

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	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・特殊なセールを開催している関係で、乗客数、売上共に大幅な増加となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・募集しても人が決まらず非常に困っている。雇用が安定しているからであり、当店では人手不足で非常に困っているが、スーパーなどの良いところに相当流れているので、非常に景気が良いと判断している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・売上や利益等、すべてが良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、特に、企画募集ツアーの北海道、沖縄が好調で、前年比の人数ベースで115%である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は閑散期だったが、5月はゴールデンウィークなどの春の繁忙期を迎えるため、良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・ケーキ屋では客が1ランク上の物を買っていくようになり3～5%単価が上がったという話を聞いている。生鮮の商品でも昨今は価格ではなく良い物ということで、5%近く単価が上がっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・来街者の動きが活発になっている。当地域だけではなく、近隣の街の新商業施設も入場規制がかかったりと、何か新しいことがあると消費者が反応するようになってきていると感じる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さのせいもあるが、材料費高騰によりエアコンなどの安い商品がなくなってきているため、値段の安い物が売れている。また、高齢者のいる家庭では、高い商品を買う客と安い商品を買う客と両極端である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	それ以外	・家具の販売については非常に悪いものの、世の中全体をみると景気が良くなっているように見受けられる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の来店が微増している。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・4月以降は消費税増税の影響が薄れ、相変わらず消費の二極化はみられるものの、高額品の好調が寄与して全体では概ね想定どおりの売上が確保できている。特に、5月後半は今春の賃上げ効果が実際の給与支給に反映されたこともあってか、想定予算を上回る売上が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の上昇なのか、景気回復なのかは今後慎重に判断しなくてはならないが、夏物の動きが出ている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連、服飾雑貨関連の動きが良い。食料品に関しては日配品も堅調に推移している。今年は天候に恵まれているため、衣料品の動きが良いことに加え、化粧品等のインバウンド需要も重なり好調に推移している。ゴールデンウィーク中のイベント催事も好評で、多くの来店者もあり、明るい兆しが見えてきているようである。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株価が2万円となったことで富裕層の貴金属を中心とした高額品の購入数や、外国人旅行者増などによる化粧品販売額が大幅に増えて、全体の金額増に貢献している。		
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税等の特殊与件の影響のない前々年と比較しても売上を伸ばしている。ただし、外国人顧客による売上の大幅増の影響が大きく、免税売上を除くと前々年並みで推移している。		
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上数字をけん引しているのは、変わらずインバウンド消費である。それらを除くと消費行動にやや改善がみられるものの、動きの鈍りも隠せない。		
スーパー（経営者）	単価の動き	・ワインの高単価商品の売上が伸びている。特に、1万円以上の商品の伸び幅が大きい。		
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2か月前に改装を行った成果もあるが、新しい物、新しい売場、また、客のニーズに近い品ぞろえをしたことによって、客の購買に対する積極性が感じられている。これからも来客数、単価の増加が考えられる。		
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・消費税増税のあった前年4月より一巡し、関東は気温が高くて天候も良く、初夏商材の動向も良く前年度を3%ほど上回っている。		

コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ソフトドリンクの販売量が増加している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、来客数が増えている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、季節的な要因で客が多少増えている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・5月はゴールデンウィークを含めて天候に恵まれ、前年比105%で推移している。気温も平年より高く、コンビニとして好条件である。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月末より天候が回復し一気に夏になったため、外出を控える客が目立った。日よけ関連商材の動きは早かったものの、ブラウス、ジャケット、ボトムなどの売上が伸びず、価格にはかなり厳しいところがある。
家電量販店（統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィークより4年ぶりに暑さが夏物需要をけん引している。更に株価が2万円を超えたことによるマインドの上昇が、全体的に購買意欲を醸成している。
家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減を受けた前年比では112%と好調に見えるが、前年が悪かったため、いまだ好調の実感はない。
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・東北復興などでダンプカー関係の需要が相当増えると思っていたが、実際にはそれほど増えておらず、まだ需要について読み切れていない。景気については突然良くなったり悪くなったりと安定しておらず、車、トラックの需要については相当ぶれがある。特に、中古車については在庫価格に幅があり、良いのか悪いのかよく分からない。将来的には良くなる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・全体的にどの業種も比較的好調である。特に、ファミリー衣料が好調になっている。シネマは前年比での数字は悪いが、これは前年に大ヒット作があったためであり、前々年比で見ると3割弱の増加なので全体的にまずまずである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け、通常は来客数が減ってくるが、今年は予約のない日でもフリーの客で店が一杯になる日にちが結構あったので、若干回復していると感じる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は当店のホームページやグルメサイトなどの情報を見て来店する客が非常に増えている。
一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・売上は良くなったというところまでではないが、やや良い。
その他飲食[居酒屋]（経営者）	お客様の様子	・注文時に価格を気にせず、食べたい物、飲みたい物を注文する客が増えている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・気候が良くなったということもあるが、レストランではランチの来客数が増えてきており、特に、ブッフェレストランと日本料理が伸びている。法人利用は相変わらず少ないものの、個人利用が戻りつつあり、多少景気が良くなっている。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・売上は徐々に回復基調にあるが、買上単価は変わらずという感じである。インバウンドの影響が大きい。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・申込時期が早くなっており、既に来年のゴールデンウィークの申込も数件受注している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今まで国内旅行していた客からの海外旅行への申込が多い。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・6月の商品の申込が殺到している。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・当店はスカイツリーの近くにあるが、今月でスカイツリー開業3周年を迎え、その影響が分からないが、一般客、学生客、それから何といてもインバウンド客の伸びが大きく、各方面の販売量に寄与している。
タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーでオフィス街の会社を主に営業しているが、残業が減らされているようである。何回か乗せたことのある客によると、仕事がたまって困る、残業代はもらえないから仕事をしたいとのことである。今までにないような意見を聞いてものすごく現実的ではないかと感じた。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・大手通信会社の光回線卸の影響による解約が予想より少なく抑えられ、テレビ、インターネット、電話の3サービス共に純増している。

	通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も目標を達成している。今年に入ってから予定より早く目標に達成する状況が継続しており、安定して加入が取れている。4月以降、解約は減少しており、結果として総数は増加している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・価格面での有利性を理由に、同業他社からのサービス切り替えが増加している。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・上位コース、付加サービスの追加等、1世帯当たりの契約単価が上昇傾向にある。
	通信会社（管理担当）	それ以外	・人材の確保がますます難しくなっている。
	美容室（経営者）	単価の動き	・来店頻度が上がっている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先月同様に少しずつ案件が動き始めている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅リフォームの問い合わせ件数が増えている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が順調に伸びている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・5月後半からようやく客が動き出した感じがある。売りアパートの反響も良くなってきているので、3か月前に比べると良くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・受注量は横ばいが続いているものの、協力施工店の労務費も資材価格も上昇しており、景気が良くなっているのだろうと感じざるを得ない。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の客は買物に対して考え方がシャープである。できるだけ予算を圧縮して、レンタル、買上いずれにしても少しでも安い物にシフトしている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候によって変化が出てくると思うが、気温が30度を超えると高齢者は外に出てこない。この状況が続くようだと人の流れが悪くなる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の急速な回復が望めない現状のもと、乳製品、プラスチック製品等の仕入価格が高騰しており、経営への圧迫要因となっている。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・次につながるように進んでこなしてはいるが、仕事量は多いものの細かい物が多い。会社関係の仕事の話はぼつぼつ出てきている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・これといった大口はなかったものの、来客数、売上共に伸びている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は新茶の売上が影響して前年同月よりもマイナス幅が小さくなってきている。上級品から新茶が出てくるが、今後のお茶の良し悪しによっても売上に変化を及ぼす。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上自体は前年をキープしているが、前年の消費税増税後の反動減を考慮すると前々年比では下回っている。来客数の前々年割れが続いているものの、高所得者層、シニア層の伸長がけん引して客単価が前年より上回っている。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は依然低迷しており、来客数に対する買上率も15%程度低下している。客の動向がつかみきれない状況で、消費に関してシビアになっている様子は顕著である。
	百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響の少ない前々年、3か月前と比較して、客単価の動きが弱含みとなっている。
	百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税直後から比べると、景気は回復基調である。しかし、前年に駆け込み需要の反動減によって大きく落とした化粧品や肌着以外はマイナス傾向である。婦人服は依然回復の兆しはなく、食品も前年比マイナス傾向である。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・宝飾や美術品などの高額品に動きがみられる一方で、衣料品、雑貨は単価、販売量共に依然芳しくない。
	百貨店（副店長）	お客様の様子	・5月上旬の大型連休中以外はここ数か月、客に変わった様子は感じられない。しかし、近隣に大型ショッピングセンターがオープンし、連休中は大変にぎわっている状況であった。その様子を見ると、客への動機付け次第で景気動向は変わる可能性もある。

スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、重点商品などの単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回るが、1人当たりの買上額がなかなか前年を上回らない状況が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・安い物は売れていくが、そのなかでも本当に必要な商品しか売れないので、点数と売上の増加になかなかつながらない。3か月前と比べて変わらない状況で推移している。客の商品に対する見方がシビアになっているということを痛感している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、来客数共に横ばい状態が続いており、安定はしているものの価格にシビアな部分は否めず、必要以上の買物はいまだにちゅうちょしている様子である。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・衣料品の売上は回復傾向だが、食料品の不振が続いている。昨年の食品競合店2店舗の開店後から客数減が続き、回復しない。今後、数か月はこの状況が続く。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・円安、株高の影響が販売量を押し上げており、また、買上単価も堅調に推移している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プライベートブランドをはじめとするプレミアム商品の売上は伸びているが、大型量販店との使い分けが一段と進んでいるようで、一般商品の販売は厳しくなり、結果として売上、来客数共に変化がない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の半径1キロ以内にこのところコンビニエンスストアが4店舗も出店している。何とか客に選んでもらえるような店づくりを考えているが、なかなか難しい。客単価は若干下がっているが、来客数は何とか今の状態を維持している、最近は客の高齢化も進んでいるが、来店してもらえよう頑張っている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数が非常に減っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンター内にある当店の売上は前年比105%程度であるが、周りのテナントは苦戦しているところも多く、まだ上向いているように感じない。ゴールデンウィークは前年比120%程度と伸びた。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年に比べて天候状況が良く、飲料やアイスクリームなどの売行きは良いものの、来客数の戻りは弱い。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、回復傾向もない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は気温が高く、初夏になったために夏物衣料が例年より早く動いた。ただし、単価の低い商品の販売量が多く、売上は前年並みである。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・5月の連休中は来客数も多く、景気がややよくなってきたような気配があったが、それも長続きせず、前年同月比で8%の減少である。近隣の同じ館内にある子ども服店とカジュアル店が今月末で退店するなど、先行きの景気はまだみえない。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・来客数の取り込みに依然苦戦している。客単価は非常に高いが、低単価の客との完全二極化がみられる。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気の上下に関しては大きな変化はみられない。
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。ただし、先月よりも大分良くなってきている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規客が減った分、既存客の動きが良いので全体的には変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・やはりゴールデンウィークの影響なのか、買い控えの傾向を感じる。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共に減っているので先行きが不安である。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最需要月と比較すると下回るものの、厳しい環境のなかで販売量は維持できている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・前年同期は消費税増税の影響で客単価、買上点数共に非常に低かったが、今年は前年の分をカバーしている。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・日常使い中心の客の購買動向に目立った変化は感じられない。
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販売量が数年ぶりに業界全体で前年を超えた。特に大きな商材があったわけではないので、底が上がっている感がある。

高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人宴会を中心とした受注状況は例年同様である。当店は2月にリニューアルオープンしており、前年比120%ほどだが、実質は前年と同様と考えている。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・料理等の単価を上げられるほどの勢いがまだない。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業各店の集客の差が随分とある。総じて古い店ほど集客力が弱いようである。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数があまり伸びていないが、減ってもいない。雰囲気からもあまり景気が良くないような実感はない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、既存店の3か月前の2月1～26日までの売上は110.1%、来客数107.8%であった。今月は、1～25日までの売上で103.0%、来客数99.1%という結果である。
旅行代理店(経営者)	単価の動き	・客は価格の安いところに走る傾向にあり、値が張るようなところにはあまり興味を示さない。格安には興味を示し、説明も納得いくまで聞いている。景気が上向しているのかどうかというところまでは把握できていない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・個人の申込件数が想定以下の状況である。
タクシー運転手	お客様の様子	・連休中はタクシー需要に伸びはなかったが、週末の金、土曜日は深夜に動きがみられた。今月は鉄道の人身事故が多く発生し、ターミナル駅ではタクシー利用の動きがみられた。
タクシー運転手 通信会社(経営者)	お客様の様子 単価の動き	・特に変わったところがみつからない。 ・客の契約単価が低下している。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・4月に引き続き安定した販売量である。
通信会社(局長)	競争相手の様子	・放送通信業界としては、直近で目立った新サービスがなく、しばらくは馬なりの景況感である。他社への切替や解約も減少気味なことから競合他社も同様の状況だと思う。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入時に選択するコースや加入理由そのものが、コストパフォーマンスよりも料金が安いことを重視している傾向にある。
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一部上昇しているが、低価格基調のものもあるので、相対的には変化がない。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・前月と比べて変化がみられない。
ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・前年と比べて総来場数は大きく変わらないが、会員の来場が増えてゲストが減少したため、収支が若干悪化している。
その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・客の問い合わせが少し増えてきたように感じる。
その他サービス [保険代理店](経営者)	販売量の動き	・顧客数の増加がみられず、比例して販売量も増えていない。景気の先行き不安から必要なもの以外は購入しない。
設計事務所(経営者)	販売量の動き	・当社は行政の指名の仕事で動いている。指名は確かに多いが非常に物件が小さく、前年度と比べて単価の低い物件となっている。無理に指名物件を取るのか、それとも甘んじるのかと現在悩んでいるが、当社で開発した仕事も多少なりとも動いている。仕事全体では大変厳しいが、販売量としてはあまり変わらないような気がする。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・設計の依頼件数は少ないまま推移しているが、少しずつ事前相談ができてきている。そのうちの何件かが受注に結び付きそうなので、結果的には例年と変わらない。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・5月に入ると民間業務が活発になるが、今年は計画が先延ばしとなっている。相変わらず動きが悪いようである。
設計事務所(職員)	それ以外	・年度が替わり、建築の発注件数は増加しているようだが、景気動向を左右するレベルではない。

	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックなどの時よりひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないために住宅に影響が出ている。一方、総合建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事の発注価格が低いため、工事量は沢山あるが利益が出ない状態が続いている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注は前年同月比で20%近く上がっているが、昨年は消費税増税の影響で悪すぎたことを考えると、決して良いとは言えない。受注残の回復にはまだ大幅に足りておらず、売上は相変わらず厳しくなっている。
やや悪くなっている	一般小売店 [和菓子] (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークやイベントのある日の売上は良かったが、5月に入って夏日が続き、平日の来客数がかなり減少してしまったため、売上につながっていない。
	一般小売店 [祭用品] (経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークもあり、今月は消費が少ない。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	来客数の動き	・来客数が減っているが、これは異常に暑くなって5月最後は春物の動きが悪かったため、判断が難しいところである。
	一般小売店 [文具] (販売企画担当)	販売量の動き	・今月は小売りにおいては月初のゴールデンウィークが順調だったが、ゴールデンウィーク後から来客数が伸び悩んでいる。月末は何とか来客数は伸びたが、販売量の動きがやや鈍っている。また、外商ではある程度の案件数はあったが、どうもうまく売上という形が取れず、あまり振るわない。
	百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・今月に入って来客数が減少している上に季節の前倒しで客単価が下がり、客からも何を購入していいのかわからないという声を聞く。
	百貨店 (営業企画担当)	お客様の様子	・先月は天候不順が消費動向に影響していたと感じたこともあったが、今月に入っても中間層の消費が鈍い。消費税増税の影響によるマインドの冷え込みは、根強いものと考えられる。
	スーパー (経営者)	来客数の動き	・近隣に競合店ができたので影響を受けている。来客数が減っており、点数も減少、売上も若干下がっている。
	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・今月は天候にも恵まれ、相当な売上ができると思っていたが、意外に伸び悩んでいる。来客数は前年よりも増えており、大幅に各商品が値上げしているなかで、単価が下がり、その分で97%とマイナスになっている。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月は暑さに左右され、客の動きが特に悪い。気温上昇により購買品を迷う様子で、売上がとても悪い。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は前半の母の日までが結構忙しく数字も取れていたが、その後、一気に暑くなってしまい、春物が飛んでしまった。客の財布のひもが固く、高単価の物が売れず、低価格の物で済ませている感じがする。売上は前年比90%である。
	住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・ここ2~3か月、来客数が増えることもなく、逆に減っている状態で、それに伴う販売量、販売件数も減少している。
	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明けから、全くといってよいほど売れなくなった。世間の人々は散財してしまったのだろうか。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3~4月は前年並みだったが、5月は急激に悪くなっている。どうしてこんなに悪いのかと思うほどで、約4割マイナスになっている。
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当地域においては夜に飲食に行く人が減っているように感じる。
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから利用が少なく、今年の5月は特に悪い。客にとっては有難い話かもしれないが、駅では客待ちのタクシーがプールからあふれている。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・引越しの多い時期は客の動きもあって繁忙だったが、それも終わり、客の動きも落ち着いた。契約件数も先月よりやや減少している。	
ゴルフ場 (従業員)	それ以外	・特定のところの景気が良くなっただけで、自分自身も含めて多くの人が実感がなく、非常に厳しいと言っている。	

		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・プレー時の売店売上などは必要最低限の購買しかなく、売上が上がらない。プレー単価についても低価格を探してエントリーしてくる。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・7～9時ぐらいの夕方からのピーク時間帯の来客数が若干減っている。競争相手の様子も同様である。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・4月は前年が消費税増税の影響で受注が落ち込んだため、前年比では良かったが、今月は客の興味が少し落ちているのではないかと受注状況である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・当地域では新築物件が非常に少なく、改修物件が多くなっている。新築、増改築等の物件が出ないと仕事量が増えない。
		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85%となり、3か月前と比べても販売量が落ちているので、やや悪くなっている。ゴールデンウィーク中に販売量の増加を期待したが、来場者数、販売量共に前年より下回っている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅資材の荷動きが例年に比べて悪くなっている。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店の改装前のセールに客が流れている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・4月は消費税増税の影響があった前年より良かったが、5月は明らかに前年やリーマンショック時より悪くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気動向が読めず、動きがない。また、どのように動いたらいいのかわからないような状態が続いている。
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	-	-	-
		食品品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は少し伸び悩んだが、明け後は前年を上回っている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺や封筒の印刷などを扱っている。個人の実印、銀行印の需要は例年並みだが、法人の需要が多くなってきて、今月は特需があった。通常は10個ぐらいがせいぜいのところ、電力関係の会社からゴム印の注文が90個ぐらいあった。また、工務店1社と不動産関係1社から社名変更による印鑑注文があった。通常は1本のところ、2社共に3本の注文があり、若干上向きな部分を感じている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・良くなってきていると感じるが、まだまだ大手の話であり、もう少しこの景気が続いてほしい。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・昨今、建設コストが上がってきているなかでも顧客は発注している。受注価格は1物件に対し1～2割程度増えてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の案件が増加している。明らかに前年度より良い。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先のマインドが上がってきているように感じる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・大企業、中堅企業は様々な業種で増収増益、増配と好業績が増えている。キャッシュフローも順調で手元の現預金が厚くなっている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況だが、3か月前に比べると売上、受注に見込みが出てきた。また、融資の返済が滞りなく進んでいる客が多くなってきたため、資金的に回っているのではないかと。小売業にしてもやはり売上が伸びているため、やや良くなっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・今まで低調であった地元商店街やものづくりの最前線にまで、少しずつではあるが景気の良い話が出るようになってきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの入居率は向上し、賃貸料に関してもテナント交渉を通じてやや寛容になっていると感じるので、賃貸料上昇の兆しがうかがえる。ただし、これは業績の良い会社に限られ、業績の厳しい会社には当てはまらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同時期と比較して売上増という店舗がみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の金属加工業にまで受注増加の傾向がきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・仕事の引き合いが前年より多くなっている。

変わらない

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・4月はどの業種も動きがあったが、5月に入ってすべてが低調になってきている。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量に変化はないが、質が向上している。利益率が向上したということではなく、将来が見込めそうな受注が入り、新規事業が開始されたことが理由である。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・他社との価格競争や6月より材料が高騰するため、先行きが心配である。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・株価の上昇をみると景気が良くなっているように見えるが、中小企業は全く良くなっていない。ほとんど変わりが無い。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・新年度の予算が動き出して見積件数は多くなったが、受注に至らない。価格が大分安くなっている。
一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・特に新しいテーマがない。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いは非常に活発にあるものの、成約率は3割を切っており、良い方向に向かっているとは言えない。
精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前月に比べて稼働日数が少ない影響もあるものの、3か月前の平均と変わらない。
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先や材料屋から、数字の上では変わっていないが、景気が落ち込んでいるという話をまた耳にするようになってきている。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・物が定価どおりに売れない。
建設業（経営 者）	競争相手の様子	・仕事のあるところとないところをはっきりしてきており、仕事がないところが増え始めた感じもする。
輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新年度に入り、収益は改善をみせてはいるが、これは配送体制の見直し、変更によるものであり、取扱量や新規業務の増加が原因ではないため、景気に変化はみられない。
輸送業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・チャーター便部門は依然として低調で、ドライバーの待ち時間は3～4時間は当たり前となっている。
輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注件数は変わらないものの、取引先により受注量が減っており、先月までと状況は変わっていない。
通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・依然として一進一退の状況が続いている。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・平成8年3月に建てられた大手メーカー軽量鉄骨造り2階建て40平米、2DKが昨年1月に退去して賃料80,000円で募集していたが決まらず、70,000円に下げた今月やっと契約となった。ところが、また空室が出て頭を痛めている。敷金1か月、礼金はもらってない。インターネットの時代なので他の部屋の賃料も下げざるを得ない。オーナーは大変である。
広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・数年前のように予算削減、規模縮小等のマイナスの話がほとんどなくなっている。
広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・大きな案件が減っているが、それは当社の問題であり、同業の大手のところには沢山きているようである。クライアントの宣伝費がある程度あるので、大手広告代理店のところに頼みやすい状況なのではないか。
税理士	それ以外	・夜の10～11時ごろ最寄駅まで歩いているが、商店街の飲食店などを見ても客が入っていない。飲み屋であれば夜の時間帯は入っていないといけませんが、入っていない店が多い。
社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社はまだ見受けられる。 ・円安の影響で海外からの旅行者相手のアパレルや旅行業、飲食業の業績は良いようだが、それ以外の産業では消費税増税から1年たち、納付の段階で増税を重く感じている。徐々に設備投資の動きも感じるが、今月はまだ横ばいの状態である。
経営コンサル tant	取引先の様子	・近隣に大手企業の工場がある商店街の衣料店の店主が、「春闘後の質上げで良い結果が出たので、楽しみにしていた。従業員の奥様の表情も明るくなったように感じていた。しかし、売上への貢献は予想を下回るものであり、以前と変わりなく、必需品以外は買い控えが続いている。別の店で買うようになったのかとも思ったが、そうでもないらしい。」と話している。

		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	・受注量は回復傾向にあるように感じられるが、デフレ時の低単価で推移しているため、売上自体はここ数年の同時期と変わらない。円安傾向で原材料費、外注費等の値上げがあり、逆に利益は圧迫されている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業がまだ動いておらず、売上が大幅に落ち込んでいる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・成約件数は多少増加しているが、契約単価は依然として厳しい。人手不足で人件費や募集費が上がっているため、全体としては変わっていない感がある。
		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	・好景気といわれている大手取引先も広告費を縮小する傾向になっているので、これ以上良くなるとは思えない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ニュースでは良くなっていると聞くと、周囲の人や客からは特にそういう話はなく、逆に良くないという話をよく聞く。
やや悪くなっている		食品品製造業（経営者）	それ以外	・原材料や包装資材の値上げが止まらず、売上は前年並みではあるが、利益が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・クライアントの販売促進関連費用の削減が大きく影響している。また、資材等の仕入環境はどれも厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・封筒、はがきの仕入先の営業より、今期2か月連続で売上が10%以上減少していると聞いている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量にはさほどの変化はないが、利益の確保が難しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各顧客とも従来品の売行きは悪くなさそうだが、販売促進用の新企画に勢いが感じられない。それに期待して昨年設備投資したので、厳しい状態が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の生産量が減り、定時割れの仕事量である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物の動きは良かったり、悪かったりと全く安定した取引ができない。大変悩んでいる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関係の荷主の生産計画は前年並みの数値だが、出荷は計画を大幅に下回っている。東日本大震災の復興資材関係はほとんど出荷がない。住宅関係の荷主は昨年の消費税増税以降、販売件数が激減し、現在も減少が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・メイン取引先の事業部の1つが閉鎖になった。時代のすう勢と景気が要因の閉鎖とのことである。毎月広告依頼があったので、今後は思いやられる。
		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	・このところ、若干ではあるがマンションのインターネット環境整備の受注が伸びていない。
悪くなっている		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新しい物が増えて、いくらか数量が増えてきたものの、単価が極端に悪いため、かえって悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はゴールデンウィークで稼働日数が少ないこともあり、出荷状況は低調である。それは毎年のことだが、差し引いてみても今年の5月の売上は特に悪い。
		建設業（経理担当）	それ以外	・同業の会社がまた1社廃業した。隣町のトップクラスの会社だったが、役所の工事が減少し利幅も減少、民間工事は競争が激しく下職の確保難など、先が明るく見通せないのが廃業とのことである。都心の会社はともかく、地方の環境は良いとは言えない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年だとこの暑さで夏物商材の物流があるが、2～3か月前と比べてその流れが増えているとは言えない。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は依然多い状況が続いており、比例して採用決定も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・このところ有効求人倍率が前年比で上回っている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣、人材紹介、アウトソーシング、すべてにおいて依頼が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今年度に入り、求人数、求職数共に増加傾向にある。前年2～3月と比較して10%近く増加している。人材派遣に関しては、ここ数年利用を控えていた企業が再度利用し始めており、件数が増加している。

	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用イベントの参加企業が前年より15%ぐらい増加している。大手企業の新卒採用増が影響し、中堅企業の参加が目立つ。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先で採用したいという話を耳にする機会が度々あるが、採用したいがなかなか良い人材がいないという話も多い。転職市場が本格的に動いてきているのではないか。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として建設や医療、介護を中心に人手不足を訴える事業主が多く、求人を出しても応募が少ない状況が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年同月比21.8%の増加である。産業別ではサービス業、卸、小売、医療、福祉の順で増加幅が大きい。建設業の求人数は高い状況が続いている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い職種の人材がコンスタントに出てきている。年齢層やポジションも比較的広い領域の紹介が可能である。採用にあたっては慎重な判断がされているので、採用に至るのは限定的である。
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・自動車関連で若干求人が増えているものの、依然として短期雇用である。求人数の動きとしては、各業態共にほとんど増えていない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は依然として堅調に推移している。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・会社の業務実績等に上向き傾向がみられない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼については横ばいである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比べて増加しているが、増加分はパート求人が占めている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて増加の月が続いているが、介護関連、労働者派遣事業関係の求人数が大幅に増加したことによるものであり、状況に大きな変化がみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・経済全体では改善傾向の報道が続いているが、当所で扱っている新規求人数が前年同月比で10%減少したため、改善傾向の判断ができない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・大きく採用環境が変化している状況はみられない。求人意欲も引き続き業界に偏らずおう盛であり、前年と比べて採用者数も依然伸びている。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が2社、廃業が1社、新規が41社、既存ユーザーの前年比が62%と大口の客を含め、相当の減少である。これは例年にないことで、何とかばん回するために取り組んでいる。新規41社のうち大口が6社含まれている。他媒体、求人他社がかなり悲鳴を上げていると思う。現状維持が難しくなってきた。
悪くなっている			