

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  やや良く なっている	○	○	○
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・前月の後半から今月にかけて順調に推移しているため、今の状況では良い方向に向いていると思うが、大きく上回っているということではなく、前年より多少良いという程度である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・寒さにより新茶の発売がずれ込み、今月はチラシによる売上が良い。中旬は大きく落ち込んだが、下旬よりギフト需要もあり、前年並みの売上に落ち着いているため、やや良くなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・アイスクリーム、デザートなどの高めの商品や、総菜等、少し高級な商品の売上が堅調に伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因があると思うが、やや上向いており、これから7、8月にかけてはもう少し上がる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3月と比べて客数、買上点数共にあまり差はないが、商品単価が上がってきている。前年はなかなか超えることができないが、価格は中間層が抜けて、少し高めの商品が動いてきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1品単価の下がっている部分を販売数量で補っている。父の日のプレゼントは昨年を上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・エコカー補助金の影響で来客も増え、販売台数が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前年同月比2割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の最終駆け込みの関係か、登録台数は増えている。他社に比べて若干伸び悩みの感があるものの、今後の新車効果に期待するところが大きい。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックにおいては低公害車普及促進対策費補助金があるため、現在ではまだ受注は多少増えているが、6月以降、7月については補助金も底を突くため、販売量は大きく落ちる。これからのについては大きく期待できないが、2、3か月前に比べると若干良くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・既存店の来客数はそこまで伸びてはいないが、新店については非常に伸びが良いため、やや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は近隣施設でのイベントが多くあり、また部屋の内装を少し手直しして客室料金を値上げしたがほぼ見込みどおりの集客ができています。間際の宴席も急な人数減少がなく消化されており、当月に入ってから少人数の宴席や500人超の会の受注もあった。婚礼は近隣施設との競合が厳しく、思うように集客が進まない。レストランは土日に個人利用の慶事、法事、クラス会等の小グループ利用が多くあり、前年を1割ほど上回る集客ができています。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が好調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客からの質問事項において、いろいろな場所等の見学や被災地、東北のほうの状況などの質問量が増えてきている。ツアー関連についても、様々な状況に関してどうなのかといった質問が多くなってきているため、やや客の足が旅行に向いてきたような傾向が見られる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・取扱が前年比170%の状況にあるため、やや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせの電話や団体旅行の見積依頼件数が増えている。北海道、沖縄方面と、東京スカイツリー目的の関東に来る国内団体旅行が好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前半は悪いまま低迷したが、台風4号が接近した時は電車が止まった所もある関係で、タクシー利用客があふれた。後半は企業等でボーナスが出たようで、多少タクシー利用客も増え、特に週末の金、土曜日は忙しくなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・梅雨から夏の時期にかけて来場者は通常落ち込むが、予約状況、実績で、東日本大震災前の数値に戻っている。

	設計事務所（所長）	お客様の様子	・民間は半年がたってもほとんど動きがないが、特に役所の仕事では年度初めからの動きがあり、現在は仕事の指名をもらっても断るような状態である。
	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を達成したため、景気はやや良い。また、2か月連続で目標数字を達成できたのは数年ぶりということもあり、3か月前と比べても景気はやや良くなっている。売主がようやく自分の希望価格では売れないと理解することができ、市場にマッチした売れる価格に値付けを変えてくれるようになったことが販売増につながったようである。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・何しろ価格競争が厳しいため、1円でも安い所へ行く。客数はそれほど変動ないが、客単価が低いということをよく聞いている。
	商店街（代表者）	それ以外	・欧州の信用不安など株価に影響するようなネガティブな話題は、当地域の経済に影響する。また、東京スカイツリーや都心の大型商業施設の影響も若干出てきており、少し良くなりつつあった流れが平行状態になっている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・最近の客の動向は、1つの店で物を買うと決めることがない。何店でも品定めをしてから単価の低い所で買うことが多いようであり、単価が少しずつ下がっている。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、贈答品など単価の張る物が落ち込んでいるため客単価が全体的に下がり、売上につながらない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・メーカーの価格政策の見直しで単価は以前と比べて上がっているため、金額ベースでは良いが、数量は極端に悪い。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・勧めれば良い物が売れ、省エネ商材の動きが良いようだが、商品の動き方は同じであるため、変わらない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客にいろいろと働き掛けても、なかなか販売につながらない。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災後、夏のイベントは復活してきたが、今一つである。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・非常に経済は低迷している。最近、消費税増税法案が可決されたことや電気料金の値上げ等、環境は非常に厳しい。暇というほどではないが、そういったことが原因で、購買意欲が低下している。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・景気は相変わらず悪いが、最近、客が前よりは少し高額品も買ってもらえるような感じがしている。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・来客数も悪く、単価の動きも3か月前と同様である。やはり客は低単価の物を好んで買うため、変わらずに悪い。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・前月比では物件数など仕事量が多くなった気はするが、それでも例年に比べるとあまり良くない。このところの景気としてはあまり変化が見られない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税法案が衆議院で可決され、消費に対して控えめな気持ちの傾向が見られる。特にお中元の動向では前年比約90%と、件数、単価の減少につながっている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・中心市街地の疲弊と、経済全体の問題だけではないが、消費を促す明るい材料が見当たらない。今後の消費税増税や電気料金値上げなどは逆風であり、当面は厳しい。	
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売量、売上、また来客についても、前年に届くか届かない95~98%ぐらいのところであるため、決して3か月前と比べても良くなっているという判断はできない。	
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の今後への不安が大きい状況が続いている。自らの価値観を変え、物よりコトへ、なるべく必要のないものは買わず、衝動買いをしない。将来の不安しかないようである。	
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・昨年ほどクールビス等の盛夏商材に勢いがいないという不安要素はあるものの、今月スタートした中元商戦が好調に推移していることから、従来の顧客の来店、買上は堅調と考えられるため、変わらない。	

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・天候の影響もあるが紳士、婦人衣料が苦戦し、全体としては前年を下回っている。ただし、宝飾等の高額品が動いている面もあり、一概に景気が悪いということもできない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・天気があまり良くなく、客数が少し減っている。売上も昨年より多少悪く、今月はあまり良い状況ではないが、その分客単価が多少上がっているため、変わらない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数、売上は前年並みを維持しているものの、単価の上昇が見られない。また安売り時の売上が際立って上昇しているため、安い商品への意識が依然として強いようである。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量、客数は変わらないが、単価が落ち込んでいる分、厳しい状況にある。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・節電の夏に向け、来店頻度を減らして1回の買物で必要な物だけを買って済ませる傾向にあり、客数が減少している。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・日中の気温差が大きく、夏物商材の売行きが芳しくない。昨年の東日本大震災の特需での売上を追い掛けるため、販売価格が下落しており、数量を売っても売上が伸びない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今の客数は3か月前と変わらないか、若干伸びている。周りの建築関係が若干良くなっているのか、そういった関係者が多く来店にすようになってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年どおり6～8月と暖かくなってくると客数が増えてくるが、今年も順調に増えているとはいえ伸びがなく、やっと例年並みである。そのようななかで会社の決算が出たが、販売量、売上は増加しているものの、人件費あるいはいろいろな経費等が重なり、利益率が1ポイントほど下がっている。大変難しい状況で経営の操縦をしなければいけないようである。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は増加気味だが、客単価が落ちており、売上も減少している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近所に大型スーパーが2店オープンしたため、やや悪い状態は変わらない。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・キャンペーンに対しての反応が鈍化している。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・積極的に売れ筋を足で探し、売れる物売れる価格で提供し、やっとの思いで1か月を過ごしてみても前年比98%という厳しい状況である。
家電量販店（店員）	単価の動き	・商品の単価が年々落ちてきている。また、競合店の無駄な値引きにより、経済が圧迫されている。
家電量販店（統括）	単価の動き	・若干の単価増はあるが、依然として前年同様の水準までは改善効果が見られない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の3月の受注は良かったが、4、5月と低迷しての6月なので、安定して景気が良くなっているとは思えない。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・上級車の販売が相変わらず低迷している。
住関連専門店（店長）	単価の動き	・比較的安く求めやすい商品があると、客数が増えている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・昨年在東日本大震災後の落ち込み時期だったため、前年比は100%を超えたが、来客数の伸びの割に販売単価が上がらない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・6月上旬よりバーゲンを開催しているが、客の反応が鈍化傾向にある。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・北米で世界最大のビデオゲーム展示会があつて様々な発表があつたが、足元の動きは静かである。国内では大人気シリーズの新作が発売となったが、前作の半分程度の動きである。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・表通りと1本入った筋道との人通りの差が激しい。チェーン店は表通りに集中している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べても消費税や所得税の増税等や、年金、社会保険の値上がり等で、客の財布のひもはやはり少しずつ固くなり、客数が減少している。また、政治の混乱等もある。

都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・やや景気の上向き傾向が見られる。政府は下がり気味になったり、動向がつかめない状況が続いている。
旅行代理店(支 店長)	お客様の様子	・客の様子では、今、東京スカイツリー効果が一番であるが、5月に開業し約1か月がたち、3か月前は開業前の需要が非常に多かったものの、開業してやはりなかなか予約が取れないということで、動きが一段落している。その結果、秋の伸びも少なくなっているため、変わらない。
通信会社(経営 者)	販売量の動き	・インターネット、電話加入は堅調だが、テレビ加入が弱いままである。集合住宅一括契約の販売で、計画値をぎりぎり確保できるかどうか微妙なところである。
通信会社(経営 者)	お客様の様子	・少しずつではあるものの案件が出てきているが、決定までに時間が掛かると共に、予算がかなり縮小されている。
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・多チャンネルサービスは、キャンペーン実施により契約数を維持している状況である。インターネットサービスは次世代ワイヤレスブロードバンドの普及もあり、契約数が伸び悩んでいる。
通信会社(局 長)	お客様の様子	・消費税増税の議論の行方に不透明感があり、積極的な消費意欲が感じられない。日本人特有の、他人動向を慎重に見ている様子である。参議院を通過し、政局に見通しが立って初めて、大型の家電製品を買い始めるのではないかと。
通信会社(局 長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ契約数は伸び悩んでいる一方で、インターネット契約は比較的順調に推移している。単価自体は下がっているが、サービスが向上すれば客の反応は良くなると感じる。ただし、爆発的な単価向上は見込めないのが現状の雰囲気である。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客がサービスを低価格プランへ変更している。新築の集合住宅の建設が減少しており、商店街の空店舗が増加している。
通信会社(管理 担当)	販売量の動き	・前月に引き続き、一進一退の状況に変化はない。解約、契約解除の件数も落ち着いてきているが、販売数も劇的な増加はない。
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・新しい料金プランやスマートフォンと連動した割引プランなどで加入者数は持ち直してはいるが、全体の売上を押し上げるまでの効果はない。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の新規加入件数に増加傾向を感じることはない。また、サービス内容についても単価の高い商品より少しでも料金の安い物への考え方が多い。
観光名所(職 員)	来客数の動き	・観光地のため3か月前は閑散期であり、6月に入ると梅雨となるため、それほど変わらない。
パチンコ店(経 営者)	競争相手の様子	・当店と競合店の客数が、特に夕方から7、8時くらいのピークの時間でさほど伸びていないため、変わらない。
その他レジャー 施設 [アミュー ズメント] (店 長)	来客数の動き	・天候及び販売促進を除き、客数の増減は見られない。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・売上はほとんど変わらず、新規顧客の増加もない。
設計事務所(職 員)	それ以外	・どちらの方向も明確な動きがない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量、契約数が並行と、変わらない状況である。価格の見直しをして並行なので、若干悪いかもしれない。地区にもよるが、近隣の業者は調子が良いようである。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・相変わらず低い位置での横ばいである。展示場等の集客数は悪くないが、具体的な商談に入れる数は増えていない。また、商談が進んでもユーザーの最終決断に時間が掛かり、厳しい状況が続いている。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・リフォーム部門は受注拡大傾向が見られるが、戸建住宅部門はかなり苦戦している。
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き ・全体的に商業活動が停滞している感がある。

一般小売店 〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ 今月あった毎年恒例の大売出しは、来客数ははずみずだったのが1人当たりの買上点数が下がってきているためか、前年の売上には届いていない。福島第一原子力発電所の事故の風評被害から、放射性物質を気にしている家族連れがまだまだ多いようである。
百貨店（総務担当）	それ以外	・ 全体的にあまり良くなく、売上、来客数、客単価等が前年割れとなっている。特に景気に左右されやすい時計、呉服等の高額商材の動きが鈍くなっている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ 中元の出足が鈍い。インターネットでの申込は増加しているが、逆に実際に来店しての買上客数は減少傾向にある。ボーナスの使い道は消費より貯蓄へという報道や、欧州の信用不安からくる世界経済悪化の不安、消費税増税に関連する政治不信など、百貨店の客が安心して買物をできる環境にない。また、一部百貨店で夏のセールスタート時期を遅らせるという出来事も、客足に不確定要因をもたらしている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 中元商戦の最初の山となる土日に来客が伸びず、苦戦している。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 国会での消費税増税法案の可決機運や昨年の節電ブームの反動もあってか消費意欲が減退しており、夏物需要が全く上がらない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ 6月に入り中元ギフトの早期受注を開始しているが、出足は厳しい状況である。昨年は東日本大震災後、絆を意識した需要があって大きく伸ばしていたが、今年はその反動も受けているようである。また、7月上旬開催のクリアランスにおいても、一部中旬から実施するといった動きもあり、衣料品等の盛り上がりも欠いている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・ 中元商戦に入っているが、前年に比べて動きが悪い。夏物商戦に関しても、衣料品のセール待ちが前年より多く見られる。消費税増税の議論、株価低迷なども原因か、今月は不振である。
百貨店（営業企画担当）	それ以外	・ 売上の前年比の動きから、やや悪くなっている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ 昨年の東日本大震災以降、節電に向けての夏対策商材が売れたが、今年は新たに追加して買い求める動きがない。食品を中心に、単価の低い物を必要な分しか客は買わず、数量も伸びないし単価も下がっている状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 前年6月は30度を超える気温が多かったが、今年は前年に比べると気温が低く、客の利用の仕方が違う。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ たばこを購入する客が減ってきている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ 競合店の影響で、販売量、売上、客数共に大変に厳しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 6月の月末セールでは気温の低い日が続く、盛夏商材の動きが良くない。清涼グッズも全く売れず、前年比で非常に良くなく、落ちている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 気温が思った以上に上がらず、夏物衣料の買物客の来店が非常に少ない状況が続いている。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・ 来客数の減少に伴い、販売量も大分少なくなっている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ 法人の利用状況があまり良くない。第1四半期はわずかに前年を上回った程度で、前々年比ではかなり落ち込んでいる。個人の需要は前年比でやや上回っている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ 3か月前は3月であるため、飲食業は落ちてきている。3月は人の動きも激しく、販売量がかなり多くなるためであり、6月は少し落ちている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ 3か月前の3月の前年比は売上119%、客数117%であり、今月は売上96.2%、客数95.2%である。今年は前年に比べて雨も多く台風も来ているため、やや悪くなっている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ 比較的値段の高い店は、やはり客がどんどん離れていっているようである。当店の系列店でも安い店には客が来ているが、宴会や接待ができるような所は若干落ち込みが激しい。

一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・基本的には売上自体が少し悪くなっている気がする。当店はしっかりと良い物を出しており、いろいろな努力をしているため他店よりは入っているが、他はもっとひどいと思うため、やはり良くない。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・第1四半期こそ何とか予算をクリアできたが、ここにきて売上に若干陰りが見え始めている。月中の取込件数も例年に比べてマイナスとなっており、景気低迷による法人需要の減少が影響してきている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特に、客が非常に少ない。理由は分からないが、相変わらず乗務員の集まりが悪いということで稼働は下がっているが、単価が上がってこないため、あまり景気は良くない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・6月に入り依然として昼間の動きは良いが、夜から深夜が非常に悪くなっている。駅での利用も夜8時ごろから11時ごろがピークであり、早い時間帯に帰宅しているようで、深夜は静かなものである。	
タクシー(団体 役員)	お客様の様子	・契約企業や一般顧客の経費削減や節約により、昼夜共に無線オーダーやタクシーチケットの利用が減少しており、前年同月より減少している。	
通信会社(支店 長)	販売量の動き	・学割が5月末で終了し、現在は夏商戦モデルの発売前の買い控えということもあり、販売量が落ち込んでいる。	
遊園地(職員)	お客様の様子	・飲食等を買って控え、弁当を持参する客が多く見られるなど、支出抑制傾向が続いている。	
その他レジャー 施設[スポーツ 施設](支配 人)	来客数の動き	・来場数の伸びが見られない。	
その他レジャー 施設[ボウリン グ場](支配 人)	来客数の動き	・若年層の来場が極端に減っている。	
設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・仕事数が減ったうえに逆に業者は増えているため、低価格競争にますます拍車がかかっている。競争相手も非常に仕事がないなか、疲弊している状況である。	
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・計画している物件も、銀行等の査定で途中で中止になったりしている。耐震相談の話はあるが、ただ単にコンサルタントのみで終わり、何か一歩前に出ない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が例年に比べて減ってきている。	
その他住宅[住 宅資材](営 業)	販売量の動き	・建築関係、電気、機械、その他のあらゆる業種において受注量が伸び悩んでおり、復興需要も見えない。欧州の信用不安、消費税増税の議論もどうなるかわからず、なかなか消費が伸びていかない状況である。	
悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・3月までの落ち込みは数%だったが、3月以降の落ち込みは20%と、一段と激しくなっている。止めないと危険区域に入ってしまうため、見直しに取り組んでいるが、悪くなっている。
	一般小売店[食 料雑貨](経 営者)	来客数の動き	・天候不順の影響もあって悪くなっている。
	百貨店(総務担 当)	お客様の様子	・売上が良くなるわけがない。政治がでたらめで、ましてこのデフレスパイラル状況の中で消費税の増税など気違い沙汰だと思う。それが最大の理由である。その次に少子高齢化で、65歳以上の年齢がもう24%弱になる現状で、サラリーマンの可処分所得が減少していることがある。また、政府の景気の経済政策が何もないという理由から、悪くなっている。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月は客数が前年比94.9%と大幅に落ちている。また、単価がそれに伴って追い付いていないため、予算は非常に厳しい状況である。

	スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前はまだ消費税の議論が出ていたころだったが、6月に入って消費税増税法案が衆議院で可決されたということがまずある。また、欧州の信用不安や海外の問題もますます悪化をしていくとの予想の元、客の買い控えが更に厳しくなっている。特に食品はまだいいのだが、衣料品、住居関連品は3か月前よりも更に悪くなってきており、今後もこのままの状況が続くそうである。当店は総合スーパーなのだが、今月に入ってまたテナントが1店舗閉店し、ますます状況が厳しくなっている。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨となり、また台風が来て、来客数が減っている。気温の差が激しく、春夏物の売上が落ちている。
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・6月下旬から始まっているセールへの反応が非常に鈍い。
	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・週に1度は良い日があったのだが、それすら無くなっている。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・5月より6月のほうが悪くなっている。もう底を打ったかと思ったらまた底が割れた。当地区に限定したことかもしれないが、とにかく6月の景気は非常に悪い。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候不良もあるが、それも常態化しており、4月から前年より減収となっているため、悪くなっている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・いつもの入梅と違ったくさび型の前線のせいとか、客の来るサイクル度が鈍っているようである。
	その他サービス [フィットネスクラブ]（マネージャー）	それ以外	・消費税の影響は大きい。将来を考えれば、今から財布のひもを固くしている人もいるのではないか。
	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だが、政府は景気回復について何の手も打たずに消費税増税法案を衆議院で可決している。このような状況では当分日本の経済は立ち直らず、将来に不安が募るばかりである。よって不動産売買も低迷しているし、建設工事も非常に量が少なくなっている。価格は下がっており、デフレ経済からの脱却もできそうにない。
企業動向関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—
	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、名刺などの製造小売業だが、今月は会社の新規設立の注文が8本あった。普通の月では4～5本くらいだが、少し設立の動きが出てきているようである。また、製造業で1社、新入社員の分ということで9名分の名刺の注文が来ている。リピートが多く、このように新入社員の分を作ることはあまりないのだが、こういった動きが見られている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の東日本大震災以後、このようなことはなかったのだが、ここへきて徐々に競争相手が少なくなったせいとか、少しずつ多くなってきている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ相当悪い状態であるが、現在、止まっている機械が前月、前々月あたりと比べると少なくなってきた。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どのような状態なのか5軒ほどに聞いたところ、ここにきて仕事が減っているというほうが多かったため、身の回りでは、今の景気はどちらとも言えないという答えになる。やはりまだまだ、まだら模様であり、全部が良くなっているというわけにはいかないようである。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資が少しずつ動き始めてきている。大手取引先は株主総会の時期であるため、開催後の動きがありそうである。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・今月に限って荷物の動きが良くなってきており、荷主の所へ行っても活気付いているため、やや良くなってきている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店などの予約状況も、比較的順調な様子である。

変わらない

繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、消費者はファストファッションに流れており、日本で製造される商品は国内ではなかなか売れない。東京スカイツリーが開業して1か月が過ぎたが、当組合員が出店している店には、客が寄って商品を見てはいるが、売上には結び付いていないようである。
出版・印刷・関連産業（所長）	取引先の様子	・悪い状況から変化が無い。クライアントの広告、販売促進費を極力抑える方向性は依然として変化がない。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、注文の流れとしては先が見えない状況である。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客により多少受注のばらつきは見られるが、これといった大きな変化はなく、先月あたりから小康状態を保っている。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れている仕事は、前月と同じくらいである。他の仕事は、研究開発関係の難しい仕事が出てきている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政治の状況からも景気の良くなる要素が全くなく、停滞気味が続いている。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・前月同様、一時から比べれば仕事量がやや上向きになってきた状況で、今は安定してきている。
建設業（経営者）	取引先の様子	・投げ売りが止まらない。
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算の厳しい工事は幾つかあるが、そのような工事ばかりでは当然利益が出てこない。下請業者の中でも自己破産や廃業と、付き合いのある業者が何社か倒産している。
輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主先の流通倉庫が、取扱量の減少により倉庫の集約を検討している様子があり、依然として厳しい状況である。
金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の客の資金ニーズが上がってきていない。また、今後の資金ニーズも見出せてきていない。
金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・前月同様に、受注量に変化はない。
金融業（役員）	取引先の様子	・自動車関連企業の業況は相変わらず好調だが、大手自動車会社の生産ライン半減の報道もあり、先行きは不透明である。造船も半年後の受注がない状態である。街中にもあまり景気の良い話はなく、全体的に低調のまま、現状維持が続いている。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入退きの動きが活発になってきている。3か月前は退去ばかりで新規入居テナントの動きがなかったが、ここにきて新規入居が増えてきている。ただし、賃料水準の下落が激しく、収益の改善には時間が掛かる見通しである。
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・エコカー補助金もそろそろ底が見えてきたため、取引先の新車販売も落ち着きだしてきている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属機械加工業の70%程度が、受注減のまま推移している。最近はさらに大手の製造部分の海外移転が進められ、中小製造企業では仕事なくなる傾向が強くなっている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税は2014年開始の方向で審議が進んでいるが、主婦の心理には既に影響が出ていると地域スーパーの店長が言っている。価格、品質を見極める目が非常にシビアであり、このところ特に違ってきているという。夏季ボーナスにあまり期待できないという点も影響しているようである。
社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。 ・顧問先に中古書籍、CD等を販売している店がある。不景気なので中古書籍やゲーム等は大変売れそうな感じだが、景気が良い時から比べて一気に落ち、もう潰れそうな状況になっている。2店あったうちの1店を閉め、残りの1店も今、潰れそうな状況になっているため、相当景気が悪いようである。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・梅雨に入って中止の現場が出てきており、横ばいである。

	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は何とか現状維持できているが、単価の下落傾向が収まらない状態が継続している。
	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	・年度末に契約金額の減額要請があり、4月から契約金額が下がったが、受注量は変わらない。
	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	・マンションへのインターネット環境構築に関する設備設置について、市場の飽和感からか、相変わらず受注数が伸びていかない。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・毎年注文してくれる客の単価が下がってきている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相対的には減少傾向は小さいが、同業種の高齢化に伴い廃業が増加しており、景気は悪化している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今ごろは学校のPTA広報紙や学期末の印刷物が多くそろそろ忙しい時期であり、商店街等のお中元の割引券やチラシ等の印刷物が多くあったが、最近ではそのような仕事が非常に少なくなり、従来の3分の1以下になっている。
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	競争相手の様子	・同規模の同業者の経営が思わしくない。利益を度外視し、仕事があれば良いというようなことになっているようである。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高で、今まで来ていた海外からの注文がびたりと止まっている。韓国製や中国製よりも多少値段が高くても技術の高さで売れていたが、さすがにこの円高では買ってくれなくなっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に受注量が激減している。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高が続く限り、得意先では今、海外生産へと走っているため、先の見通しも仕事が減るということである。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産量が全く増えない。生産調整等で出荷の減少状態が続いている。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・伸び率が徐々に鈍化している。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先、特に製造業の客の話を聞くと、売上がやはり少し落ち込んでおり、受注が減っている。建築業又は建売業では、販売に関して客の買い控え、様子見が増えているため、なかなか売上が上がってこない。これらが前提にあるため、全体的に売上が悪くなっている。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業の情報を聞いているが、どこの業者も6月は業績が悪くなったと声をそろえている。当社も前年に比べて相当な落ち込みである。
	税理士	取引先の様子	・消費税の増税がほぼ決まり、消費者にも事業者にも、この景気のなかでは暗い材料である。
	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	・取引先の顧客数が減っているため、DVDのコピーなど発注等の数が減っている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・街中の人の出入りが極端に少なくなってきた。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は稼働日数も少なかったが、ぼつぼつ仕事があった。6月に入って電話、見積りがびたりと止まり、中ごろになってますます仕事量が減ってきている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の自動車部品の1次下請企業は海外に仕事を取られ、国内の工場は暇な状態になっている。当然、当社への発注も激減している。
	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。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ話題になっている欧州の信用不安の話がまず基本にあり、円高が結構進んできているため、そういった面で景気の下支えが崩れつつある。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安の再燃、消費税増税の議論を巡る政治不信もあり、先行きに不透明感もあるため、投資マインドは冷え込んでいる。

		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・値引き、もしくはそれができなければサービス供与の要請がすさまじい。2割、4割は当たり前で、更にサービスの要請をしてくる。新たに仕事を取れたのはこの時勢で喜ばしいことだが、新しい仕事への投下労働量はこれまでよりかなり多く、その処理の時期が来ると他の仕事をしている暇が無くなってしまいうため、悪くなっている。
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(南関東)	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・売るためにお金を掛ける、当業界でいうと人を投入するケースが幾つか見られてきている。営業、販売領域とはいえ、求人希望どおりのスキルを持つ求職者は少なく、目的を持った成長、具体的には求職者の自己研さん、企業による育成、研修が必要である。
		人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・海外事業の強化を図る企業では、採用意欲が高い。海外取引に絡む国内で行う業務や海外勤務できる人材など、依頼が増えている。
変わらない		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・業種のうち製造業は求人の増加はない。サービス業は若干あるが、正社員の求人がない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・将来、直接雇用となる紹介予定派遣の受注が順調に入ってきている一方、適正化による派遣契約終了が契約開始を大幅に上回っている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数に関しては若干増加している傾向にはあるが、微増であり、景気が良くなっているという感覚はない。
		求人情報誌製作 会社（営業担 当）	周辺企業の様子	・求人案件の業種が増えない傾向が続いている。医療、介護、美容、教育などの分野の、有資格者の求人は堅調だが、製造業、建築関連、サービス業は今一つ伸びない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・定期的に出る新しい新規募集が12社あり、夏限定の募集が今回10件、中に大口新規が3社と増えてはいるが、今までかなり使っていたユーザー8社がほとんど出なくなっている。倒産2件、廃業1社と、差し引きするとそれほどは増えていない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は一般、パート共に前年比で増加している。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・フルタイム勤務よりもパートタイム勤務の求人のほうが少し多い。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人は増えてはいるものの非正規求人が多く、職種的にも求職者の希望する分野の求人が少ない。結果的に紹介、就職に結び付かない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人件数は前年同月比で10%以上増加している。建設、医療、福祉、販売、サービスの求人が増加している。輸出に依存する製造業においては、円高による影響を受けているのか、求人数は減少傾向にある。
		民間職業紹介機 関（経営者）	雇用形態の様子	・東日本大震災前の状況に戻っている企業や、他の影響で依然厳しい状況にある企業など、業種によって異なっている。一部に非正規従業員を正規化する動きも見られる。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は順調に推移しており、3か月前と比較して特に大きな変化は見られない。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・獲得求人数の前年同月比は増加で推移しているが、求人公開日の前倒し企業が多数を占めており、実質的な求人数増加とは考えられない。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・一般企業の求人票が届かない。過去の実績企業を開拓しているが、なかには就職情報サイト等で求人をしているので求人票を送付しなくなっているという企業もある。また、これも少数ではあるが、今後は就職情報サイトをやめて昔のように直接求人票を大学、短大等に送付していきたいという声もある。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・物量が減少しているのか、物流系企業からの短期派遣のオーダーが減少している。	
	求人情報誌製作 会社（広報担 当）	雇用形態の様子	・人材募集広告を見ていると、正社員の募集が少ないようである。また、契約社員なのに待遇の割には応募条件に非常にスキルの高い人を求めていることが多いように感じる。	
悪く なっている	—	—	—	