

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	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税で景気は落ち込むだろうと思っていたが、意外と影響がないようで、逆に消費が伸びているような感じを受けている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・やはり少し景気が良くなったような気がする。来客数も増えており、領収書を持って行く客も徐々に増えている。客は良い物を求めているようで、単価も少しずつ良くなっている。安かろう悪かろうの時代は終わりつつあるような気がしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・5月は春山のトップシーズンとなり2月の成績よりは良いが、ゴールデンウィークの最終日が雨という予報だったため、かなり成績が落ちている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・4月の消費税増税に伴い、数年ぶりに販売価格を上げることができたところは予想よりも販売量が以前と変わらなかったため、売上の純増につながっていると思う。消費者心理としては、消費税を払うのは仕方ないことと浸透しており、消費税抜きの本体価格での購買判断が復活しつつある。余談だが、大手量販店やコンビニ等の従前たる内税販売は、POSレジを使うことのできない中小零細小売店の外税販売と価格差が生じてしまい、消費者に多大な迷いを生じさせている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全般的に売上は回復傾向である。消費税増税をはさみ、この3か月間の売上は大きく変動したが、アパレル関連、食料品はほぼ予測どおりの動きであり、増税による影響は少なかった。一方、宝飾品は駆け込み需要による影響を大きく受けている。街全体では外国人、特にアジア系が増えている。日本で人気のあるキャラクターのイベントに多くの集客があり、購買にもつながっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・先月に比べると若干、売上上昇の兆しがみえてきている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響は最低限に収まっている。企画力、イベント力での需要喚起により消費減退マインドは抑えられており、売上は順調に回復している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・5月に入ってから売上が非常に良い。ずっと悪かった来客数は前年をクリアするようになり、来客数以上にやはり売上の伸びが良くなっていると感じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入ってから来客数が前年を上回るようになった。今月は販促等で様々なイベントがあり、来店頻度を高めるといった良い形で推移しているのではないかと考えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・5月に入ってから来客数が少し増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税問題も一段落し、また、季節的要因もあっていくらか良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税後、来客数が一時ダウンしたが、少し持ち直してきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月に入ってから消費税増税の影響は特に感じない。低価格品を求める客も増えているが、高額品も前年より伸びており、売上は前年並みである。二極化が進んでいるか、商品の価値により使い分けている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税直後の売上は減少したが、今ではその影響もあまりなく、前年並みに回復している。また、まとめ買いの客も増え、景気が少しずつ良くなっていることを実感している。		
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・4月からの消費税増税で不安な要素があったが、4、5月と2か月連続で前年比110%を超え、今月は113%である。仕入、品ぞろえに力を入れ、不稼働なものはなくし、売れ筋で売り場を組むのが大変だった。休みも返上して仕入等で動き、5月は特に売上が取れるようになった。今までは10月が1年で一番忙しい月だったが、昨年からの母の日もある5月が1番忙しくなるなど、逆転している。		

乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月の駆け込み需要では普通トラックが前年同月比で110%以上であった。4月はやはり反動減で受注、登録が前年を2割ほど下回ったが、5月は前年を多少だが超えている。駆け込み需要の影響で4月については若干落ち込みがみえたものの、5月には前年同期と同じレベルまで達成してきており、景気は段々良くなってきている。 	
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税後の買い控えもなくなり、順調に売上高も伸長してきている。 	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前の2月は1年で一番悪い月なので、今月はそれよりは少し良くなっている。 	
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年比でみて、3か月前の2月1～26日までの売上は96.05%、来客数90.6%という結果だった。今月は、1～27日までの売上が104.8%、来客数101.0%という結果である。 	
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税前に受注したものが今稼働しているため、やや良くなっている。 	
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・4月に引き続き団体旅行の問い合わせが増え、電話やFAXが非常に多くなっている。 	
通信会社 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・テレビ、インターネット、固定電話及びキャッシュバックがなくなった携帯電話の販促での獲得も堅調である。 	
通信会社 (社員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税が大きく影響するかと思ったが、思いのほか影響はなく、加入件数は堅調に目標数字を達成できている。 	
通信会社 (管理担当)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・人材確保が難しくなっているため、社会全体での求人が増えている。 	
ゴルフ場 (支配人)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・4、5月の来場者数、売上が今年の予算を大きく上回っており、良くなっている。 	
ゴルフ場 (支配人)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・予約及び来客数の経過をみていると、プレーヤーの増加が感じられる。 	
設計事務所 (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今までプロジェクトへの参加の話はあったが、その話が具体化してきており、契約に結び付いてきた。 	
設計事務所 (所長)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・公共の耐震補強設計が主体だが今年は特に多く、今後は民間の動きが予定されている。 	
住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は不動産を主に扱う不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、消費税増税前の駆け込み需要は多く発生しなかった。4月に入ってから販売量は伸びておらず、特に景気が良くなっているとは感じられない。一方、建設業においては公共工事の発注量は非常に多いものの、工事原価が異常に上昇しているため、入札不調が続いている。発注側の設計価格などの見直しを期待しているところである。 	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・契約数が例年の値に戻りつつある。 	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前は消費税増税で客の動きが良かったが、あまり成約には結び付かず、4月に入ってからの方が順調で5月もそこそこ契約になっているので良くなっている。 	
変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・最近では暑すぎるために年配者が外出を渋っている。年配者が動かないと店全体の活気がなくなるので大変である。
	一般小売店 [和菓子] (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴールデンウィークなど前半の売上は良かったが、後半にきて雨や夏日が続いたため、トータルではあまり変わらない。
	一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・低単価商品を扱っているため消費税の問題等も起きず、横ばい状態である。
	一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人的には5月は株主総会等があつて忙しいが、商売では非常に低迷している。
	一般小売店 [米穀] (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客は消費税増税については安定してきたが、買う物を厳選するようになったと感じている。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量の動きに変化はない。
	一般小売店 [文具] (販売企画担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3、4月と比較的良かったので、5月は比較すると若干落ちているが、それほど良くもなく、悪くもないような感じである。ただし、一時的なもので済むのではないかとは思っている。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・百貨店の支店並びに地方店の状況が良くない。特に婦人服は価格を変えても動きがないので、今後も厳しさが続く。
スーパー（店長）	お客様の様子	・4月より本体価格表示となり、より一層客の価格へ対する意識が強くなってきているようで、商品によっては価格を据え置き、値ごろ感を演出しているが、増税というイメージがぬぐいきれない様子である。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、4月は飲料品を中心とした日持ちする物の売上の落ち込みが非常にあった。5月についてはその落ち込みが段々と回復はしてきてはいるが、肉、魚、野菜、果物などの生鮮食品を中心とした動きがまだ回復していない状況である。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・4月の売上は消費税増税の影響で4%ほど前年を割ったが、今月は来客数を基に前年をクリアしている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後、2か月目なので3か月前と比較するのは非常に難しい。たばこの売上が大分戻ってきており、来客数はほぼ横ばいである。
コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・異常とも思える競合店や類似店舗の出店ラッシュのため売上が大幅に減少し、それらの要因を調整すると実質横ばいである。外部要因の変化が大きく、動向が読めない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前も若干の伸びがみられ、今回もほぼ変わらないような数字になっている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費税増税後2か月が経過し、安定してきたように感じられるが、たばこに関しては前年を回復してこない。単価割れも続いているため、上向きとは言い切れない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・月初めの連休から母の日ごろまではかなり天候に恵まれ来客数も回復してきたが、慎重な買い方は変わらず、客単価はなかなか上がってきていない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税といえども販売量の動きが変わらなくなってきている。ただし、単価が下がってきた商品によっては販売量がかわってきている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・当店だけではなく全体的に販売量の落ち込みが激しい。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・4月に比べて若干回復傾向にあるが、競合店の出店による売上減の方が大きい。
その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以後一気に売上が落ちた。レジャーにはお金を使うが、その分日常生活にはお金をかけなくなっているのではないかと。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席には明るい兆しも感じつつあるが、個人消費には依然厳しさを感じる。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・一時的ワンコインブームがやや影を潜め、周りより高価格の当店のランチにもリピーターがついてきた。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・場所が良いところは入るが、少し外れると客はあまり来ない。しかし、悪くはないような気がするので良いところと悪いところが偏っている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・給与が2年前から現状のまま、周りをみても変動していない。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税により申込件数が減っている。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・前年と比べると販売量が落ちている。内容を分析すると、大型の団体客の減少、秋へのシフト化などがある。5月についてはシーズンということで期待していたが、最終的には伸びなかったという状況である。
タクシー運転手	お客様の様子	・月初めは非常に悪く心配だったが、連休明けから徐々に良くなり、特に昼間の利用が良く驚いている。その反面、夜の動きがやや悪い。
タクシー運転手	お客様の様子	・3月は消費税増税に伴う会社のシステム等の変更で一部の会社で残業が増えていたが、4月になって反動で残業が減り、非常に心配をしていたが、連休明けにやや持ち直してきた。
タクシー（団体役員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の落ち込みと月後半の需要増とで、可もなく不可もなくという感じである。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響もあり、契約数は上がっていないものの、単価は引き続き横ばいであり、安さを求める客と単価が若干高くても興味があるサービスを契約する客の二極化の状態が続いている。

	通信会社（管理担当）	単価の動き	・廉価版の商品を求める傾向が強まっているように感じる。ボーナス前の買い控えとは異なる底堅い感じが客の様子からも感じ取れる。
	通信会社（局長）	販売量の動き	・4月の繁忙期が終わり、例年並みの契約数に落ち着いてきているが、まだ景気が上向いているようにはみえない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更等の状況について特に変化を感じない。相変わらず無駄を省く意識からの下位コースへの変更が多い。
	通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の買物時の商品価格が少し上昇しているが、円相場に起因しているものもあり、相対的には変化はない。
	通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・現時点での商談の状況に変化があまりない。
	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは前年には追いつかなかった。天候が若干影響している。しかし、それなりに楽しく過ごした後はボーナス時期まで財布のひもは固いようである。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・売上を上げるのには夜のピーク時の客が大切だが、当店やライバル店も含めてさほど変化はない。
	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・前年並みを維持しつつ、3か月前と比較しても販売量はやや横ばいだが、増加を見込めるところまできている。
	設計事務所（職員）	それ以外	・上向き、下向きいずれも変化は感じられない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が若干減っており、また、買物に対して非常に慎重になっている。特に、高額品については何軒も店を回ってから来るというような状況である。
	商店街（代表者）	単価の動き	・今までは普通の商品が売れていたが、多少傷があっても少しでも安い物を求める傾向に変わってきており、非常に厳しい時代に入ってきている。
	商店街（代表者）	それ以外	・消費税増税前の今年の春先は、客の意識が購買に向かっているとイベントで感じられていたが、今月のイベントではおう盛な購買意欲は感じられない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税が上がったせいか、最低限の買物をという傾向がみられる。健康に関するものや安全面の物は動きが良いようである。エアコンはある程度動いている。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後、やや悪くなっている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年比103%と増えたが、単価が下がっており、売上は前年比96%となっている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・新茶が出始めて売上増加に期待がかかっていたが、個人の新茶売上は前年同月をクリアして好調なもの、企業へのお茶の売上は先月同様、低迷したままである。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・化粧品や高額ブランドにおいて消費税増税前の駆け込み需要の反動減があり、販売数が20%ほど落ち込んでいる。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税後、前年に比べて80%ぐらいでスタートした4月だったが、5月はほぼ前年と同様の95%ぐらいまで回復してきている。前年と比べると若干悪いが、思ったより回復のスピードが速い。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月での身の回り品買いだめの影響で来店客が微減し、他カテゴリーにも来客数減による売上減が出ている。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月の消費税増税前の駆け込み需要後、4月の増税時に比べ5月は幾分盛り返したものの、必要のないもの、無駄なものは購入しない動きが続いている。
	百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・3か月前は宝飾や時計といった高額品や化粧品などの日用品を中心に、消費税増税に伴う駆け込み需要が表面化し始め、売上実績が好調に推移していた。現在はかなり抜け出してきたものの、まだ反動減の影響を受けている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・高額品が売れない。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税後の4月より若干上向きではあるが、来客数がまだ完全に戻っていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はいつもと違って自動車税の納付があるため、商品を買わずに税金を納めるだけである。	

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークもあって、当店は駅近のため車で来店する客の需要はないが、電車で出かける客の需要をある程度見込んでいた。しかし、今年の連休は日並びが良くないため、前半は大変混んだが、後半は客が来店しないような状況に入り、1か月をトータルすると来客が減少している。また、客の高齢化が最近特に目立つようになり、つえをついて来る客やシルバーカーを押してくる客が結構いる。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は現状の消費税対策で前半、後半と顧客に対して大きくイベントを開催したが、来店状況が悪い。このままでは売上が前年同月比で3割減となる。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減とそれに伴う客の消費マインドの低下、買い控えが影響している。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、顧客の購入金額が減少している。4月は3月末の駆け込み購入の余波で、配送商品の納品が多くあったことと、花見シーズンで外国人客が増加したが、5月は一段落し、外国人客も4月に比較すると減少している。顧客当たりの購入金額も減少傾向にあり、5月は景気が悪化している。
家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・現時点で前年比では数パーセント割れている。ただし、計画に対しては約20%アップの状況であり、当初の想定よりは大幅に改善している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。1、2月は大変良かったが、3～5月の3か月は前年比で5割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後から新車の販売台数が極端に減少している。特に、新規客が減っている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が大きく影響し、売上が大きく落ち込んでいる。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・消費税増税から販売量が減り、回転率も悪くなっている。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの国内市況は前年比80%程度であった。5月全体では盛り返してきたが、相変わらず厳しい状況である。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・やはり消費税増税の影響がある。映画についてはヒット作が出ているのでショッピングセンターの売上をカバーしているが、物販が弱含みになっている。ただし、その影響は小さいと考えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィークまでの来客数はそれなりに良かったが、連休明けから極端に減少している。フリーの客も宴会の客も同じような状況である。
タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税により、多少は影響が出て落ち込んでいる。また、5月は連休が多く、天気が良かったことで客の乗車回数が減っている。
タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減が5月に出てきた感がある、一般サラリーマンの賃金上昇は物価上昇に追い付いていないのか、タクシー利用が少ない。前年同月比ではダウンしており、今月は良くない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・先月から失注になる案件が増えてきている。
通信会社（経営者）	競争相手の様子	・競合相手からの安価なサービスの提示で切り替えのための解約が増えている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・高額サービス商品の新規加入及びグレードアップ等、4月に比べ、客の動きがあまりない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規のサービス加入は減少しており、解約数が大幅に増加している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・低価格サービスプランの契約が増加している。競合会社ともサービスの競争が厳しくなっており、販売量は増えているが利益は増えていない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・来店サイクルが徐々に長くなってきているような気がする。
設計事務所（所長）	それ以外	・4月以降、消費税増税前の駆け込み需要の反動減がかなりきていると感じている。建築関係は今、仕事量がない状況なのでこの消費税の反動減が解消して上向きになってこないかと良くならない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の反動減か、受注が前年比20%ほど落ちている。ユーザーの最終決断に時間がかかっており、他社との競合も激しくなっている。

		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3割であり、3か月前も景気はやや悪かったが、更に悪くなってしまっている。ゴールデンウィークの集客、販売量の増加に期待したが、前年より客数、販売量共に落ち込んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ 注文住宅や共同住宅の請負に関してはほとんど変化がないが、建売住宅は客の反応がやや悪くなっている。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	お客様の様子	・ 複数の得意先で状況を確認すると、前月より仕事量が減少しているとのコメントが多く聞かれる。消費税増税前の駆け込みの反動減から回復する前段階との認識である。
悪く なっている		百貨店(広報担当)	単価の動き	・ 3か月前は、アベノミクス効果による株高に加えて消費税増税直前の駆け込み需要で特に高額品が目立ち、店全体で売上が前年比で1.2倍以上となった。対して当月は前年比で9割程度と、想定どおりではあるが反動減で高額品を中心に大きな落ち込みとなっている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・ 消費税増税による反動減は宝飾、時計、呉服など一部の商品では依然として大きいものの、主力アイテムであるファッション、食品などは前年実績に近い売上で推移し始めている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・ 宝飾品、呉服、美術などの高額品を中心に、消費税増税前の駆け込み需要の反動減からの回復が遅い。特選についてはブランドによりばらつきがあるが、高額品よりは回復しつつある。衣料品も総じて低調である。
		百貨店(計画管理担当)	お客様の様子	・ 3月に駆け込みで一時的に盛り上がった景気の高揚感と比較すると、かなり悪くなっている。
		家電量販店(統括)	来客数の動き	・ 消費税増税後の反動減は想定より厳しい。来客数が1~2割減少している地域もある。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・ 販売台数もそうだが、来店客が少なくなっている。
		タクシー(経営者)	来客数の動き	・ 今まで利用していた客が、4月の消費税増税後は見事に利用しなくなった。
		その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	販売量の動き	・ 3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動減がやはり出ており、法人を中心に車の台替え需要はそれなりにはあるものの、特に個人の車両購入に関しては相当な落ち込みがみられる。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・ 公共の業務が多いが、耐震診断業務が95%完了した。耐震診断で予算を費やしたために市町村では一般的な設計予算はあまりない。新しい仕事に対する大規模な改修などが非常に減額され、また、大手がそれを持って行ってしまうので、行政の仕事をしている地域の中小企業は大変な苦勞があり、仕事が取れないという状況が続いている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・ 新しく話があるようにはなってきたが、作業のみが多くなり、具体的な話が進んでいかない。また、予定していた物件の動きも遅れている。
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	・ 印鑑や印刷の仕事をしている。個人の需要が少しずつ伸びてきていると感じている。必要に迫られて自分用に購入するものではなく、息子への贈り物として象牙の実印3本の注文があった。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・ 得意先からの受注量が増えてきている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・ 現状ではやや増加傾向にある。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・ 人材不足の中で、顧客は建設業者の能力等、人材確保のできる業者を選定し発注をしている。
		金融業(統括)	取引先の様子	・ 消費税増税後でまだ様子見の感があるが、今後は徐々に良くなるようなマインドである。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・ 4月からの消費税増税の影響はあるものの、大半の企業では想定内であり、冷え込み感はない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕 (経営者)	競争相手の様子	・ 競争相手も忙しく、受注を断っているようである。

	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	・消費税増税に伴う駆け込み需要で受注が伸びており、4月もその影響が残って若干好調であり、5月も好調な状況を継続している。3か月前と比較するとマンションのインターネット環境整備の受注件数が好調である。
変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・どちらかと言えば悪い状況ではあるものの、徐々に上向き傾向にある。
	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前後をみても、ほとんど納入価格や納入数量に変化が出ていない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・今月は同業者のヘルプの仕事が入ったので忙しかった。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は商店や会社、官公庁共に発注される仕事量が少なく、稼働率が上がらない日が続いている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できているが、売上は未達である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駆け込み需要の反動減から回復していないようで住宅関連部品の受注が落ちたまま推移している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上はほぼ前年同月並みの水準を維持している。急に新規分野が売れ出したり、急に売れない分野が出てきたといった市場の動きは感じられない。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・3月には4月を迎えてかなり落ち込むのではないかという話が多かったが、5月になってみると特別落ち込んだという話は聞いていない。それほど大きくは変わっていない。
	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	・受注はひとまず順調である。3月までは下請業者も忙しかったが、それ以降は業種によって様々である。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税後2か月がたち、また平常受注に戻りつつあるが、受注価格は以前と同様、採算ライン前後と発注者側が有利で当社の利益を上げる価格での受注はできない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の話では、良くなった、これから良くなるという話を聞くが、その話が一週間後には消えて、また暇になったりと、波が大きすぎて大変苦しい思いをしている。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後、取引先の業種によりばらつきはあるものの、全体の受注量は変わっていない。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子だが、建設、不動産は相変わらず好調で売上も伸びているものの、材料の高騰や労働者不足のところがある。小売業は消費税増税で若干落ちているが、大幅ではないので2～3か月前とそれほど変わらない。
	金融業（役員）	取引先の様子	・賃金や雇用に関して明るい話題も出てきつつあるが、足元ではまだ実感がわからない。今しばらく様子見の状態が続く。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・駅から徒歩6分の大手メーカー新築1LDK、38平米の賃料88,000～98,000円8戸の内4戸が空だったが、1戸契約となった。また、駅前の大手メーカー新築1LDK、40～56平米の賃料93,000～118,000円、2月完成の8戸は今月満室になった。しかしながら、まだまだ厳しい状況が続いている。
不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月以前と比較をしても、土地の売買には消費税がかからないためか受注量、成約件数共に落ち込みはない。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・郊外型のファミリー向けマンションがしゅん工したが、2割ほど残っている。最近では来場者も土日さえ数組で、週1件売れば上出来という状態が続いている。都心の高額物件は売れているのに郊外型はさっぱりで、購入者の二極化が顕著になっている気がする。	
広告代理店（経営者）	取引先の様子	・消費税増税の弊害は今のところ耳にしていないが、かといって好景気の波が当地域にも回ってきたという話も聞かない。客先では現状に対する効果的な打開策の見当がまだつけられず、会議が紛糾し、活動が組織の体をなさなくなりつつある。	

	広告代理店（営業担当） 税理士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・消費税増税後の落ち込み等があるかと思っただ、普段とあまり変わらない発注状況である。 ・中小企業のクライアントを担当しているが、大企業ではすごい利益が出て配当も増えていると新聞に出ているが、中小企業のところまでは全然来ていない。大企業が良いといっても海外の中小企業等と取引しており、国内での取引の単価ではなかなか厳しいところがあるので、中小企業までは来ていない。
	経営コンサルタント 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・飲食店等から前年と比較して来客数が好調という声を聞く。 ・消費税増税後の消費離れも落ち着きをみせている。給与アップ、売上増で以前と変わらぬ消費動向である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・複数の金属加工の中小企業では、大きな変化はなく、厳しい環境にある。
	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	・消費税増税後の影響から脱しておらず、受注量は回復していない。また、税抜価格も増税前の安値が維持されており、例年より落ち込みが激しい。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・社会保険未加入問題に関する施策を見据えて請負単価を得意先と交渉する中、今後の受注に変化がみられるかもしれない。
	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	・新年度を迎え、多少の減額はあったが新規の契約もあり、総体的にはそれほど変わりがない。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客単価は低下傾向で、リピートの仕事でも必ず前回よりも低くしてほしいと言われる。
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	・やはり消費税増税の影響が出ている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者と話したところ、来客数、客単価共に悪くなっているということで一致している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に最も受注の少ない時期のためである。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費税の増税や、他国との関係により大部分の材料価格が上昇したが、だからといって単価を上げることは難しい。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから受注案件数が落ち込んでおり、3、4月の繁忙の反動がきている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多くなっているが、発注件数が少ない。新しい事業の客については仕事、精度が厳しく、競争が少ないので価格が良くなっているが仕事量が少ない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近になって引き合いが増えてきてはいるが、成約率は悪く、一時より落ち込んできている。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月よりも20%の生産調整があり、受注量が減っている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大規模工事はあるものの、消費者の購入意欲の低下は顕著である。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税が始まった途端に3月までの景況感が一気に崩れ落ちたような感じである。少しずつ回復傾向にあるものの、いまだ3月の時点までは戻っていない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月、納品先の閉店が続いており、大変目立つようになってきている。送品量も減少が止まらず、販売の厳しさが感じられる。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷計画が大幅に変更となり、新年度はほとんど荷が動いていない。公共事業関係の製品のため、地方自治体等への輸送が激減している。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4、5月とほぼ前年並みで推移している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の中にある食品スーパーの店主の話では、食品の場合、駆け込み需要の反動減は限られるが、増税による影響は品目の選び方で多少出ている。高齢世帯はほとんど変化ないが、子どものいる世帯では、引き締めが進んでいる。しかし、これはそれほど長くないのではないかと。
	悪くなっている	○	○

雇用 関連 (南関東)	良く なっている	○	○	○	
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・顧客の人材需要がおう盛である。	
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・リーマンショック以降、派遣も含めて欠員を補充せず人材派遣採用を凍結していた企業が、再度人材派遣の活用に動き始めてきている。また、業務繁忙、業務拡大に伴い、正社員を含めた採用が活発化してきている。	
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・一般派遣の求人だけではなく、紹介予定派遣の求人にも増加傾向がみられる。	
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社、新規が43社でその中で大口が1社あり、例年、5月はそれほど伸びはないが、予想外の伸び率である。既存ユーザーが低迷する中で新規がこれだけ獲得できたということで相当の成果である。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・4月は消費税増税にもかかわらず新規求人数が前年同月比で2けたの増加となっている。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・消費税増税に伴う減少もみられず、新規求人数は前年同月に比べ増加している。	
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・製造及び建設関係事業主より、求人しているが応募が少なくなった、派遣会社に頼んでも集まらなくなった、との声をよく聞くようになってきている。	
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の増加が顕著で、前年比で約4割の増加となっている。	
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・今年になって採用された何人かに話を聞き、一番衝撃だったのは量販店に勤務したスタッフである。週に3回という約束だったが、消費税増税後は週に1回、土曜日だけにしてくれと言われた。非常に客足が遠のいているようである。	
人材派遣会社 (社員)		周辺企業の様子	・今年には官公庁の入札案件への参加企業が減少しており、落札額も前年に比べ上昇傾向にある。各社、民間企業からの受注があり、かつ人材の確保が難しい状況が続いていることから、入札参加を見合わせているのではないかと思われる。		
人材派遣会社 (社員)		それ以外	・周囲を含め消費生活に変化がない。		
人材派遣会社 (支店長)		それ以外	・人材紹介、派遣共に受注は前年と比較して大幅に増えてきているが他社の求人数も全体的に増えており、登録者獲得に苦戦し、成約数も伸び悩んでいる。		
求人情報誌製作 会社(編集者)		採用者数の動き	・新卒採用者数を前年度より増やす企業が多いのは事実だが、即採用予算の増加には結び付いていない。新卒採用マーケットがにぎわうのは次年度以降と思われる。		
求人情報誌製作 会社(広報担 当)		周辺企業の様子	・大手企業はボーナスの伸びが良かったりするが、周辺の中小企業ではボーナスカットという話をよく耳にする。当社の支給額も少なくなっている。		
職業安定所(職員)		求人数の動き	・求職者数が減少している中、人手不足業種である介護等の福祉関係事業所からの採用意欲は依然として高い状況にはある。		
民間職業紹介機 関(経営者)		求人数の動き	・短期的には比較的安定した求人状況であり、中期的にもこの状況が続く。		
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・新卒採用の影響で中途採用が一時的にストップになったり、3月末までで採用がある程度充足したことによる停滞などは一部の大手企業であるが、全体的には採用意欲に大きな変化はみられない。		
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・求人数は依然として高止まりである。		
学校〔専修学 校〕(就職担 当)		求人数の動き	・新卒の求人獲得数は前年同月比で微増の状況であり、大幅な変化はみられない。		
やや悪く なっている		—	—	—	
悪く なっている		—	—	—	