干増えている。また、暑いのでビールなど酒の注文量も増えている。結果的に客単価がやや上がっている。総体的には横ばいより少し良い程度である。客は、暑過ぎて行楽地にも行っていないようである（東京都）。	

一般レストラン （経営者）	単価の動き	・最近、商品メニューを平均3%値上げしたが、客単価が伸びる一方、来客数は2%ほど落ちている。引き続き今後の動向を注視していきたい（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・新規の優良案件を獲得できていることから売上が順調に伸びている。取引先の福利厚生面の見直しや、特養等メディカル関連の増設などが販売量を伸ばす要因となっている（東京都）。
都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ハイシーズンとなり稼働率は上がってくるが、新規参入の競合ホテルが増えたことで、例年どおりとはいえない。
タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が続いているため、ふだんは歩きか自転車で駅まで行く人がタクシーを利用しているようで、今までより忙しさを感じる。深夜、ロングの利用客も少しあり、今月は期待できそうである。
タクシー運転手	お客様の様子	・今年はものすごく暑いので、客を乗せて走ることが多く、自分だけでなく同業者もやや疲れ気味である。景気が良くなったということではないと思うが、今は暑さのせいで客が非常に増えている（東京都）。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の申し出により獲得を伸ばすことができている。説明が必要な商品についても堅調に伸びている（東京都）。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネル、通信共により安価なサービスを求める傾向にあったが、付加価値が高いサービスやコースの比率が少しずつ上がってきている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前の時点では出ていなかった話について相談があった。内容は、建てて売るといったものではなく、永続的に客と関わるにはどうするか、ということである。具体的な話ではないが、こういった話が上ってきているということは、少し良くなる兆候ではないか。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、天候の様子がいつもと大分違うため、影響を受けている。暑すぎるのが問題で、普通の状態に戻るのを待っている（東京都）。
商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月とさほど変わらない。上昇基調ではないが、著しく下降しているわけでもない。イベントへのレスポンスは非常に良く、暑さのせいも、財布のひもは固くないようである（東京都）。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・エアコンは動いているが、この暑さの割には今一つである。工事が必要な物なので、利益率は上がる。あとは商品の確保である。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・毎年7～8月は暑いのが、特に今年は暑く、路面店はそうした面で非常に大きく変わってくる。大型店やショッピングセンター等は空調がしっかり効いているので、入ると涼しいと感じるが、路面店ではそういったところでなかなか足を運んでもらえることが少なくなっている。
一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが早く、暑い日が続いたので、傘が売れる前に日傘が動き出したが、商品全体の販売量からみると変わりがない。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・今月は猛暑と台風の影響で営業日数が減ってしまったこともあり、来客数が減少し、店舗の売上も減少気味である。外商部など他部門の売上は良いので何とかもっているが、そういうことも考えるとやや悪くなっている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・取引先で記念式典の大口があり、売上は増加したものの、来客数に伸びがない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・得意先の数、販売量が現状より増えず、販売額も伸びていない。現状を維持するのに四苦八苦している。経費をできるだけ抑えるようにしている（東京都）。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・大阪北部地震、平成30年7月豪雨、台風等があり、西日本を中心に厳しいが、その影響を除くと、全体的にはほぼ前年をクリアしている。当店は工事の影響で来客数が少なくなっているが、一時的なものであり、特に大きな問題とは考えていない（東京都）。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・インバウンド消費や高額品、付加価値商品は引き続き好調を維持しているが、中間価格帯の商材に対する関心は伸び悩んでいる。大きく上振れや下振れする要素が見当たらない（東京都）。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・下振れ傾向は変わらない。来客数が伸びず、単価は多少上がっているが、厳しい状況である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスセールの前倒しの影響もあり、前月は衣料品が前年を上回る動きを見せたが、今月はその反動があり苦戦している。食料品は前年を維持しているものの、ギフト需要全体では、前年比で5ポイントマイナスとなり、年々縮小する傾向にある。年配客及び承り件数の減少と、底が見えない状況である。今月は暑い日が続いているが、涼を求めているのか、レストラン街の客足は好調である。一方で、衣料品、雑貨の購買につながらないことが、現状の売上伸び悩みの一因である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響やクリアランスセールの前倒しを考慮しても、セール品の販売額は厳しく、お中元ギフトも7月に入り好調となったが、会期計では前年に届かない状況であり、浮上の兆しはみられない（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・7月は、記録的な猛暑とクリアランススタート時期の6月末への前倒しに加え、月末の台風12号の影響等もあり、旗艦店舗の来客数及び売上は前年比マイナスとなる見込みである。ただし、特選品、宝飾時計といった高額品の売上は引き続き好調で、インバウンド客の買上も堅調であることから、8月以降に期待できる（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・クリアランススタートのずれにより、来客数、売上共に前年を割っているが、クリアランス与件を除くと状況はほとんど変わっていない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・国内ファッションブランドの動きは弱いものの、インバウンドも含め高額商材の動きが良い状況は変わらず、大きな景気の変動はない（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は天候の影響が非常に大きい。例年以上の猛暑、月末の台風もあり、購買意欲のある客の来店が減り、売上につながらない。食料品は堅調ではあるものの、紳士、婦人共に衣料関連商材の動きが鈍い。
百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・これまで堅調であった訪日外国人向けの販売が、6月以降停滞気味である。日本人向けについては、7月は天候の影響もあり、販売動向が読みにくい状況にある（東京都）。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合他社との価格競争もあり、商品単価が前年を割っている。客の買上点数は前年を上回るようになってきているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額がなかなか前年を上回ってこない（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・このところの異常な暑さで、日中の客が全く少なく、朝と夕方に集中する感じである。夕方にうまく取っつかないとなかなか厳しい状況である。今月は曜日回りが良いので、売上は今のところまずまずだが、基本的には来客数の少ない状況が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響で夏物商材の販売量は増加しているものの、他の商品の動向は、前年を上回るほど販売量が増加してこない（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・梅雨明けが7月上旬と、前年よりも20日ほど早かったこともあり、衣料品等は夏物バーゲンが早まったが、買上点数はそれほど伸びず、客単価だけが下がり、苦戦している。また、食品関係については、来客数は前年並みだが、嗜好品や酒等の単価が下がっている。全体としては単価が若干上がっているが、来客数はほぼ前年並みで、売上は何とか前年に届くかという状況である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・近年の暑さで夏物商材は順調に稼働しているものの、全体的な単価が上がっていない分、総売上が伸び悩んでいる（東京都）。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は高温が続き、飲料やアイス、冷麺、氷等の涼味商材の動向が良く、前年度を2ポイントほどクリアしている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや増えている（東京都）。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑のため客の来店する時間が変わったが、平均すると来客数、客単価共に変化はない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候には恵まれているが、競合店の影響はそのまま変わらない。前年比で若干上向いているものの、厳しい状況に変わりはない。

	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・値下げや割引などをしても、客は買わないというイメージが強い。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑によりアイスクリームや飲料などの商材は伸長しているものの、来客数の伸びにはつながっておらず、前月からの傾向は変わっていない（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑と台風の予想で、外出を控える人が多く、日中も人が歩いていない状況が続き、来客数が激減している。バーゲンセールも期待外れである。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・猛暑により冷感商材とふだん着のTシャツがよく売れている。単価の高い外出着は売り切れていない。来客数は午前中に偏り、売上は微増である。
	衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・猛暑続きや台風で年配者が外出せず、売上に響いている。この夏の異常気象が要因となり、前年比90%となっている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調だが販売は余り芳しくない。新型車が出て、来客数はあるものの、なかなか契約に結び付いていない。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は例年と大きく差がなく、どちらとも言えない。
	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量が増えているようには感じない。販売単価も下がっているので、今後に不安が残る。
	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・新商品が発売になり、法人客の購入意欲が高まり売上が伸びると思っていたが、思うほど伸びていない。
	乗用車販売店（渉外担当）	お客様の様子	・客との会話からは、特に景気が良いとの話は聞こえてこない。
	その他専門店〔貴金属〕（統括）	それ以外	・異常気象の影響を受け、感覚的には景気が悪いように感じるが、来客数、客単価の実績値を見ると、それほど変化はない（東京都）。
	その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	お客様の様子	・今月は地元客の購入件数が伸びている。景気が良いから、又は余裕があるから購入するというより、この天候で商品が駄目になり、必要に駆られてという客がほとんどである。また、西日本の客の購入が激減している。
	高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・レストラン部門、宴会部門共に前年比で来客数の減少分を客単価でカバーし、ほぼ前年並みの売上を確保している（東京都）。
	高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、来客数、売上、いずれもほぼ前年並みで変わらない（東京都）。
	高級レストラン（役員）	来客数の動き	・予約客、フリー客共に前年同期の水準で推移している。客単価も増減はない。暑さのための出控えによる来客数減少などの影響はないようである（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上が少しは増えているが、原材料費も上がってきているので、景気はそれほど良くなっておらず、余り変わらない。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響は一時的にはあるが、リピーターの客足にはさほど関係がない（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・やはり全体的に客が増えていない。景気が良くなっているという雰囲気は感じない。夏のボーナスの影響も余りないし、来客数も増えていない。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の4月1～30日の前年比は、売上106.7%、来客数101.7%である。7月1～27日の前年比は、売上103.8%、来客数105.7%である（東京都）。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・節約志向は相変わらずだが、売上の的には良くも悪くもない状況が続いている。この時期は猛暑や集中豪雨等、天候などの外的要因により販売量が左右されやすいため、注意が必要である。夏休みに入り、例年は高稼働が続く宿泊も、今年は少し落ち込み始めている。景気の停滞により変わらない状況が続く。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨による災害が発生し、気の毒とあって、なかなか行楽地へ足を運ぶということが遠のいてしまっている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の様子から景気の良さを感じることができない。特段変化はない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・残業問題で、夜の客の動きがなくなっており、その影響が大きい（東京都）。

タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年6～7月はボーナス支給月でもあり、タクシー利用が上向くが、今年度は街中を見ても活気がなく、繁忙期は週末金曜日の一時的に限られ、その理由がつかめない。また、気温が高くなるとタクシー需要も増加するが、余りの暑さで人が出てこないことも下向きの原因ではないか。
通信会社（管理担当）	単価の動き	・通信系サービス、回線の乗換え需要に大きな変化はない。格安スマートフォンについても、世の中では一般的に浸透してきたものの、安さに加えた何かがないと、消費意欲をかき立てられない状況が続いている。
通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数が伸長しているが、同様に解約数も伸長しており、純増ベースでは前年と余り変わらない状況である（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に必要最低限のものを選択をする傾向にある。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の反応は数か月前と余り変わっていない。慎重で、他社としっかり価格を比較する傾向になってきている（東京都）。
通信会社（経理担当）	単価の動き	・毎月、客単価が10円未満で下がり続けている状況である。契約客数を増やすことで売上を伸ばすよう努めている。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は前月と同じような数字であるが、現在は夏季料金割引設定で、25%程度割引した分、減益となっている。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコやスロットは機械の良しあしにより、どうしても来客数が変わってくる。7月はパチンコの機械で良いものが入り、それを楽しみに打つ客が増えている（東京都）。
その他サービス [保険代理店] （経営者）	販売量の動き	・相対的に売上の増減はあるものの、平均して客単価が変わらず、従って、販売量もさほど変わらない。
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事がないわけではないが、量は頭打ちで、価格競争となる傾向にある。1案件当たりの利益率はなかなか改善しない。競合各社もとりあえず仕事量確保を優先するため、景気は変わらない。
設計事務所（職員）	それ以外	・入札案件チェックを詳細に行っているが、小型改修案件が多い。既存ストック活用が浸透してきていると思うが、景気上昇には新築大型案件が望ましい（東京都）。
住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。ここ数年は住宅の売行きが大変落ち込み、46年住宅産業に携わっているが、こんなに売れないことはない。国の政策が住宅取得に対して、何も応援していないからである。物価が上昇しているにもかかわらず、中小企業の給料は上がらない現状では、住宅ローンを組むのに非常に不安がある。税制面でも住宅が取得しやすくなる政策を期待している。
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約数は前月、前々月とほぼ同じような動きである。
住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて特に大きな変化はない。客の様子を見ても、購入希望者や反響などが落ち込んでいるわけではないので、変わらない。景気は良くもなく、低い水準で推移している。
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・個人住宅の受注は堅調だが、賃貸マンションやアパート建設の受注低迷が続いている状態に変化はない。
その他住宅[住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・6月までは上向きの状態であったが、7月は一段落した感じでほとんど仕事の変化はない。
その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築資材の受注量に特段の変化はなく、良い意味で安定している。東京オリンピックに関連する物件も徐々に出てきてはいるが、全体を底上げするほどの力はない（東京都）。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近猛暑がずっと続き、商店街の人通りも大分減ってきている。当店の来客数は激減しており、売上の状況からすると、非常にマイナスの傾向になっている。
一般小売店[家具]（経営者）	来客数の動き	・6月末から7月の初めは多少来客数もあったが、それ以降半ばから全く来客はない（東京都）。

一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・気温の高い日が続き、その影響で入出が少なく、当店でも来客数が大幅に落ち込んでいる。また、近隣飲食店への客入りの減少に伴い、それらの店舗による伝票等の店舗用品関連の買上も少なくなってきており、売上減少の要因となっている（東京都）。
一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3か月前の4月頃は入学式や入社式、送別会や入園、入学のお祝いなどがあり、花の需要がとて多しい時期である。それと比べると、今月はお盆くらいなので、やや落ちている（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は猛暑と想定外の台風により、外出を控える客が多く、天候が売上に大きく影響している。今後も天候不順による影響が、来客数だけでなく青果などの価格にも及んでくることも考えられるため、景気はやや悪くなっている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・異例の酷暑で、客の来店意欲が大きく低下していることが要因と考えている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数の落ち込みが極端にひどい。今月は猛暑で、日中が余りにも暑く、高齢の客に来店してもらえないような状況である。前年比で約1,100名の客がマイナスになっているので、店の数字としては非常に厳しい。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数減少と単価の低下は、近隣に同チェーンのコンビニエンスストアができたためである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の兼ね合いもあり、高温が続いたので、客の出が悪い。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・災害による影響が続いており、通常には戻ってきていない（東京都）。
衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・猛暑の影響で、日中の来客数が極端に少ない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はさほど減ってはいないものの、販売量がそれに伴わず、買い控えが続いている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・今年は酷暑のため、夏物商材が売れに売れている。その代わり虫関連の商材の動きが悪く、トータルで前年並みである。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・今月は気温が上がり過ぎてしまい、全体的に暑いので、来客数、販売量共に減少しており、景気は良くない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・猛暑の影響もあると思うが、客の購買行動及び来店頻度が低下傾向にある（東京都）。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・酷暑や台風など、天候に起因する悪さかもしれない。繁盛店もあるので一概にはいえないが、天候が不安定だと消費行動は落ち込む。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・暑さで旅行需要が減っている（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・7月にもかわらず、国内、海外共に個人向けの企画商品及び国内宿泊クーポンの売行きが悪い。特に、海外の企画商品は前年を大きく割っている。団体旅行では、一般団体が約10%減少しており、この3つが現在の販売量低迷の主因である（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
タクシー運転手	それ以外	・猛暑続きで深夜の客足が引けるのが早い。依然としてローカル駅は家路にタクシーを使う人は多いものの、料金はワンメーター前後で、売上が伸びない（東京都）。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・日々の実績が前年を下回ることが多くなっている。現在のサービスを解約し、より経済的に負担の少ないプランを選択する客も増えている。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物客の購入状況を見ると、異常気象による野菜等の価格高騰が他の消費に影響を与えているように見受けられる（東京都）。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人企業向けの情報、サーバや電話交換機などの通信インフラの受注が減少している。また、個人向け携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦期を前にした買い控えの影響もあり、販売台数が伸びていない（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候の変化はゴルフ場にとってかなり影響がある。これまでに経験したことのない暑さ、命に関わる暑さという報道により、来場者数が激減している。

	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・気温上昇による影響か、昼間に街中を歩く人が少なくなっている。好調な業種も一部あるが、全体的に消費が落ち込んでいるような気がする。
	競輪場（職員）	来客数の動き	・最近の猛暑で客が激減している。延べ数で1,000人だった来場数が800人くらいまで落ち込んでいる。単に高齢者層が家から出なくなった可能性もある。
	その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	来客数の動き	・7月に入ってからの酷暑が外出控えにつながっている（東京都）。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため、来店頻度が鈍っている。
	その他サービス [電力]（経営者）	お客様の様子	・マンション一括受電の契約が取りにくくなっており、計画が後ろ倒しになっているため、工事の受注も先送りになっている（東京都）。
	設計事務所（所長）	それ以外	・建築の中では意匠設計や構造計算、構造設計、電気と機械設備設計、その他の分類になると思うが、特に電気と機械設備設計業務で受注の絶対量が足りない。ほとんどを大手に兼職している設計者が行うことが多くなっており、専門設計業者が少なくなっている。
x	一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑続きで来客数が激減している。
x	百貨店（営業担当）	それ以外	・天候の影響により悪くなっている（東京都）。
x	スーパー（経営者）	それ以外	・気温が高過ぎて、通常とは売れる商材が変わってきている（東京都）。
x	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	それ以外	・全ての項目が当てはまるくらいひどい状況になってきている（東京都）。
x	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜に酒を飲みに来る客は総体的に減っていたが、余りの暑さに、今までそれほど増減がなく一定数入っていたランチタイムでさえ、今月はかなり客が減っている。
x	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は猛暑が続いており、その割にはランチには多くの客に来店してもらえたが、暑気払いの宴会の数が思ったように入らず、売上が落ちてしまっている（東京都）。
x	観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はゴールデンウィークの走りであり、7月に比べると断然良い成績で終わっている（東京都）。
x	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・屋外が主なので、気温が高過ぎて客が少ない。
x	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ほとんどコンサルタントのみで、収入へと結び付く仕事はない（東京都）。
x	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約59%となっており、3か月前と比べても悪くなっている。競合も激化して、価格競争になる事例も増えてきている。各社HPの充実が、かえって住宅総合展示場への来場者数を減らす原因になっているようである。
企業 動向 関連 (南関東)	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の動きのなかで、緩やかな上昇トレンドが続いている状況だったが、今月は大幅増と明らかに強含んでいる（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・暑さの影響もあり、うちわ等の受注が予定以上に獲得できている。ここ数か月のなかでは非常に良い。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はないが、受注、売上共に微増してきている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足が深刻である。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足によって賃金が上がれば景気も上向いていく（東京都）。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期を迎え受注量は増加しているが、軽油価格高騰の影響が大きく、収益が思うように伸びない。
	金融業（統括）	取引先の様子	・製造業を中心に比較的安定した受注があり、景気は上向いているように見える。
	金融業（役員）	取引先の様子	・取引先への景況調査において、4～6月期の全業種業況判断DIはマイナス5.8と、前期比0.4ポイントの改善となったが、業種別にみると、サービス業がマイナス域ながらも大幅に改善した一方で、建設業はマイナスに転じ、大幅な低下となっている。

広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・クライアントの下期の宣伝大型コンペをいくつか獲得できている（東京都）。
税理士	取引先の様子	・記録的な猛暑により、1日中冷房を使用するよう気象庁が異例の会見を開いている。それに対応できる電力供給ができることが喜ばしく、熱中症対策で携帯飲料などの売行きが好調である。デパートのバーゲンセールも前倒しされて、売行きも好調である。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話、見積り等が少なくなってきた。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・酷暑のため、何に対しても動きが鈍くなっているように感じられる。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・競争入札の業者が増え、カラー印刷の落札価格が更に下がっていると同業他社の営業から聞いている（東京都）。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンド効果が続き、化粧品容器の受注は横ばいだが、高水準で推移している。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事量や見積りの件数は多くなっているものの、価格が安く、売上が上がらないため、利益が出ない。設備投資や社員の技術指導ができないまま、社員は定年となり技術の継承ができない。将来が心配である。
一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの客も注文の内示を見ると、この先安定しているようである。
精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・2月から価格交渉を行っているが、依然として客の都合で値上げを認めてもらえていない。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の様子であるが、受注量や受注価格等について特別変わったこともなく、問題は出ていない。従来どおりの仕事量で進めている。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思うような価格で売れない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・余り変わりはないが、製造業に動きが出てきているようである。
建設業（経理担当）	それ以外	・当地域に建築案件がないわけではないが、大規模な事業となり上場企業が受注するようになっている。民間の中小企業が手掛けるような工事案件の数は少ない。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少に歯止めがかからず、少量化が常態化してきていて、月ごとの増減がなくなりつつある。燃料価格の高騰を始めとして経費は増大しており、経営環境は厳しさを増している（東京都）。
金融業（支店長）	取引先の様子	・米国や中国の貿易問題の影響で、輸出企業が慎重な姿勢となり、景気は横ばいである。
金融業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注、売上の様子だが、猛暑の影響でコンビニのドリンクやアイスの売上が好調とのことである。運送業では、燃料や人件費の高騰により利幅が減少している。不動産業では、土地の仕入価格が高止まりしており、思うように仕入ができていないため、売上が減少傾向にある。小売業も、この暑さで来客数が減少している（東京都）。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年オープンした駅前のビルでは1年で花屋が閉店した。来月は当社が営業した路面店が閉店するが、クレーブ店1店舗がオープンする。空き店舗数は依然として3店舗ある。当社に来た客に空き店舗を紹介したが、開発店舗は賃料も高価なので、驚いて断られている（東京都）。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・最近テナントの動きもなく、高入居率を維持できている。賃料の改定時期に当たっているテナントについても、若干の値上げには応じてもらえており、景気は悪くない（東京都）。
税理士	それ以外	・夜いつも近隣駅周辺の商店街を歩いているが、飲食店に客が入っていない。チェーン店は続いているが、経営者が変わったり、違う店になったりしているところも多いので、やや景気が悪いように感じる（東京都）。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金の活用を目指している会社が多く見受けられる（東京都）。
経営コンサルタント	取引先の様子	・暑さで客足が鈍っている店舗がある。

	経営コンサルタン	取引先の様子	・中小企業は、売上が伸びている企業と停滞気味の企業とに分かれており、良いとも悪いともいえない。今後についても、ほぼ現状維持と思われる（東京都）。
	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	・受注量は例年どおりに推移している。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・猛暑が続き、警備は外の仕事のため、募集しても人が集まらず、現状維持が精一杯である。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・レギュラーの仕事を保持するのみで、新しい展開は特にみられない（東京都）。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・夏枯れの影響は毎年恒例なので、特に変わらない（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑のため日中の人出がなく、売上、来客数共に前年を割っている。また、年々中元需要が減ってきているようである。
	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、軽印刷、名刺印刷の仕事をしている。法人に納入しているものと、来店客があるが、7月は特に後半の猛暑のため、来客数が非常に少ない。39度の猛暑日もあり、客が買物に行くことを控えている（東京都）。
	化学工業（総務担当）	それ以外	・人手不足による物流コストの上昇に加えて、平成30年7月豪雨による混乱でコスト増に拍車が掛かっている。未曾有の猛暑が続いており、操業にも影響が出ている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コールドチェーンや生鮮食品等、冷凍機の設備関係の仕事がこのところ足踏み状態である（東京都）。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年は繁忙期に向かって物量が増えてくるが、今年は全く見えてこない。
	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	・通信環境の整備に関する案件の受注量が伸び悩み、前月、前々月と比べて状況は悪化している。
	x 出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注も少ないが、問合せすら余りない（東京都）。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年比120%の募集依頼が来ている（東京都）。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前と比べて新規求職者数が5%減少していること、完全失業率も2.2%と0.3ポイント改善していることから、雇用情勢に改善がみられる（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人の多いものはない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人は増え続けているが、人材不足で採用に苦戦しており、求人を充足させることができていない。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の採用は活況だが、個々人に実感として感じられるような景気の動向はみられない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣事業における求人数は、前年同月比で数%増加している。2018年3月と比べると2割弱の減少となっているが、例年どおり堅調に推移している（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣依頼は変わらず好調だが、マッチする人材の確保はますます厳しくなっている（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自動車産業を中心にエンジニア派遣の引き合いが多く、継続的な好況感がうかがえる（東京都）。
	求人情報誌制作会社（総務担当）	周辺企業の様子	・情報誌に掲載している求人広告内の時給は、それほど上がっていない。
	求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業、当社共に正社員の採用数が増えているが、なかなか採用できていない（東京都）。
	求人情報誌制作会社（所長）	周辺企業の様子	・業種や企業規模などによって、いまだに景気の良さに対する感触の違いを受ける。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べ、有効求人数は前年同月比で増加傾向のまま変わらないものの、求人の充足数は減少している。人手不足のまま業績は悪くないが、好調とはいえない。

	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は高いまま推移しているものの、学生はのんびりしており、動きは余りない。2020年に向けてのインターンシップイベントも一段落している。秋の採用に新たな予算を投入する企業は少ない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業業績は全般的に悪くはないが、現状からは大幅な伸びは感じられない。市場は安定しているものの、活力を感じない。どのように上昇する活気がある市場にできるかではないか（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・この数か月間、派遣求人数が減少している。採用数には余り急激な変動はないが、若干減少傾向で推移している。また、派遣契約者数は契約成立者より多く、全体の派遣就業数が減少傾向にあり、景気は悪い方向へ進んでいる（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は倒産が4社、廃業が2社、新規が72社あり、売上も前年比2.5倍と増大している。特徴的なことが2つあり、1つは国内生産を全てやめて、東南アジアや中国、ベトナムなどに全部転換する。現在300人規模のパート募集を行なっているプラスチック関連工場の事例である。もう1つは、500人規模のパートを雇用していた会社の完全オートメーション化である。
x	-	-	-