

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〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・非常に天候に左右されるが、今までのような猛暑が続くと、やはり客足は途絶える。量販店、大型ショッピングセンターなどへ足が向いてしまうのではないだろうか。
		スーパー（経営者）	それ以外	・スタッフの意識が向上し、店の雰囲気は良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・子供たちの夏休みと同時に地域で夏祭りをやっている。大勢の人が街に出てきて、買物をたくさんしているようである。
		商店街（代表者）	それ以外	・久しぶりにクレジットカードの取扱高が前年同月比プラスになっている。今年の梅雨は、降水量が平年の46%だったことが当地域には幸いしたのかもしれない。もう少し様子を見る必要がある（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・今年は気温が高く暑さが続いているため、夏物商材、例えばエアコン等の主力品の動きが良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みとなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリアランスセールとお中元の動員により、数か月前よりも販売数量が前年比で改善されている。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・100万円以上の宝飾品や時計の売上点数が2けたに迫る伸びをみせており、客単価はプラスで推移している。価値が明確な商品についての購買に前向きな傾向がみられる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・担当する婦人系カテゴリーは、駅利用客の拡大や、当店周辺のビジネス客の購買増加により、順調に数字が伸びている。他部門でも、インバウンドや富裕層の取り込みで高額品の購入が増加している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品など高額品の売行きが堅調である（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・競合店の閉店の影響もあったが、お中元ギフトが前年を上回って好調に推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・好天にも恵まれ、セールに入り、ファッション中心に購買意欲が高まっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材の動きが活発である。さらに前年と比べ、少雨なこと大きな要因の1つである（東京都）。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ずっと低迷していた来客数がやや回復してきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・やや暑いため、客の出足は良いが、天候不順になると良くない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて天候も良く、気温がかなり高くなっているため、ドリンクの需要が高まり、来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・ボーナス支給もあり、高額商品も現金での支払が増加している。ショッピングクレジットの利用件数も例年に比べて少ない。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・客の精算通過数は、前年を大きく上回っている。今月に入り気温が上昇したこともあり、季節商材が好調である。また、夏季ボーナスの支給、高額な耐久消費財、人気ゲーム機等の動きもあり、全体に明るさが出ている。好調なインバウンド売上も下支えしている（東京都）。
		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、今月は整備、販売とも順調である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・運送関係、建築、また車の修理も人手不足が続いているようである。全体的に景気が上向きで、運送の輸送量も、建築の案件数も多少増えてきている。輸送量が増えてくるということは、結果として車が壊れ、その車を修理するための整備士等も必要になってくるといことであり、整備士も不足する。その流れのなかで、当社も景気が若干良くなってくる（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	・7月は大分気温が高く暑いいため、夏の商品の販売量が多少増加している。	
	その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	競争相手の様子	・当社の売上は好調である。また、競合他社の売上も好調に推移しているという話をよく聞くようになってきている（東京都）。	

その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当)	販売量の動き	・100万本クラスの超大型ソフトが2タイトル、20万本クラスも複数タイトルあり、ここ数年で一番の盛り上がり期待できる(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にはいろいろな業種があるが、ほとんどの業種が前年を超えている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は徐々に増加している。景気が良くなったとは感じないが、多少人の動きが出てきて、宴会等も若干増えている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数がやや増えている。
その他飲食〔給 食・レストラン〕(役員)	単価の動き	・売上に対する原材料費比率が前年比で1%程度低下しており、人件費等による経費増を補っている。材料費は廉価材料の開発が進展している(東京都)。
都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・来客数と販売金額がやや増加しているが、客単価は変わらない。
旅行代理店(販 売促進担当)	販売量の動き	・今月は教育旅行関係の販売が良い。法人等については例年どおりだが、個人も変わらずというなかで、教育旅行が伸びている(東京都)。
旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が増加している。
タクシー運転手	お客様の様子	・都内初乗り短縮運賃が始まり、営業収入が連続して前年同月に比べて増加している。特に、駅からちょい乗り客が増えたことは間違いない。これにより景気はやや良くなっている(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・終電以降、客の動きは全く変わらないが、これまでの暑さで、客がかなり動いている(東京都)。
通信会社(経営 者)	それ以外	・従業員の欠員を補うべく募集を行っているが、集まりが悪い。面談まで決まっても、他社が先に決まった等の理由でなかなか補充できない。派遣会社に依頼しても同様であり、世間一般的に人手不足感がある(東京都)。
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・携帯電話の販売が好調に推移している。大手キャリアからの切替えも増えている。
通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・前月と比較して案件数が増加している(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案件が増えている(東京都)。
パチンコ店(経 営者)	単価の動き	・ランドオープンし、以前に比べて来客数が増えている。同時に、今までは1円パチンコを打っている人が多かったが、今は1発が4円の4円パチンコを打つ人が増え、客単価も上がっている(東京都)。
競輪場(職員)	単価の動き	・来客数は変わらないが、購入単価が2%ほど増えている。
その他サービス 〔学習塾〕(経 営者)	販売量の動き	・講習の販売量増加など教育費に対する投資意欲が高くなっているように見受けられる。
設計事務所(経 営者)	それ以外	・8月に向かって全社員の営業運動を行なっている。各自が持ち分の仕事を完璧にこなすことや、新規顧客に対してのつながりを考えて営業展開すること、小さな仕事を見落とさないことなどに一生懸命取り組んでいる。その結果、営業面や販売量の動きなども向上している。
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145%となり、景気は良い。また、3か月前と比べてもやや良くなっている。前月、今月と販売は好調で、来月も好調の見込みである。
その他住宅〔住 宅資材〕(営 業)	販売量の動き	・建築資材の受注量が例年より多くなってきている。今までは忙しい分野とそれ以外に分かれており、全体的に低調であったが、直近の動きとして底上げがみられる(東京都)。
商店街(代表 者)	販売量の動き	・業種によるのか、景気は良くなっていない。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・ちょうど浴衣販売の最盛期になっているが、今年は非常に低い単価で出回っており、来客数もあまり多くないため、売上は思わしくない。夏の景気としてはあまり良くない。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・最近はとにかく暑く、高齢者が外出しにくい状況がずっと続いている。これが来客数が増加しない理由だと考えている(東京都)。

商店街（代表者）	販売量の動き	・年々最高気温の高い日が多くなり、商店街などの路面販売は人通りが閑散としてしまい、売上が伸びない（東京都）。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数がここにきて、少なくなってきた。景気は悪い方向に向かっているという感じがしないでもないが、今までどおりである（東京都）。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・一般消費者がインターネット通販に流れており、店頭販売が減っている。
一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・空梅雨のため、主力の雨傘の販売量は少なかったが、日傘の需要があったため、販売量に変化はない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、節約志向のためか少量ずつの発注で、まとめて発注してもらえない。その分、忙しい割には売上も伸びない（東京都）。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当店は、ほぼ前年並みを確保している。ギフトもほぼ100%である。大きく目立った良し悪しはない。総菜、生鮮品は、ほぼ前年並みである（東京都）。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・改装効果で来客数が増加し、日常の食料品は順調に推移しているが、各館の買い回りにはつながらず、全館としては苦戦が続いている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、購買客数は届かず、必要で付加価値の高い商品を慎重に選ぶ傾向は継続している。単発的なブランドのバーゲンや、土用の丑の日のウナギなど、高伸長する動きは限定的で、全体の販売量を押し上げるまでには至らない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・下振れ傾向に変化はない。客はファッションに使うお金を節約している（東京都）。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・化粧品や高級ブランド雑貨に関しては、訪日外国人需要に支えられて好調に推移し、このところ2けたの伸びを示している。一方、国内需要に関しては、クリアランスセール開始日が6月末に前倒しになったこと、アパレル関連の動きが鈍いこともあり苦戦を強いられている。各種イベントを強化し、夏休みの動員を図っているが、無料イベントの人気が高く、問い合わせでも選んで参加する傾向がみられる。お中元については、期間全体では2%減で苦戦したが、7月単月では返礼需要も高く、9%増という結果である。いただいたら返礼品を贈るといった傾向が強まっているようである（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は、梅雨明け前から連日晴天で暑い日が続き、来客数並びに販売額の増加には好条件であるが、大きなプラスにはなっていない。夏のクリアランスセール突入後もアパレルは苦戦しており、お中元ギフトも前年を下回っている（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月に入って来客数、売上共に前年を上回って推移している。ただし、それをけん引しているのは訪日外国人による免税売上で、売上を伸ばしているのも化粧品やラグジュアリーブランドと限定的である。免税売上を除く通常の商売はほぼ前年並みで、特に改善はみられない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今年のクリアランスセールのスタートが6月に前倒しとなった影響を受けても、来客数は引き続き前年プラスで推移している。しかし、クリアランスセールへの客足は良いものの、長続きはせず、来客数と売上がリンクする動きにはなっていない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・中元商戦は、スタートが鈍かったものの、終盤に近付くと駆け込み需要で売上が前年を大きく上回り、前年比で4%プラスで終了することができている。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・夏物衣料を中心としたクリアランスセールを行ったが、客の動向は良くも悪くもない。前年に比べて気温の高い日が続いたが、婦人雑貨、食料品については安定的な動きもある。景気の明らかな上昇気配は、販売の現場では感じられない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・夏のセールについて、特價品の動きが弱い（東京都）。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・客の安い店での買い回りが目立っている（東京都）。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、広告初日の価格を打ち出した商品や、ポイントが何倍の日、お買い得なタイムサービス等、店ごとに予見してはうまく利用して買い回っている傾向がみられる（東京都）。

スーパー（経営者）	来客数の動き	・今までは売上に対し来客数が良かったが、最近では逆転している。買い控え、暑さや節約で来店数が減少しているのか、さまざまな要因が考えられるが、客の来店頻度が多少減っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・単価を下げた商品にはそれなりに反応があるものの、販売量全体の底上げには至っていない（東京都）。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今年は空梅雨で降雨が少なく、猛暑日が続いているため、飲料、アイス、冷やし麺、氷、枝豆、ウナギ等の夏物商材、夏バテ予防、涼味、おつまみの動向が良い。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の影響により夏物商材の販売量は増えているが、売れている商品に偏りがあるため、平均すると売上はほぼ変わらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているものの、本体価格が1万円もする電子たばこが飛ぶように売れている。景気が良いのか悪いのか判断しかねる（東京都）。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・冷凍食品、冷菓のみ売上が伸びているが、天候の影響により売上、来客数共に変動が激しい。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は、客数は前年比105%と順調に推移している。それに加えて販売商品、主にデイリー品の価格が上昇しており、その分、売上も増加している。懸念する点は、客の買上点数が若干減っていることや、客単価が低下していることである。今のところ客数増と商品単価の値上げ分、客単価の低下分をフォローし、売上を維持している。やはり見切り販売を始めてから、来客数が増加している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月は雨量が少なく、来客数も前年より上向き好調である。後半は梅雨の戻りで減少しているものの、前年比102%で推移している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・その日の天候により違う予測データによる発注しても全く外れ、買上点数も少なく、売上も低下している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨にもかかわらず、雨が少なく、売上が見込めるとみていたが、それほど、売上、来客数などに影響はないので、やはり景気が悪いのではないかと（東京都）。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・電子たばこの販売が好調で、販売量は増えているものの、来客数の動きが弱く、期待したほどには売上が上がっていない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれ、盛夏物商材の動きが良い。しかし、カットソー等の単価が安い物の販売量が多い。割引しても安い物を買う。全体としては前年比で3%減少している。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客の志向がフルセット買いから単品買いに変化し、既に所有しているものを有効活用しようという意識が高くなっている（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今年は梅雨というほどの雨もなく、買物にはとても良い天候であるが、暑い日も続き人も少なく、前年比90%で終わっている。8月から駅ビルが1年間改装閉店で、当ショッピングセンターへの通り道が閉鎖され、売上も心配である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・7月に入ってから、猛暑による夏物商材が好調だが、季節要因を除くと、他の商品はあまり良くない。インバウンド需要は単価が20%下落しているものの、来客数は110%超えて推移している（東京都）。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競合店の値引きが落ち着いても、インターネット通販の影響があるため、実店舗は厳しい状況が続いている（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この時期は新車販売で夏のセールをするが、販売量は前年並みである。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・大型連休が近づき、レジャーに予算を偏らせる傾向があり、車に出費はしたくない様子がみられる。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・今月はボーナスシーズンにもかかわらず販売量が伸び悩み、苦戦している。
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・需要の高まる月、ボーナス月のため伸張してくるとみていたが、客の動きが鈍く、苦戦している。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・気温の上昇と共に売上は順調に推移しているものの、景気が上向きような買い方にはなっていない（東京都）。

	高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を若干割っている。
	高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・法人利用を含め、販売単価、売上、来客数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)	販売量の動き	・ケータリングなどで販売量はかなりあるものの、単価があまり上がらず、売上にはさほどつながっていない。3か月前の景気と比べると、同じかやや悪いくらいであり、なかなか難しい。
	一般レストラン (経営者)	それ以外	・空き店舗はすぐに埋まり、多種多様な業種、経営者に変わり新旧混在である。先行きがなかなか読めない(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・4月1日～27日までの前年比は、売上106.0%、来客数104.0%である。7月1日～31日までの同比は、売上109.2%、来客数99.2%である(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・一部商品を値下げしたところ販売数が増えたが、全体としては客単価が下がっている(東京都)。
	その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・来客数は減っているが、客単価が上昇している。周囲の同業者も同様である(東京都)。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・当地域全体の宿泊需要が低迷している。都心で賄えているため、こちらに流れてこない。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・受注状況は例年と変わっていない。ただし、建設、福祉関係の客から仕事はあるが人がいないという話をよく聞く。仕事がなく売上が伸びずに旅行を取り止めるケースはなくなっている。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・前年同時期と比較して、4月以降の客の動向に変化はみられない(東京都)。
	タクシー運転手	お客様の様子	・空梅雨で期待外れかと思えば、30度超えの暑い日が続き、思っていたより良かったのは終電までである。深夜の利用が期待できないため、昼間頑張るしかないようである。
	タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、夜間から昼間にシフトを変えている。都心のサラリーマンは、暑さのためか近距離ではあるものの利用客が増えている。ただし、1メーターが410円からになり、近距離の料金が下がったため、売上の増加にはあまり寄与していない(東京都)。
	タクシー(経営者)	来客数の動き	・状況は変わらない。
	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・今月はボーナス及び暑さの影響からか、タクシー利用者が若干増加している。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・付加価値の高いサービスよりも、安価なサービスへ流れる傾向が続いている。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・MVNOの台頭に加えて、大手キャリアの攻勢が勢いを増している。それにより、大きく伸びることなく、パイの奪い合いとなっている。
	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低限のプランを選択する意識を依然として強く感じる。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・日常の買物客の購入状況を見ると、著しい変化は見受けられない(東京都)。
	通信会社(経理担当)	お客様の様子	・似たようなサービスであれば、より安いものを選択する傾向には変わりはない。
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・前年同期比で来場者数が減少している。
	ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・暑い時期にゴルフをする元気がなくなっている。それを払拭するだけの明るい希望がみえないのではないかと。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・暑い時期であるが、夏季料金の割引が来客数を確保できた要因である。
	その他サービス[保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・購買客の増減がみられない。新商品にあまり関心がない。
	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相変わらず低調であり、予想以上の物件の建設は見込めない(東京都)。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・4月ごろと比べて、新規の相談もあるが、具体的に動き出しているものはない。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・官庁工事は例年並みの発注状況だが、民間は住宅を含め依然として非常に厳しい。仕事の絶対量が少ないため、面倒な案件でも丁寧な対応を心がけている。

設計事務所（職員）	それ以外	・良くも悪くもなく、平行線をたどっている（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8%への増税以降、住宅が全く売れない。45年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、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	・受注状況は、全体的には前年の3%割れと芳しくない。賃貸住宅は堅調である一方で、戸建て注文住宅の落ち込みが大きくなっている（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいであまり変わらない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・前年の勢いは落ちたが、現状が通常だと感じている。まだしばらくはこのままの景気で推移していく。客の動きもあると業者から情報が入っているので、現状維持とみている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・月単位で受注量をカウントしているが、良い月と良くない月が混在している。景気が良いとも良くないとも言いきれない状況がずっと続いている。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・内容の細かい小さな工事が増えてきている。しかも、決まるまでに多くの時間がかかっている。
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減少し、売上につながらない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・例年よりも来客数が少ない。エアコンの動きが悪く、例年に比べて売れていない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・気温はとても高いが、エアコンの動きはそこそこである。静かな動きはあるが、上位機種は全く売れない。冷蔵庫、洗濯機などは良い物が売れているが、エアコンは低価格の物しか売れない。
一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・文具の繁忙期を過ぎ、来客数、客単価共に落ちてきている（東京都）。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・今月は猛暑や異常気象もあってか、小売に関しては来客数が若干伸び悩んでおり、加えて客単価も落ちている。外商も案件が少なくなりがちな時期でもあるので、それが重なってあまり良くない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は衣料品と食料品が厳しい状況になっており、前年を5%ほど割っている。衣料品は、梅雨明けしたにもかかわらず盛夏物の衣料品が売れていない。また、食料品に関しては、野菜や果物、肉、魚の生鮮3品の売上動向が非常に悪くなっている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来店客数が少しずつ減少している（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・7月に入ってから連日の30度超えで、外出を控える消費者が多い。バーゲンのお知らせをしても来客数が伸びず、売上も低迷している。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の減少に比例して販売量、販売金額等も減り続けており、なおかつ予算も達成できていないというのが現状である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	お客様の様子	・酷暑と言われていたため、夏物商材の伸びを期待していたが、涼しい日もあり、伸び悩んでいる。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・気候の影響などもあるかと思うが、全体的に財布のひもが固く、今後の景気を不安視して警戒感が強まっているようである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今月は土用の丑の日があり、毎年ウナギの販売をしているが、店内への来客数や、弁当の持ち帰りというより、かば焼きだけを買って、ご飯を家で足して食べるという、おいしいものは買うが消費を控える行動が例年より多くみられる。通常の営業でも来客数はずっと少なくなっている（東京都）。

	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・個人消費の冷え込みにより、レストラン売上が伸び悩んでいる。宿泊も一時期の勢いはなく、3か月前と比べると厳しい状況が続いている。特に、婚礼の落ち込みが大きく、ホテル全体の売上に影響が出てきていることなどから、景気はやや悪くなっている。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売量について、最初はこれだと思ふような見込みがあったが、九州北部豪雨や西日本方面での豪雨等があり、それに伴い、結果としてさまざまな販売量が滞っている。
	通信会社(局長)	競争相手の様子	・今年度第1四半期では、モバイル軸におけるインターネット契約の他社への切替えが前年同時期より倍増しており、ケーブルテレビを含めたサービスの純減まで起こっている。ただし、これは数年前にも同様の事象があり、客は当社と他社を行ったり来たりするだけで業界全体のボリュームが増えているわけではない。むしろ、節約をうたうことで1契約当たりの売上を低減させ、収益を悪化させている(東京都)。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・携帯会社が当社のインターネット及び固定電話加入者をターゲットに営業を強化しており、切替えられてしまうケースが増えている(東京都)。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・7月は梅雨明けもあり、例年と変わらない実績だが、3か月前はゴールデンウィークのはしりで、当地は観光地のため、3か月前のほうが良い(東京都)。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・息子の客が増えている一方で、自分の客は徐々に減っている。
	設計事務所(所長)	単価の動き	・次へのステップの仕事がほとんど進まず、停滞したままとなっている。設計料は横ばいで新規手続き等が発生し、外注コストが上昇している(東京都)。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・全体的に仕事量が少ない傾向にある。まだ景気の見通しは、良いとは思えない。
	一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・最近はお茶が売れなくなっている。日中は暑いので、冷えたペットボトルのお茶を飲んでいるようである。若い人はお茶を急須でいれて飲まなくなっている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・客数が前年と比べ1割減少し、買上点数や客単価はクリアしているが、客数が増加していないため、やはり目標売上の必達がなかなか難しく、非常に厳しい状況にある(東京都)。
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・商品単価の値上げ、品不足、天候不順、異常なまでの暑さなど、悪条件を挙げればきりが無い(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・県庁、市庁の所在地である当店周辺でも、週末しか夜は出歩かず、平日の夜は閑散としている。昔はもっと、飲食に来る人が歩いていたらと思うが、駅前の方で飲む、安いところしか客は見受けられない。
企業 動向 関連 (南関東)	-	-	-
	食品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・販促企画に対する客の食いつきが良くなってきている。
	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・小売と法人関係に納品している。問屋の支払は、需要が発生してからかかるため、客の注文と直結しているが、通常15万円ぐらいの支払が、今月は21万円あり、やや良い。会社や法人の設立は4件で、これは通常と同じぐらいか、やや良い程度の件数である(東京都)。
	プラスチック製 品製造業(経営 者)	取引先の様子	・化粧品容器、医療品容器共に新規案件が立ち上がり、金型作製から量産へと稼働率も徐々に上がってきている。
	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・海外向けが動き出しており、受注量が増えている。
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今まで新しい物がなかなかなかったのだが、多少まとまった仕事が立ち上がる見込みである。
	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・居住環境に対する設備投資の考え方が以前よりも前向きになっており、学校や特別養護老人ホームに環境改善機器の納入が増えている(東京都)。
	建設業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・ホームページをみた県内及び近郊都市の客から、設備投資による建設依頼が入るようになってきている。受注エリアが広くなり、新規顧客からの受注量が増えている。
	通信業(広報担 当)	受注量や販売量の動き	・一進一退の状況が続いている(東京都)。

金融業（役員）	取引先の様子	・取引先における増加運転資金や設備投資資金の需要が徐々に増えてきている。
不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・都心部の再開発の動きは、引き続き堅調である（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	・取引先工場等の稼働率が回復してきている様子で、受注量が増えてきている。
食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月の初めは中元需要が少々あったが、暑さのせいから自家消費用の売上が前年を下回っている。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に加え、受注価格も下がってきている（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	・受注量は前年比マイナス20%ほどで、7月は近年になく受注量が少ない。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況は全く変わっていない。受注量の動きも変化はないので、状況は変わらない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手建設業は大変景気が良いが、地場の企業はなかなか厳しい。
建設業（経営者）	競争相手の様子	・民間工事で手一杯の会社と、民間がなく官庁工事だけしかない会社とに分かれてきている。
建設業（経理担当）	それ以外	・受注している工事の内容が偏っている。医療系や補助金絡みの工事、必要に迫られての改修工事等で、景気が良くなるだろうという投資的な工事はほとんど出ていない。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要荷主の出荷量が若干増えつつあるが、今後については未定である。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注、既存取引先の業務拡大などの動きはあるものの、荷量が減少する取引先やスポットの減少等もあり、全体では大きな変化にはなっていない。
輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年の状況とあまり変わらない。
金融業（統括）	取引先の様子	・積極的な資金ニーズはあまりないが、全体的に受注量やその他の部分も安定している。また、倒産等も少ない。
金融業（支店長）	取引先の様子	・米国、日本共に政権が不安定であり、支持率も下がっている。日銀も物価上昇見込みを後ろ倒ししており、状況は変わらない。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・最近の小売業の売上は若干増加傾向にあり、不動産賃貸物件の建設もさほど減少していない。ただし、建設、製造業の人手不足は否めず、人件費高騰が懸念材料である。運送業のガソリン価格高騰も利益を圧迫している（東京都）。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前の再開発事業区域は3地区に分かれている。今月に最後の地区がオープンし、長年の開発が完了した。様々な業種が入店しており、まだオープンしていない店舗もある。当初は近隣店舗がその中に移転することは断られていたが、医療機関等が何軒か入っている。長年営業してきた地元の顔がなくなった（東京都）。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ビル賃貸業が主力業務である。高入居率が続き、賃貸料も若干上げられる状況にあり、一服感が漂っている（東京都）。
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・入場料を徴収する催しで、過去の実績より入場者数が増えている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋以降のまとまった宣伝の相談がちらほら来るようになってきている（東京都）。
税理士	それ以外	・夜10時過ぎに飲食店をガラス越しにみると、客が入っていない。昔は夜のその時間帯はかなり入っていた。どこも同じだろうが、経営者が変わっている。景気はあまり良くなっていない（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	・飲食店などでは来客数は堅調に推移しているが、特に大きな変化はみられない。
税理士	取引先の様子	・関東地方の空梅雨は、消費にはマイナスに作用しているように思える。関東地方以外での水害の様子などをみていると、好景気を連想できない。景気の良さを実感できずに夏が過ぎていく。

	経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前スーパー店長の話によると、主婦層が高齢化してきていることもあり、梅雨時の天候不順や急激な猛暑で外出を控えているようで、このところ来客数が落ちてきている。客単価はやや上がっているが、来客数の減少を補えるほどではない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械加工、金属加工の中小製造業の受注は前年よりやや増加しているが、景気が良いとはいえない（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・人手不足で売上増加に結び付かない。
	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	・受注価格の相場は変わっていない（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・映像制作業は、底を打った状態が続いている。制作金額を下げて、仕事がない（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	・夏に入って若干減少するものと推測していたが、受注量、販売量共に特に大きな変化は見受けられず、一定した受注量となっている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・競合他社との価格競争が激化している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・以前に比べて少なくなったが、業績不振による同業他社の廃業がいまだに続いている（東京都）。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事は出てきているが、数量の少ないリピート品でも値下げ依頼があり、採算が取れないものもある。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月、今月と前年比で受注量がほぼ変わっていない。また、取引先の販売量が鈍ってきている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年夏場は取扱量が減少する傾向だが、今年は減少幅が大きく、更に厳しさが増している（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	・以前より依頼が減っている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・既存取引先からの受注件数減少に加え、新規取引先の受注獲得が伸び悩んでいる状況である。インターネットプリント等の新たな波に打ち勝てていない。
	×	広告代理店（経営者）	・売上が、前年同月比で7割を切るほど落ち込んでいる。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・2018年問題といわれる労働契約法による無期労働契約に転換する権利の発生や、労働者派遣法による期間制限に対して、派遣先での直接雇用化の動きが多くなってきている（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺企業、当社共に中途採用を実施している。若干名の募集だが、なかなか良い人の確保ができないと聞いている（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）。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大手企業の新卒採用は国内から留学生へ移行し、国内はほぼ終了している。中小企業は依然として継続しており、採用イベントへの参加企業は多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年同様に、どの業種も求人数が増えない。7～8月は元々少ない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず堅調に推移している。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・所属企業の営業成績や売上に、景気に影響されたとみられる変化が見受けられない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用難のなか、派遣料金の値上げを受け入れる企業の成約数は増えてきているが、企業規模と知名度に頼り市場より低い料金で依頼されるオーダーは人選自体が苦戦している（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・新規登録者が大幅に減少している。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業におけるエンジニアの引き合いは常に多く、景況の良さを感じる（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比べて減少傾向で推移しており、減少率は3か月前と変化がない。

	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業求人、採用状況は良いが、求人数の割には採用者数が伸びていない。企業業績は安定的に良いので、求人数が高い状況は今後も続く（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・引き続き企業の求人意欲は旺盛である。新卒、中途採用共にこれまでと大きな変化はみられない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前月より求人数は若干増加しているが、4～5月と比べると少ない。求職者数が激減しており、新規派遣登録希望者は4～5月の半数程度になっている。求職者数の減少により、企業からの派遣求人要望に合致する人材のマッチングができていないため、成約数が減少している。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・売上が下がっている。
x	-	-	-