

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	○	○	○
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が良くなってきており、イベントを行った時の来街者数が予測値を超えている。昨年東日本大震災で自粛していた人々が少しずつ動き出してきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・前半はあまり天気が良くなく客足が鈍かったため、トータルするとあまり良い数字ではないが、昨年度は東日本大震災により自粛で中止となっていた様々な行事がまた開催されるようになったため、売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月も新築物件の工事があったため、売上が上がっている。客は生活に必要な物は購入している。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭においては売上も粗利も前年並みであり、前年が悪かったこともあるかもしれないが、横ばいか少し上という感じがする。また、外商関係では案件数が増えているようで、ここに至って景気が若干良くなってきたような気が多少している。1件当たりの単価はそれほど高くはないが、案件数が増えているため、少しは良くなっている。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・高額品の売上が好調で、先日まで行っていた絵画の販売会でも前年を大きく上回る売上となっている。東日本大震災から1年が経過し、高額品消費に対する心理的圧迫が薄らぎ、それにつれて一般の消費も戻ってきている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・前年4月は東日本大震災後の影響で伸びた月だったが、今年はその伸び率の影響で前年を上回ることができていない。購買意欲が落ちているかは今月だけでは判断できず、印象ではやや良くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて3月は非常に悪かったが、4月は逆に非常に良くなっている。前年の状況が悪かったこともあるが、曜日回りも良く、比較的いろいろなイベントも成功したため、前年比では久しぶりに良くなっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・3か月前と比べて、今年は競合店が何店舗か出店するという状況で予算自体が前年割れのため、現段階では目標数値はクリアできている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は微増だが、総菜、弁当を始めアイスクリームなど高付加価値商品の売上が伸び、客単価も多少上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今の販売量と来客数、その他業者の動きを見ても、総体的に若干ではあるが上向きの方にある。
		コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・軒並み過去最高益を更新している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上構成の婦人アウターは前年比2けた増となっている。前年に売れたエコ関連商材は大きく落ち込んだが、それでも前年比で4月は良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候の良い日は売上も伸びてきている。やっと東日本大震災以降、元に戻った感じである。客の反応も良く、今後期待できる季節となっている。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・客単価の下落に歯止めが掛からず、売上全体としては前年実績を超えることができない状況が続いているが、来客数は増加しており、販売点数は前年比110%前後で推移している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・東日本大震災から1年が過ぎ、昨年の自粛ムードから一変し、景気も上昇してきている。	
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金を目当てに受注が進んでいる。5、6月ごろに切れると景気が停滞することは十分に考えられるが、3か月前と比べると確かに新車の受注量は増えてきている。	
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	競争相手の様子	・街に新しい店が多く現れているため、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	・東日本大震災の影響もあるため、単純に前年と比較はできないが、ゴールデンウィークに対する外出の意識向上や、商業施設での時間消費レジャーも定着しつつある。	

旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年は東日本大震災があって比較にならないが、前々年並みまで販売量が追い付いてきている。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせ件数が増えている。また、問い合わせだけではなく受注件数も増えている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月はそれほど忙しい月ではないが、思った以上にまずまずの売上が上がってきている。また、乗務員が最近来ないという話をよく聞いている。非常に稼働率が落ちているということで、そのおかげで全体的な景況感が良い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は金曜日にタクシーを利用する客が多かったようで、花金が復活したような感じである。特に連休前の27日はバブル期を思わせる忙しさであり、それ以外でもターミナル駅などでは終電後は毎日、タクシー乗り場に数十メートルの列ができています。	
通信会社（管理担当）	お客様の様子	・東日本大震災から1年が経過した影響もあり、消費者の購買動向が活発になってきている。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月の来場者数は昨年、一昨年を大きく上回り、5年ほど前と同じである。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・4月上旬から新しい学校が開校したため、来客が学生も含めて増え、活気が出てきている。また、少し営業方法を変えたため、朝、それよりも夜、夕方の客が増えてきている。	
その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	お客様の様子	・客が物品等を買求める様子から、やや良くなっている。まとめ買いや定価品を多く買っているように見える。	
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・客からの自動車の受注状況等を考えると、現在はほぼ前年並みだが、3か月前と比べると若干落ちて出てきている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・次の物件の動きは無いが、設計とは継続的なので1件決まると作業が続く間は多少続く。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、4月に入って若干だが客の動きが良くなり、契約も徐々に決まってきた。価格対応をした結果なので一概に良くなったとは言えないが、販売量の動きから見るとやや良くなっている。	
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・大型ショッピングモールのリニューアルオープン等が影響し、生鮮3品の店舗の弱体化や店子の閉店と、商店街を取り巻く環境は依然として厳しい。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ陽気が定まってきたため、衣料品は夏物がかかり売れてきていると聞いている。客は総体的に心がうきうきしてきている状態で、単価は低いが客数は1割程度増えている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候から、人の往来がとにかく減っている。5月になって天気良くなると少し変わっていくが、今月は少し暖かくなっても雨が降る状態が続いているため、変わらない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きはやや減っている。また、客が相談に来たり、今まで使っていた物をリサイクルしたいという問い合わせが増えており、そのような形で新しい買物を控えたいという方向にある。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・世の中全体がこのような状況なので、商品の動きは良くない。太陽光が動いているのがありがたく、エアコン、白物は少しずつ動いている。テレビは前月までは全くだったが、メーカーが価格を大分下げたため、4月は大きい物も動いている。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・同業者の数が少ないことと需要期であるため、売上が伸びている。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今の経済環境や、夏場に向けての節電や計画停電等も非常に大きく響いている。最小限、必要な物だけで生活をしている人が多いようである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・単価の安い商品しか売れにくいというえ、全体的に売上が上がっていない。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・お米の仕入価格が上がっている。売れないため、当店では当分の間は我慢する予定である。また、無添加食品が売れない。価格が高いためなのか分からないが、賞味期限が切れる商品が多くなっており、ロスが多く、困っている。今は放射能により関心が移っているようである。

一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客数が増えない。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数の動きから、相変わらず悪い。また、単価もそうだが、客の買い方が、非常に安い物を選んでいるということで、変わらず悪い。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の不安定はあるものの、15度を超える日が続き、スプリングコート、ジャケットなど春物の動きが上昇し始めたが、まだまだ低価格への関心が高いため、客単価が上昇しない。
百貨店（総務担当）	それ以外	・売上、客数は共に若干前年割れしているものの、競合の出店があった中での動きであり、景気の動向としてはそれほど大きな変化は見られない。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・前年度は東日本大震災の影響で来客数が悪かったが、前々年比でも来客数及び売上は厳しい状況である。天候等の問題もあるが、良化する兆しも見えない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で前年比は上回っているものの、前々年比では大きな回復は見られない。
百貨店（営業担当）	それ以外	・今月単体で考えると定数的には上がってきているが、昨年の東日本大震災の影響が読み切れないことと、実際に税金等、個人経費の不安などの要素が今後深く売上に関わってくる。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店頻度に全く変化が見られない。加えて来店目的の売場や目的購買商品以外での店内滞留時間は増えていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き東日本大震災の影響を受け、前年はとらえている。ただし前月ほどの伸びは無く、特に衣料品の反動は少なく、伸びは1けた程度である。食料品は前年比で微増している。月末には近隣に大型店舗が開店し影響が心配されたが、街全体の客数増によってマイナス影響は少ない。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・天候不順もあって来客数が伸び悩むなか、旅行やブライダルといった従来百貨店の強みである商材の動きが堅調である。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・客数、点数、単価は持ち直しているものの、以前より売上が通常営業日より特売初日へ偏っており、競合店も同じような状況が続いている様子である。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温に合わせて夏物、初夏物衣料等に動きが見えるが、気温が上がらなかった場合は衣料品などはあまり良くない。食品はベーシックな米、パン、魚類の刺身盛り合わせ等の動きが良くなく、半総菜的な簡便性の高い食料品はまあまあであり、食品全体としてはあまり良くない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価が相変わらず伸び悩んでいる。販売量は通常どおりに戻っているが、単価減少の分、苦戦を強いられている。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・昨年は広告チラシを折込していなかったため、客数は増えている。昨年度のような買いだめ傾向から必需品の購入に戻り、客単価は下がっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・何となく先行き不安を感じているようだが、客数の変動はあまりない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で売上は若干上がっているが、たばこの値上げによる影響が大きい。客単価が若干上がっているが、それに反して利益率が2ポイントほど下がっている。経営内容としては売上増、利益減となり、仕方なく差し引きゼロで、変わらない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全体で客数の動きは前年比106%と、堅調なペースが継続している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・4月は寒暖の差が激しく来客数も低下傾向にあったが、月末になって一気に暖かくなり、旅行、外出気分が高まり、来客数も増えてきている。全体では客数、売上共に3か月前とは変わっていない。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・春本番になり、ようやく主婦層の購買意欲が出てきた様子である。コーディネート販売がよく目立つようになってきている。前年比は99%とほぼ前年並みになってきたが、東日本大震災前にはほど遠い状況である。
家電量販店（統括）	単価の動き	・単価下落を客数増で補う施策を打つが、大きな改善が見られない。

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は前月は良かったものの、今月はあまり芳しくない。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・エコカー減税の継続はあるものの、今一つ販売台数が伸びない。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・決算が終わり、例年では4月初旬までは決算の余韻もあったが、今年は全くと言っていいほど閑散としてしまっている。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・前年同時期は東日本大震災後に売上が大きく落ち込んだため、今年は前年比だけで見ると良い数字である。しかし客は選んで購入しているため、しっかりと良さが伝わらないと購入にはつながらない。
その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・競合対策で強力なキャンペーンを実施した結果、数字は上がったが、それがなければほぼ変わらない。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・国内は春休み商戦も一段落し、落ち着いた状況である。海外も特に大型タイトルの発売もなく、リピート中心で低調に推移している。
高級レストラン (店長)	来客数の動き	・前年同時期は東日本大震災の影響があったため、あまり参考にならないが、宴会予約の推移から、変わらない。
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・企業の業績は東日本大震災、円高等の影響から全体的には回復してきているようだが、当社の利用状況には企業によって差がある。逆に、個人の需要は明らかに戻ってきている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・昨年に比べれば当然伸びているが、例年4月の歓迎会の動きと比べると少し弱いような気がする。2、3週目くらいの週半ばのランチも、フリーが極端に減り始めているため、例年よりは若干悪い。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3月は良かったが4月になって逆戻りしてしまい、毎年寒くて悪い1、2月と同じような結果になってしまっている。なかなか客足が伸びず、今は3か月前とあまり変わらない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の1月の前年比は売上97.6%、客数98.4%であり、今月は売上93.1%、客数92.9%である。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の様子を見ていると、東日本大震災や計画停電からは、多少は一区切りした様子ではある。少しは上向いてきているような感じはしているものの、3か月前と比べるとまだまだ変わらない。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・宴会数は変わらないが、客の予定が立たないのか、前日、当日と間際の予約が多い。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・ここ2、3か月は来客数が一番底辺で、最低の所をずっと推移している感じであり、いつ上向きになるのかよく分からない。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店自体は今月は悪くなく、どうしたのかと思うくらい良い。インターネットのためかと思っているが、周りには人も歩いていないし、それほど客も入っていない。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・レストランで普段提供しているランチより単価の高い商品の販売を始めたが、メニュー内容は見た目で充分お得感のあるものにした結果、出卓は増加した。一方、単価の低いメニューも相変わらず人気がある。単純に値段が安いだけではなく、その単価、料金に十分に値打ち感がなければいけない。食べ放題は相変わらず人気で、ランチタイムは毎日ほぼ満席になり、ディナーも7割程度の来客がある。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・4月単月を見れば、年度初めということもあって一般的に動きが活発で、例年並みの売上が確保できている。ただし、月によって売上に波があり、先々の動きも鈍いため、景気の回復はあまり感じられない。
都市型ホテル (統括)	競争相手の様子	・確実に景気が上向いている様子は同業他店を見ても感じられるが、月ごとに好不調が繰り返されている状況である。
旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・今月は昨年東日本大震災で中止となっていた企業の大会等は行われたが、新年度の関係もあってそれ以外の社員旅行等は販売が伸びていない。ただし、当社では5月に開業を控えたスカイツリーの動きだけは大きく、いろいろな問い合わせがあったため、変わらない。

タクシー運転手	お客様の様子	・4月は特に金曜日と土曜日の動きが良く、深夜まで利用がある。以前はいずれかが忙しい状況だったため、2日間とも良いのは珍しいことである。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は特に天候に影響された気がするが、1か月トータルでは変わっていない。特に繁華街での深夜時間帯の利用客は少ない。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・4月はテレビが復調し、テレビ、インターネット、電話が獲得計画を達成する見込みである。しかしテレビの回復基調が弱く、営業力を増強してカバーしている。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・少しずつではあるが、受注案件が戻ってきている感がある。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他社より月額料金が安くなるインターネット、電話サービスについては契約数は順調だが、月額料金がプラスとなる多チャンネルサービスについては低調な状況が続いている。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・通信サービスの利用は飽和状態にあり、互いにパイの食い合いをしている状況である。大きな金額のキャッシュバックさえ響かない状況にある。	
通信会社（局長）	単価の動き	・インターネット、電話の販売量は増加しているが、単価が下がっており、結果、総売上が横ばいもしくは下がる傾向になっている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入及び解約に関する動向に、特に変化を感じ取れるものはない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅の空室が多くなっており、家賃が安くなっている。また、インターネットの利用料は低価格プランの人気が増している。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・4月中旬から上昇傾向に転じていたが、ここきて沈静化している。一進一退の状況であり、トータルではほぼ横ばいという状況である。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・前年実績ではかなり良くなっている傾向だが、3か月前とはほとんど変わらない。	
ゴルフ場（従業員）	それ以外	・大地震への恐怖、放射能の影響、電気料金等の値上げなど、景気低迷に加えて多くの不安が国民にのし掛かる。景気の回復は非常に困難である。	
その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・来客数の増加に伴うものだが、客単価の減少が極端に大きく、客数増が好結果に結び付かない。	
その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・顧客に対する販売量、売上単価の変化が見られない。前回と同じものや同一単価のものを購入し、買い増しやより高品質なものには関心を示さない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・年が明けて民間を期待していたが、今は半公的な理事會や保育園などの相談はあるものの、民間の動きがないため、なかなか景気が良いという実感はない。公共の仕事は指名が例年より早くなっているが、なかなか予算が厳しいため、金額のやり繰りが大変な状況である。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気や契約量は例年と同じである。前年は東日本大震災のために大きく落ち込んだが、前々年以前に戻っている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物も土地も大きな変動は感じられず、前年比を見ても横ばいである。地震に対する関心はいまだに高く、断層がある地区である関係からか、耐震仕様の注文は増えている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年の1月以降、展示場、現場案内会共に来場者数の減少傾向が続いており、受注量が回復しない状況が続いている。	
その他住宅 [住宅資材]（営業）	お客様の様子	・なかなか好調な業種がなく、客の反応を見ても受注が低調という答えが多い。	
やや悪くなっている	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・寒さにより新芽の収穫時期が遅れたことと、いまだ放射性物質の影響もあって予約新茶が半減しており、売上も前年より40%減少している。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・今月にかけて、新茶の注文数が前年よりも少ない。東日本大震災の後遺症の放射性物質を気にする客が、少なからず影響しているようである。
	百貨店（営業企画担当）	それ以外	・前年から売上は伸長しているものの、来客数は減少しているため、やや悪くなっている。離反顧客の戻し入れと新たな顧客獲得の必要性がある。

	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月比、前年比共に良くない。恒例の寺の御忌祭が例年になく人出が少なく、苦戦を強いられている。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年、ゴールデンウィークの前に外出着を準備する客が多かったが、今年は少なく、売上に影響している。	
	家電量販店（店員）	単価の動き	・年々低コスト化が進み、景気圧迫の影響となっている。コスト面や消費者にとっては良いものの、実際に不景気の状態が続き、低価格化が進むと量販店が苦しむことになる。	
	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・全体的に気温が低かったことと週末に雨が多かったため、やや悪くなっている。	
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少なくなっているが、余分な物を購入するということがない。ピンポイントに必要な物だけを購入していく形であり、必然的に売上も減り、伸び悩んでいる状態である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客が前年比で7%遅れている。	
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新商品の売行きが悪い。昨年に比べてゴールデンウィークの申込が落ち込んでいる。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商材であるデジタル多チャンネルサービスの販売数が低迷しており、厳しい状況である。	
	遊園地（職員）	お客様の様子	・来客の状況から、消費単価の上昇傾向は見られず停滞しているため、やや悪くなっている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不順なせいかわ、来店サイクルが鈍っているようである。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・要因がよく分からない。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新年度がスタートし、なおかつ昨年は東日本大震災があったが、いろいろな面で関東を取り巻く景況は非常に悪い。新築物件が非常に少なく、大型は大手にすべて持っていかれている。耐震補強等は、数は多くあっても業者がそれ以上に毎年のように増えているため、低価格競争が一段と厳しくなっており、一向に景気が良くなる見込みはない。	
悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・3、4月は年度末や年度の初めということで人の流れ、移動があり、家具等も需要時期に入るのだが、今年は全く来客がない。非常に厳しい状態である。	
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に開店した大型ショッピングモールに客が集中している。	
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今の政治の混迷、いわゆる消費増税ではマスメディア、政治がぐちゃぐちゃである。末端の庶民の暮らしも何も把握もせずにそういう道にまっしぐらであり、やることもやらずに増税ありきということについてはとても義憤を感じる。デフレスパイラル、少子高齢化にますます拍車が掛かってくる感じであり、非常に悲観的である。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べると客単価が3%落ち込んでいる。また、店内に入っているテナントショップの経営者からも客単価、あるいは客数自体も減ってきて困っているという声が多数ある。	
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順と温度差が大きいいため、春物商材の売上がなかなか伸びていない。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月に入ってから来客が極端に減っている。チラシやダイレクトメールも反応がない。	
	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、政府が景気回復について何の手立ても打たず、消費税を上げることばかり考えているように思う。このような状況では当分、日本の経済などは立ち直らず、将来についても不安ばかりである。そのため不動産売買も建設工事も低迷してすべての価格が下がっている状態で、デフレ経済から脱却できない。	
	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20%にも満たず、景気は悪い。店舗ごとに多少状況は違うが、当店では3か月前と比べてもさらに景気が悪くなっている。銀行の住宅ローン担当者も案件が少ないと嘆いており、周辺で倒産してしまった会社も出てきている状況である。	
企業動向	良くなっている	○	○	○

関連	やや良くなっている	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5%上がっている。	
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・組合員の動向を見ると、3か月前ほどのぎりぎりの状況から脱してきて注文も徐々に増えており、景気に明かりが見えてきた感じである。今月は、理事会で倒産や廃業等による脱退組合員がゼロとなった。このまま組合員数の減少が止まってくれるように祈るばかりである。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴム印など印鑑、名刺印刷などの仕事をしている。今月は、薬屋で健康手帳に押すゴム印が、1回の注文で10万円前後の特需があった。通常、問屋には15万円ほどの支払だが、4月は38万円ほど払い、なぜこれほどあったのかと少し驚いている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今は製品にしても景気にしてもサイクルが非常に早い。昔だと良くなったら1、2年ほど良かったりしたが、今は3か月くらいたつとまた下がったり上がったりするため、なかなか判断が難しいが、このところ少し材料が動き出し、やや良くなってきている。	
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の状況は、注文のスピードも回数も多くなってきている。歯切れが良くなってきていると感じているため、幾らか動いてきているようである。	
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・利益率は大きい工事ほど悪いようで、受注価格はまだまだ厳しいが、受注量はやや増加しつつある。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・減少していた納品先が増加傾向にある。また、新たな大型店舗が出店したりと、若干ではあるが明るい材料が出始めてきている。	
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・新商品を発売したこともあり、今月は伸び率が再び高まっている。	
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・各社、温度差あるが、総じて受注量が若干回復している。	
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・土地取得の引き合いが以前と比較して増加傾向にある。	
		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	・新年度に入り予算が決定し、ようやく制作の受注が入り始めたため、やや良くなっている。	
		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	・契約金額の大幅な減額が4月から実施されているので収益は下がっているが、新規事業の防災グッズが少しずつ動き出し、注文が来るようになってきている。時代の流れに合わせて耐える事業と伸ばす事業の力点を変え、何とか収益確保に努めるようにするしかない。	
	変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災後の次年度で、当社にとっては新年度を迎えるイメージでとらえている。このため2～3か月先の予測は立ちにくい、大きく状況が変化することはない。
			出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・前月同様、低空飛行が続いている。昨年もゴールデンウィーク明けから東日本大震災以降止まっていた案件が一気に動き出した感があったが、今年は非常に厳しい状況が続いている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気は悪くなっている方向にはないと思うが、決して良くなっているとも言えない。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客の海外生産シフトが進むなか、回帰する部品もあり、通常の機械稼働率は一進一退を繰り返している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災以来、売れる商品に差が付き始めている。電気を消費するものや価格の高い高級品は駄目ということで、値下げをしての消耗戦を強いられる。良い商品を一生懸命作ってきたが、福島第一原子力発電所の事故ですべてが水の泡となった。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手数料の数値が安定しているというより固定化されている。特別上向きというわけでもなく、極端に減少する状況でもなく、どちらも言えないまま、状況が流れている。	
		建設業（経営者）	それ以外	・集客は上がっているが、消費税増税前の駆け込みのようで、長期的に見ればまだまだ不安定である。	
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者が前年度で倒産や店仕舞となり、退会などしている。	

輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先は500名ほどの従業員を抱えているにもかかわらず、このところ以前と比べて極端に荷物の受注が少なくなっている。3月は良かったが、4月に入ってまた今年の1、2月と同じような荷物の動きになってきたため、困っている。
金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の前向きな資金ニーズはないが、マイナス材料もそれほどないため、大きな変化はない。
金融業（役員）	取引先の様子	・消費は持ち直しつつあるが、商品を見る目は以前に増して厳しい。建設、不動産は動きが止まっている状態である。製造業に一部明るい動きが出てきたが、全体としては良くなっているという実感に乏しい。
金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小企業の様子は、運送業はガソリン等の燃料費高騰が尾を引き、なかなか利益が出ない。小売業はやはり消費低迷ということで、なかなか厳しい。また、輸出業は円高でこちらもやはりマイナスと、なかなか上向きとは言えない状況である。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月並みの数字となっており、下げ止まりとなったのかもしれない。クライアントの広告出稿はこれ以上絞ったらどうなるのかという雰囲気まで来ており、これ以上は下がらないという希望があるが、欧州のマイナス成長のこともある。価値観の転換が必要なのかもしれない。
広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・昨年は東日本大震災の関係でゴールデンウィークくらいまではイベントが軒並み中止だったが、今年は例年並みには復帰している。しかし全体の予算等は若干縮小傾向である。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアントの新时期予算が昨年と同じかやや少ないため、変わらない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の製造業では、顧客分散に努力した企業では受注が微増傾向だが、大企業下請の比重が多く受注が低下した所では更に低下する方向である。総じて厳しい状況には変わらない。
経営コンサルタント	取引先の様子	・県内での倒産は小康状態にあるが、休廃業、解散などの自主廃業が増えている。後継者がいないことも一因だが、多くのケースは経営不振で、これ以上景気回復を待つ体力がないというものである。小売業やサービス業、復興需要の恩恵を受けそうな建設業でも目に付く。累積損失の少ない中小企業では、事業の譲渡先を探す経営者もいる。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが苦しいことと連動し、厚生労働省関係の助成金を受給したい会社が増えている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街等の小売店、サービス業は、厳しい状況に変わりが無い。
税理士	取引先の様子	・電力不足での節電が今年も続き、製造業は心配しきりである。小売業は安価な物に消費者が動き、前年割れの売上が続いている。不動産賃貸業は地価の下落で賃料を下げざるを得ない。
税理士	取引先の様子	・中古書籍、ゲーム、CD等の販売をしている店では非常に売上が落ちており、もう経営者の給料も取れないような状況になってきている。中古商品は景気の悪い時等は結構良いのではないかと思うが、全く駄目である。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事が落ち着いてきたため、横ばいが続く。
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ものの、同業他社との価格競争が激しくなっており、利益を圧迫している。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・市役所、学校等の年度末関連の仕事が終了したため、発注される仕事量が少なくなっている。
	金属製品製造業（経営者）	・新年度計画が示されず、先行き不透明である。
	精密機械器具製造業（経営者）	・急に日本の自動車部品メーカーから生産打ち切りを通知された。英国のユーザーの理由から、福島線の放射線でも汚染されていると海外では考えているようである。その通知から1週間後、海外の自動車部品メーカーの中国工場から同じ理由で生産打ち切りかコストダウンの要求があり、今後は風評被害で心配である。



	建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者でも新築案件やまとまった工事が無く、修繕やリフォームの工事を行っている。案件が少なく、先が見えない。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安、米国景気への不透明感から円高が進行、株安も進み、投資への不安感が出始めている。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・学生、新入社員の繁忙期も過ぎたが、営業の成果は悪いようである。4月末完成の新築物件も昨年同様、契約締結に至っていないようで、明るい材料はない。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・空室率の改善が進んでいたなか、交渉空しく大口テナントの解約申入があり、一気に空室が増えることになった。この穴埋めには相当の時間を要することは間違いなく、身の回りの景況感は悪化している。	
悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月産4万個の物がアメリカ生産ということで引き上げられてしまい、かなりダメージがある。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・23年度末から24年度初めの荷主の出荷量は、例年と比較して激減状態であり、今後もこの状態が続くとの情報である。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・飲食店の客入りや話を確認したところ、悪くなっている。	
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（社員）	求人数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンに伴って販売系人材の引き合いは多いが、人材不足で求人に応えられていない。その他、事務系のオーダーも交代枠ではあるが、受注は堅調である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一部企業で、必要な業務に必要な人員を配置する傾向が見られつつある。多少投資になっても人を雇う様子が感じられる。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・短期間ではあるが電話業務がゴールデンウィークまでの期間で発生し、派遣契約においては終了件数が開始件数を下回っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・海外展開を加速するメーカー、流通、サービス企業で、留学生の採用が増えている。また、入社前研修で中国、インドでのインターンシップ企画など、新しい動きがある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・客の話を聞くと、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パートの新規求人数が共に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人がやや増えつつあると実感している。4月に入ってから求人の伸びはやや増えているため、少し上向きである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人の職種、年齢層が広がってきている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に入り、各業種共に求人が増えているという所は特にならない。	
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・終了する契約を新規契約で維持する程度の受注決定量で、大きくプラスに転じる材料が少ない。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人の業種が増えない。医療、介護関連、理美容、教育関連などの求人は相変わらず堅調だが、業種に偏りがある。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新年度ということで前から追いかけていた新規客を20社ほど受注し、かなり喜んでしたが、今までのユーザー、顧客の中で大口が3件、前月あたりから募集激減が出てきている。今月もかなり量が減ってきたためプラスマイナスとなり、少しは増えてはいるが、ほとんど変わらない状況である。	
	職業安定所（職員）	それ以外	・3月の有効求人倍率が当所単独では1倍を超え、緩やかに上昇はしているものの、付属施設を含めた有効求人倍率は依然として1倍を大きく下回っており、窓口の感触でも景気が上向いているという実感はない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油価格の高騰、円高の長期化、夏場の電力不足による警戒感があるのか、新規求人件数は前月比で10%減少している。	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・4月は新卒採用のニーズ回復により、中途採用の進捗が進まなくなっている企業もあるが、企業の人員ニーズの強さに3か月前と比較して大きな変化は見えない。	

	学校 [専修学校] (就職担当)	求人数の動き	・獲得求人数は前年同月比で若干伸びてはいるが、前年は東日本大震災の影響で採用活動開始を延期する企業が多かったため、その点を考慮すると大きな変化はない。
	学校 [短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・依然として一般企業の事務職、販売職の求人票は少ない。介護、保育の分野は若手人材の不足という状況から、昨年より早い時期に求人票が届いている。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は微増で推移となっているが、昨年度末までの短期期間限定などで勤務していたスタッフの多くが契約満了となっているため、派遣労働者数の絶対数は前月比で減少している。
	求人情報誌製作会社 (広報担当)	雇用形態の様子	・雇用形態が正規社員から非正規社員に変わっている割合が高いという話を取引先の間で聞く。当社でも雇用形態の見直しがあるという話も出ている。
悪くなっている	—	—	—