

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	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相対的に売上を見ると若干の伸びがあるため、このまま推移すれば一番良い。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は東京スカイツリーの開業もあり、その関連の販売量が非常に増えている。4月に企業向けに出したダイレクトメールの反応が今月に入ってあり、秋以降の団体の褒章旅行や社員旅行の問い合わせが相次いでいる。特に地方から東京に来る旅行の企画で直接電話をもらうような反応があり、実際には取れないのも事実であるが、スカイツリー開業に伴う販売が非常に寄与している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の2月は一番の閑散期であり、5月はゴールデンウィーク等があるため、3か月前に比べると良くなっている。
やや良く なっている		一般小売店〔家電〕（経理担当）	それ以外	・例年同様、5月は売上が落ちて商品は動いていないが、テレビなどの卸価格が上がり気味であり、一般の小売店にとっては良い傾向である。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は外販でもまとまったものが何件もあり、また金環日食関係のメガネの売行きが予想以上に良かったため、全般的に良くなっている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・前月、今月と来客数が前年を超え、前々年には届かないものの、着実に客足が戻ってきている。欧州の信用不安などから一時期回復してきた株価が低下し、円高となっているが、足元の消費は堅調である。新店も想定どおりの売上となっており、客足と合わせて、今ところ減少の兆しは見えない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上は苦戦したが、その後、好調に推移している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・昨年は商材がなかなか調達できないこともあったため、また、競合店が出てくるのでいろいろと仕掛けをしているため、前年比で売上が良くなっている。これが景気に結び付くのか今のところはまだ少し分からないが、4、5月と良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは雨の日が続き前年を割り込んだが、中旬以降は天候も良く気温も平年並みに上がってきたことにより客数が前年を超え、前年をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・目的買いが多かったのが一転し、惣菜などをついでに1品多く買う客が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・5月は天気の変化が激しく、晴天時は来客数も増えてセットアップでの買上が目立ち、客単価も上がっている。わずかだが、状況は良くなってきているようである。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・セール等の仕掛けを早めたことによる増加もあるが、新規、固定共に来客数が前年を非常に上回っている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・できるだけ新しい物が店に並ぶよう、毎週のように細かな仕入をすることによって客を飽きさせないことで、何とか前年を超えている。前年は悪かったとしても、前年を超えることができる店はやり方で決まる。良い物を安くという客が増えているなか、小売業は大変厳しい状態に立たされているが、良い物を安く売れるようにすれば数字は上がっていく。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数と成約率は共に増えてきており、沈滞ムードから脱してきている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の関係で、登録はやや上向きの結果が出ている。全体的に来客数も増え、購買意欲も出ている感じがする。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・新しくできた店の売上が好調で、客数もかなり増えているため、やや良くなっている。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中は多少天候に左右されたところもあるが、トータルでは売上、客数共に好調に推移している。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊とレストランの客数は少しずつ増加している。個人の利用を中心に、婚礼出席者やコンサートに伴う宿泊と、個人の祝い事でのレストラン利用が多くなっている様子が見て取れる。宴会場の婚礼は相変わらず周辺のゲストハウスとの競合が激しく、なかなか良い状況にはならないが、それでも小さな努力の積み重ねで大きく減少はしていない。	
都市型ホテル (統括)	販売量の動き	・団塊世代が職場を離れ、また、高齢化が進んでいる中でコンビニ、旅行業等では、その世代をターゲットにした商品を売り出す等、迅速に対応しており、それが景気回復の引き金になってきているようである。	
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・最近になって、今月は特に花見の時期が多少ずれたりなどしたこともあるからか、客はそれぞれ花見を中心として予約等をしてくれたため、良い方向に向いている。	
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・客の動きが活発になっている。具体的には展示会など、いわゆるB to Cの活動が多く見られ、その問い合わせが当社のほうに入ってきているため、やや良くなっている。	
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・5月下旬になり落ち着きつつあるが、上旬から中旬にかけては国内団体旅行の問い合わせの電話が非常に多く、見積作成依頼の件数も1日100件を超えている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は季節的にはあまり忙しい月ではないのだが、やはり乗務員が集まらない。新聞広告など大分出ているが、稼働率が若干下がってきていることもあり、若干のプラスになっているようである。	
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後、客の動きが悪くなると思っていたが、それほどでもない。病院、歯医者、個人宅、駅、どの場所でも平均して仕事ができ、特に昼間の動きが良い。	
ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・前月に引き続き、東日本大震災の前の年である一昨年5月の来場者数及び予約数と比べても、順調である。	
設計事務所 (経営者)	それ以外	・建築関係の環境は、特に施工関係では非常に景気が悪い。当所は建築設計だが、なぜか当所においてはこの4月後半から異常な受注を受けており、または公的などの入札等において、仕事がやり切れないほどの状況になっている。そういった意味では、やや上向いている。	
設計事務所 (所長)	お客様の様子	・官庁発注の耐震設計の仕事が今年は年度前から発注されているため、早くも仕事量全体の6割程度の仕事を確保している。これを機会に、民間への動きが出ると良い。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークもあって3か月前よりは契約数が増えたが、他の同業者の話を見るともっと数字が伸びてもいいのかと感じている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・前月の販売量が悪く、今月へのずれ込み分があったと思われるため、3か月前に比べて景気が良くなったとは言いがたい状況である。同業他社に聞いても来場者数、販売量共に落ち込んでいるという話が多いようだが、今月の販売量は目標数字を達成することができ、景気は良い。	
変わらない	商店街 (代表者)	それ以外	
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・少し良くなっていたクレジットカードの取扱は、若干横ばいになりつつある。天候不順の影響で街全体の集客が少し落ちている。
	商店街 (代表者)	単価の動き	・天候不順が続いているため、客の出だしが悪いことが非常に大きなマイナス要因になっている。普通の状態に戻るのではないかと期待はしているが、この状態が続くのは少し大変である。
	商店街 (代表者)	単価の動き	・最近売り出しをすると、客の買上単価が結果としてかなり低い方向に流れている。売上を前年並みに持ち上げることを非常に頑張ってやらなくてはならないし、なかなかそれが難しい状況にある。
	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・省エネ推進のためか、エアコンは好調である。大型テレビも、当初薄型を買った客に提案すると、買う客もいる。
	一般小売店 [家電] (経営者)	販売量の動き	・商品が故障した時以外は、客はなかなか購入の決断が付かないため、売上が上がらない。

一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・お米の仕入価格は値上がりしても売価は変えないためか、変わらずに買ってもらっているが、たばこは値上げの影響がボディブローのように効き、少しずつ落ちている。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・後半は来客が増えたが、ゴールデンウィーク後は今一つである。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・3か月前とは悪い状態が変わらないという意味である。来客数も少なく、単価も3か月前と同様に低くなっている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って帽子やサンダルなど夏物雑貨の動きが上昇しているが、衣類への関心が昨年ほどではない。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・日本経済の状況や当地域の疲弊などから厳しい状況が続いている。特に来客数が減少しており、株価などが影響しているようである。消費税増税の議論や電気料金の値上げなど、消費における悪影響が懸念され、注視しながら対策を講じる必要がある。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は95～98%くらい、来客数も98%である。新しいショッピングセンターができたり等の明るい兆しもあるが、日本から外に出ていっている現状のなか、実際に欧州の信用不安など、景気は依然として良くない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大型の商業施設が相次いでオープンするなか、売上、来客数共に特に大きな変化は見られない。
百貨店（営業担当）	それ以外	・環境の改善がなく、どちらかと言うと不安が増しているようで、減退感を強く感じる。3か月前と比較して変化は感じられず、良い状態ではない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税しか国会では議論されておらず、消費者心理は依然変わらない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・近くに商業施設ができたため街全体で客数の増加が見られ、前月に引き続き、売上は比較的堅調な動きを見せている。特に衣料品の動きが良くなっているのは収益面において好材料である。一方、食料品は街全体の客数増とはいえず、やはり影響を避けることは難しく、特に話題性の高い洋菓子は前年比10%減と大きく影響を受けている。
百貨店（販売管理担当）	競争相手の様子	・4月に近隣に大型ショッピングセンターがグランドオープンしたことによって、当店の売上実績は大きく影響を受けているが、想定範囲内である。他店の売上状況を勘案しても、消費額のパイ自体は減少していないと考えられるため、変わらない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士、婦人共に前年の売上実績を確保している。食品が若干苦戦しているものの、全体的には堅調に推移している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年の東日本大震災の影響もあると思うが、3月からスタートした今期は今のところ3か月連続で、客数が前年を大きく下回っている。売上が客数減に伴ってなかなか上がってこないところを見ると、現状は変わらない。
スーパー（店長）	単価の動き	・販売量は持ち直しているものの、単価の上昇が相変わらず見られないため、安い物への意識が依然として強い様子である。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・麺類等の涼味関連商材の売行きが、気温の影響もあって今一歩鈍い。日中暑くても夜は気温が下がるため、売行きの伸びにつながらない。
スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・野菜の相場高とイベント時の集客が好調で、売上の確保ができています。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・皆の話の聞くと、何となく政治や経済で非常にマイナス面が見え隠れするため、不安感があるようだが、良くも悪くもない状態である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は前年同月比で来客数も販売量も若干良く、単価の動きも若干上がっているが、前年はなかなかタバコ等が入荷せず、東日本大震災の影響で商品がそろわないという状況にあった。今年は商品が十分そろっているにもかかわらずほとんど差がないということは、客の節約志向やいろいろな不安などがあり、このように推移しているということである。

コンビニ（経営者）	単価の動き	・生活に必要な物、食品の動きは好調だが、雑貨類が低迷している。目的買いが多く、もう一品としての衝動買いが少ないようである。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客数は戻りつつあるが、客単価が戻らないため、変わらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは前年並みであり、トレンドは変わっていない。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響がかなり出ているため、当店の独自性、品ぞろえに着目している。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・成功する施策と失敗する施策の差が激しい。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は旅行等の外出需要が非常に多く、前年を超えている。前年は東日本大震災でそういったものがなかったため、その分大きく良くなっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物の動きが悪かった分を、来客数と夏物の売上増により補うことができている。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・当業界は依然低調である。テレビの単価は戻りつつあるが、絶対客数の不足は改善されていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備、販売共に前月より3割減となっている。エコカー減税をせっかくやっているものの、あまり芳しくない。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車は、恐らく来月くらいまではエコカー補助金があるため、そこその需要、バックオーダーが出ている。中古車は逆に下取価格などが上がり、なかなか入ってこない。小売価格について利益が取れないということであり、東日本大震災の復興時には結構利益が取れたものが、今年になってまだ取れていないということである。新車については環境問題での補助金で売れているが、中古車については現状増えてないと両極端であり、どちらでもない、今は複雑な状況である。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売車種が軽自動車やスモールカー中心となってきており、単価の安さが否めない。
住関連専門店（店長）	単価の動き	・天候も左右しているが、前月とあまり変化がない。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・2月から開始した医薬品の販売促進がかなり認知されてきたため、数字に乗り始めてきている。節電関連などの暑さ対策に関して、かなり早い段階から仕掛けているため、客からの反応が良い。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・パソコンで大きなタイトルの発売があったが、来月以降に北米、欧州でショーが開催されるため、それを控えて全般的に市場は静かである。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響もあってあまり参考にならないが、前々年比でほぼ同等、もしくは若干下がっている。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・企業間で好不調の差が大きく、全体的には好調の企業も含め、当社の売上には反映していない。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・店の改装のために約1週間休んだため、景気の動向が今月は少し分からないが、あまり変わらないようである。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月の前年比は売上102.2%、客数101.0%であり、今月は売上98.3%、客数99.9%である。2月の前年超えは前年が悪かったためであり、変わらない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・電話予約の件数は微増しているが、断るほどではない。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・2、3か月前と比べてもずっと人通りが少なく、特に近隣にスカイツリーのようなものなど何もできていないため、ますます厳しい。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから25日までの間は、特に利用客の減少が目立っている。深夜時間帯の繁華街だけでなく、駅構内営業でも待ち時間が長く、変わっていない。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ加入は回復傾向だが、度合いが非常に弱く、5月も販売計画値ぎりぎりの達成見込みである。インターネットや電話販売は堅調である。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・見込み案件は少しずつ増えているが、決定するまでに時間が掛かっている。

通信会社（営業担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送への移行以来低迷している多チャンネルサービスに加え、インターネット、電話サービスについても他社との競争が激しく、契約数は伸び悩んでいる。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・身近に大きな買物をしたニュースもなく、非常に消費意欲が低い。電気料金が安くなることが分かっているが、新型エアコンに十数万円を使うことをためらっている。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・5月に入りケーブルテレビやインターネットの契約数は落ち気味で、3、4月の不動産繁忙期のプラス要因を差し引いても、あまり良い実績とは多チャンネル放送は言えない。やはり消費者心理はまだまだ根深いところがあり、開放的な消費動向は見られない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・商店街、住宅街共に空店舗、空室の看板が多くなっている。商店街の店舗が閉店していることが多い。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・前月からの販売量、契約料に大きな変動はない。昨年夏以降の落ち込みから一進一退を繰り返しているが、ここにきて落ち着いてきた様子である。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しい料金プランの設定やスマートフォンとのセット割引プランの効果で加入数は持ち直しているが、前年を上回る状況ではない。	
通信会社（支店長）	販売量の動き	・東日本大震災の影響で春商戦が後ろに季ずれを起こした前年と比較すると伸びは弱いが、学割の駆け込み需要で、販売量は堅調に推移している。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・玉1発が普通は4円の貸玉を1円で貸し出すという低玉貸しを4月から始めたが、そのコーナーは結構潤っている。やはり客は前に比べたらお金を使わないという傾向に徐々に流れているようである。	
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・昨年の東日本大震災で非常に遅れていた車の生産が、前年の暮れから今年の第1四半期、1～3月に向けて相当納車できるようになったため、受注残が残っていた車が売上につながる状況がいまだに続いている。ただし、販売量、その受注や契約高については、エコカー減税、特にエコカー補助金が切れることにより、受注の勢いが少し落ちてきている。	
設計事務所（職員）	それ以外	・どちらの方向にも明確な事象が見当たらない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は前年と比べてもほぼ横ばいである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化はなく、相変わらずユーザーは慎重で商談には時間が掛かっている。一次取得層よりも建替えのウエイトが高い販売をしているが、まだまだ大変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	・人気があると言われている地域で値ごろ感のある土地の販売を開始したが、予想したほどは動きが良くない。	
その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・どちらかかという楽観的な印象を受けるが、客の様子はあまり変化がない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降の景気減速感を強く感じる。販売量や売上の減少に目をとらわれがちだが、現実のところ、昨年と比べて、最低賃金単価の現状を無視した引き上げによる人件費の増加、東日本大震災後の調達不安から上昇した原材料、包材単価の高止まりが、中小小売店の経営を圧迫している。
	一般小売店[和菓子]（経営者）	来客数の動き	・今月は天候不順が続いたため客数が減少し、売上に繋がっていない。
	一般小売店[文具]（販売企画担当）	単価の動き	・外商の物件、通常の店売りなど、すべての単価が下がってきている。また、案件の数が大変少なくなっており、来客数も若干下がっている。
	一般小売店[茶]（営業担当）	販売量の動き	・徐々に1人当たりの買上単価が上がってきているが、売上、客数共に前年比20%減である。
	一般小売店[茶]（営業担当）	販売量の動き	・今月は新茶の時期であり、例年は緑茶の売上が伸びる月だが、福島第一原子力発電所の事故の風評被害もあり、今一つ新茶の販売量が伸び悩んでいる。
	百貨店（総務担当）	それ以外	・4月で持ち直すかと思っていたが、今月については来客数、売上共に前年割れの状況になっている。景気が重いせいも、高額品の動きも鈍い。

百貨店（広報担当）	競争相手の様子	・野菜の価格が高めで推移しており、売上が良い。また、イベント時の集客が増え、仕掛ければ集客ができる。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークも天候不順等があり、期待ほど大きな動きはない。東日本大震災後1年、かなりの回復を見込んでいたのだが、今月は前月よりも低調な動きである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前は真冬がちょうど到来した時期で、冬物衣料あるいは暖房用品の住居関連商材、鍋物商材を中心とした食料品と、それぞれのカテゴリーの売れ筋が非常に好調に動いていた。今月は梅雨前ということもあり、季節が春に入ったが春物衣料が今一つ気温が低く不調であったこともあって、なかなか売上が上がってきていない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品や住まいの品などでは、頻度性の高い物は前年並みの売行きを示しているが、これから節電に向けての暑さ対策商材は、昨年、扇風機やジェルマットなど大幅に売上を伸ばした商品が今年はそのほど売れていない。また、食品についてはメインとなる商品、お米やパン、それ以外の物について、売行きが良くない状況である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価は相変わらず低調のままであるが、販売量の動きも鈍化している状況で、合わせて売上が低迷している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数が下げ止まらない。夏場のピークをこれから迎えるにあたり、客数が3か月前から100人ほど減っている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も天候不順で寒暖の差が激しく、春物に対する購買意欲が弱い。昨シーズンより大きくトレンドの変化が無く、商品的にも鮮度が弱い。商店街全体で安売りが多くなり、客が更に価格にシビアになっている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・都心の大型店舗を中心に来客数は増加傾向ではあるが、数量や単価が伸び悩み、全体的には前年に届かない状況となっている。消費者の購買意欲は上向きで、時計やカメラを中心に趣味消費が伸びているが、大型家電やテレビなどに比べると単価がどうしても低い状況が続いている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・目標としていた総受注を確保できず、売上台数は2か月連続で大幅な計画未達となっている。月末バックオーダーも翌月目標の50%までしか積み上げられておらず、非常に厳しい状況である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も大分減っており、それに伴って販売量も伸び悩んでいる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・近隣に競合施設ができたこともあって、売上、来客数共に減少している。3か月程度経過しないと落ち着かないため現況の判断がしにくい、それを勘案しても下がっている感じがある。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク明けはあまり良くないのだが、それにしても3、4週目の平日で急に来客数が減っている。給料日明けあたりは少し動きがあったが、まだまだそれほど良くなっているという実感はない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前と入った時は良かったが、後の落ち込みが大変悪い。結果的に前年よりは悪くはないが、この状態でいくと非常に悪い。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・販売量は回復傾向にあるが、単価が上がらず、予算的には厳しい状況が続いている。ゴールデンウィーク期間中は例年並みの売上は確保できたが、明けてからの来客数が伸び悩み、落ち込みが激しい。全体的に景気が上向いている実感はない。
通信会社（管理担当）	来客数の動き	・顧客動向が鈍化し始めている。具体的には競合他社及び地上デジタル放送需要がなくなり、通信業に対する意識が薄くなっている。
その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	来客数の動き	・特にジュニア層の来場が減少傾向にある。

		その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・来客数は増加傾向だが、想定以上に売上に跳ね返ってこない。景品の質によるところもあるが、消費が減少傾向と感じる。	
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・天気が不安定なせいか、客の回転数が鈍っているようである。	
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・先行きに対する不安感が感じられ、買い控えが目立つ。	
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・仕事量が激減したなかで、業者が増えている。なおかつ、低価格競争が非常に厳しくなっており、これを生き抜いていくにはなかなか大変な状況である。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・欧州の信用不安や国内株式市場の先行き不透明感から、住宅購入の自己資金が減っている。将来に蓄える傾向から、住宅市場はやや軟調である。	
悪くなっている		一般小売店 [家電] (経営者)	お客様の様子	・テレビの地上デジタル放送への切り替えから、家電製品は常に落ちているような気がする。販売量がどんどん悪くなっており、量販店でどんどん安い価格が出るため、値段の問い合わせも多い。	
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・非常に厳しい状況が続いている。やはり利便性のあるショッピングセンターのほうに足を向けてしまう傾向が強い。	
		一般小売店 [家具] (経営者)	来客数の動き	・桁を間違えるような客が最近見られるようになっており、非常に景気が悪い。	
		一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・近隣に競合店がオープンしたため、来客数が激減している。	
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・今の政府の消費税一本やりの政策が一番のガンだと思ふ。少子高齢化、景気の低迷、消費税以外の無策、マスコミのマイナスのアナウンス効果や垂れ流し、そして法人の側から見た場合に消費税の改正が既に始まっており、95%ルール廃止、これが相当痛手を被ってくる。	
		その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・とにかく売れない。末端が売れてないのだから卸が売れる訳がない。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べ、宴会や歓送迎会などが激減したため、売上がない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・五月晴れのように景気もすかっと良い方向に向かうかと思ったら、今月は良くない。夜間空車列に並ぶのが一苦勞で、売上も日によって極端に差があり、当たりが悪いと1万円にも届かない。稼働時間を延ばすしかない。	
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・東日本大震災後の前年4月の実績より今月のほうが少ないため、悪くなっている。	
		設計事務所 (所長)	お客様の様子	・今までの作業が終了してしまっている。新しい情報は入ってくるが、利用価値のない物件が多く、ほとんど使える価値がない。	
		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、政府は景気対策について何の手も打たずに消費税を上げることだけを考えている。このような状況では、当分日本経済は立ち直らず、将来についての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、建設工事についても低迷の状態が続いている。すべて価格が下がっており、デフレ経済からの脱却ができない状態にいる。	
	企業動向関連	良くなっている	—	—	—
		やや良くなっている	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・希望的観測が多少入っているが、何とかかなりそうなところなので、少しオーバーに考え、やや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・業者からいろいろな話を聞くと、現在は車等は良いほうへ向いているようだが、電気が少し悪い。一般的には今はまだら模様で、少し忙しい所があり、少し悪い所があるという状態である。しかし、ここ3か月くらいは材料がどんどん動いているため、当社は良くなっている。	
		不動産業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・居住用土地取得の受注量が増加傾向にある。	

	経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店等で、ゴールデンウィークなどを含めて客の入りが良くなったとのことである。
変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず若者は低価格商材に向かっている。我々が製造する商品には、一部の消費者を除いて手を出してくれない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・前年とは比較できないので、前々年比では若干マイナスの状況で推移している。夏の節電、電気料金値上げと明るい話題がないなかでは、クライアントも販売促進費を抑える傾向と考えるため、現状維持以上は見込めない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や印刷、ゴム印の仕事をしている。今月は会社の新規設立にかかわる印鑑が5本のみであり、やや少ないという感じがしている。4月のような特需がなく、メインの間屋への支払もいつもの月と同じくらいの金額である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期に流れる化粧品容器の企画がないことが痛い、各顧客とも大幅な増減は見られない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月の仕事の流れは前月と同じく少なめだが、他の仕事は価格競争となっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・社会全体の景気が停滞しているため、引き合いがあってもなかなか受注に至らない。状況はほとんど3か月前と変わらない。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・前月同様、得意先の様子が多少活気付いてきており、今はそういった状況が続いている。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず同業者同士で、少ない工事案件を低価格で奪い合っている状態が続いている。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材費などが安定し始め、見積及び受注価格が安定し始めている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型商業施設のオープンがあって納品量の増加に期待したが、思ったよりも取扱量はなく、ゴールデンウィークの影響も重なり、売上は低調である。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先に今後の荷物の動きの状況を聞いたところ、4月がピークで5、6月とやや下がっていくのではないかという返事である。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入り伸び率が鈍化している。
	金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の資金ニーズが低迷しており、景気が上向いてるとは思えないため、変わらない。
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業における受注量はやや一服の感があり、停滞気味である。
	金融業（役員）	取引先の様子	・株価、為替、欧州の信用不安等、先行き不透明感は相変わらず根強い。足元の景気についてもその不安感に影響され、積極的な投資や消費行動が控えられている状況にある。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・2、3か月前と比較すると、各取引先企業の売上等は横ばい状態である。小売業も売上があまり変わらないということで、まだまだ景気は横ばいである。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率は高止まり、賃料は下落する一方で、一向に景気浮上感が感じられない。体力がある大手が賃借人に対し好条件を提示するため、中小のビルや古いビルに入ろうとするテナントがいない状態である。
	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は若干ではあるものの増えていると思うが、予算が少ないこともあり、利益の確保が難しい。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・昨年に比べると年度初めの売上は良くも悪くもなかったため、変わらない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・努力する企業は少しずつでも上昇しているが、通常の企業は低迷のままであり、全体としては変わらない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業系では中小企業でも上向きの企業が増えてきているが、非製造業系では状況は依然として変わっておらず、月々の売上は前年同期と変わらない水準である。節電、消費税増税の議論など、新たな不安要因も影響して、消費者心理に大きな影響を与え、消費を抑制させている。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社はまだ見られる。	

	税理士	取引先の様子	・夏の賞与の見通しは厳しく、売上も前年割れしている。消費税増税の議論には、今の景気を考えると到底賛成はできない。
	税理士	取引先の様子	・商店街などを歩いていても、食堂や飲食店を見ていると、駅近くなのに夜でも本当に客が入っている所が少ない。チェーン店等には相変わらず客が入っているが、以前と比べると本当に商店街の飲食店には客が入っていない。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業は落ち着いており、これからしばらくは変わらない。
	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	・受注量を確保するために価格を下げざるを得ない状況である。仕事量、受注量が維持できているにもかかわらず、利益にはつながっていない。
	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	・前年度末から引き続き、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の状況が思わしくない。相変わらずマンションオーナーのインターネット環境整備にかかわる意欲が低く、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	・客単価が下がっている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気に影響されにくい顧客であるにもかかわらず、受注量が徐々に低下している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの商談が非常に少なくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・同業他社の営業から、中堅クラスの印刷会社が倒産した話を聞いている。創業から80年の老舗で、とても驚いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調機器を扱っている企業は、節電と繰り返し言われると景気が悪くなる。早く電気が使えるようにして欲しい。大企業は日本のマーケットに見切りを付けて海外に出て行けるが、中小企業は出て行きたくても資金面、人材面で難しい。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・先月中旬から2件、1次自動車部品メーカーから同様の理由で突然生産中止通告があり、今月より実施された。東日本大震災以降、海外車メーカーは放射能を理由に海外で調達先を探し、日本以外の所での生産を検討しており、実施されたとのことである。補用部品もいない、在庫分も引き取らないとのことである。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は減少状態が続いている。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・ギリシャの問題が決着せず、欧州の信用不安の再燃もあり、投資環境が悪化している。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・当地域では5万円以内の物件が500部屋、5～10万円までも500部屋、10万円以上も500部屋と、合計1,500件空き部屋があるようで、当社のような小さい業者でも約50件の空室を持っている。
	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	・図書館系映像事業も新年度分はまだ動き出さず、新規受注もわずかで、大変厳しい状況である。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・各店が悲鳴を上げているようである。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円高により当社の得意先部品が海外メーカーの物に変わり、車体のモデルチェンジで切り替わる現象が出ているため、部品生産がある時期で全く無くなるものが起き始めている。ユーロ安の影響で輸出が減っているために、当社の受注数も減っている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の客は7社あるが、全部が地盤沈下の状態である。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ設備投資に回らない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の議論があるが、まだ決定はしていないものの、今までであれば動きがあつて良いのではないかと思っている。細かい工事はあるものの、新築案件がいまだに無く、前年に比べるとかなり悪いようである。

		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品がなかなか売れない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・月次比較では例年どおりの傾向だが、より重視すべき前年同月比では、売上は見かけ上は微減だが、それは比較元が東日本大震災後だからである。それを加味すると、今期から無くなった、前年まで続いていた継続案件の欠損が響いている。開いた大きな穴を埋められず、どう埋めようか考えている。
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
	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	・新たな取り組みや、新たな事業を試そうとしての取り組みが、規模は小さいながら複数聞こえ始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今月は、最近増加傾向になってきている派遣や紹介予定派遣のニーズが、短期間のもも含めて増えている。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣依頼は変わらず悪くもなく良くもない状態だが、人材紹介の依頼数が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けより、派遣求人数に関しては増加傾向にある。正社員欠員、他社派遣スタッフの後任案件だけでなく、新規採用の増員の動きも若干発生しており、人材マーケットが動いている感がある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新規取引社数、問い合わせ件数が増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・当社のクライアント企業はメーカーが多いが、ここ半年ほど国内の工場はフル稼働しており、また海外工場の稼働率も一部地域を除きフル稼働の状態、更に能力増強の地域も多くあるようである。人材としては30～40代の中堅で語学力がある人材が求められているが、なかなか条件に合う人材は見つからない状況である。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・5月に入り企業からの依頼数は落ち着いてきている。販売、サービス職については、大型ショッピングセンターのオープン後も引き合いが多かったが、ここに来て落ち着いてきている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人の多い所はない。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用の現場は今がピークにあり、新たな動きはない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ユーザーの大口客で募集が出なくなった所が2社、倒産が3社、廃業が2社となっている。ただし、他媒体から大口の新規客が5社あったため多少増加し、正直なところは増えたのだが、状況としてはあまり変わらない感じである。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・IT、医療関係を中心に、一般、パート共に新規求人数が増加している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人は出ているものの、その内容を見ると偏っているような感じが見られる。製造などについては少ないようである。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人はこのところ、前月比では細かな増減を繰り返しているが、前年比では微増状態である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前月よりも増加しており、前年同月比で20%増えている。サービス業の求人増が目立つ。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて大きな変化はなく、安定的に入ってきている。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比でほぼ横ばい傾向であり、変化が見えない。	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・業界によって分かれている一般企業求人件数は少ないが、保育系の求人票は既に届き始め、前年度よりも多く来ている。	
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・大手メーカーの人員削減等のニュースにもあるように、経営不振のため人員削減をする企業が周辺に増えているため、やや悪くなっている。
悪くなっている	—	—	—	