

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)		スーパー（経営者）	それ以外	・3か月前よりも、全てがほんの少しずつ良くなってきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前となると3月である。3月よりは梅雨に入った6月の方がやや良い（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・季節もあり、エアコンが少しずつ売れてきている。また、まとめて購入する客も増えてきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・祭事の準備で、受注が多くなってきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・天候と件が前年より恵まれているため、来客数は前年より伸びている。クリアランスが来月スタートするが、客はクリアランス待ちで、本当に必要な物しか買わない。近隣の他店ではクリアランスが既にスタートしており、客は店を選別して購買している。お中元は6月のスタート時は順調だったものの、中だるみもあり、前年割れの状況である。株価の影響もあり、高額品は3か月前の厳しさから改善している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気候の変化もあるが、衣料品関連が持ち直してきており、前年売上を確保できるようになってきている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、商品単価、購入単価共に落ち込みが少なくなってきている。特に、服飾雑貨や衣料品の商品単価が前年を上回るようになっており、好調であった消耗品以外の衣料品などにもやや消費意欲が出てきたようである。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・日々の来客数が、前年と比較しても、コンスタントに伸長している。天候による目減りも少ない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月に入ってから食料品や衣料品の動きが良くなっている。お中元ギフトも月の半ばから良く動くようになり、現在、前年を超えるペースで推移している。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・商圏内の百貨店が閉店した影響もあり、ギフト関連の売上が伸びている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアは例年6～8月と来客数が増加して、それに伴い売上も伸びていく。今月に関しては、大手携帯電話会社との提携セールも行っており、その来客数が増加しているのも事実である。ただし、来客数は大幅に増加しているが、対象商品を交換に来るだけという客もいるので、客単価ではかなり苦戦している。前月に比べると、なかなか売上が取れていない部分もあるが、来客数としては伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニを複数経営しているが、今年は梅雨でも雨が少なく、気温が高いため、前年と比べて来客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の上昇とともに、飲料物、ジュース類が売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・日本の景気は、全体的に冷え込んだ時よりは良くなっている。当店周辺はサラリーマンが多く、給料日後ということもあり、そう感じている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月も天候に恵まれて夏物衣料、アウター、実用衣料品共に前年を上回っている。しかし、もう一方の柱である学生衣料の水着販売が、新入児童数の減少と競合により、前年比で2けた減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・平日の仕事帰りや週末の購買量が増加している。
	家電量販店（店長）	それ以外	・夏物商材のピークが前年比で7月以降にずれ込んでいる。今年の6月は、気温の影響でエアコンが前年割れである（東京都）。	
	家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・免税を含めた全体においても、レジ通過客数は前年をしっかりと超えている。免税実績は、来客数が売上をけん引している。免税の国籍別の上位に一部変化があり、韓国が3位と大きく躍進、他にも親日国の実績はやはり安定している（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	・前年度は4月にリニューアルを実施し、5～7月にかけてはその影響で売上を大きく伸ばしていた。このため、通常なら前年比マイナスとなりやすいが、直近1か月は前年をやや上回っている。	

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、多少、人が動いているような感じがある。決してボーナスや給料が増えたりしているわけではないと思うが、若干上向きな気がする。
その他飲食[居酒屋](経営者)	単価の動き	・高単価のメニューを注文する客が増えている(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊については、一服感はあるものの、依然として高稼働で推移している。法人利用の低迷から落ち込んでいたレストランの売上が、3か月前と比べて個人利用を中心に復調傾向にあり、ランチのみならずディナー利用も増えてきている。まだ景気が良いというところまではいかないが、徐々に上向いている実感がある。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・7月商品の申込が前年より好調である(東京都)。
旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・今月は、法人の上期のピークと、修学旅行が重なり、引き続き堅調である。個人については、両極端の結果が出ており、単価の高い客が動いている傾向が顕著である(東京都)。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・夏季ボーナスの時期となり、前月、前々月と比較して、街中の人出はやや活気が出てきている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・低価格帯に投入した新サービスへの加入が増加しており、全体の売上がけん引している。
通信会社(経理担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの視聴契約数は、契約と解約の差で若干プラス圏内で推移している。他社との競争もあり、いつマイナス圏内に入ってもおかしくはない。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数の増加がみられる(東京都)。
商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の人通りが若干少なく、来客数もやや減っているようである。そんなことから、今のところ、客は買物にあまり積極的ではないように見受けられる。
商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、天候が安定しないため、客足が少なくなっている。梅雨が明けないと、客の動きも変わらない(東京都)。
商店街(代表者)	販売量の動き	・6月に入り、例年同様にボーナス前の買い控えもあるが、全体として低迷が続いている(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、前年同月比ですべて平行線である。大企業の発表する指標とは、やや異なる消費の現状である(東京都)。
一般小売店[和菓子](経営者)	単価の動き	・来客数は前年とさほど変わらないが、ギフト物など単価の張る物が減少したため客単価が落ち、売上がややマイナスになっている。
一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・キャンペーンを実施しても、その商品はなかなか選んでもらえず、安価な品を選ぶ傾向が強い。身の回りの細かい工事、修理などはよく依頼される。困りごと解決のチラシ配布などをすると、すぐに反応がある。
一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・2~3か月前から比べて良くなるかと思っただ、どうもそうではなく、こここのところ、来客数、販売量共にあまり良くない。今までどおりである(東京都)。
一般小売店[傘](店長)	来客数の動き	・梅雨に入ったものの、降雨が少ないため、来客数に変化がない。
一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・今月は、梅雨入りし天候があまり良くなかったためか、来客数が思うとおりにはならず、店頭での売上が少なくなっている。外商は、ここ数か月好調ではあるが、今月は特に目立った大きな案件はなく、横ばい状態である。
一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・今月はギフト需要もあり、前年並みの来客数、売上を確保している。
一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・例年と変わらず横ばい状態であり、現状維持にきゅうきゅうとしている状況である(東京都)。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・全体的に入店はほぼ前年比100%である。お中元ギフトもほぼ100%くらいであり、良くも悪くもない。食料品では生鮮、総菜といった身の回り品、特に総菜を中心とした部分がやや健闘している。もう少し食料品の売場に注力していきたいと考えている(東京都)。

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・ここ数か月、化粧品と食料品の売上伸長は継続しているが、婦人服を中心とした衣料品の回復がみられない。梅雨入りしたものの降雨量が少なく、レイングッズを集めた売場の動きも鈍い。バーゲン時期も迫り、衣料品は定価品の伸びが見込めない。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・店内改装に伴い、来客数は増加傾向にあるが、買い回りに結び付いていない現状がある。必要がない物は購入しないという客の買物に対する慎重な姿勢は続いている。
百貨店（広報担当）	単価の動き	・来客数は前年を超えているものの、客単価は前年に及ばない状況が続いている。今月はボーナス月であり、食品や化粧品など日用品は前年を上回る動きである一方、主力の衣料品や宝飾品、時計は伸び悩んでいる（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。食料品や公共料金の値上げの影響も大きく、婦人服にとって厳しい状況は変わらない（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンド需要として、化粧品が引き続き2けたの伸びを示す一方、店舗全体では厳しい状況が続いている。婦人、紳士アパレル関連も、このところの動きに大きな変化はみられない。お中元ギフトは、1人当たりの購買額には増加傾向がみられるが、来客数が縮小傾向にあり、ギフトセンターの期間短縮の影響も受け、前年未達の状態である。それに連動し、食料品全般の動きも今一つである（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は各月とも前年を上回っているが、インバウンドを除く販売額は伸びていない。首都圏は梅雨入り後も比較的天候に恵まれているが、衣料品や雑貨などの夏物商材は伸びていない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・お中元商戦については、ギフトセンターは各店とも苦戦しているものの、インターネットによる受注が大きく伸び、法人需要も堅調に推移しているため、全体としては前年プラスで推移している（東京都）。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・これまで好調を支えてきた訪日外国人消費を除いても、売上が前年を上回る状況になってきている（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・婦人雑貨関連商材や食料品の販売動向は堅調である。ここ数か月は全体的に安定した動きだが、大きな伸びはなく、景気が確実に良くなっていると感じるまでには至っていない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の目玉商品や、曜日ごとのポイント何倍サービスなど、店ごとの特典を利用していろいろな店をうまく買い回るといった傾向がずっと続いている（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・いつも同じだが、やや悪い状態が続いている。生鮮においては、鮮魚がアニサキス報道で悪く、青果は異常気象により梅、ラッキョウが極端に少ない。それ以外の物も、特に果物など出回りが遅れており、売上を取れない状況が続いているため、あまり良くない。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・相変わらず価格訴求を中心とした商品政策がうかがえ、それに反応している客も多く見受けられる。必要以上に購入しているようには見えないが、依然として安売りが支持されているようである（東京都）。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は大体5%程度、前年を割る状況が続いている。食料品や肌着等の頻度性の高い商品に対する来客数、買上点数の前年割れが続いており、購買力に力強さが見えてこない。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・青果物の相場安、少雨による果物の出荷遅れ、アニサキス報道による鮮魚の販売減等により、市場流通の商品の売上、来客数共に減少しており、前年を割っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数にあまり変化がない（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気候的な原因もあると思うが、客数の動きが今一つ盛り上がらない。また、消費志向も低下傾向にある。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比で97%、来客数は前年を超えているにもかかわらず、買上点数が減っていることが気掛かりである。

	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に大きな変化はない。ただし、冷凍食品や少量パック総菜の売上は堅調に伸びている。一方、それ以外のナショナルブランド商品は大幅に減少している。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販売促進施策が奏功したことや、梅雨時にもかかわらず気温の高い日が続いたため、販売は好調である。しかし、来客数をみると、前年を割り込む傾向が続いているので、トレンドは大きく変わっていない（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はダイレクトメールや早目のバーゲンなど来客数アップの目的のイベントを打った。結果として、客単価は上がったものの、来客数は前年比で15%減少している。安い物は飽和状態で、余分な物は買わない。富裕層の客は値段を気にせず、いろいろ買ってくれていたが、全体的に景気の良さを感じない。
	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・毎年今の時期に来店するクールビズ商材目的の来客数が、前年に届かない。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・街から人が減少しつつある。老舗デパートや若者向けファッションビルが、街から客を遠ざけているように感じる。ショッピングセンターの隣のファッションビルも、全面改装中で、客足がまるでなくなり、客は違う方向へと向かい始めている。前年は前々年の85%と著しく悪かったが、今月はその96%と、100%にならず苦戦している。
	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。整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。例年であれば、6～7月はボーナスが出るため良いはずだが、例年の3割減である。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・地区にもよるが、当地区の販売量は横ばいのため、変わらない。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・サービス、中古車は需要が下がるなか、現状維持を続けている。しかし、新車の動きが鈍化しており、全体収益になかなか寄与できていない。
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・景気は良いという気持ちであるが、販売単価については若干値引きをしている。客の話を聞くと、建築関係、輸送関係共に、仕事量があるにはあるが、やはり仕事量は増えてもなかなか利益は取れていないというのが現状のようである（東京都）。
	その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・何もしないと来客数が減少してしまう。販促を行なうことで前年並みになっている。
	その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは、前年とさほど変わらない。
	その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	競争相手の様子	・競争相手の一部企業と当社の売上は、好調に推移している。しかし、業界全体の売上高は前年割れであり、景気は悪い方向を向いているように感じる（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	・気温の影響もあるが、売上や来客数に大きな変化はみられない（東京都）。
	高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席を中心とした利用実績から判断している（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ある（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・観光客も含め、回遊数は増加しているが、集客にはつながっていない（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は遅い時間から始まる宴会があり、夜遅くまで働かなくてはならないが、入っている分だけ売上になる。週末も父の日等のイベントの日はとても来客数が多かった（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年5月に値上げをしたことにより、今年5月は既存店の来客数が前年比で0.5%減っている。過去、前年比100%以上で推移していたため、客単価や来客数の増加につながらないのは、景気が良くなっていないためではないか（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日～26日までの前年比は、売上105.8%、来客数99.3%である。6月1日～27日までの前年比は売上104.7%、来客数100.6%である（東京都）。

一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・競合他社も総じて人手不足のなか、そこそこの来客数を確保しているようである。当店も月半ばまでは良く、梅雨に入ってから若干落ち込んではいれるものの、前年比では横ばいを維持できそうである(東京都)。
その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・委託費については、当方の捨て身の値上げ要請が功を奏し、値上がり傾向にある。ただし、取引先の景気改善により余力が出てきたことがその背景にあるとは思えない(東京都)。
都市型ホテル (総務担当)	お客様の様子	・稼働率、売上、客単価等は良くも悪くもなく、ほぼ同じような水準となっている。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・問い合わせは徐々に入っているが、なかなか結果に結び付くような単価で決定することはない。単価に関して客の財布のひもが固いのではないか。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びはみられない。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・渡航客数、単価等を比較して、大きな変化はみられない(東京都)。
タクシー運転手	来客数の動き	・大手企業の残業問題の影響で、残業がなくなり、終電後の人の動きがなくなっている(東京都)。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の加入状況、取材数等、季節変動以外に大きな変動はない(東京都)。
通信会社(局長)	販売量の動き	・ここ2~3か月、契約数は増えているが、同時に他社切替えの解約数も増えており、純増ペースでは前年同月比で下降傾向にある。新規顧客が増加傾向にあるわけではなく、他社への乗換えが増えているため、業界全体の景気は上向き、下向きのようなはっきりとした結果は出ていない(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・良くも悪くもなく、落ち着いている(東京都)。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・有料多チャンネル放送、インターネット、携帯電話は、月額料金が安くなるプランでの契約が増える傾向が続いている。
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選択をする客がほとんどである。
通信会社(総務担当)	お客様の様子	・日常の買物消費は控えめな傾向が続いているが、総体的な変動は微小である(東京都)。
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今年は例年に比べて大口コンペの開催が少なく、1組単位の来場客と会員の来場数で、予算どおりの来場者数をやっと賄っている状況である。
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・いつも時間的にゆとりのある世代の客が多いため、来客数は天候に左右され、増減が大きいために、予約段階では予測しにくい。結果として変化が感じられない。
パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・店の成績はどうしても機械に左右される。今は人気のあるパチンコの機械が入ってきたので、パチンコは上昇しているが、パチスロは低迷している。1円パチンコに関しては今までとあまり変化はない。そういった機械の良し悪しや人気の有無でやや変動がある(東京都)。
その他サービス[保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・年間を通して販売量、売上はほぼ一定しており、3か月前との比較でもほぼ同じである。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前年度の仕事の終了後、新しい契約に至っていない。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・住宅や店舗の改修、耐震補強の相談はあるが、先行きに不安感があるためか、決まるまで時間がかかっている。
設計事務所(所長)	販売量の動き	・仕事量が増えていないので、横ばい状態である。
設計事務所(職員)	それ以外	・下半期の業績が目標達成には厳しい状況である(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。消費税増税以降、住宅が全く売れない。45年間住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはない。その理由は、中小企業の給与が上がらないまま物価だけが上昇しており、将来に不安を持っているためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事等は多くあるものの赤字になってしまい、入札不調が多く出ている。

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105%となり、景気はやや良い。3か月前と比べると、景気はやや良い状況で変わっていない。途中で販売量の乱高下はあったが、平均すると目標数字前後で推移している。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量が安定せず、良い月と良くない月が交互に表れてくる。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・コンスタントに販売契約が結べているので、景気は好調である。今のところ金融機関のローンの締め付けはまだないので、良い状況で推移している。特に大きな変化はみられない。
その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	お客様の様子	・今年に入り半年経つが、ほとんど変化のない状況が続いている。これからどのようになるか、想像がつかない。
その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・住宅建材の受注状況に大きな変化はみられない。大口案件の話はあるが、時期等は未定で、注文につながるまで期間を要する見込みである(東京都)。
一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・天候不順もあるが、客の動きが悪い。景気は足踏み状態である(東京都)。
一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・来客数の減少は1割程度であるが、客単価が3割以上落ちてきている(東京都)。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・高額商品が売れなくなってきている。来店回数も減っている(東京都)。
スーパー(ネット宅配担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから売上が悪い。業界全体も悪く、特に生鮮部門が悪いので影響が大きい。市場相場は高いが、売れる価格帯が下がってきている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・5か月間売上プラスが続いていたが、6月は前年比99%とマイナスになっている(東京都)。
家電量販店(店員)	単価の動き	・企業の倒産が増えてきている。そのためか、単価が下がり、事態は厳しくなっている(東京都)。
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車の販売量が前年に比べてかなり落ちているため、いろいろと対策を考えている。
その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・前月に引き続き、今月も振るわない状況で、新作タイトルの販売も低い水準である(東京都)。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・店内の売上は例年どおりでさほど変わらないが、6月はケータリングがほとんどないような状態のため、今までよりもやや悪くなっている。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・天候がやや不順である。働き方改革等、労務管理の厳格化で残業収入が減り、飲食や遊興に使えるお金が減っているのではないかと。今一つ盛り上がりには欠ける。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数その他も全く変わりはない。それどころか、やや悪くなっているような気がする。
一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・この街では特別な日以外に外食をする客が少なくなっている。安い立ち飲みなどには行くが、それ以上の金額を自分の懐から払える客がいないのではないかと。
都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・前年と比べて東京の宿泊施設に余裕があることが影響し、当地区の宿泊需要が低迷している。また、観光需要が関西地区に流れている印象が見受けられる。
タクシー運転手	お客様の様子	・都心部は、深夜22時～翌1時までには乗り場以外でタクシーに乗車できない乗車禁止地区がある。いつもは禁止時間帯が解除されると、乗り場から一斉に空車の列がなくなるのだが、今月は客がいないためか、流しても空流しになるからか、列から離れず、順番で先頭まで行けば何とかかなという思いで並んでいる空車が目立つ。景気の悪さを物語っている(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で利用が減ると思っていたが、意外に利用があり、驚いている。ただし、午後9時ごろまでで、その後は明け方まで動きが悪い。深夜の利用客が少ない状況はまだ続きそうである。
タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、景気が良くなったという話は聞かない。「多少は良くなっている」という客もいるが、「変わらない」、「あまり良くない」という客の割合が多い(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・携帯販売の大手3社がきつ抗していた業界事情に、やや異変が生じている。格安スマホへの不安感が払拭されつつあり、大手3社に伸び悩みの兆候がみられる。

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネット回線については、他事業者の攻勢は認識しており、対策を実施しているものの、前月あたりから、ケーブルテレビ、CS放送加入者も他事業者への切替えが増えている。地上波放送関連事業者の動画配信サービスの影響がある（東京都）。	
	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・入場者数に対する売上で計算できる客単価が前年より下がっている。	
	競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は変わっていないものの、客単価が1.3万円から1.2万円台に下がっている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・親子で仕事をしているが、親のやる仕事が徐々に減っている。	
	その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・マンションの販売状況はあまり芳しくなく、既存マンションへの電力一括受電導入も停滞の状態が続いている（東京都）。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・情報は多くなっているが、契約につながらない。	
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・周辺で競合店の出店が続いており、来客数が減少している。
	×	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今現在、街では商品券で買物ができるイベントをしているが、商品券で買物をする客はゼロに等しい。業種にもよると思うが、非常に当業種は厳しい状況である。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が約1割ダウンしている。来客数を上げないと、売上は増加しない。点数、単価は前年並みにクリアしているため、店としては早く来客数を上げる施策をしていかなければ、売上増加にはつながらないという、非常に厳しい状況になっている（東京都）。
	×	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・客の動向が非常に鈍く感じる。来客数、販売量なども前年割れしている。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・アニサキス報道による風評被害もあるのだろうが、価格が安くても売れない（東京都）。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は歓送迎会需要が多かったが、今は特にイベントがない。売上は前年比で約15%減少している。
	×	設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約物件が完了し、新しい物件、計画業務がほとんどない（東京都）。
企業 動向 関連  (南関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械部品を製造しているが、前年11月ごろから生産量が増え、現在も受注量、生産量共に多い状態が続いている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・少しずつだが販促に対する客の反応が良くなり、販売数が増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（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	・既存製品の受注量は増加傾向にあり、新規格の立ち上げも、各取引先とも活発になってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が立ち上がったので、良くなってきているのではないかと。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工業系の仲間の話によると、若干だが良くなっているようである。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・取引先での商談件数が増加している。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・数か月における取引先の設備投資額が大きくなってきている。請負会社の信用度もあるが、並行して受注高が増えてきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前月から緩やかな回復基調にある（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・雇用の関係等で、多少の資金ニーズが出そうである。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・都心部の建築案件が増加している（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の予約状況は3か月前より好調である。上半期のボーナスも期待できる。衣料品の売行きは前年並みの模様だが、それなりに好調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業の受注が多少増加してきており、昇給できる会社も出てきているが、ボーナスを支払えない状況の会社もまだある（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	・取引先工場の稼働率が上がってきており、受注量も回復しつつある。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量の割りに人員が足りておらず、求人を出す予定である。
	食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世間では景気が良くなっているようだが、そのような実感は今一つである（東京都）。
	食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般の客の買上点数が減ってきているが、特別注文が少々増えているため、前年をクリアしている。注文が増えたのは同業者の廃業のためと思われる。
	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・衣料品を扱っているが、全く在庫が動かない状況にある（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・競合他社との競争激化で、受注が減少している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。法人関係の客と個人客がいるが、6月は会社の設立印が少なく、1件しか注文がない。それに対してゴム印は注文数が増加している。ゴム印のメーカー、主に問屋経由で支払をしているが、月の支払が通常15万円のところ、25万円ほどである（東京都）。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月は急ぎの仕事が入ったので忙しく、残業しつつ納期に間に合わせた。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・各分野での改善的な受注はみられるが、前月あたりから、上場メーカーの購買サイドが、中国への生産移管を、以前のような短絡的な移管ではなく、慎重的に検討し始めてきている。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の業況は大変順調で、新しいサンプルを付けても、スムーズに通過している。ただし、特別に良いという状況ではない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・思ったような値段で物が売れない。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は以前より増加しているが、受注額は競争が厳しいため、希望額までまだ上げられない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の決算が大幅な減収減益となり、経営環境の悪化が止まらず、改善策もなかなか見い出せない現況を大変危惧している（東京都）。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月から新規案件の問い合わせが増えてきているものの、受注につながっていないため、全体的には変わっていない。
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて受注量が少ないように感じる。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当行取引先の業況だが、製造業は受注も増え大幅改善している。卸売業はわずかに改善しているものの、厳しさが続いている。原因は同業者間の競争激化が挙げられる。小売業は売上は改善しているものの、依然として厳しい状況である。サービス業は売上低迷が続いている。建設、不動産業は人手不足、商品不足で売上が減少している。総合的に景気は変わらない（東京都）。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・株価は安定している。一方で、米国、日本とも国家宰相に疑惑の目が向けられており、政策論争を本格化させられない。
	金融業（役員）	取引先の様子	・積極的に設備投資に踏み出す取引先が増えてきている一方、業況不振を理由に倒産、廃業する取引先もやや増えており、全体的な景気は大きく変わっていない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅4分の1K物件は満室になったようである。4月完成の駅5分木造2階建て1K及び1LDK10室はまだ半分残っている。2月完成の駅2分鉄筋1K29室も9室が残っている。駅至近の家族用マンションも12室が空いている（東京都）。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・収益の大半がビル賃貸業である。3か月前と比べて空室率が改善しており、収益力も向上しているため、足元の景気は悪くない（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規発注やコンペ件数は、4月から低迷が続いている。好調なクライアントは発注件数も伸びているが、新規クライアントの件数が減っている（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	・小売店、飲食店などから、客が以前にも増して購入判断に慎重になり、価格に敏感になっているという声を聞く。
	税理士	それ以外	・商店街の飲食店の客入りが悪く、経営者が次々に変わっていく。自分の土地で家賃支払がないところは入れ変わらないだろうが、ほとんど客が入っていない（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・スポット的な仕事が多く、安定的な売上が見込めない。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・新しい映像は作らずに、旧作の焼き直し等で対処しているようである（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	・特にこの時期は人事異動等があるので、大きな変化はみられない（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	・例年のことだが、官公庁における通信系設備の整備業務が一段落した感があり、全体的に仕事量の変化が少ない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は特定の業種に限らず、幅広い取引先を持っているが、業種によらず全体的に動きが少ない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期に受注していた仕事で、なくなったものがある（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・毎年ボーナス時期に案件が増える傾向があるが、今年は受注が激減している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2～3月は、会計年度の関係で駆け込み受注があるため、景気が良くなる。それに比べると今月は見劣りするが、例年同月比では堅実な水準といえる（東京都）。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要荷主の出荷量は、4～6月と計画を大幅に下回り、自車での配送も厳しい状況で、専属よう車には、日々別の仕事を探して割り当てている。
	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	・人手不足に伴い契約金額はやや上がってきているが、作業員の募集単価も更に上昇している（東京都）。
	×	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き
雇用 関連  (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・改正労働契約法に基づく2018年の5年超契約社員の無期雇用転換に向けて、派遣から直接雇用、有期契約社員の無期化が進み、雇用が安定している（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣スタッフが、正社員として就職が決まり、辞めていく事例が以前よりも増えてきている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・日経平均株価が2万円台を維持しており、日本経済全体にとって良い兆しが見える（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・紹介予定派遣の案件が徐々に増加傾向にある。職種に関しては、経理やテレマーケティング案件のニーズが高まってきている。
	求人情報誌制作会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人広告の需要が増えている（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で増加しており、増加割合も3か月前と比べて拡大している（東京都）。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人全体から見た正社員求人の割合が、上昇傾向にある。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・今年度採用を継続している企業が、前年同時期に比べて多い。また、留学生採用の企画に参画する企業も増えている（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が増えているものはない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の消費動向などに変化が見られない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業でのエンジニア不足は継続しており、引き続き景気の良さを感じる（東京都）。

	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・有期雇用契約の対策として、派遣枠を直接雇用枠へ変更する企業が増え、派遣依頼に影響している(東京都)。
	求人情報誌製作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・当社、周辺企業共に、中途採用を行なっているが、なかなか良い人材が採用できないと聞いている。新卒採用にも積極的なようである(東京都)。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前年同月に比べて、新規求人数が減少傾向で推移している。
	民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・企業からの求人は比較的高い水準ではあるが、これは景気向上のためではなく求職者不足によるものである。求人条件は徐々に緩くなっている。年齢については高齢化が目立つ(東京都)。
	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人案件数、求人意欲は引き続き高位で安定しており、東名阪エリアにおける意欲も活発である(東京都)。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・今月に入り、企業からの派遣求人件数が前月の半分程度と急減しているため、マッチング成約数も減少している。求職者数が減少していることもあり、なかなかマッチングができず、社内調整されるケースも増加している。
	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・求人広告会社として受注量が落ちてきている。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今月は新規が28社、倒産が3社、廃業が1社ということで大口の新規が2社取れたが、従来からの4社が大きな募集を取り止めたり縮小したことで、新規が増えたにもかかわらず、かなりのマイナスである。
	x	-	-











