

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)	良く なっている	スーパー（経営者）	それ以外	・日々、忙しいので、良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当地は観光地のため、5月は新緑のトップシーズンとなる。3か月前の閑散期とは比較にならない状況で、前年実績よりも若干良くなっている（東京都）。
	やや良く なっている	一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の入出はそこそこあったが、当店は地域の客中心の品ぞろえのためか、売上にはあまりつながっていない。外国人客が増加しているの で、前月に引き続き、前年同月実績を上回っている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・化粧品、着物など高額品の動きが堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・店の様子からみて、大きく伸びなければ下がりもせず、大体平均をいっている。それでも多少、2～3%は伸びているため、やや良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前は冬物処分と春の立ち上げ時期で最悪であった。今月は夏の立ち上がりで、設定価格を低めに抑えたことや気温の急上昇で、来客数及び買上点数が伸び、徐々に前年売上をクリアしている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・気温が前年より高いため、夏物商材の動きが5月中旬ごろから好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・前々月からの流れをみていると、自動車購入を検討している客が増えているようである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・当ショッピングセンターは全店で145店舗あるが、今年の2～4月にかけて、その内の29店舗が改装あるいは新規入店開業となっている。この改装オープンのため、ショッピングセンター内の売上は伸びている。ただこれは、当施設特有のもので当地全体のトレンドかどうかは判別しにくい。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ハラル料理を提供している同業店の、イスラム系来客数は想定外の多さである（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの需要が前年を大幅に下回り、単価を下げて対応した。前年比では当地の需要は低下している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・季節的要因もあるが、特に天候に恵まれ、前年比120%の来場者となっている。
		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を達成したので景気はやや良い。また、3か月前と比べてもやや良くなっている。大型連休もあり、住宅建築を検討する時間がまとめて取れたことや、熊本地震により耐震化への要望が具体的になったようである。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	それ以外		・クレジットカードでの売上は堅調なものの、イベントの反応が今一つで、購買意欲もあまり良いとは言えない。ただし、クレジットカードを使うぐらいの単価の店舗は堅調である（東京都）。	
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き		・リフォームなどの建設関係の仕事は多いものの、商品販売には結び付いていない。	
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き		・家電の動きとしては静かだと思うが、工事を伴う商品が動いている。インターネット通販や、量販店では対応できないものの需要ではないか。	
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き		・景気は上向くどころではなく、非常に低迷した状態で落ち着いている。もう少し経済が上向きになって欲しい。	
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き		・年度が替わっても、当地中心地区のにぎわいはない。	
一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き		・例年通りの動きである。	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き		・小売の来客数もそれほど変わっていないうえに、外商関係の案件数も安定している。あまり良くも悪くもないような状況である。	
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き		・客の注文は控え目で、節約ムードなのか受注が伸びず、現状維持が精一杯で、売上増は見込めない（東京都）。	

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・単価、買上率共に、大きな変動はなく低迷している。客は目的の物以外の買物は控える傾向にあり、複数点の買物に結び付いていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連が復調傾向の一方で、食料品の動きが厳しくなっている。特別招待、各種イベントなど、企画に対する反応は良いが、施策がない時期は大きく落ち込む。商品構成の変化、好不調の波はあるものの、店全体では大きな変化はない。いろいろなイベントにより積極的に客に働きかければ、それなりの反応はあるので、常に仕掛ける必要がある(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が上がらないこともあり、紫外線対策関連商材の動きは前年より遅れている。また、サンダルなど夏物商材の動きも良くない。衣料品は通勤アイテム以外は苦戦傾向である。大きなトレンドもないが、あえて買う理由がないからではないか(東京都)。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・5月は天候が安定していたため、客の消費行動も落ち着いた感じである。インバウンドの影響がさほど大きくない地方郊外店舗であるため、下振れ影響もない。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合との価格競争もあり、平均単価が前年より下がっている。客1人当たりの買上点数は、前年を超えることもあるものの、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額がなかなか前年に届かない(東京都)。
スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が低下してきている。点数、来客数はそれほど下がっておらず、逆に若干増えているものの、単価が大分下がっているため、全体では前年実績を割っている状況である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価を下げて売価を打ち出しているものの、客は必要以上に買うことはなく、あくまでも必要最低限の買物しかしない。日常生活に関しては、節約志向が依然として続いているようである(東京都)。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・現在の円高、株安の状況がやはり景気に大きく作用しているようである。客の買い渋りを感じる(東京都)。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・前年は5月上旬からの暑さの影響により、夏物商材の売行きが良かった。今年は前年同様の天候推移ではなく、若干落ち込んでいたが、月後半に向かい気温上昇とともに売行きが伸びている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の消費志向は非常に弱い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数は前年比100.5%で、地区平均は99.5%である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターに出店しているが、ショッピングセンター全体で平日の来客数が前年より落ちている。客が、あまりお金を使わないマインドになっている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は若干上昇しているものの、来客数の減少傾向に変化がなく、全体で見ると厳しい状況は続いている(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安売りのチラシを配布し始めている。衣料品の仕入価格は前年から値上がりしているが、明らかに良い商品は客は納得して購入する一方、定番実用品は値上げすると販売量が落ちる。そこで今回は実用と雑貨等が中心のディスカウントチラシにしたが、今月の売上は前年並みである。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物衣料が本格的に動き出す時期に入っているが、シーズンの始めは、通常、高額商品から先に売れていくところ、今年は1ランク下の商品が中心となっており、不景気の感が否めない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・母の日の売上単価が前年と比べて落ちている。ゴールデンウィークも前年比83%と伸び悩み、今月全体では同90%で終わる。前年まではコーディネート販売などで単価も良かったが、今年は客の買い方が違う。近隣ショッピングセンターも駅前でありながら、既に仮囲いの店舗が4店舗となっており、過去にはあり得ない姿である。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・特に変わることなく横ばい状態が続いている(東京都)。

家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・購買客数は、前年実績をわずかながら超えてはいるものの、客単価は2ポイント下落の結果となっている。将来の不安を抱えている現状で、俊約志向が強まっている(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業だが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。前年より2割減となっている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題などが自動車業界に影響を与えている。
乗用車販売店（総務担当）	競争相手の様子	・全社的に軽自動車の落ち込みが続き、厳しい状況となっている。
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は定番品を中心に前年を上回る販売数となったものの、その後失速し、5月としては前年並みとなっている。海外では超大作の新作ゲーム発売で活況を呈しており、国内との勢いの違いを感じる(東京都)。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の予約状況から判断すると変わらない(東京都)。
高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・4月は前年に比べやや良かったものの、5月は売上、来客数共に、前年並みとみている(東京都)。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月1～26日までの前年比は、売上92.5%、来客数92.1%という結果である。5月1～26日までの結果は、売上92.5%、来客数92.3%である(東京都)。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この時期は、毎年各団体の総会が定着して入っており、今月も例年通り、現状維持の目標売上は達成している(東京都)。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気の良い時は忙しく平日も潤うが、現在は週末以外はほとんど暇である。この状況は変わらない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・悪くなく、少し良くなったかなという感じである。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・申込が前年同期と比べて101%となっている(東京都)。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客単価に変動がない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高の影響が出始めたのか、客の動きが鈍くなっている(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・前年同時期、前月と比較しても旅行単価、取扱数に顕著な変動がみられない(東京都)。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネットの純増は予算確保の見通しである。電力小売、携帯電話の予算達成が大変厳しいため、優先注力中である(東京都)。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・引っ越しシーズンも終わり、新規契約件数はやや減少している。また、営業の案内が一通り行き渡ったため、契約件数は伸び悩んでいる(東京都)。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・電力小売、仮想移動体通信事業者、インターネット等、月額料金が安価なサービスの契約数は好調を維持している。
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・通信業界は、電力小売全面自由化を起爆剤としたかったが、開始当初の混乱後、すぐに沈静化している。事業者も群雄割拠となっており、割引率も限定的で、客は慎重な判断をし、意識が向かなくなっている。
通信会社（局長）	お客様の様子	・4月に電力小売全面自由化となり、市場の活性化を期待していたものの、参入企業が多いため迷っている客も多い。当社でも通信回線とのセット販売を推奨しているが、想定よりも契約数は伸びていない(東京都)。
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談件数に変化がなく、まだ分からない(東京都)。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年と比べて、大きな変化はない。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ゴルフのベストシーズンに入ってきているが、目標達成度、客の増減共に、3か月前とほとんど変わらない。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・朝スタート時、夕方から夜にかけてのピーク時の来客数が、当店、ライバル店共に、あまり変わっていない(東京都)。
その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・地方の施設では、ゴールデンウィークの前半は好調だったものの、5月6日以降が不調である(東京都)。

その他サービス 〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・4月の電力販売量は平年と変わらず、あまり気温に左右されずに進捗している(東京都)。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・業務の動きに大きく変わりはないが、全体的に社会に不満があるのではないかと。知事の問題や国の動きなどに若干抵抗がある。仕事面でも影響しているように感じる。一生懸命やって良いのか、現状のままで良いのか、そういったことを少し考えさせられる。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月以上前から話をもらっている物件はあるものの、いまだに動き始めていない。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新年度に入り2か月経過しているが、非常に厳しい状況が続いている。通常、大地震後には住宅の耐震や補強相談は増加するが、熊本地震後は変化がない。業務全体に閉塞感がある。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約による作業が終了し入金があったため、やや良くなっているが、仕事量の景気とは異なる(東京都)。	
設計事務所（職員）	それ以外	・売上の伸び、設計業務の発注件数などに変化がなく横ばいである(東京都)。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注は注文、分譲、賃貸住宅等すべての項目で前年割れとなっている。客は消費税増税の成り行きを見守っており、決断に時間がかかっている。売上も受注残が減少傾向で状況はあまり良くない(東京都)。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・3か月前から、景気は高い水準で推移している。投資家向けの売りアパートが順調に推移し、客の動きも活発で、金融機関も積極的に融資を行っているようである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・当社事業所間での格差はあるが、総じて受注量は横ばい状態が続いている。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・店先を通行する客の絶対数はあまり変わらないように見えるが、買物をしている客数はかなり減っていると思われる。事実、当店でも、来客数が若干減っており、売上もそれに伴って減少している状況である。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・地元商店街の物販店のみならず、居酒屋などの飲食店利用客も全体的に低迷している(東京都)。
	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後に夏日などが続いたりしたため、来客数の減少が激しく、売上につながらない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・最近、来客数が非常に悪く、当然販売にもなかなか結び付かない(東京都)。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込み等を考えるとやや悪くなっている(東京都)。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・イベント期間中の売上は前年並みであったが、今月全体の売上は減少してしまっている。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数も前年比95%と落ち込んでいるが、客単価は同90%と高額需要が減退している。また、客は必要な物以外についてはかなり吟味して購入するケースが多い。化粧品は必需品として好調だが、アパレル、バッグなどは総じて前年比90%以下である。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数が厳しい。来店する客も商品の目的買い傾向が強く、買い回りにつながらない。
	百貨店（広報担当）	それ以外	・当月の来客数は前年割れとなっており、売上はそれ以上に減少している。商品別でも好調な品目は見当たらない。婦人衣料品に回復基調は見えず、相変わらず動きが悪い。また、インバウンド需要も頭打ちとなり、高額品の売上にはつながらない。催事は物産展は近くのレジャーという需要で好調だが、婦人紳士などの衣料品のセール催事は精彩を欠いている(東京都)。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客がじっくりと商品を吟味する傾向が強まっている(東京都)。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・客が明らかに価格を意識した買い方になっている。婦人服では、よほど大きな動機がなければ価格から入る傾向が強いと感じる(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークのイベントにより来客数は増えているものの、購買客数は減少しており、客はより一層、必要最小限度の消費へと向かっている(東京都)。	

百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは好天にも恵まれ、イベントを中心に各店とも多くの客に来店してもらうことができている。ただし、月全体で見るとマイナス傾向は続き、月を追うごとにマイナス幅は大きくなってきている(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・必需品である食品やフォーマルウェアなど、必要に迫られる商品の購入は見られるものの、それ以外の商品に対する客の意識は非常に厳しいと感じる。
百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・婦人服の売上は下げ止まり感があるものの、雑貨類も含めた婦人服飾全体の落ち込みは大きい。回復傾向とは言い難く、むしろ悪化している(東京都)。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い控えが起きている(東京都)。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数と売上点数は前年を上回っているものの、客単価は前年実績を割っており、売上も思うように予算達成していない現状である。3か月前はリニューアルオープン月で、ある程度の集客が見込め、目標数字は達成したが、今はその反動で、なかなか思うように数字が伸びない(東京都)。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今年はゴールデンウィークと母の日が近く、通常ならゴールデンウィークで行楽、その後、母の日と分かれるものが1回に固まってしまうている。来客数が若干減っているなかで、それほど単価も上がっておらず、売上は前年に比べて数%悪い状況となっている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は熊本地震の影響もあるが、節約志向がより消費者の意識の中で強くなっているようで、客単価が下がっている。
スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・販売点数が悪く、競合店の価格も下がってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて、天気が悪くなると予想以上に来客数が少なくなる。その下振れ予想が難しく、店の営業もなかなかうまくいかない。高齢化、商店の過密化、コンビニ業界の出店過剰化が、表れているのではないかと。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店が移転して3日間のオープニングセールは多くの客が来たものの、4日目からは以前と同じ状態に戻りつつある。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの販売量が想定ほど伸びないうえ、その後の回復も鈍い(東京都)。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降は、大手自動車メーカーの燃費不正問題の報道があり、来客数はかなり減少している。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客を訪問していると、東京オリンピックの招致が決定したころは、もっと輸送量が増え、建築資材も高騰し、景気が良くなるのではないかと期待感があったが、ここにきて、燃料も値下がり傾向で、配送運賃に影響が出るとか、全体的に行き詰った感がある。まだ景気は良くないし、逆に少し落ち込んでいる。今月の景気は悪くなる方向だが、まだ業界としては期待感を持っているので、将来的に景気は上向いていくのではないかと(東京都)。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が伸び悩み、販売量、金額も伸び悩んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・近隣に競合店が新規開店し、当店の売上は10%減であるが、競合店も計画に達していないようである。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	お客様の様子	・客の様子、来客数の動きが、少し鈍いように感じる。
その他専門店 [貴金属]（経営企画担当）	お客様の様子	・施策への反応はあるものの、購買につながらない場合が多い。来客数は減少し、単価も現状維持で、全体としては売上が前年同月と比べて、2ポイント程度減少している(東京都)。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前は3～4月なので、人の動きが激しく販売量も大きいため売上は増える。一方、5～6月になると販売量が落ち込むため、3か月前と比べると、売上はやや減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同時期は宴会やフリーの来客もかなりあったが、今年は極端に少ない。営業日数も実質2日間多いが、1割近く落ち込んでいる(東京都)。

一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・当社は、飲食業の他に輸入業及び輸入食材を委託加工して卸販売をしている。飲食業は、イベントを行ったため売上は伸びているが、輸入卸業が低調である。当初不安定な気候で気温の低い日もあったため、飲料、ゼリー等の材料の売行きが悪い。	
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・5月17日から商品価格を値上げした。平均客単価は下落傾向にあったが、値上げ以降その傾向が顕著になっている。しかし、一部のレジャー性の高い地域で客単価は上昇を続けている(東京都)。	
その他飲食[居酒屋] (経営者)	お客様の様子	・当店だけでなく、近隣の店の来客数も減っている(東京都)。	
その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・取引先と話をしていると、業況悪化という声が多い。円高や市況の悪化等によることが原因とのことである。公共系の事業体も予算が非常に苦しいと口にしている(東京都)。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・4月まではホテル全体で、前年を上回る数字で推移していたが、5月はゴールデンウィークの日並びから分散化傾向で予想以上に苦戦し、前年を大幅に下回る結果となっている。一方、宿泊については高稼働ではあるが、一時期の勢いを失いつつあり、景気はやや後退している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークがあり帰省等、世の中が休息気分でお金を使い果たして、必要最低限でのタクシー利用しかしないので、タクシー業界は良くない(東京都)。	
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前から利用が少なく、後半もかなり厳しい月になりそうである。今年の5月は特に悪い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・大企業の残業が減り、帰りの飲み会も減っている。ただし、金曜日の飲み会は相変わらず多い(東京都)。	
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動が、街中の人出が少ない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規契約数が大きく減少しており、前年実績に届かない日が続いている。	
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・5月の販売量は前年を割っている。新規客の獲得鈍化が原因である。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は、可能な限り無駄を省き、必要最小限の内容にするというコスト意識を強く持ち、新規加入やコース変更を選択していると感じる。	
通信会社(総務担当)	それ以外	・消費税増税次第だが、社会全体で地震災害関連の備蓄や消費に対して控え目な傾向になっていると感じる(東京都)。	
通信会社(管理担当)	来客数の動き	・前年同時期に比べて、売上高、売上総利益、受注量が減少している(東京都)。	
その他サービス[保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・明らかに客数が減少しており、購買意欲を感じない。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・業者数に比べて仕事量が非常に少ない現状である。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量、契約数が徐々に低下しているため。	
その他住宅[住宅管理・リフォーム] (経営者)	お客様の様子	・当社は個人客が多いが、前月同様、仕事に対する相談等の動きがほとんどない。	
その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建材系の資材需要は、横ばいではなく落ち込む傾向である。一部で忙しい業態は見られるものの、全体を押し上げる状況にはない(東京都)。	
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	・競合店の駅ビルが増床リニューアルオープンし、大きく影響を受けている。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・前年まで高額品の販売が順調であったが、ここ数か月は高額品の売行きが厳しく、買上単価が下がってきている(東京都)。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・国の経済などの先行き不透明感や、個人の将来不安がますます大きくなっており、消費意欲は減退している。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数、売上は共に1割減で、単価は変わっていない(東京都)。

	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が悪いのは、周りの商圈が大分変わってきているためである。出店が多く、オーバーストア状態でこの近隣では1店舗当たりの売上を確保することが、非常に難しい。要するに出店はしたが、既存店の来客数の減少が売上減につながり、出店の効果が出ていない(東京都)。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・とにかく売れない。買ってくれない(東京都)。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は変わらないものの、夜は街に人が歩いていない。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・熊本地震等の災害も発生し、経済的にかなり落ち込んで、客足が遠のいてしまっている。現状、リーマンショックと同じような経済状況で、客の生活に余裕がなくなっているようである。
	旅行代理店（販売促進担当）	それ以外	・今月は4月に発生した熊本地震のため、大きく影響が出ている。まず、国内団体旅行だが、法人関係は中止または延期が相次いでいる。さらにひどいのが修学旅行である。実際、熊本には行かないが九州に行くということで、学校関係者から他地域への移動等の希望を言われ、時期が今月から来月以降に変更になったものもあり、かなり大きな影響を受けている。また、個人旅行はゴールデンウィークに影響が出ている(東京都)。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・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であるが、この2年ほどは全く販売が伸びていない。一般サラリーマンの所得がほとんど増えていないところに消費税増税、物価上昇等で将来に不安を持ち、やがて住宅ローンが支払えなくなるのではないかと考えているようである。一方、総合建設業では公共工事はたくさんあるが、工事原価が上昇しているにもかかわらず、発注価格が低いいため、入札不調になってしまうことが良くある。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き ・今月は大幅に伸びている(東京都)。
	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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。得意先の2つに病院があるが、いつも月5千円の支払とか、入金額1万円くらいのところが、28万円とか17万円の売上である。厚生労働省から薬の記載等に関して通達があった動きかもしれないが、ゴム印で特需が出ている(東京都)。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き ・工場、店舗などから依然として建設など設備投資の話が来ている。受注は人員不足もあり、仕事量が増えているものの、こなし切れずに一部断念している状況である。
		税理士	取引先の様子 ・消費税増税の再延期の見込みが強くなり、消費に安心感が出ているようである。国道沿いに大型スーパーが出店し、消費に好影響をもたらしている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き ・浮き沈みが多く、平均すれば変わらないのが現状である。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き ・受注量が低調なのは、前年と比べても変わらない。好転しそうな様子はみられない(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き ・同業者との価格競争や受注量の減少等、前月と変わらない。
		出版・印刷・同 関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き ・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）	取引先の様子 ・大手電機メーカーのリストラ策による取引部門の閉鎖によって、工場稼働率は大幅に減少したが、利益率の高い化粧品容器の受注が伸びたため、売上の落ち込みは最小限に収まっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子 ・得意先の新年度計画が動き始めているが、値下げを求められ、非常に厳しい状況である。仕事を請けなければ利益を出すことはできないので、請けて努力するしかない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子 ・新年度を迎え、各取引先の年度計画が出そろったが、現状より下がる計画をしている取引先はなく、横ばいとなっている。

その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況をもても、それほど大きな変化はない。また、受注内容も変化がないため、変わらない。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気対策が完全に実施されていない。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は順調に推移している。他業種は良いところと悪いところがあり、どちらとも言えない。
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・施工主の希望する建物と現在の積算価格では大きな差がある。また、特命のような工事が、当社より見積価格を20%も下げた業者が出てくるなど、仕事量の少なさや、事業主の予算の厳しさをまざまざと感じている。幸い、発注者が価値を下げずにコストを下げるV Eに応じてくれ、受注することができている。
輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格及び販売価格という項目から変わらないと回答したが、コスト面から考えて、なかなか景気を押し上げるような状況にない。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月から新たに業務エリア拡大やスポット業務があったものの、全体では大きな変化はみられない。
金融業（統括）	取引先の様子	・特に良い材料はなく、マイナス金利政策もかえってマイナスのイメージがあるが、プラス材料として考えてみても、それほど役立ってはいないように見える。
金融業（支店長）	取引先の様子	・自動車業界の燃費データ偽装、建築業界のくい打ちデータ改ざんなど、コンプライアンス違反問題が立て続けに明るみに出ている。企業業績は悪くはないが、明るいムードにはならない。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の様子は、製造業では人手不足が多少緩和し、原材料価格もやや低下しているが、自動車部品製造業は熊本地震の影響で納品不能の状況である。建設業は受注が安定している。不動産賃貸物件では入居状況が芳しくない(東京都)。
金融業（役員）	取引先の様子	・一部の自動車部品メーカーで、熊本地震の影響がみられていたが、最近になり受注は戻りつつある。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・市役所前の21室の物件はまだ7室が残っている。駅から1分の101室の物件もまだ半分は残っており、1Kは広告料250%である。駅から3分の40室の物件も完成が1月でやっと残り1室になったようだが、敷金礼金なし広告料100%、1年以内の退去は賃料1か月負担、2年後の更新には賃料が3,000円アップというこれまでに見られなかった条件が付されている。こうしたことが当分続くようである(東京都)。
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社収入の大半は賃貸料収入であるが、ほぼ満室状態が続いており、3か月前から変わらない。テナントの移転、退室の話も出ていない(東京都)。
広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの受注は、軒並み横ばい状態が続いている。
税理士	それ以外	・毎晩夜、JR駅と私鉄駅の両方を歩いているが、駅に行くまでに通る複数の商店街には、代替わりで変わった店も結構ある。客が入っていないといけない時間帯なのに、客が入っていない店が多い(東京都)。
社会保険労務士	取引先の様子	・社会保険料負担や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	・取引先からは比較的順調という声を聞く一方で、単価に厳しい客が増えているとも聞いている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前のある飲食店では、夜の営業時間を1時間短縮している。その店の代表者によると、「長年勤めていた店員が独立し開業するため退職した。新体制で臨むために店員の募集をかけているが、なかなか集まらない。サービスが行き届かず、自分たちの体力に限界もあるので、決断した」とのことである。人手不足は簡単には解決しそうもない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・中国経済の停滞などが悪影響をもたらしているとのことだが、さらに悪くなる様子はないものの、中小製造業は相変わらず、受注難の状態である(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	・受注量の減少が顕著である。取引先工場等の稼働率は上がってないようである。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事も順調に推移し、売上は安定している。この状態がしばらく続く。

		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	・契約件数もほぼ変わっていない(東京都)。	
		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	・期待も込めて上向くとみていたが、具体的にこれが、というものが無い。	
やや悪くなっている		食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の間屋が販売不振で廃業している。小売店全体の販売不振のためではないか。	
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・秋ごろから単価が下がってきているが、ここへきて、量的にも減ってきている。	
		建設業(経営者)	それ以外	・職人不足と物件の大規模化により、施工主の予算と折り合わなくなっている。	
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上の減少が大きかった3か月前と比べても、今月はそれを上回る減少である。取扱量の減少が主な原因だと思いが、燃料価格の上昇や高速道路料金の値上げもマイナス要因となっている(東京都)。	
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規相談案件が前年に比べて減っている。また、前年実施したイベントでも、今年の予算が減っているケースが多い(東京都)。	
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	取引先の様子	・自動車関連の取引先では、熊本地震の影響で生産が止まり、予定していた撮影が保留になっている(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	・年間を通しての時期的なものだと思いが、年度末が終わった後の一段落的な状況で案件が少ない。	
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業(所長)	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク明けから同業他社の営業訪問が多い。どこも印刷機械の稼働率が低く、仕事を欲している状況である。当社も案件が枯渇しており、非常に厳しい。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・毎年5月は連休があることもあり、売上は落ちる。それに加えて、熊本地震で被災した農協関係の受注がピタリと止まり、影響が出ている(東京都)。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工業生産ベースが下がっているの、我々零細企業のところまで注文が下がってこないという現象が、1年以上続いている(東京都)。	
		精密機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注減のなか、取引先からの原価低減依頼が相次いでいる。	
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・鉄鋼、住宅関係の出荷量は、依然低迷している。新年度になったが、出荷量は変わらず低迷状態である。	
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は請求タイミングの狭間と分かつてはいるが、この20年で最低の売上額はショッキングである。この先の見通しの悪さを暗喩するようで、反発心が折れそうになる。	
(南関東)	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・継続的に求職数が多い。また、派遣、パートを無期雇用化へシフトするという声も多く寄せられている(東京都)。
	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	それ以外	・前年同月と比べて、人材紹介の成約数が2けた増と伸びている。企業の求人は引き続きおう盛な印象である(東京都)。	
		人材派遣会社(営業担当)	求職者数の動き	・採用活動を実施するなか、地域によっては応募もなく、人材不足を感じている(東京都)。	
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・今月は新規獲得が41社、大口が5社あり、相当盛り上がった月である。客の状況もかなり良い話が多い一方で、倒産は5社、廃業が2社あり、倒産のうち50年以上続いている会社が2社である。倒産する要因はそれほどないが、全般的な景気の悪さという事を言っている。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・平成28年4月の有効求人倍率は1.15倍で、前月比0.13ポイント減少し、前年比では0.18ポイント増加している。新規求人倍率は1.42倍で、前月比0.29ポイント減少、前年比では0.11ポイント増加している。また、新規求人数は27年10月以降、前年比で増加していたが、4月はマイナス1.1ポイントとなり、減少に転じている。月間有効求人数は、8,664人と引き続き高い数値で推移しており、景気はやや良くなっている。なお、4月の新規求人数が、前年比で減少に転じたことから5月以降を注視したい。		

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は今月も増加傾向にあり、フルタイム、パートタイム求人共に、増加している。一方、新規求職者は緩やかなものの減少傾向が続いている(東京都)。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数はどの業種も増えていないが、製造業、特に半導体関係の従業員においては、リストラによる求職が増えてきている(東京都)。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人手不足で採用に苦戦しており、時給を上げても人材確保が難しい。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含めた周囲の消費状況などに変化がみられない(東京都)。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月に比べて、採用者数が若干ではあるが減少している。主な理由は求人数の減少で、全体的に求人の回転が悪くなっている。ただし、採用数は減少しているものの、景気が縮小していると感じるほどではない。
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・一般派遣での就業をせず、直接雇用に転換できる案件にスタッフが集中している。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣ニーズは相変わらず高く、下降傾向はまだうかがえない(東京都)。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・6月の新卒採用の本格選考を控えて、学生はそれぞれしているが、企業に緊張感があまりないようである。景気の先行き不透明感を反映してか、採用予定数をどうしても確保したいという意気込みがない。特に中小企業ではそれを顕著に感じる(東京都)。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカー系の取引先の多くは、既に海外生産拠点化が進み、為替の影響は限定されている。国内の景気改善を感じないため、生産面で大きな変化はないが、技術系を中心に、幅広い領域で人材確保に対する強い意欲を感じる(東京都)。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新卒採用が6月でピークを迎えるが、企業の採用計画や意欲に大きな変化はなく、堅調である(東京都)。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・就職率は上がっていると報道されているが、雇用形態については疑問がある(東京都)。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	それ以外	・売上、利益共に良くななく、賞与も目減りしている。若年層を含め退職者が増えてきている(東京都)。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加を続けてきたが、直近2か月で増加率が縮小し、減少に転じている。
	-	-	-