

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)	良く なっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・季節のせいもあるが、ボーナスが支給されたため、エアコンが売れ始めている。古いエアコンを、省エネタイプに買換える人も多い。
	やや良く なっている	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・今年は、夏の注文を若干前倒しで受注している関係で、6月からやや良くなっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・来客数と販売額は増加傾向にあり、上向きである。梅雨時の割には天候が良かったため、これらの増加は天候に少し影響したものと思われ、実質的には、やや良くなっている程度である。中小企業の商品購入は依然として落ちたままであるが、個人客のまとめ買いは増加傾向にある。当店では日用品や学用品などの文具を取り扱っているため、これらの必需品は買い控えが解消され、個人消費はやや回復してきている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・お中元商戦が始まり、出足は鈍かったものの、6月中旬から前年を超える実績を残すようになっている。また、通常7月からの衣料品のセールを一部前倒ししたことにより、衣料品の売上が好調に推移している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・週末の天候と件もあるが、各カテゴリーとも客単価が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上が前年と同じくらいにやや良くなってきている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・価格訴求のチラシに変えてから来客数、売上共に、前年を上回っている。
		衣料品専門店（統括）	単価の動き	・夏物のスーツ、フォーマルを中心に、前年より来客数が大幅に増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・今年の2～4月にかけて、当ショッピングセンター全体で145店のうち、約2割にあたる29店舗が、改装あるいは新規入店の開業となった。この影響がまだあるため、当施設全体の売上は伸びているが、特有の事情であるため、当地全体のトレンドかどうかは判別しにくい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・店頭販売は、それほど変わらないものの、ケータリングは6月に何件か大きい仕事が増えたため、3か月前の3月と比べると、多少は良くなっている。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・大きな変化はないものの、計画に対する進捗は想定を上回る実績である。50代のタブレット視聴など、ITリテラシーの高い層が、時間とお金を使って消費している。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月も来場者予定数を上回り、半期トータルでも引き続き順調である。	
	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の約50%となり、景気は悪い。ただし、3か月前の販売量は今以上に悪かったため、それに比べれば、やや良い。消費税増税の再延期により駆け込み需要もなくなり、集客数も非常に落ち込んでいる。また、同じ住宅総合展示場に出展するメーカーで倒産する会社が出てきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近はかなり暑いいため、高齢者が外出したげらない。普通の状態に戻って欲しい（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さや今夏の猛暑予想のせい、エアコンの動きは良い。ただし、以前よりは良くなったもののテレビの動きは今一つである。安いテレビを求める客が増えるなか、たまに、より大型のテレビが欲しいという客もいる。
一般小売店〔印章〕（経営者）		来客数の動き	・とにかく来客数は少なく、非常に厳しい状況である。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）		販売量の動き	・年に何回か行う催事でも、客の購買意欲が今一つで、販売量が伸び悩んでいる。客数も以前に比べてやや少ない感じがしている。世間一般の購買意欲も控え目の状況にあるのではないか（東京都）。	
百貨店（総務担当）		販売量の動き	・衣料品の売上が特に厳しく、買上率も低下している。目的買いの客が多く、複数購入や買い回りするような状況ではない。依然として、消費に対する客の財布のひもは固い。	

百貨店（副店長）	お客様の様子	・お中元商戦の出足が非常に良くない。天候は大きなマイナス要因にはなっていないが、客の贈り物に対する動向は様子見の感じが強く出ている。来月にずれ込むか、注視したい。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客は、広告初日の目玉商品や、ポイント何倍の日、曜日ごとの特典のある店を、上手に使い分け、買い回りをしている状況が多くみられる（東京都）。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・前月とさほど変わった様子はない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりやや減少している。単価はそれほど下がっておらず、買上点数も前年並みである。天候もあるのかもしれないが、前年も同じような状態だったと思うので、少し客が買い控えしているようである。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客が価格に敏感な状態は続いており、10円単位の価格差が、売上をかなり左右する。客の購入価格帯が想像以上に下がっていると感じる（東京都）。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・今までは、販売量、単価等、前年と比べてそんな色のない状況で推移してきたが、英国のEU離脱問題の大きなニュースが入り、今後このことが相当大きく景気を左右すると思う（東京都）。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温が高く、アイス、飲料、麺類、薬味つまもの等、涼味関連商材が2けたの伸びを示している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・高付加価値商品購入の客と、セール品を中心に購入する客に大きく分かれ、生活の変化が顕著に始まっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月までは毎月、来客数が前年をクリアできなかったが、今月に入り、やっと前年並み、あるいは若干多くの客が来店している。しかし、曜日特性など人の動きはそれほど変わることもなく、給料日前には減っていき、給料日後にはまた増えていくというようなトレンドで動いている。そうしたなかでレジに入っているも、忙しく会計が混むと感じる時が若干ある。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・経営する3店舗をみると、売上増のきっかけがないような状態が続いている。今後、当地では夏祭りがあるので、今はそれを期待しているような状態である。夏祭りになれば、かなり売上増が見込める。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順のせいだと思うが、来客数は伸び悩んでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比で102%、売上は同104%だが、相変わらずチェーン本部全体の来客数が99.7%と低迷しているため、上向いているようには思えない。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は減少し続けており、回復の兆しがみえない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客や取引先の担当者など4～5人に集ってもらい、今の景気について話し合った。高齢の消費者は、先行きが不安でお金をこれ以上減らしたくないと言い、中年の方は、子供の学費や生活費にお金がかかり過ぎ、特に衣料品などは思うように買えないとのことである。また、商品納入先でも、売上が年々減少し、集金も以前より相当悪くなってきているとの話を聞いており、小企業ほど厳しい現実を感じている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・客の衣料品購入に対する考え方が、1～2年前とは本当に変わっている。必要な物をいかに低価格で買うかというようになり、コーディネート販売や高単価の物が売れない。衣料品にお金を使わなくなっている。前年比も90%である。
家電量販店（店員）	それ以外	・3か月前と比べて大きく変わらない。また、全体的に見ても購入もしくは買換え需要が伸び悩んでいる（東京都）。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の減少は依然として続いており、既存店平均で5%下落している。
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い。6～7月は夏季賞与が出るため、景気が良くなるはずだが、あまり芳しくない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題があって以降、来客数はかなり減少したが徐々に戻りつつある。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は例年通り変わらないと感じる。単価の安い車を探している客が多いようである。

乗用車販売店 (総務担当)	お客様の様子	・ボーナス月、新車投入など盛り上がりはあるものの、大手自動車メーカーの燃費不正問題などが響き、厳しい状況が続いている。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・売上の質を向上させるように努力してきたことが、少しずつ実ってきている。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・前年と今月の販売量は、あまり変わっていない。
その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・際立つ大きな新作もなく、前年を下回る見通しである。受注も控え目となっている(東京都)。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の利用状況から判断すると、変わらない(東京都)。
高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数、売上共に、ほぼ前年並みである(東京都)。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の3月1~26日までの前年比は、売上92.6%、来客数91.8%である。6月1~28日までの結果は、売上95.6%、来客数98.7%である(東京都)。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月も、平日の来客数はあまり良くなかったものの、週末は多くの来客数を見込めて良かった。ただし、今月は消費税納付月であるため、その支払額が少しダメージである(東京都)。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・仕入原価が高騰し、やむなく商品売価の値上げをした。今のところ、値上げした分、客単価が上がっている。来客数は減ると思っていたが、まだそれほど影響を受けていない。もう2~3か月すると動向がはっきりとしてくるかもしれない(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ホテル業界は、観光需要が頭打ちで伸び悩んでいる。インバウンドの団体宿泊も低迷している。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせは多いものの、客が多数の見積依頼をしている状況は変わらない。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・前年に比べて、旅行申込状況が悪い(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・企業の出張者数は前月とほぼ変わらない。海外進出への関心も従来と変わらず、視察出張に出る企業は限られるものの、変わらない(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で気温が悪い。初旬ごろから降り始めた雨も長くは続かず、雨が上がるとびたりと仕事が止まる。長梅雨も困るが、それなりに降って欲しいものである。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・梅雨に入り、雨の影響かタクシー利用は若干の増加がみられる。また、各業界の総会時期であることも増加の要因と思われる。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・この数か月間、契約数、単価共に横ばいである。安価なサービスを求める層と付加価値の高いサービスを求める層の二極化が進んでいる。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数における変化はない(東京都)。
観光名所(職員)	来客数の動き	・当地は観光地のため3か月前は閑散期で、6月も梅雨時期と、来客数はそれほど多くないので、3か月前とほとんど変わらない(東京都)。
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・当店もライバル店も朝の来客数、ピーク時の来客数の変動がそれほどないため、変わらない(東京都)。
その他サービス [電力](経営者)	販売量の動き	・今月は暑い日が続いているため、電気の使用量は前年並みを維持するとみている(東京都)。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前年度からの仕掛物件がそのまま動いており、順調であるが、現状、物件は増えていないため、当社の周りでは、変わらない。
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・業務量が少ないため、価格競争の様相を呈している。特に公共案件入札では顕著である。何もしないよりはまし、との考えからか、異常な低価格での落札がある。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・建築主が支払をするまでの間の立替えが多い分、入金があると多少は楽にはなるが、また、立替えの仕事が入ると、資金的には変わらない状態が続く(東京都)。
設計事務所(職員)	それ以外	・特に変化は感じられない(東京都)。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅及び賃貸住宅共に受注が減速し、特に賃貸住宅が大幅に落ちている。消費税増税が再延期となりユーザーは様子を窺っており、意思決定に時間がかかっている(東京都)。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量はこちら数か月、横ばいである。
やや悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・最近では、来客数が若干減っており、また、客が来店してもなかなか購入まで至らず、非常に慎重になっている状況が続いている。
	商店街(代表者)	それ以外	・当地の景気は、クレジットカードの取り扱いで大体把握ができる。株価が良いと不思議とクレジットカードの取扱いは増えるが、最近は今一つ株価が良くないうえに、英国のEU離脱問題もあり、芳しくない(東京都)。
	一般小売店[家具](経営者)	単価の動き	・来客数が非常に少ないのは、以前と変わらないものの、来店した客の、購買単価が非常に低くなってきている(東京都)。
	一般小売店[傘](店長)	お客様の様子	・季節商材の動きが鈍い。また、修理の客が増加している。今持っている物を使い、買換えを手控えている。
	一般小売店[文具](販売企画担当)	お客様の様子	・小売はそれほどでもないが、外商営業の案件数が少し減っているため、売上も減ってきている。
	一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・来客数、売上共に落ち込んでいる。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・売上額では前年をやや下回る状況にとどまっているが、販売量は前年比マイナス10%近く落ち込んでいる。必要なもの以外は買わない傾向が続いている。
	百貨店(広報担当)	単価の動き	・来客数、売上共に前年実績を割っている。両者の減少率を比較すると来客数よりも売上が1ポイント程度悪く、客単価の低下が進行している。お中元も同様である。インバウンド売上の伸び率は鈍化したものの、前年は超えている。ただし、こちらも来客数よりも売上の伸びが20ポイント程度減少しており、高額品から実用品への購買内容のシフトが行われ、売上は低下傾向にある(東京都)。
	百貨店(広報担当)	単価の動き	・宝飾品や高級時計、ブランドのハンドバッグ等の数量が伸びず、苦戦が続いている(東京都)。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が大きく減っている。また、来店しても、じっくり選ぶが購買には至らないケースが多い(東京都)。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・婦人、紳士アパレル関連及び家庭用品関連が低迷している。食料品は、お中元ギフトが苦戦し、前年比10ポイントダウンしている。参議院選の影響も考えられるが、落ち込みは大きい。客単価は若干増加しているものの、来客数の減少をカバーするまでには至らず、数字は伸び悩んでいる。その一方で、高額品の売上は堅調で、店頭の上不振をカバーしている状況である(東京都)。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客の購買はより慎重となっている。ゴールデンウィークの出費以降、節約ムードが一層強くなっており、お中元商戦のスタートも厳しい状況である(東京都)。
	百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数は、4~5月に比べると減少幅は小さくなってきているものの、マイナス傾向が続いている。それに比例して売上もマイナス傾向が続き、特に高額品の減少幅は大きくなっている(東京都)。
	百貨店(計画管理担当)	競争相手の様子	・当店も含め、郊外店舗は軒並み前年より売上高を落としている。婦人服飾関連の売上が依然低調である(東京都)。
百貨店(店長)	販売量の動き	・今月は先行き不透明な経済環境に、英国のEU離脱問題が加わり、ますます混迷の度合いが深まってきている。特に、今月の売上の大きな柱の1つであるお中元商戦は、そうした影響により、月を通して不調である。	
百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・中間層の売上は相変わらず低迷している。加えて売上を下支えしてきた免税売上の伸びが一巡し、今後大きく伸ばすことは難しい状況である(東京都)。	
スーパー(経営者)	お客様の様子	・客単価は上がっているものの、来店回数が減っている(東京都)。	

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は、衣料品、住居用品、食料品など全体的に、頻度性の高い日用品や季節商材などの動向が非常に不振である。6月は父の日等のイベントに関しては、前年並み、もしくは若干良かったものの、お中元商戦が始まり、前年比を1割ほど下回る状況で、全体の売上は大体3～4%前年を下回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は、3か月前と比べて95%を目標にやってきたが、92%である。実際客の財布のひもは固く、単価も2円ほど下がっている。売上はマイナスである（東京都）。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が減っている（東京都）。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響に限らず客足が鈍っている。特に高価格帯の商品の売行きが鈍ってきている印象である（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏の需要期であるが、来客数は上がらず客単価も下がっている。バーゲン待ちもあると思うが、社会不安、政治不信、老後の心配など心理的な要因が大きく作用し、無駄遣いしない風潮が強くなってきている。
乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・東京オリンピック景気や東北復興需要などで、良くなるという期待が取引先には相当あった。ただ、最近では原油高などで、輸送量は大きく伸びていない。そのうえ、英国のEU離脱問題も株価などに影響を与えており、現状の景気はあまり良くない。ただし、期待は依然強く、数か月後の景気回復に望みを持っているのが、取引先の声である（東京都）。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はあるものの、それに伴う販売量、金額が思うように伸びない。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・入館者は増えているが、なかなか買上率が上がらない（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	・バーゲンの開催に合わせて購買意欲の高まる、高額衣料品関連商材の動きが鈍化している（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・このところ、会社の入れ替わりが激しく、リピーター客の異動をよく耳にする（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が減っている。地域性の問題なのか、当地の企業労働者数が若干減っているため、そのあたりも問題な気もするが、営業努力も足りない。単に景気が悪いというだけではない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・英国のEU離脱問題による株価の下落や円高などで、急速に消費者の心理が冷え込んでいる。これは一時的なもので、若干戻るような気もしているが、どちらにしろ良い方向には向かっていない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・株価が下がっていることや世間の景気が良くないので、悪くなっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・このところまあまあ良かったが、今月に入ってから少し塩梅が悪くなってきている。街中をみても、あまりお金を使う人がいない。きっと先が不安なのではないか。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・当店はいろいろな販促活動を実施しているので、売上は上昇傾向だが、他店や客の動向を見ると景気は悪化しているようである（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・営業している社員食堂の利用者数が増加傾向にある。昼食を外食ではなく社員食堂利用に切替える動きは、経験則から消費者の節約志向が高まる時に起きる現象である（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・従来より、宿泊のインバウンド比率は少なく、中国景気減速による影響は軽微である。ただし、3か月前と比較して国内の動きは確実に鈍くなっている。参議院選の影響が官公庁関連をはじめ法人の動きも少なく、前年に比べ大幅な落ち込みとなっている。プラスの要素が乏しく、景気は徐々に悪くなっている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・大手企業ではベースアップがあり、多少賃金が上がったという話もあるが、客の財布のひもはなかなか固いようである。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・都知事の問題の影響で、予算削減による案件減のため、やや悪くなる（東京都）。

旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は旅行月であるが、団体客、個人客共に、悪い結果になっている。団体客をみると、海外への公益部分が前年の半分くらいに悪くなっている。訪日のみが良くなりプラスという状況である。個人客は、特に海外企画商品が2割ほどマイナスになっている（東京都）。
タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の人出が少なく、タクシー利用客はターミナル駅ばかりで、電車のあるうちに帰宅する人が多い。深夜バスは満員である一方、客待ちのタクシーは乗り場に長蛇の列で、景気は今一つである（東京都）。
タクシー運転手	単価の動き	・客に景気の勢いを感じないが、特別悪いという感じもしない。客は都心部のサラリーマンが多い（東京都）。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・固定電話の新規獲得が激減しており、予算を大きく下回っている。また、テレビ契約はそのまま携帯電話を軸とした他社の乗換えによる当社のインターネット解約が増加しており、純増を押し下げている。獲得、純増ともに予算を下回る状況が続いている（東京都）。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・電力小売サービスを中心とした販売施策を行っているものの、目標数値を上回るにはかなり厳しい状態が続いている。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・消費者行動や心理に、円高、株安が大きくマイナスに影響し、消費の手控えは確実である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の反応に変化はないが、営業担当の人員減により、トータルの契約件数が目標を達成できていない。ただし、営業担当の1人当たりの契約件数は通常通りである。また、電話サービスを開始して2年が経過し、客への案内が一巡したことによる一服感がある（東京都）。
通信会社（局長）	お客様の様子	・6月に入り営業実績が前年比、前月比共に落ちている。携帯電話市場は買替えのボリュームは増えてきている様子ではあるが、ケーブルテレビとのコラボに結び付いていない。また、4月から開始した電力小売事業についても想定より契約数が少なく、他社の営業も活発で説明自体を嫌がる客も散見される（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約、解約共に、無駄を省き必要最小限の内容に見直すことが動機になっている傾向が強い。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税も再延期されたが災害備蓄もあり、日常の消費は控え目な傾向が続いているように感じる（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設備投資の意欲が低下しているようである。また、携帯電話及び周辺機器の個人向け販売もやや悪いと感じている（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・4～5月のゴルフ場総収入は、前年度を上回ることができなかった。天候だけではなく、景気も影響しているのではないかと。
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来客数増加のためには、100～500円程度の値引き要請にも臨機応変に答えざるを得ない状況がある。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・当社の販売系列の自動車で、新車発表等がしばらくないこともあると思うが、客の受注に関する訪問が少なくなってきたような気がする（東京都）。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・客数の減少が止まらない。他店への乗換えではなく、客そのものが世代交代の時期に来ている。そのため得意先が減少している。
その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・問い合わせ件数などの減少により、やや悪くなっている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・今年の4月以降、仕事が激減している。当社、同業者、競争相手を含め全体的に仕事が非常に少ない。また、設計以外の施工会社も、仕事が激減している。
その他住宅 [住宅管理・リフォーム] (経営者)	競争相手の様子	・競争相手の様子からも、民間案件の動きが完全に止まっている状態で、なかなか相談も来ていない。
その他住宅 [住宅資材] (営業)	お客様の様子	・全体的に建築資材需要が低下している。物件単位で途切れているわけではないものの、上向く要因がない状況である（東京都）。

悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・住宅街の中型スーパーが相次いで開店した影響が、駅前や既存の大型スーパーへの客足が遠のいてきている。また、地元商店街への客の出足はますます鈍くなってきており、長く親しまれてきた肉屋などの生鮮食料品店が閉店し始め、従業員を抱えている商店は存亡の危機にあると嘆いている（東京都）。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店がリニューアル増床オープンし、集客している。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・年明け以降の株式市場の低迷で、富裕層の消費行動が鈍っている。消費に対する慎重な動きは続いている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・比較的客は来店しているが、購買意欲が低い。海外客の売上は非常に落ち込んでいる（東京都）。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・天候要因や前年との催事の違いを考慮しても、4月以降前年割れとなっている来客数の減少幅が拡大している。お中元ギフトも立ち上がっているが、来客数は前年割れしている。7月以降ボーナス支給後の動きを注視したい。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・店頭での特売商品やスポット、プロモーションという形で値段を安くして販売はしているが、安くしても必要なもの以外は買わないというのが、顕著になっていると改めて感じる。昔はいろいろ買って点数が伸びていたが、ここ最近では、本当に必要な物を必要な数だけしか買っていかない（東京都）。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・最近ではコンビニ出店数も多く、オーバーストア状態である。客層もまばらだが、来客数が激減しているなかで、売上を作るのは非常に難しい（東京都）。
	家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・節約志向が強まっているなか、今回の英国のEU離脱問題が日本国内の景気に直接影響を及ぼすことはないと考えられるが、円高、株価下落の悪影響があらわれ、国内景気、インバウンド需要に影響が及ぶ（東京都）。
	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・客の来店が減少し、販売促進を行っているものの、反応は鈍い。
	その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	販売量の動き	・販売量が明らかに減少している。日々の売上が3か月前と比較して1割程度減少している。また、好調だったカテゴリーの商品売上も減少してきている（東京都）。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・値段に関係なく売れない。やりようがない（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世間の景気というか、中小企業等で働く人の、外食自体が減っている。日本全体で、景気が良くなっているという首相の言っている意味が分からない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国人宿泊客が激減して、都内の客室不足が一気に解消している（東京都）。
	都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・今後の宿泊、宴会の予約状況は厳しい。
	タクシー運転手	来客数の動き	・客が街なかから引き上げる時間がさらに早くなっており、終電時間あたりからすぐになくなる（東京都）。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が、徐々に鈍っている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は主に住宅を扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業で、私がこの業界に入って44年になるが、住宅がこれほど売れないことは今までになかった。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックでも住宅は売れていた。おそらく、一般サラリーマンの所得が実質的に増えていないためだと思う。総合建設業では、前政権時代に公共工事は悪だと判断され、建設業に携わっていた人が離職したところへ、現政権に変わり耐震補強工事などの必要な公共工事が大量に発生したため、人手不足が原因による工事原価の上昇で、公共工事の発注額では対応できない工事がかかり発生している。	
企業動向	悪く なっている	-	-

関連 (南関東)	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、名刺印刷の仕事をしている。6月は特需があり、古くからの得意先で家具を扱う会社の新社屋完成で単価2千円くらいの高級な朱肉が、60個出た。こうしたことはめったにないが、そのようなところに景気の良さを少し感じている（東京都）。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・ 前月に続き、今月も受注は2けた増と好調を維持している（東京都）。
		広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・ 相談案件数が多くなっている（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	・ 6月に入り、若干ではあるが通信関連設備の受注が増加傾向にある。
変わらない		食品品製造業 （営業統括）	受注量や販売量 の動き	・ 東日本大震災以降は販促施策等実施しても、一時的な伸びはあるものの、継続的な進捗につながっていない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・ 業界全体の不振もあり、取引先の廃業等が目立っている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・ 受注量や販売量に特別大きな変化はない。本来なら動く月だが、特に目立った動きはない。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・ 景気の減速感があり、取引先の状況も良くはないものの、なんとか下げ止まっているようである。受注量も落ち着いてはいるが、これ以上減ることもないと思う。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・ 現在の状態では、今まで同様に悪い。
		その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・ 大きな変化は見受けられないが、当社の得意先のさらにその先の取引先からの検品や返品が、ここへ来て増えてきており、売場ではかなり落ちているのかなと思っている。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・ 想定している価格では商品が売れない。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・ 計画物件が客側の原因で遅れ気味になっている。他の取引先も大分低迷しているところもあるようである。
		建設業（営業担 当）	取引先の様子	・ 英国のEU離脱問題で、海外と取引をしている販売メーカーは設備投資などに慎重となっている。
		建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・ 民間工事の非住宅案件がめっきり少なくなってきた。事業拡大を検討するには、当地の景気ではまだ無理があるようである。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・ 受注量に大きな変化は見られず、依然として厳しい状況は続いている。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・ 為替、株価が一進一退で、投資家も慎重なスタンスを継続している。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・ 前月報告の市役所前の21室の物件は、やっと残り1室になったようである。駅前の101室はまだ40%残っている。駅から13分の27年11月完成鉄筋コンクリート造12階建て33室の1DKの物件は19室が残っている。5月に完成した、駅から7分の鉄筋コンクリート造り15階建て42室の1Kの物件は、敷金礼金ゼロだが、申込は1件だけである（東京都）。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・ 所有する賃貸ビルは満室稼働が続き、3か月前と変わらない。商業テナントも外国人客が増えているようで、売上が伸びているとのことである（東京都）。
		税理士	それ以外	・ 近隣のJR駅から私鉄駅の辺りを歩きながら窓越し、外越しから飲食店等を見て回っているが、本当に人が入っていない。店の経営者が代わって違う店になったりしている。私鉄駅の周辺などは、古くから自己所有の店だと思うが、そういう店の業態は変わらないものの、テナントとして家賃を払っている店は、よく入れ代わっている（東京都）。
社会保険労務士 経営コンサル タント	取引先の様子	・ 資金繰りの厳しい会社が見受けられる（東京都）。		
経営コンサル タント	取引先の様子	・ 購入決定に時間を掛ける客が増えているという話を聞く。 ・ 商店街のある飲食店店主の話では、「チェーン店の値下げの影響を受け、来客数が減少したため、一部メニューの値下げを行ったが、効果は長続きせず、また元に戻ってしまった。結局、一時的に伸びたのは、値下げメニューだけで、波及効果はなかった」とのことである。		

	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械、金属加工の中小企業では、大変厳しい状況が続いている。昇給はほんの少しで、賞与無しというところもある（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・順調に公共事業の工事現場の受注があり、このまま推移するとみている。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・大手企業の不正問題で、下請企業として打撃を受けている取引先もあり、とても広告や映像などに仕事が回ってくる状態ではない（東京都）。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きに対する警戒感が出てきているようである（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の原料問屋が、ここ数年で一番売上が悪いと言っている。どの業種も小売が悪いようである。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末から新年度の期間が終わり、毎年のことだが、受注量が減少する（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の新規開拓のための営業訪問が数件あり、3月以降の受注は前年よりさらに厳しいと言っている（東京都）。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・人件費単価の上昇に加え、当地では設備投資をする中小企業が少ない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの注文も、まとまった仕事ではなく、非常に小さな単位での発注となっている。全体的に経済の動きが少なくなっているのかと推察している。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主は取扱量減少への対応策を実施しているものの、減少スピードが速く、対応策の効果が期待するほど出ていないため、状況は厳しさを増している（東京都）。
	金融業（統括）	取引先の様子	・英国のEU離脱問題も含めて、取引先の懸念材料が増えたからである。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子をみると、小売業は売上が下がっており、来客数も減少している。製造業の設備投資も少なくなってきたり、不動産賃貸業は企業向けのテナントが空き始めている。建設業は、相変わらず人手不足が続いているため、人件費の高騰が利益を圧迫している（東京都）。
	金融業（役員）	取引先の様子	・英国のEU離脱問題で、リーマンショックの再来となるのではとの懸念から、投資、消費行動は慎重傾向にある。
	税理士	取引先の様子	・消費税増税の再延期は良かったが、その後の英国のEU離脱問題は景気面で痛手である。今後の見通しが立たず、賞与が出ても購買にはつながりそうもない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の工場稼働率なども上がらず、受注量が回復していない。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・毎月のレギュラー案件の中止、価格や仕様の見直し之急に増えてきている。現状での広告宣伝効果が期待できない表れと考える。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまで順調だった化粧品容器の受注が、円高の影響か、取引先が様子見状態になり、半減している。他部門も軒並み減少傾向にある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政府の省電力、省エネルギー方針が進み、高品質だが電気を消費する商品が売れなくなったため、全体的に販売のボリュームが縮小している。早く原子力発電を再開してもらわないと、売れるのは電気は消費しないが低品質の商品ばかりで困っている（東京都）。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの第3の矢の効果が何もない。この参議院選が終わって、安定するまでは全然期待できない。それ以降どうなるのか待たれる（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	・前年比で売上がマイナス10%と、大幅に受注が減少している。今年に入ってから不透明感が強く、4月ごろからはさらに不安感も強い。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・鉄鋼関係の荷主の出荷量は、新年度に入って3か月が経過しても、国内、輸出共に低迷状態にある。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月になり、継続していた販促物の契約が打ち切られ、その理由は、今期に入ってから反響が急激に落ちたためとのことである。今年度は継続で受注できると見込んでいた商材だったが、取引先が求めるレスポンスに届かないと諦めざるを得ない。

		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	取引先の様子	・取引先元請の契約解除に伴い、当社も自動的に解約となる物件が複数出ている(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・案件が消滅したり、客からの受注もかなり減っている(東京都)。
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・労働契約法の5年ルールによる無期契約を受けて、正社員採用志向が継続的になっている(東京都)。
	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・派遣求人は上向きなもの、求職者数が苦戦中である。正規雇用案件に求職者が流れているようである。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・求人の問い合わせが多い(東京都)。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は、前年同期に比べて2か月連続で増加しており、引き続き企業の採用意欲は強い(東京都)。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求職者数は増えているが、全般的にどの業種も求人数が増える動きはない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・人材不足が続き、時給を上げて採用に結び付かない。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自分を含め、周囲の消費生活の状況に変化がみられない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・人材不足が顕著となっている、企業からの依頼は増えているものの、条件にマッチした人材を派遣できないケースが増えている(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・景気が良くなる、悪くなる、どちらの要素も身の回りではあまり感じない(東京都)。
		職業安定所(職員)	それ以外	・政府の発表などで景気の上向き報道などが流れるものの、身の回りで景気が上向いているとは感じられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・5月の有効求人倍率は前年比0.15ポイント上昇しているものの、前月比では0.06ポイント低下している。新規求人数は、全産業は前年比5.7%の増加であるが、業種別にみると、宿泊、飲食サービス業がマイナス38.0%、卸売、小売業がマイナス31.3%、建設業15.0%であり、業種間により状況が異なる。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・消費者需要の向上が見られず、企業の製造、販売分野での積極的な人員増には至っていないが、新製品開発分野は積極的な投資を行っており、常に求人要望はある(東京都)。
	民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・現状大きな変化は感じない。新卒採用も活発で、就職内定率も高い(東京都)。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・前月に比べ企業からの求人数が減少しており、前年比でも95%程度の推移で4~6月と減少傾向にある。求職者は若干増加しているものの、企業が求めているスキルレベルではなく、ミスマッチのため、派遣労働者の総数としては、若干減少傾向である。
人材派遣会社(営業担当)		周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いは継続的に多く、まだ景気の良さを感じるものの、一部企業では若干の減速感を感じる(東京都)。	
学校〔大学〕(就職担当)		それ以外	・英国のEU離脱問題による影響で、やや悪くなっている(東京都)。	
悪くなっている	-	-	-	-