

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（総務担当） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税後で売上額の減少が大きかったため、今年は前年から大幅な増加となっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・3月より関西から異動してきたが、インバウンドの波と鉄道開通などの外部環境の変化による来客数増がみられる。インバウンドは関西の店舗にはほぼ視点になかったが、東京エリアの力強さを感じる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・来客数は3か月前より増えている。4月以降は以前と違って開放的な感じがしている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・週末は近隣の大型店からの帰りに寄ってくれる客が多かった。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・北海道、沖縄への団体旅行の予約件数が増えてきている。社員旅行など大型の団体の動きも目立っている。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・3～4月は石油精製、石油化学の工場が定期修理の期間なので良くなっているが、終われば元に戻る。 |
| | | 商店街（代表者） | それ以外 | ・天候が大分安定してきて人の動きが出てきた。来街者の数も増えて、クレジットカードの取扱も高水準で安定している。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | 単価の動き | ・今月は来店客は少ないが、相続税対策なのが高額な商品が売れている。また、年配の客は価格よりも本当に良い物を購入したいようである。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | 販売量の動き | ・新年度で移動時期ということもあるが、ぼつぼつと商品が動いている。業界に今までなかった商品なども動いており、増改築の話も聞こえてくる。 |
| | | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | 来客数の動き | ・店売りにおいては客単価はあまり変わらないが、天候不順で雨が多かったにもかかわらず来客数が伸びている。外商においても金額はそれほどでもないが、件数がそこそこあったことが良い要因である。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | 販売量の動き | ・新茶の予約は前年、前々年に続き、売上額に大きな変化はない。今月は来客数に伸びはないものの、ギフト需要があり、売上は大きく上がっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・月前半での天候不順等はあったものの、株価上昇に伴い、衣食住商材、サービス関連が平均的に動き出している。加えて高額品の購入増やインバウンド効果により客単価は上昇している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・昨年の消費税増税後の反動減と特殊なセール要因により、入店、売上共に順調に推移している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・来客数は雨天が多かった天候の影響があったにもかかわらず、消費税増税の影響がない前々年比でも増加傾向にあり、消費に対して前向きな動きが少しずつ出てきているように感じる。 |
| | | 百貨店（店長） | 単価の動き | ・消費税増税から一年たち、前年に増税後の買い控えがあったため、今月は全体的には好調に推移している。 |
| | | 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税スタート月ということもあり、比較は難しい。商品アイテム別にはこう性が大きく、特に、婦人衣料雑貨は天候不順もあり、厳しいひと月である。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・昨年の4月は消費税増税月で非常に落ち込んだため、今年の4月は前年比1割ほど伸びている。ただし、前々年比ではそれほど伸びていないが、これまでの不振から底を打った感じがする。特に、客は変わった部分や新しい物に対するの購買力が上がってきているようである。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・前年は消費税増税の月であり、3月の駆け込み需要の反動減で前年の売上は5%ほど落ち込んだが、一巡して食品、雑貨、酒、たばこ等を中心に全体で5%ほど伸びている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税後で落ちたが、今年は前々年と比べても増加している。靴メーカーのキャンペーンにタイアップして当店でイベントを仕掛けたのが当たった。絶えず何かを仕掛けていないと客は買う気にならない。 |
| | | 家電量販店（経営企画担当） | 単価の動き | ・3か月前との比較で実感はないが客単価が上がっている。しかし、良い物と悪い物がある状況で景気判断は難しい。トレンドをキープできない状況が繰り返されている。 |

| | | | |
|-----------------------------|--------------|--|--|
| その他小売 〔ゲーム〕(開 発戦略担当) | 販売量の動き | ・特に大きなタイトルがあったわけではないが、今月は数年ぶりに前年を上回りそうである。当社のタイトルも息長く売れるものが増えている。 | |
| 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・3か月前の1~2月は売上が年間で一番低い時なので、それと比べると4月は少しずつ良くなってきている。 | |
| 一般レストラン (スタッフ) | 来客数の動き | ・売上が若干良くなったような気がする。 | |
| その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者) | お客様の様子 | ・以前よりも領収書を切る客が増えている。また、近隣の飲食店にもぎわっており、来客数が増えている。 | |
| 都市型ホテル (総務担当) | 来客数の動き | ・ホテルの宿泊客数、稼働率がインパウンド等の影響で好調な推移となっている。 | |
| 旅行代理店(経 営者) | 販売量の動き | ・来客数が増えてきており、客から大分注文が出てくるようになった。注文に見合ったところを紹介できるような業態になってきているので、景気はやや回復してきている。 | |
| 旅行代理店(販 売促進担当) | 販売量の動き | ・4月になって陽気も良くなってきたためか、国内旅行を中心に販売が順調になっている。特に、今月はゴールデンウィーク間際の予約が結構取り込めている。また、スカイツリーを中心としたところでは外国人客の入場者数が増えているように聞いているので、良いと判断した。 | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・新年度の4月に入って鳴りを潜めていた企業のチケット利用客が出始めた。接待客に渡しているようである。連休前であるのに深夜のタクシー利用客は少なく、景気の躍動感が少し感じられる。 | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は花見、歓送迎会等で飲む機会が多くあり、遅い時間帯まで仕事ができている。長距離の客、駅のタクシー乗り場で並んでいる客を目にすることが多かった。 | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・下町が3割、あとはオフィス街の大手企業の周辺で営業をしているが、大手の会社員は間違いなく給料が良くなっていると感じているので、やや良くなっている。 | |
| 通信会社(経営 者) | 販売量の動き | ・3月の繁忙期の余波で管理会社経由の紹介による加入が堅調に伸びており、テレビ、インターネット、固定電話加入を支えている。一方、携帯電話勤奨が4月に入り一服している。 | |
| 通信会社(営業 担当) | 販売量の動き | ・目標数は達成しており、契約数の進捗も順調に推移している。 | |
| 通信会社(営業 担当) | お客様の様子 | ・入居シーズンのため、新しい住まい、新生活で多くのインターネット、電話の契約があった。インターネットと電話は生活必需品のため契約は増えたものの、娯楽的な要素のある多チャンネルのサービスは契約が減少している。 | |
| 通信会社(管理 担当) | それ以外 | ・派遣社員を手配しても確保が難しい。また、単価の値上がり傾向も継続してみられる。 | |
| パチンコ店(経 営者) | 来客数の動き | ・朝のスタートと夕方からの客が店舗全体で増えている。相変わらず低玉貸しといって安く遊べる機械に客がついていることは変わらないが、総体的な客数が増えている。 | |
| その他サービス 〔保険代理店〕 (経営者) | 単価の動き | ・卸値の上昇に併せて単価を上げると、以前であれば購入しないか質を下げた購入していたが、今は上がった単価のまま購入するかより良いものとして評価し、購入するようになっている。 | |
| 設計事務所(経 営者) | お客様の様子 | ・昨年準備していたプロジェクトが契約につながり、新年度からスタートする。年間契約と物件ごとの2本立てでの契約を結んだ。 | |
| 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115%と良く、3か月前と比べてもやや良くなっている。販売量は月ごとのデータでは乱高下しているものの、3か月単位でみるとやや良くなっている。 | |
| 住宅販売会社 (従業員) | 来客数の動き | ・リフォーム工事の相談案件が増えている。 | |
| 変わらない | 商店街(代表 者) | 来客数の動き | ・最近の気温が暑すぎるために高齢者が外に出なくなっている。あまり暑いのも客が減る原因となっている。 |
| 変わらない | 商店街(代表 者) | 単価の動き | ・消費税増税の影響が分からないが、単価が多少上がってきているので10個買うところを8個にしたりというような自己防衛が売上に反映している。 |

| | | |
|----------------|--------|---|
| 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・4月は長雨の影響で客足も伸びず、低調である。 |
| 一般小売店〔印章〕（経営者） | 来客数の動き | ・本来であれば2～4月は上向き指向でなければいけないが、通常の月と変わらない。客の購買ルートが変わってしまったのか、当店の魅力がないからだと思うが、最近の若い客層をとらえることができない。 |
| 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・昨年の4月は消費税増税直後の月なのでイレギュラーだが、前々年と比べると売上は98%ぐらいで推移している。3か月前と比べてもほぼ横ばいである。 |
| 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・依然として買い回りを示すレジ客数は減少しており、客の消費に対する考えは慎重になっている。4月からの食料品の値上げや社会保障などの負担も少なからず影響している。 |
| 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・少しずつではあるが実際に単価は上がっている。しかし、計画的に上げたのではなく、単に為替や中国製品の単価上昇が要因であり、生活必需品も値上がりしていることから婦人服への影響は大きい。 |
| 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税の影響により、数字上では2けたの伸びを示しているが、実態は厳しい。婦人ファッション関連が特に厳しい状況である。食料品に関しては、近隣の大型店舗が閉鎖したため、その影響もあり増加している。店舗全体では、カテゴリーごとの好、不調の波がみられる。 |
| 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・今月の売上は前年を大幅に上回っているが、前年の消費税増税の反動による影響が大きく、消費税の影響がほぼない前々年並みで推移している。 |
| 百貨店（計画管理担当） | お客様の様子 | ・前々年と比較するといまだに大きくマイナスである。4月前半は天候が悪く花見も盛り上がりなかった上、春物衣料の売行きも芳しくなかった。ここへきて気温も上がり、ゴールデンウィークに向かってばん回することに期待している。 |
| 百貨店（副店長） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税前後の動きに比べ、ここ3か月間の客の様子については大きな変化がなく、安定していると感じている。しかし、4月については前半の天候不順の影響が、厳しい動きと感じられる。 |
| スーパー（販売担当） | お客様の様子 | ・客の様子をみていると、広告初日の価格の安い目玉商品やポイント何倍、クーポン券の発行日というような店の特典や曜日ごとのサービスをうまく利用して買い回る傾向が続いている。 |
| スーパー（経営者） | 単価の動き | ・前年の4月は消費税増税後の買い控えがあったため、今年は良くならなければならないが、あまり良くない方向へいっている。競合店が4月にできた影響で近隣の店は売上が下がっている。来客数が全体的に伸び悩んで減少傾向であるが、単価がそれを補っている感じである。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・やはり値段の安い物が売れており、それ以外の物を客が購入しないので点数がなかなか伸びてこない。3か月前と比べて数字は変わらないのでこのままいくのではないかと。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・来客数は前年並みを維持しているものの、点数は微減の状態が続いている。原材料の値上げ等で売価は値上げせざるを得ない状況で、客がより一層価格にシビアになり、余分な買物はしなくなってきている。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・昨年11月末に競合の食品スーパーがオープンして5か月経過するが、客数が戻らない。インターネットスーパーの売上は好調な反面、店頭売上の落ち込みが大きい。 |
| スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量、買上単価共に堅調に推移しているものの、以前と比べてスピードが若干落ちてきているような気がする。 |
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・消費税増税から1年がたち、売上が前年比101%と増加し、来客数も増えている。後半の好天も売上に非常に貢献している。 |
| コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・目立った変化を感じない。 |
| コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・高付加価値商品やプライベートブランド商品の売上は順調に伸びているが、ナショナルブランド商品や低価格品の売上は減少している。スーパー、大型量販店との使い分けが顕著になっている。 |

| | | |
|---------------------------|--------|--|
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・新商品の見極めと導入、売れなくなった商品、シーズン商品の排除等を一生懸命し、できるだけ客に貢献できるような店づくりを心掛けている。また、新規導入や1～2週間で特別に原価が安くなるような商品、客が欲しくなるような目玉商品、売れるだろうという商品を大量に仕入れて陳列し、できるだけ旬のうちに売りさばこうという利益改善も行っており、来客数が若干増えてきている。 |
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・天候によって段々良くなっていくはずだが、今月中旬までは天候不順で客の足が非常に悪かった。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要でたばこのまとめ買いがあり、4月に反動減があったため、今年の4月は前年を大幅に上回る販売だが、前々年比ではぎりぎりの状況である。上旬の天候不順も影響している。 |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・消費税増税の影響が一巡して、前年比の売上ベースでは同程度の数値になってきている。4月後半から気温が上がり、販売量が増加している。 |
| コンビニ（商品開発担当） | 来客数の動き | ・消費税増税から1年が経過したが、来客数に回復の傾向がなく、厳しい状況が続いている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・今月も来客数の盛り上がりがなく終わりそうである。この数か月、このような客の反応で大変厳しい状況である。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・雨が多かったので暗い気持ちでいたが、月末の一週間、好天が続いたので、売上は前々年度に近付いてきている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・景気が良くなってきたという実感は全くなく、来客数も8%ほどのマイナスが続いている。消費税増税後は生活必需品以外の買物がなかなかできず、衣料品などは安売り店で間に合わせているという話をよく聞く。 |
| 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・量販店における単価に大きな変化はない。景気についても横ばいである。 |
| 家電量販店（統括） | お客様の様子 | ・前年の駆け込み需要の反動減からみれば、前年比では回復傾向にあるが、第1四半期の累計での判断が必要である。 |
| 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、販売は先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（営業担当） | 来客数の動き | ・例年どおり決算が終わった反動減なのか、興味はあるが購入までには至らない。 |
| 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・先月から前年同期比で約20%トラック需要が落ち込んでいる。中古車についてもトラックの新車と同じようにあまり出ていない。4月についても前年と比較すると伸び率が悪く、やはり全体的な販売量が落ち込んでいる。 |
| その他専門店 [ドラッグストア]（経営者） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税で非常に売上が落ちているので、前年比で買上点数は増えているが、売上はそこまで戻っていない。 |
| その他小売 [ショッピングセンター]（統括） | お客様の様子 | ・購買動向をみる限りでは、生活に必要な物以外での消費行動には至っていない気がする。 |
| その他小売 [ショッピングセンター]（統括） | 販売量の動き | ・前年4月は3月の駆け込み需要の反動減で通常の前年より売上が少ないため、今年4月の売上高は前年比105%となっているが、前々年と比べるとほぼ同じなので、あまり変わらない。 |
| 高級レストラン（副支配人） | 来客数の動き | ・2月に新装オープンしたため、純粋な景気判断は難しい。 |
| 高級レストラン（仕入担当） | 単価の動き | ・料理、飲料単価共に値上げできるほどの勢いがまだない。 |
| 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・時間帯で客層が変わる。年配の女性客がやや増えている。 |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・サラリーマンの来客数が減っているような気がする。やはりサラリーマンが元気がないと飲食業は伸びていかない。また、消費税増税で全体的に値段を高く感じていることが影響している。 |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・今月は選挙の影響があったので若干来客数が落ち込んでいるものの、宴会などは前年並みに入っている。選挙の影響を除けば、横ばいという感じである。 |

| | | |
|---------------------------|------------------|---|
| 都市型ホテル (スタッフ) | 販売量の動き | ・宿泊は円安やビザの規制緩和等により順調だが、婚礼、宴会、レストランなどは依然として年明けから販売量が低調な状態が続いており、全体としては厳しい状況で景気は何も変わっていない。 |
| 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・個人需要まで伸びていない。 |
| タクシー運転手 タクシー(団体 役員) | お客様の様子 来客数の動き | ・先月と状況が変わらない。 ・依然として客数は伸び悩みの状況にある。 |
| 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・料金が安価な他の通信会社への切り替えで解約が増えている。 |
| 通信会社(経営者) | 販売量の動き | ・販売量に特に大きな動きがない。 |
| 通信会社(社員) | お客様の様子 | ・4月も獲得は順調で、目標どおりに推移している。その一方、解約は予測を下回り、結果として純増となっている。 |
| 通信会社(管理担当) | 販売量の動き | ・若干の上向き傾向ではあるが、動きは鈍い。 |
| 通信会社(営業担当) | 販売量の動き | ・ここ数か月、契約数は横ばいの状況が続いている。 |
| 通信会社(管理担当) | 販売量の動き | ・通信業界の陣取り合戦が鈍化している。各社とも守りに転じており、技術的な目新しさがなく、業績自体が飽和状態といえる。 |
| 通信会社(局長) | 販売量の動き | ・繁忙期が過ぎてやや落ち込む時期になってはいるものの、契約数がほぼ例年に近い水準で推移している。画期的なケーブルテレビやインターネット関連商材がないと消費マインドを刺激して爆発的な上昇は見込めず、一定のボリュームで推移する。 |
| 通信会社(総務担当) | 単価の動き | ・消費者にとっては円安に伴う価格上昇が進むというマイナス面がある一方、ガソリン価格の低下のようなプラス面もあるためである。 |
| 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・3か月前の1月は参拝客が多く、今月は観光客と客層が違うものの、それほど変わらない。 |
| ゴルフ場(従業員) | それ以外 | ・給与と退職金が規程改正により両方減額となった。景気が良いなどと実感できない。 |
| ゴルフ場(支配人) | 来客数の動き | ・4月から料金設定が上がったため、若干客足が伸び悩んでいる。 |
| ゴルフ場(支配人) | お客様の様子 | ・プレーヤーの年齢層は変わらず団塊世代が中心であり、賃上げ効果が一般にはまだのようで客層の変化がみられない。 |
| その他サービス [学習塾](経営者) | お客様の様子 | ・前年と比べると客の問い合わせが増えている。 |
| 設計事務所(経営者) | それ以外 | ・選挙の関係で全体が浮き立っているようで仕事が真剣に考えられていないような感じがする。仕事量が大変厳しい。ゴールデンウィークを迎えるにあたり、また、物価の値上がり等でますます仕事量がかめない。 |
| 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・役所の入札がやっと始まるが4月はほとんどなく、来月から始まると思うので、今月はまだ仕事が決まっていない。 |
| 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・資金的には変わらないが、途中で中断的な動きがあり、作業量がかなり少なくなっている。 |
| 設計事務所(職員) | それ以外 | ・特段の変化は感じられない。 |
| 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だが、昨年4月の消費税増税後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もひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないところに増税の影響が直接出ている。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況が続いている。 |
| 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・年度末が過ぎ、受注も売上も一服感がある。新年度に入ったが受注が回復する気配は感じられない。売上については受注残が更に減少しており、厳しさを増している。 |
| 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・3か月前に比べて若干落ち着いたような気がする。客の動きはあるが、結果に結び付いていない。景気は変わっていないと感じている。 |

| | | | |
|-------------|----------------------|---|---|
| | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・相変わらず土地活用についての案件が乏しく、大型物件の受注に結び付かない状況が続いている。 |
| | その他住宅〔住宅資材〕(営業) | 販売量の動き | ・住宅関連資材の販売が堅調に推移しているため、現状維持のレベルといえる。 |
| 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 | ・会社関係の特別注文は件数が増えているものの、月半ばぐらいまでの寒さと後半にきての真夏日で個人の来客数が激減している。 |
| | 一般小売店〔家具〕(経営者) | 来客数の動き | ・本来、家具の販売は3～4月が大変売れる時期だが、来客数が少なく、販売量も落ち込んでいる。 |
| | 一般小売店〔祭用品〕(経営者) | 来客数の動き | ・新年度になり、行事も落ち着き消費が滞っている。 |
| | 一般小売店〔茶〕(営業担当) | お客様の様子 | ・休日に個人向けのお茶の売出しがあり、何店舗も売上が前年と比べて多少上向きになってきたが、企業向けの売上は今月も前年を下回っている。これからの新茶の出来栄により、リピーター客が増えていくことを期待している。 |
| | 百貨店(広報担当) | 販売量の動き | ・前年の4月は消費税増税直前で直前の駆け込み需要の反動で前年売上を10%以上割っていた。それを踏まえて今年は前々年並みの売上を見込んでいるが、現状では厳しい。インバウンド需要も増えてはいるが銀座並みとはいかず、全体では来客数、販売量共に前年比マイナスとなっており、先行きの明るさは見えてこない。 |
| | 百貨店(営業企画担当) | お客様の様子 | ・前年は消費税増税の影響があるため、前々年の売上と比較すると今年の方が良いが、訪日外国人によるものが大きい。それを差し引くと前々年の水準から微減となる。 |
| | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・現在のコンビニは飽和に近い状況にあるが、大手チェーンは出店を加速している。これにより店舗数は増加しているが1店舗当たりの来客数は減少が続いている。困っているコンビニオーナーが年々増加しているように感じる。 |
| | 衣料品専門店(営業担当) | 販売量の動き | ・今月の前半は気温が低く春物にストップがかかり、そのマイナス分を後半盛り返すことができず、前年比90%で終わりそうである。高単価品の動きが悪く、財布のひもは緩んでない。 |
| | 乗用車販売店(経営者) | 来客数の動き | ・軽自動車税が4月から増税された影響だと思うが、来客数が大分減少している。 |
| | 住関連専門店(統括) | 販売量の動き | ・来客数は平日は少ないが土日はある程度あるものの、販売額、販売量は伸び悩んでいる。 |
| | 一般レストラン(経営者) | 販売量の動き | ・前年比でみて、3か月前の1月1～23日までの売上は104.6%、来客数99.8%であった。今月は、1～27日までの売上99.9%、来客数98.7%という結果である。 |
| | 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は、利便性よりも料金そのものを重視する傾向にある。既存加入者のコース変更についても同様の傾向がみられる。 |
| | 通信会社(経営企画担当) | お客様の様子 | ・IT投資予算の減少と案件数減から、やや悪くなっている。 |
| | その他サービス〔福祉輸送〕(経営者) | 来客数の動き | ・いくつかの要因があるが、客の動きが4月としては若干悪い。 |
| 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・住宅等の民間案件が減少している。例年であれば個人住宅の耐震診断、耐震改修の依頼がある時期だが、今年度はまだない。官庁の発注は5月の連休以降と考えられる。 | |
| 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・新築物件が非常に激減している。消費税増税からここにきて一段と厳しくなっている。 | |
| 住宅販売会社(従業員) | 来客数の動き | ・展示場への来場者数が前年と比べてかなり落ちている。 | |
| 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 | ・競合店が増え、オーバーストアが進んでいる。 |
| | 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前のせいか売行きが良くない。 |
| 企業動向関連 | その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員) | 取引先の様子 | ・取引先からの案件依頼が多くなってきている。 |

| | | | | |
|-------|-------------------|------------------|--|--|
| (南関東) | やや良くなっている | 食料品製造業（営業統括） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注数、単価共に徐々に上がってきている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・旧来の事業が新規事業にリニューアルされ、スタートしたことによる心理的影響があるかもしれない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | それ以外 | ・依然として低価格や円安による資材の高騰があるが、今月は選挙等の印刷物があり、受注の動きがある。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・省エネ用機器の物件がこのところ決まるようになってきた。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・職人の単価が上昇しているため、やや良くなっている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注が好調で手一杯になっており、他の物件を断っている。同業他社は一杯のところと空いているところがはっきりしてきている。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・顧客が少しずつではあるが高騰する物価に理解を示してきており、値段交渉にて歩み寄りをして契約に至る場合が増えてきている。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新年度に入り、若干ではあるが荷動きも良くなっている。3か月前よりは状況が良くなっている。 |
| | | 金融業（統括） | 取引先の様子 | ・新たな資金ニーズ等はないが倒産などが減っており、経営者のマインドが上向きである。 |
| | | 金融業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・取引先の様子だが、建設業は従来どおりの売上が上がっており、運送業はガソリン価格の低下で利益が出ている。また、製造業に関しても2～3か月の売上の見通しが良いので、総じてやや良くなっている。 |
| | | 金融業（役員） | 取引先の様子 | ・ベースアップの報道や原油安による燃料代の負担減から、消費マインドは明らかに良くなっている。中小企業の設備投資意欲は相変わらず低いままだが、改善が期待できる。 |
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・3月決算の着地が前年より良好である。消費税増税の影響もほぼ吸収されている。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・中小の下請製造業に陽が当たり出したようである。先般会った社長の話では、複数の発注元から増産対応の準備について話があったという。また、円安の効果がようやく我々のところにも来たと喜んでいる中小経営者が他にもいた。商店街などではまだ暗い話が多いが、少し空気が変わり始めた感がある。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・機械加工や金属加工の中小企業は今まで受注増の兆しはなかったが、ここにきて多少の増加傾向にある。 |
| 変わらない | 食料品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・原材料屋の話では、消費税増税から1年がたち、4月は前年を達成できると思っていたが、前年割れのようなのである。 | |
| | 繊維工業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・円安の影響で原材料が高騰しているが価格に転嫁できず、経営が苦しくなっている。天候不順が大きく影響し、各社ニット製品の受注量は芳しくない。 | |
| | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。3月はメインの間屋への支払いが22万円あったにもかかわらず、4月は15万円に落ちている。例年の4月はもう少し忙しいが、この4月は落ちている。ただし、3か月前の1月と比べると変わらない。会社設立時に登記ができる代表者印の注文が6本あったので、1月と変わらない受注数である。 | |
| | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・アベノミクスの効果がまだ中小企業まで出てきてない。 | |
| | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・昨年、設備投資した化粧品容器、医療品容器の顧客がここにきて様子見に入り、一進一退を繰り返している。 | |
| | 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・新年度で計画された仕事はやっと受注にこぎつけたが、前回の価格よりも材料費が上がっているため、利益に結び付かず、利益率が悪くなっている。製作方法を変えたり、合理化して利益に結び付けたい。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・非常に良くない状況が続いている。良い物は生産中止になり、悪い物だけが動いている。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・特に変化がない。 | |
| | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・来月の受注額が前月比マイナス20%と安定感に欠けている。 | |

| | | | |
|-----------|-------------------------|------------------|---|
| | その他製造業 〔靴〕（経営者） | 取引先の様子 | ・得意先から景気が悪いという言葉が耳に入ってきた。また、材料の仕入先の状況を聞いてみたところ、世間ではこの業界が冷え込んでいると言われているようである。不況という言葉を久しぶりに聞いた。 |
| | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・商品が売れない。 |
| | 建設業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末工期の仕事も一段落し、その後の工事がなかなかみつからない。適正価格で予算を組んで発注をかけてくる設備投資が少ない。 |
| | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・荷主の新年度の出荷計画は前年並みであるが、公共事業関係は年度末から集荷量が低迷している。また、新年度に入って住宅関係は特に低迷を極めている。 |
| | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・先月に続き受注件数は変わらないものの、受注量が減少している。また、継続的な案件が少ないため、上向くとは思えない。 |
| | 通信業（広報担当） | 受注量や販売量の動き | ・一進一退の動きが続いている。 |
| | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・大企業の業績は上向き、株価も堅調である。給与も徐々に上昇の兆しが見えるものの、中小企業にまで波及していない。 |
| | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・駅から徒歩6分の木造2階建ての物件、1K、1LDKが3戸空室のままである。近くの2業者から30件の空室のチラシが配られてきたが、半数が広告料付きまたは賃料のフリーレント付きでの募集である。当社も築13年のRC造り44.82平米、2DKの物件が2年決まってない。賃料を1万円値下げして8万円に礼金0、敷金1で募集しているが反響は鈍い。 |
| | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・テナントの客の出入りは相変わらず多く、売上も増えている。 |
| | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・毎年、上期はスロースタートのクライアントが多いため、この程度である。 |
| | 税理士 | それ以外 | ・夜、最寄駅までいつも歩いているが、飲食店を見ると、客が入っていないといけない時間帯だが空いている。また、商店街の店がどんどん変わっている。 |
| | 社会保険労務士 経営コンサルタント | 取引先の様子 取引先の様子 | ・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。 ・小売店等でも売上は堅調というところが多い。 |
| | 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 | ・忙しさから、受注量は多少回復傾向にあるように感じられるが単価が安価で推移しているため、景気が回復してきているとまでは言えない。例年より10～15%程度低い状態の推移で変わらない。 |
| | 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 | ・受注量は少し良くなってきているが、人手不足の影響で人件費と募集費も上がっているため、全体としては変わらない。 |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・特に短期金利が上がっているわけではないので、変わらない。 |
| | 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 | ・マンションのインターネット環境整備については市場に大きな変化はみられない。 |
| やや悪くなっている | 出版・印刷・同 関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年、新年度のスタート月である4月の受注量、売上は落ち込むが、今年は更に悪い。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き合いが増えている感じはするが、実際の成約率が落ちている。 |
| | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・業種によるが、特に、建設関係は非常に活況を呈しているように聞いている。物流業界は荷動きが非常に停滞しており、売上も減少傾向にある。 |
| | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・荷主の話だが、出荷が急に増え、このまま増えてくると思っていると、がくっと休みになるような大変に厳しい状況で、苦慮している。 |
| | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年度が替わり、荷量が落ち着く。 |
| | 広告代理店（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前年度あった年間契約の受注が、不景気で大幅に削減されてしまっている。 |
| | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | 取引先の様子 | ・決まっていた仕事がキャンセルになったりと、決算が終わってから急速に低下している。 |

| | | | | |
|-----------------------|---------------|--|------------------------|---|
| | 悪く なっている | 出版・印刷・同 関連産業（所 長） その他サービス 業〔警備〕（経 営者） | 受注量や販売量 の動き それ以外 | ・受注案件の大幅な減少により、前年を大きく下回っている。資材高騰による値上げ交渉もうまく進まず、苦戦を強いられている。 ・3月が終わり受注が減る一方、統一地方選挙が終わらないと予算が決まらず足踏み状態である。 |
| 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 | ・求職者数が増加傾向で、短期間で数社から内定が出る求職者が増えている。 |
| | やや良く なっている | 人材派遣会社 (支店長) | それ以外 | ・官庁による雇用助成の効果もあり、採用に積極的な企業は増えてきているが、求職者側の希望にこだわりが多いため、マッチングが成立しにくい。 |
| | | 人材派遣会社 (営業担当) | 求人数の動き | ・3月下旬より派遣求人数が増加しており、成約件数も増加している。また、中途採用の一環として紹介予定派遣における需要もあり、求人数は増加している。従来、既存客からの追加リピート案件が多かったが、4月は従来利用していないポジションへの派遣増員案件も目立ってきている。 |
| | | 求人情報誌製作 会社（編集者） | 採用者数の動き | ・新卒採用はピークを迎え、学生、企業双方とも忙しい。特に、理工系学生は人事から注目されており、争奪戦が激しいようである。合同企業説明会への参加率は高くなっている。 |
| | | 求人情報誌製作 会社（営業担 当） | 雇用形態の様子 | ・今まではアルバイト、パートという形態が多かったが、4月になって正社員の募集が増えてきた。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 採用者数の動き | ・就職件数が前年同月と比べて増えており、正社員としての就職件数も増加している。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・食品製造業、建設業、介護関係では人手不足感が強く、人事担当者から応募者が少ないとの話をよく聞く。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求職者数の動き | ・新規求職者については、前年度と比較して2割程度減少している。また、事業主都合による離職者についても減少傾向である。 |
| | | 民間職業紹介機 関（経営者） | 採用者数の動き | ・全般的に景気に対して安定感があるようで、求人、採用の動きも安定してきている。不安感がなくなってきており、採用関係にも良い影響が出てきている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・各企業、新年度に入っているのではしばらく求人が増えることはない。今後の状況をみていきたい。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・特に、インターネット通販系の企業では例年であれば受注が減る時期にもかかわらず、受注が堅調で、アルバイトの採用が追い付いておらず、派遣や人材紹介に頼らざるを得ない状況となっている。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | それ以外 | ・給与水準の設定に変更がない。 |
| | | 求人情報誌製作 会社（広報担 当） | 採用者数の動き | ・新入社員を採用した企業が周辺でも結構あるようである。定期採用をするのは景気が良くなっている兆しではないか。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・新規求人数は、前年同月と比べて増加の状況が続いているが、恒常的に人手不足にある社会福祉関連の求人増が大きく影響しており、他の産業では増減を繰り返しているため、景気の変動は感じられない。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・過去3か月の有効求人数が前年同月比でほぼ同水準である。 |
| | | 民間職業紹介機 関（職員） | 求人数の動き | ・新しい期になっている企業が多いが、中途採用は前半期より10%程度上乗せという計画が出ており、引き続き意欲はおう盛である。 |
| | 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2社、廃業1社、新規が71社と数字的には伸びているが、細かくみると今まで相当の募集をしていた20年来の大口の客が22社、この1～2か月の間は全く出ていない。当社から他社へ変更したのではない。新規の件数が多いが街のそば屋など小さなところを含めた件数のため、多く取らないとどうにもならない状況が続いている。 |
| | 悪く なっている | - | - | - |