

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〔生花〕（店員）	販売量の動き	・2か月前の5月は母の日があったが、大分苦戦した。今までだと店にカーネーションを買いに来てくれたが、今はインターネットなどで注文するので、小売の花屋ではだんだん売れなくなってきている。それに比べると、今月は東京盆があったので、来客数が増え、かなり売れている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・前年と比べるとどうかと思うが、今年は前年に比べて降雨がずっと多いこともあり、店頭販売では傘がすごく売れている。猛暑でなかったことで客の出も良い。いろいろとキャンペーンなどを組んだこともあり、7月は店頭全ての部門が良くなっている。また、外商では消費税増税前の駆け込みが多く、特に、役所関係の案件が数多く出てきている。景気はとても良い。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月の売上は前年比120%で推移している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・白物家電が比較的動いている。梅雨寒のせいで動きが悪かったエアコンは、特注の物件があり数は出ているが、一般ユーザーからの注文ではない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・令和になり、東京オリンピック1年前となる関係で、受注が増えている。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・購入を目的とする来客数が増えている。必要性がある物は、価格に関係なく売れている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・訴求媒体増、特別頒布品、来場粗品等が功を奏し、動員人数が上がっている。そのシャワー効果もあり夏物セールも順調に推移し、売上は数量、金額共に前年を上回る推移で動いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ出てきている。海外ブランド品、絵画、宝飾品等の動きが良く、前年比で2けたの伸びを示している。また、インバウンド需要に関しては、化粧品の動きは堅調で好調を維持している。天候不順の影響もあり、クリアランスの動きは良くないものの、全体としては前月に引き続き好調を維持している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候が悪かった分、行楽地に遊びに行く客が減って、週末ちょっと美味しいものを食べようというような客が増えたように感じられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・飲食店部門は、本店改築に伴う増床もあって売上が増えていると思うので、一概に景気が良いと判断することは避けたいが、輸入卸販売部門に関しても売上が伸びていることから、やや良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・当店の客単価、売上共に上向きで、周辺店舗も活況な様子が見受けられる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・繁忙期に入り、動きが活発になっている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・当社は東京オリンピックの旅行商品を扱っており、1年前に当たる7月24日から個人ツアーを発表したところ、2日間で約3億円の売上があった。個人旅行は夏休みに入り順調に推移している。団体についてもまあまあなので、総体的に良いと判断している（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同期と比較して販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・本来の梅雨らしい天気ではなく、雨の日が少ないように思える。それにしても仕事ができている。短い距離の客が多いものの、利用回数が増えているため、売上に結び付いているようである。
	通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・音声認識に関する新商品がそろい、今後普及する見通しである。初期購買層の反応は考えられる。AI技術が市販商品に影響を与え始めていることを実感している。	
	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・今月の商談確定件数が伸びている（東京都）。	

	ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客の会話で、忙しいとか、人材が集まらないといった声が多く聞かれる。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・4月くらいから話をもらっていたプロジェクトが具体化し、アドバイザーとして契約になっている。
	商店街（代表者）	それ以外	・7月は、観測史上初の低日照と低気温で季節感が狂っている。季節感が狂うと、季節商材が売れないため、売上は必ず減る。クレジットカードの取扱も低調である。そもそも街に来て買物する人が減っている（東京都）。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・梅雨の長雨のせいで、1年のほとんどを稼ぐエアコンが売れておらず、前年の半分もいかない。しかし、物件の工事関係の問合せは増えているので、全体的に景気が悪いとは思えない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・長期間雨が続き、太陽が恋しい状況であったが、この1週間で急に変わり今度は猛暑である。路面店の店舗としては非常に厳しく、路面店の弱さのようなものを感じている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の伸びがなく、今後も増加するようには思えない。世間では消費税増税を見込んだ需要があるような話だが、当社の品物については余り考えられない（東京都）。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・月初からの天候不順や多雨に加え、月末の悪天候による集客減が響き、主力の夏物商材が苦戦している。クリアランスセールは、盛り上がりには欠け低調に終わっている。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高付加価値商材や資産価値が高い商材への購買意欲は高い。一方で、中間価格帯以下の商品分野に関しては財布のひもが固い。米中貿易摩擦など不安定な経済環境や、老後不安をおおる社会情勢の影響もあり、客は慎重な様子である（東京都）。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前月までの傾向が続き、高額品の動きが良く、前年比で客単価が伸びているため、売上は前年を超える見通しである（東京都）。
	スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争があり、平均単価は下落傾向にある。客の買上点数は増えているが、客1人当たりの全買上額がなかなか前年に達しない（東京都）。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数が1日約145人ダウン、累計で約3480人少なくなっている。買上点数、単価は前年を上回っているものの、来客数ダウンが売上減少の大きな要因となっている。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店も価格の打ち出しに必死になっており、少しでも多くの客を確保しようと、なりふり構わず低価格路線へシフトしている（東京都）。
	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・少し良い物を求めるでもなく、見切り品に群がるでもなく、必要な物を必要な量だけ購入する客の様子は、依然として変わらない。
	スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月は天候が悪く、前年の猛暑と真逆の低気温で、夏物、涼味、飲料等の動向が悪い。また、日照不足で果菜類の価格高騰もあり、前年を下回っている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この夏も気温が低く、客の消費志向が非常に悪い。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数、売上、単価、全てが前年を下回ってきている。
	コンビニ（商品開発担当）	それ以外	・現時点で冷夏となっており、今後も劇的な回復は見込めない（東京都）。
	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・降雨が続き、気温も低いいため、夏物衣料の売行きが鈍い。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・東京オリンピック効果もありテレビが好調だが、エアコン等季節商材の動きが鈍い。
	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。整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来店は結構あるが、なかなか契約に結び付いていない。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の売上が徐々に伸びてきているものの、メーカーの生産がなかなか追い付かず、登録台数が前年割れしている。

乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・景気は良いという客の判断がある。相変わらず建設、車については、新車の売行きは減っているが、サービス関係の利益率は上がっている。車についても建設についても人手不足が心配されているが、現状の良い形のまま伸びていくと客が判断している(東京都)。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・ボーナス月、消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、伸びていない。
住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・消費税率引上げ及び10月以降の次世代住宅ポイントの両にらみで、リフォームを検討している客が増えており、業界全体が活況をみせている(東京都)。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・販売量が毎月大体決まっているので、変わらない。
その他専門店 [貴金属](統括)	お客様の様子	・セール開始、ボーナス支給という消費を盛り上げるイベントがあったが、客の消費に対する慎重さに変化はみられない(東京都)。
その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・大作の発売はなかったものの、前年並みかやや下回る程度で着地する見込みである(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	・改装の影響でショッピングセンター全体の売上は上がっている。それがなければ、それほど変わらない。
高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・5～7月は落ち込むと予想していたが、前年と変わらない。
高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・6月度の法人関連や宴会利用の数値は、前年比で来客数107%、客単価102%、売上109%となっている。個人利用やレストランは、前年比で来客数102%、客単価96%、売上98%となっている。これらを総合的に踏まえ、変わらない(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、売上げいずれもほぼ前年並みで変わらない(東京都)。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ホテル、民泊は今も増加傾向にある。外付けメニューを英語、写真入りにしたところ、外国人客の取り込みがやや増えている(東京都)。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて、これといって景気が良くなっている感じはしない。ボーナスが出た割には余り影響が感じられない。消費税増税や医療費等の負担で、飲食店の景気は良くなっていない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年7～8月はかなり予約数は減るが、今月は前年よりも予約数が多かったので、まあ良かったのではないかと(東京都)。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・天候の影響を受け、売上が下がっている。景気のせいではないが、客単価も伸びていない(東京都)。
一般レストラン (統括)	お客様の様子	・前年の猛暑との比較となるが、ここ数か月と同様に、客の消費行動に変化はないと感じている。今月の天候の影響は、関西より関東に、より悪く出ている。関東の百貨店内店舗はやや厳しい(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・周辺の競合先の単価が下がっている(東京都)。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・現時点では大きな影響はないが、日韓関係の悪化により、韓国旅行が前年同期に比べて若干落ちており、引き続き注視が必要である。同様に、香港ではデモが起きているが、こちらには影響がみられていない(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・梅雨明けが遅く、夏以降の商品の申込みが伸びていない(東京都)。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず、終電後は動きがない。今月は降雨が多く、客がタクシーを利用しているが、良くなっているかということ、やや疑問である(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・長梅雨のせいもあり、客との会話でもやや不景気感を感じる(東京都)。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・5月の連休の反動は薄らいだ感があるものの、依然としてタクシー利用には日々大きな差があり、景気回復は感じられない。タクシー業界全体の収益、稼働状況は前年を下回っている。

	通信会社（経営者）	お客様の様子	・営業手法による影響も一部あると考えられるが、客からのリアクションによる営業は、前年比で増加傾向にある。純粋な問合せも増加している（東京都）。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・新規のイベントの引き合いが入ってきている（東京都）。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信を軸とした競合他社との攻防は一進一退を繰り返している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最小限の内容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	・日用品等にじわじわと価格引上げの動きが見えるが、現時点でその影響はまだ小さい（東京都）。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年は長梅雨で利用者が減少している。夏は晴れても雨でも利用者増にはつながらない。景気が良いと、雨でも暑くてもゴルフをする元気がある。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・景気全体としては足踏み状態が続いている。実質賃金の減少や先行きの不透明感が増すなか、こう着状態が続いているように見受けられる。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・天候不順で全てにおいて苦戦しているが、お盆前には売上も伸びるので、ピヤガーデンなどのタイミングをずらして効率的な運営を心掛けるなど、コスト削減も行い、売上を保てるかと予測している。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・3か月前とほぼ変わらず、やや悪いまま推移している。売上もやや下向きになっている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の内容が東京オリンピックに絡むと、何となく気ぜわしいような、先が見え隠れしているような、又は何をしていたのか分からないといった状況が続いている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年内の仕事量は取りあえず確保しているが、設計料は厳しく、利益率は良くない。外注費を抑えるために、長時間労働が日常化している。業界を取り巻く経済状況下では、好転は期待できそうにない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・受注は伸びていないが、例年夏期は同様で、大きな変化はない（東京都）。
	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60%となっている。3か月前も悪かったため、販売量はやや増えたが景気は変わらない。梅雨の時期で天候が悪く、土日の集客、商談に影響したケースもある。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築アパート事業に関しては、大手の建築不祥事などの報道があり、余り良いイメージがないが、客の動きには大きく影響していない。大きな変化もなく推移している。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・参議院議員選挙も与党の勝利に終わり、消費税増税がいよいよ間近となって、直前の駆け込み需要に期待しているが、客に慌てる様子はみられない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・店の前の通行量はさほど変わっていないが、店内に入ってくる来客数は少し悪い。最近、商店街の人からも景気が悪いという話をよく聞く。飲食は良いが物販はなかなか思うようにならない。
	一般小売店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・例年より長い梅雨と、梅雨明け以降の猛暑続きで来客数が減少してしまっている。
	一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	・今月は天候が悪いことも要因の一つではあるが、来客数、客単価共に落ち込んでいる（東京都）。
	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・ギフトの持ち帰り、配送共に減少している。売上、来客数共に減少傾向にある。
	百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・天候要因もあるが、婦人服への関心が薄い。消費税増税も関係しているのかもしれない。
	百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・今月はクリアランスセールとお中元ギフトの苦戦が大きく、前年を下回っている。特に、クリアランスセールは、天候の影響によりアパレル関連やUV商材などが前年に比べて大幅に減少している。継続して好調に推移しているインバウンドも、円高の影響が買上客数が減少している。一方、10月の消費税増税に向けて高額品や耐久消費財などの買換え需要がみられる（東京都）。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・7月は長雨、低気温の影響もあり、来客数が前年比94%と苦戦している。売上高も都内店で前年比97%で推移している。天候やクリアランスの前倒しの影響で婦人服が苦戦しているが、特選品は堅調な推移である。インバウンド売上は前年比91%で、特に化粧品が不調である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・降雨日が多く、天候の影響も受けているものの、消費税増税3か月前の当月から高額品を中心に駆け込み需要を見込んでいたが、実態としては見受けられない。また、売上の下支えをしていたインバウンド売上も3か月前と比べると鈍化している（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・不振の続く衣料品に、天候不順によるクリアランスの低迷が追い打ちをかけ、非常に厳しい戦いが続いている（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・衣料品の売上が大幅に減少し、セールも盛り上がり欠けている。梅雨明けが前年より1か月遅いことに加え、客の消費への意識が厳しいことも影響していると感じる。主力の食品についても、価格に対する意識はシビアで、単価が低下している。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・6月は比較的良かったが、今月は特に悪い。天候不良が第一の理由で、降雨が多く、涼しいため、夏物商材が売れず、非常に厳しい。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年は梅雨明けが前年に比べて1か月遅く、7月末になって梅雨が明けたが、ほとんど毎日のように雨が降っていたため、来客数が前年より5%以上落ち込んでいる。梅雨明け後の売行きは前年同期に比べて若干上回っているが、とても7月の月間をカバーするような数字にはなっていない。客の買い方も梅雨明け後としては力強さが今一つである。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・この1か月の降雨日数は前年より9日も多く、さらに梅雨寒で天候不順の影響が非常に大きく、販売口数、来客数、単価いずれもダウンしている（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は梅雨明けが遅かった。梅雨明けが遅いと来客数が減少し、客単価も低下するので、やや悪くなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちてやや悪くなっている（東京都）。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・キャッシュレス決済の不正アクセス問題、それに続くパスワードの一斉リセットなどで混乱があり、客の対応に追われて日常業務に支障が出始めている。若干ではあるが来客数にも影響が出ている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順のあおりを受けて、飲料やアイスなどを中心に売上が不振である。前年比で大幅なマイナスとなっている（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候の影響もあるが、盛夏物が売れない。冷感物のポトムスは前年比8掛け、総売上も20%ダウンしている。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響を受け、夏物商材の売行きが厳しい。現在、前年の7割程度で推移している（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年の夏商戦は過去に例のないひどい売上となっている。梅雨明けが1か月も遅れ、夏物が売れるわけもなく、セールに突入し、たった1か月足らずの夏のセールでは購買力をなくしている。当ショッピングセンターでも55年間やってきた仲間の店が消費税増税を前に5店舗閉店するという状態で、本当に物が売れなくなっている。
家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・7月に入り、首都圏の日照不足、梅雨寒の期間が続き、例年とは全く違う販売動向となっている。季節関連商材、具体的にはエアコンの販売が半減し、冷蔵庫、洗濯機も厳しい。逆に除湿器や乾燥機は好調だが、季節商材の落ち込みをカバーするに至っていない。東京の平均気温も6度近く低い。また、期待する消費増税前の駆け込みも霧散しているかのようで、想定外である（東京都）。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・当店だけではなく、当社全体が緊急を要するような販売量となっている。

乗用車販売店 (店長代行)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が思ったほどない(東京都)。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数が少ない上に、販売量、販売額共に伸び悩んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・天候不順により、前年に比べて季節商材が50%ダウンしている。消費税増税に対する購買の動きはまだ弱い。
その他専門店 [雑貨](営業担当)	来客数の動き	・長引く天候不順の影響が客の購買意欲の低下にも関係し、7月は全店で来客数が前年を下回っている(東京都)。
その他小売 [ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・天候不順の影響もあるが、消費税増税の話題がメディアに取り上げられる機会も増え、消費意欲が低下しているようである(東京都)。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・前年同期と比較して来客数が減少している。消費税増税を控えていよいよ使い控えの感がある(東京都)。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎年のことだが、7～8月の景気は悪い。暑さもあると思うが、人の動きが余り活発ではない。7月は大分落ち込んでおり、前月、前々月の2割減となる見通しで、8月も恐らく2割減になると見込んでいる。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の4月1～26日までの前年比は、売上102.1%、来客数99.7%である。7月1～29日までの前年比は、売上96.9%、来客数88.7%である(東京都)。
その他飲食[給食・レストラン](役員)	それ以外	・直近で受託した新規受託物件の採算が取れず、大幅な赤字を計上している。最近の案件は条件が厳しいものが多く、優良案件が少なくなっている(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・天候不順の影響もあると思うが、レストランを中心に販売量が伸び悩んでおり、特に夜は参議院選挙の影響などにより接待利用が少なく、個人利用も節約志向が続いている。宿泊は高稼働をキープしていたが、日により販売量にばらつきが目立ち始めている。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・天候不順等による野菜等の値上がりに加え、生活必需品の米やみそ、しょう油等も値上がりしており、客は行楽に出かけるような余裕はないようである。
旅行代理店(総務担当)	単価の動き	・客の予算が1～2割程度低くなってきている(東京都)。
タクシー運転手	それ以外	・昨今景気の悪さを感じている。良い時に比べて、時間を延長しないといつもの営業収入が上がらない。需要が減っているようである。客との話題でも、他の業界も悪いようである。働き方改革による時間外労働の抑制の影響かもしれない(東京都)。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・景気の先行きが不透明になってきており、消費支出を抑えたい客が多く、より安価なサービスへの変更を希望する客が増えてきている。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・夏季の販売量は例年以上に落ち込んでいる。
通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビインターネット契約数が、前年同月比で下降トレンドになっている。客の購買意欲は余り良くない(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューションシステム販売は、件数こそ出ているものの、大型案件は減少傾向にある。また、携帯電話の販売は、法人客向けは堅調なものの、個人向けの販売は大きく台数を減らしている(東京都)。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・生活費削減のためという理由で解約する加入者が、前月の倍以上に増えている(東京都)。
通信会社(経理担当)	競争相手の様子	・高齢者の転居を理由とする解約が増えている。施設に入居、息子と暮らす、戸建てを売ってマンションに転居する等、暮らし方を見直す客が増えている。
観光名所(職員)	来客数の動き	・今月については週末の降雨と梅雨明けが遅いために、集客がかなり悪くなっている(東京都)。
美容室(経営者)	来客数の動き	・早く梅雨明けして猛暑になってくれないと、客の来店頻度が鈍るような気がする。

	その他サービス 〔福祉輸送〕 (経営者)	来客数の動き	・株価等は上がっているが、消費者の気持ちが自動車購入に向かっているようには余り感じられない(東京都)。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が減っていることは事実である。新築物件がなく、改修の工事設計はあるが、中身の少ない仕事が多い。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕(経営者)	お客様の様子	・1年前に始まって、すぐやるような話であった仕事が、1年経ってもまだ具体化していない。改修工事の相談などもあるが、それもこれからかなり時間が掛かるだろうとみている。
	その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・比較的安定しているが、受注に偏りが出てきている。仕事のある客とそれ以外が顕著になってきていることから、マイナスに振れる状態になっている(東京都)。
×	一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・来客数がとにかく少なくなっており、非常に景気が悪い。販売も苦戦している(東京都)。
×	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・冷夏の影響で悪くなっている。
×	百貨店(店長)	販売量の動き	・今月は天候の影響が大きく、先行き不透明感は増す一方である。一部の外商顧客以外は、おしなべて支出を抑えにかかっており、ボリュームバジェットゾーンやセールアイテムが不調で、売上は浮上していない。
×	スーパー(販売促進担当)	それ以外	・梅雨明けの遅れによる気温低下と降雨日数増が主要因である。温度対応商品の不振のほか、来客数の減少につながっている。
×	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・7月は週末が一度も晴れず、客単価も前年比75%と落ちており、とても厳しい。
×	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月の来客数の動きは、前年比で10ポイント程度落ちており、天候がかなり影響していると感じている。
×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・6月から続いている日照不足、また7月末になってからの梅雨明け、猛暑で、外出を控える年配者が多くみられる。
×	家電量販店(店長)	販売量の動き	・7月は異常な日照不足の影響でエアコンの販売が振るわない。業界前年比35%前後が2週間も続き、業績に与える影響は過去最大である(東京都)。
×	家電量販店(店長)	販売量の動き	・今月は季節商材が伸びず、前年比80%ほどになる見込みである。梅雨明け次第で変化する。
×	乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み客も大分減り、低調となっている。車両生産自体も10月以降になるケースが増えているので、厳しい状況となっている。
×	その他専門店〔ガソリンスタンド〕(団体役員)	販売量の動き	・長引く梅雨の影響で燃料油、洗車等のカーアクセサリー共に、前年と比べて売上が全く低調である(東京都)。
×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	それ以外	・業績悪化の原因は1～5の全てが当てはまる(東京都)。
×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・飲食業界には、今年の長梅雨はかなり厳しい。職種によっては良いのかもしれないが、客はまず外に出ない上、帰りも早く帰ってしまうので、6～7月の長梅雨は、かなり業績的には悪い方向である。
×	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・今年の梅雨は降水量が多く、前年同月を下回る営業日が続いた。この間、全英オープン開催、日本女子ツアーで若手日本人選手が活躍するなどのポジティブ要因もあったが、来客数の底上げにはつながっていない。
×	設計事務所(所長)	お客様の様子	・今月に入ってから動きがなく、動きのある物件も相談のみで、先が全く見えない(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と総合建設業である。ここ2～3年住宅の売行きが非常に悪い。47年くらいこの仕事をしているが、こんなに売れなかったことはない。政策が住宅取得に向いていないからではないか。個人消費の中では住宅取得が一番大きく、経済波及効果もある。一方、建設業は工事原価が非常に高く、公共工事は沢山あるが、赤字になってしまうこともあり、不調になる工事も出ている。

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	・今月は急回復している（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京ということでオリンピック関連の動きがあるように思う（東京都）。
	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、名刺印刷の仕事で、店頭販売と法人関係への納入がある。問屋への支払は、そのまま売上に直結しているが、通常15万円前後のところ今月は19万円で、やや良い。今月は納入先の電機メーカーから特需があり、ふだんは余りない数物で500個くらいの注文をもらっている（東京都）。
	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み受注が増えてきている。
	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏～秋にかけての問合せが増えてきている。業界の動きは活発なようである（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	それ以外	・今月は例年より暑い日が少なかったため、当店の商品は例年より5%ほど売上が伸びている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで長い間作っていたものも段々小ロット化してきており、採算が合わなくなっている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、10月の消費税増税の前倒しという感じで、景気が良くて増えているわけではない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・前年同期に増産した化粧品容器の受注に回復傾向がみられない。得意先の打つ手がなく頭を抱えている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの受注が減少するなか、新規開拓の成果が、急ぎの仕事が多いが何とか売上を維持している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・我々メーカーは新商品の出来不出来、投入時期などで売上が大きく左右される。今は次の商材を市場に投入する狭間にあり、営業的に厳しい時期である（東京都）。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変化はないが、前年同月と比べると悪い状態のままである。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここにきて計画していた案件の着工めどが立ってきている。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足は補えてきているが、物量には大きな変化はみられない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が増えず、収益が伸び悩んでいる。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響による落ち込みが大きい。足元は良くない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅南口の商店街で、62年間営業していた金物雑貨店が6月末に閉店した。残りは僅か3店舗になり、アーケードの設備も維持できないため、近々撤去されるようである。閉店理由を聞くと後継者問題はあるものの、卸してくれる問屋がないとのことである（東京都）。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず所有する大型ビルが満室稼働している。このような状況はバブル崩壊後初めてである。今月も契約期間満了テナントと賃料改定交渉を行っており、こちらの提示額にはなかなか応じてもらえないものの、若干の賃上げには同意してもらっている（東京都）。
	税理士	それ以外	・近隣駅周辺の商店街の飲食店には、客が余り入っていない。潰れて新しい店に変わっているところもある（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、助成金を活用したい会社がまだ多く見受けられる（東京都）。	
税理士	取引先の様子	・米中の貿易摩擦など景気悪化の懸念はあったが、それほど影響は感じられず、参議院選挙も予想の範囲内で収まり、特に景気に影響する材料はなかった。梅雨が長引き夏物衣料の売行きには悪影響が出ているので、これからが心配である。	

	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	・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	・人手不足で募集をしても応募がなく、仕事を断っている状態で、大きな変化は期待できない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規物件については現在の人件費を反映した価格で受注できているが、既存契約は値上げができないので、厳しい状況は変わらない（東京都）。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度当初の状況がそのまま継続しており、改善していない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・景気減速やインターネットの急激な普及に伴い、受注が減少してきている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・外注先で、主に大型ポスター出力、名刺印刷を依頼している会社の東京本社が、採算を理由に大阪支社内に移転し、今後は大阪のみで営業するとのことである（東京都）。
	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・当社の需要先は内需で予測どおりの受注になっているが、一部の用途では景気後退が顕著になってきている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・納期が短く、目先の仕事だけで計画が立たず、売上が伸びない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・何か月か間に合わなかった仕事が、間に合うようになってきている。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・前月に続き得意先、材料屋等の噂として、皆買い押さえをしている状況ではないか。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・そもそも好景気なイメージがないなかで、設備投資に関する動きは鈍化しているように感じる。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少が大きく、前年秋の運賃の値上げも改善にはつながらず、大変苦慮している（東京都）。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・貨物輸送費の引上げ交渉をしている。一巡したが、更なる値上げ交渉がうまく進まない（東京都）。
	金融業（統括）	取引先の様子	・日米関係とか対外関係の問題があるので、全体のマインドが若干冷めている。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先や個人客の様子だが、建設業では賃貸アパートでの不祥事や不正融資の関係で、着工件数が減少傾向にある。銀行融資も厳しくなっており、売上に影響がある。不動産業では、東京オリンピックまでが不動産のピークと考える客が多く、現在、地価の高止まりで思うように仕入れができず、こちらも売上減少の要因となっている。小売業では、消費税増税前の駆け込み需要を期待しているが、その前に値上げもあり、駆け込みより節約に走る客が多いとのことである。家電は天候もあり、これから期待が持てる。最近では自己破産や倒産件数が若干増加しており、景気が悪くなってきているのではないかと（東京都）。
	金融業（役員）	取引先の様子	・不動産業者の建売事業等に係る融資案件において、販売不振による貸出期限の延長申請が増加している。新たな商品物件の仕入れにも慎重になっている様子が見受けられる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・天候等の影響もあり、飲食店などでは来客数の減少がみられる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工、組立加工の中小企業の状況だが、取引先からの受注が減っている。大手製造業の受注減少が響いているようである（東京都）。
	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	・毎年受注している大学関係の卒業アルバム映像も、予約数が減少している（東京都）。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量の減少がみられる（東京都）。
×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、受注量が少ない（東京都）。

	x	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	取引先の様子	・消費税増税前ぎりぎりまで、販促等の動きを抑えているよ うで、受注件数も前年を大きく下回っている。
	x	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・取引先からの内示数が減っている。また、年初に計画した 発注計画の見直しが行われている。
雇用 関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・働き方改革の取組を推進している企業にて、社員の残業時 間を減らすため業務の整理を行い、補助業務については派遣 社員にて対応するための増員依頼がある。残業時間対策が雇 用を増やす方策となり、今後も依頼が増えるものと思われる （東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・前月に引き続き、大企業のリストラ計画が大分あるよう で、求職者数は増えているものの、求人数が増えていない。 特に、50歳過ぎの求人が増えない（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・3か月前と同様に、企業の求人数に対し求職者数が少な く、各企業において人材確保に苦戦している状況が続いてい る。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・所属企業の採用状況や個人的な消費動向等に変化がない （東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・同一労働同一賃金への政府回答が出そろったことで、賃上 げは必須である。現在、同業他社の出方を見つつ、先行して クライアントへ事情説明に走るが、半分も納得していない様 子で、合意形成自体が難しい。オーダーよりも現状の契約を どうするかという問題の優先順位が高い（東京都）。
		求人情報誌製作 会社（広報担 当）	採用者数の動き	・周辺企業の採用現場で、新卒採用の学生がなかなか集まら ないという話を、よく耳にする（東京都）。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・3か月前と比べると、新規求職者数は減少、新規求人数は 増加しているため、雇用環境は改善しているが、人手不足業 種はこれに当てはまらないため、景気が上向いているとまで はいえない（東京都）。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・例年どおり採用継続企業は多くみられるが、余り積極性を 感じない。無理に採用数を増やすことはないというスタンス のようである（東京都）。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用状況や条件は比較的緩やかで、採用につなが っている。そうした現状から、企業業績も全般的に安定して おり、不安は感じられない（東京都）。
		民間職業紹介機 関（職員）	採用者数の動き	・一部のメーカーなどでは求人ニーズが弱まっているところ が出ているが、まだ大きな変化には至っていない（東京 都）。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・受注数は3か月前比、前年同月比共に同水準で推移してい るものの、新規派遣社員の募集が難航している。新規の採用 者数は前年とほぼ同じになる一方で、派遣社員の契約終了数 が前年比10%となるなど、稼働状況が前年を割っている（東 京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・前月に引き続き、全体的に景気が若干悪くなってきてい る。致命的ではなく、現状維持の範囲かもしれないが、求人 数、求職者数、採用数、全体の派遣労働者数の全てが少しず つ減少してきている（東京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	周辺企業の様子	・製造業向けエンジニア派遣においては、引き合い数が減少 傾向にある（東京都）。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業4社、新規が52件である。3か月前 の4月に比べると落ち込むことは分かっていたので、新規を 頑張ったが、小さいものばかりで、売上の的にも余りぱっとし ない。例年と比べても減少している。
	x	*	*	*