

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)		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月に入り来客数が10%近く伸びている。ターミナル立地なので駅利用客が増加していること、メディアでの取り上げが多く、その反響が大きい（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・来客数と売上からみて、良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、時期的なものも多少あると思うが、歓送迎会等が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・レジャー性の高い地域の店舗は来客数、客単価共に伸びている。一方、立地変化の起きている場所の店舗は、客単価は上がっているものの来客数が減少しているところもある（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	それ以外	・3月に近隣県にある名刹の国宝が改修されたこと、4月半ばから新しい列車が運行開始したこと、ゴールデンウィークの日並びなど、良い要素があり、国内旅行を中心に販売が伸びている（東京都）。
		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128%となり、景気は良いと判断している。また、3か月前と比べても景気は良くなっている。来場者数は少し増えた程度だが、具体的に検討している客が多く、販売増につながっている。住宅ストック循環支援事業の政策も後押しにつながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客からの注文が増えてきている。こちらからのお勧めはなかなか聞いてもらえないが、客が必要と思うものは比較的高い値段のものでも売れている。10年使ったとか、大分古くなったことなどが購入のきっかけのようである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・新年度に入ると落ちるのではないかと思ったが、引き続き来客数も多く、販売にも結び付いている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・新入学シーズンに入り、児童向けの学用品を購入する客が増えてきている。また、桜の季節を迎えたためか、外国人観光客も街に多く見られ、当店でも、爆買いはないものの、お土産として文房具を購入する客が多く来店している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・化粧品を中心とした婦人雑貨、物産展を含めた食品の売上は、ここ数か月の傾向を継続し、前年実績を改善し続けている。衣料品については、初夏物の動きが今一つ力強さに欠け、販売量全体を押し上げる要因が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・2月以降、来客数が前年を上回って推移しており、4月に入ってから更に上向き傾向がみられる。また、好調を維持している食品だけでなく、他のアイテムでも単価の上昇傾向がみられる。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・前月に引き続き食品は堅調、婦人服関連は不調であるが、組織顧客に対する優待販売は順調に推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・食料品や生活雑貨等、日用品の動きが充実してきている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・これまでは、訪日外国人の売上増加が日本人向けの売上低下をカバーしている状況であったが、日本人のマイナス幅が徐々に縮減してきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3～4月にかけては、既存客と新規客とが入れ替わる時期であるが、既存客より新規客のほうが増えているように思う。その影響で来客数が増加し、それに伴い売上も前年比で105%の伸びを示しているが、これが4月だけの短期的なものかどうか様子を見ているところである。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数、単価共に上昇している。電気、ガス料金の値上げに対する意識も高く、省エネ、節電志向が強い。その結果、高単価商品が売れている。	
	家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・レジ精算客数が、前年を大きく超えている。客の支持率も向上している。客単価もほぼ前年並みとなり、前月と比較しても改善傾向が顕著である（東京都）。	

	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・年度末が終わり、市に納入している商品が動き、販売がやや伸びている。
	その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・単月の見込としてはほぼ前年並みといったところだが、新型家庭用携帯ゲーム機が好調で、3か月前に比べれば停滞ムードがやや弱まった感がある(東京都)。
	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・映画は好調を維持しているものの、それ以外は全体的に前年比で微増である。ファッション関係は前年並みまで盛り返してきている。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の1月1日～26日までの前年比は売上98.7%、来客数100.5%である。4月1日～27日までの前年比は売上106.0%、来客数104.0%である(東京都)。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当店は6時間営業だが、実際の営業時間は5時間～5時間半である。客は入っており、良くなってきているが、税金や社会保険料を支払った結果、利益が上がるらない。
	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・施策として意図的に単価を上げたため、やや良くなっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・気温上昇とともに来客数が伸びている。学会がらみの需要も多い。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・ホテル、宴会の予約、売上は比較的好調である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・前月の輸送実績が発表になったが、都区内のタクシーは好調のようで、日車營收2.5%増である。今月も、お花見、新入社員歓迎会等、酒を飲む機会が多く、夜間のタクシー需要も良好で、前月同様に好調である(東京都)。
	タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は以前同様良い。夜、飲み屋も少し客が増えているようで、深夜の利用につながっており、やや良くなっている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・繁忙期の余波で好調に推移している。低価格のインターネットサービスの契約数が増えている。
	通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数が増えてきている(東京都)。
	通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・競合の大手キャリアが活発に営業活動をしており、客の囲い込みを強化して、加入数も伸ばしている状況である(東京都)。
	ゴルフ場(企画担当)	競争相手の様子	・県内同地区のゴルフ場も来場者が上向き傾向である。当社もコースの工事が終わり、メンバーを中心に、予想以上に来場者が戻りつつある。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・現在の状況、来月以降の予約状況などから、若干だが上向き傾向にある。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・契約等による入金がある。多少良くなっているが、耐震改修等であり、本来の設計業務に対する量は少ない(東京都)。
	その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・新年度を迎えたが来客数、単価、売上は前年並みである。仕事量が若干増えており、要因としては、仮契約を経て本契約に結び付いている大型案件の件数増加が挙げられる(東京都)。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・最近の状況は、とにかく売れ筋商品が見当たらないことが大きな原因となっている。人の動きが悪い上に、売れ筋が見当たらず、どこの商店も大変困っている(東京都)。
	商店街(代表者)	それ以外	・暖かい季節になり、少し上向きかと思っていたが、気温の変化が激しく、思ったほど暖かくならなかったこともあり、来街者数、財布のひも共に今一つである。指標となるクレジットカードの取扱高が、前年11月からわずかに前年割れしている(東京都)。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月は、桜の見ごろが例年より遅くなったように、涼しい気候が続いたためか、暑さによる売上減少がやや少ない(東京都)。
	一般小売店[和菓子](経営者)	販売量の動き	・月初は気温の上下が激しく、来客数も少なかったが、中旬以降気温が安定し、来客数も元に戻り、売上につながっている。
	一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・消費者の買物動向は完全に変わってしまい、商店街より大型ショッピングセンターに足を運んでいる。年に2回ほどイベントをやっているが、即売上に結び付くことは難しい。

一般小売店 [傘] (店長)	お客様の様子	・商品に動きが見え始めている。季節商材の販売開始が要因ではあるが、高額又は安価な物よりお手頃な価格帯のニーズが高い。
一般小売店 [文具] (販売企画担当)	販売量の動き	・4月は新入学等の商品も通常通りに売れている。大口案件等も多少はあったが、景気としては、とてつもなく良かったわけではないが、悪かったわけでもない。
一般小売店 [茶] (営業担当)	単価の動き	・来客数は増加しているものの、単価が下がっているため、売上が減少している。
一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・販売量は例年並みで、思ったほど伸びない。新茶の受注も変わらず、全体的にも依然として低調である (東京都)。
百貨店 (売場主任)	単価の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、客単価が下がっているため、売上は前年割れが続いている。
百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・全体的には来客数は前年並みだが、売上は苦戦しており、これまでの傾向が続いている。内容を見ると、冬から春へ向けて季節どおり気温が上がらなかったこともあり、春物衣料が苦戦している。ただし、来客数は3月にオープンした大型家具店の集客効果もあって伸びており、3か月前と比べると、売上の低下傾向に歯止めがかかり、商機はやや上向きになっているのではないかとみている (東京都)。
百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・店舗改装により来客数は増加傾向にあるが、目的以外の商品購入、衝動買いが少なく、買い回りは厳しい状況である。
百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・来店客の減少が大きい。また、春物衣料品に対する関心が薄く、伸ばしているアイテムはない (東京都)。
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・食料品は堅調に推移し、ブランド品、宝飾品、絵画などの高額品はやや復調し始めているものの、ファッション関連は復調の兆しがまだみられない。今まで付き合いの深かった上顧客も高齢になり、購買意欲、来店頻度が低下している。一方、新規顧客が徐々に増加傾向だが、起爆剤とはなっていない (東京都)。
百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数は継続して前年を上回っている。今月は人の移動が活発になり、新生活の準備や身の回り品の新調などギフト需要が好調に推移している。一方、ファッション関連は引き続き低調な動きである (東京都)。
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・衣料品関連の動きが依然として厳しい (東京都)。
百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・来客数が前年を上回るのに伴い、売上も食品、雑貨を中心に前年プラスで推移している。その反面、宝飾品等の高額品は苦戦を強いられ、客単価は低下傾向にある (東京都)。
百貨店 (店長)	販売量の動き	・日本を取り巻く経済環境は不安定で、先行きも不透明である。1人1人が将来に向けてなかなか明るい絵を描くことができないため、消費に関しても慎重な姿勢が続いている。
百貨店 (副店長)	お客様の様子	・今月の販売動向は順調に推移している。天候が落ち着いていることも好調要因の一つだが、化粧品を中心とした婦人雑貨関連の動きが良い。しかし、好調商品、不調商品にばらつきがあり、全体として景気が上向いているとは感じられない。
スーパー (販売担当)	お客様の様子	・客は、ポイントが何倍の日であるとか、時間帯での割引サービス、ポイントサービス等、店ごとの特典を上手に利用して、安く商品を買っている (東京都)。
スーパー (経営者)	来客数の動き	・来客数は減少しているものの、客単価が上昇していることにより、相殺されて売上を維持しているが、それでもやはり全般的に良くない状況である。
スーパー (店長)	単価の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇はみられない (東京都)。
スーパー (総務担当)	お客様の様子	・新年度を迎え、必要な衣類や寝具等の住まいの品は前年並みの推移を示しているが、日常の食料品などが7%ほど落ち込んでいる。単価は変わらないが、来客数と1人当たりの買上点数が下がっており、食品は不振に陥っている。
スーパー (営業担当)	単価の動き	・来客数、販売数、販売口数共に堅調を維持しているが、春物の動きの鈍さから買上単価の落ち込みが気になる (東京都)。

スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ 今月は気温、降水量も適当で販売点数が増え、客単価が上昇し、前年を上回っている。曜日回りも、土曜日スタートの日曜日終わりで土日がそれぞれ5日ずつあり、月商は前年度を大きく超えそうである。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ ドーナツなどの売上は大幅に減少している反面、プライベートブランドの高級ラインの冷凍食品と小ぶりの総菜の売上は伸びており、客の堅実な買い方が如実になってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 競合店の発展の影響や、消費者の消費性向が非常に弱いということもあり、過去、現在、未来とも低調ではないか。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 前年比100%と悪くはないが、変化もない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 一品のみ買って帰るような客が多い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ コンビニを複数出店しているが、前年よりも来客数が伸びていない、もしくは減少している。飽和に近づいているのかもしれない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ 4月に入り暖かい日が続いたため、来客数がやや増えている。春物を早めに値下げ販売したが、トータルの来客数、買上点数は増えず、結果的には前年割れしている。余分な買物はしない時代になっている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 3～4月は学校関連の売上のウエイトが高い月である。生徒数の減少と卒業生からのリサイクル、大手のスクール専門店との競合があり、学校関連は前年比で20%減である。他の部門の衣料品は5%減である。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・ 春物の本格的な需要も始まっているが、必要な物のみ、安い物を買うという状況は変わらない。今月は後半から母の日需要もあるが、プレゼントの単価が下がり、前年比90%で終わっている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・ 来客数や春のシングル需要は名目的には好調であるが、実質的にはマイナスである。インバウンド需要は、前年の傾向から変わらず、単価やP I値が下がっている（東京都）。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・ 競合他社においても特に目立った動きはなく、顧客が選ぶだけになり、差が出始めてきている（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をやっている。整備は順調に入っている。販売は、2月は良かったが、3～4月はあまり芳しくない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 前月に決算セールが終わったが、今月も前月並みの販売量で推移している。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・ 景気はあまり変わっていない。客の話によると、まずドライバーや自動車整備関係のスタッフ、建築現場の職人等、車関係や建築関連の人材については全体的に不足傾向だということである。これから景気が更に良くなると、従業員不足になって仕事が回らないのではないかという不安を持っているようである（東京都）。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ 例年比では比較的良好だが、3か月前と比べると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）	来客数の動き	・ 競合店増加により来客数が減っている。
その他専門店 [貴金属]（経営企画担当）	それ以外	・ 来客数、単価、競合他社などの状況を見る限り、大きな変化はみられない（東京都）。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・ 客は、必要な物をより安く最小限に購入する傾向がある（東京都）。
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 前年の年度末と変わらない。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・ 法人関連の宴席予約状況は、前年並みで推移している（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・ 新年度を迎えたが来客数、単価、売上は前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ 3か月前の1～2月は、年間でも売上がかなり下がる時期である。今月は、前半はまあまあ良かったが、後半にやや悪くなってしまい、例年同月より売上が落ちて、3か月前と同じくらいの結果になっている。

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月初は来店客が少なかったが、月半ば～後半にかけて、フリー客の数が、力強さには欠けるものの、やや戻ってきている(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・婦人服関連の売行きは相変わらず鈍いが、組織顧客向けの優待販売では前年度と同様の反応がある。また、食品は堅調で、進物品の売上も前年を超えている(東京都)。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数も多く、このところずっと変わらない。あまり使わない客も多く来店しているようである。
	その他飲食[給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・委託費交渉を積極的に仕掛けている。申し出を受け入れてくれる取引先もいくつかあるが、当方の窮状をつまびらかにしても、渋る取引先が多いのが現状である。総じて言えば、どこもまだ苦しい状況が続いている様子がうかがえる。景気が回復している実感はまだ持ちにくい(東京都)。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・全体的に相変わらず売上に波があり、ならずと前年を何とかクリアする状況が続いている。3か月前と比べて多少気候も良くなり、徐々に来客数は増えているが、単価が伸び悩んでおり、思ったほど売上は伸びていない。良くも悪くもない状態が続いており、景気が良くなっている実感はない。
	旅行代理店(経営者)	単価の動き	・花も満開になり、ところどころ良い季節になっている。天候不順がやや気になるが、客単価が徐々に上がってきているので、景気は上向いているのではないかと。
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・年度末、年度始めの時期にあたり、顕著な動きは感じられない。恒例事業も例年どおり推移している(東京都)。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きに顕著な伸びはみられない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の利用客の動きが全然見えなくなっている(東京都)。
	タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、昼間はいろいろなところで、夜は大きなオフィス街中心に営業している。元気なのは新人があまり年功のない客で、肝心な中堅以上の客は意外と元気がない(東京都)。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・ここ数か月は安価なサービスに偏る傾向が続いており、逆に高単価なサービスから競合他社に切替えられている。
	通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ及びインターネットの獲得は伸びているものの、他社への切替えも同様に伸びているので、あくまで客がシビアにお得な商材へと乗り換えているに過ぎない(東京都)。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限のプランを選択する意識を強く感じる。
	ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・雰囲気は特に変わらない。景気の良い人と良くない人の割合が半々である。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・前年同期より来場者は若干多いが、これは天候が安定していただけである。景気が良くなっているという要因は見出せない。
	パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・開店時の客、また夕方からの来客数はさほど変わっていない(東京都)。
	その他サービス[保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・3か月前の売上と今月の販売量はほぼ同じで、単価の差がない。客は、少し高いものを勧めても、今までと同じものを選択している。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前月に比べるとやや持ち直した感があるが、周囲の状況を見る限り、このまま上向くとはとても思えない。異常に悪い要素も見当たらないので、しばらくこのままの状況が続くようである。
	設計事務所(職員)	それ以外	・自治体の発注は順調のようだが、民間の発注件数は伸びていない(東京都)。
	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である。消費税増税以降、住宅が全く売れない。45年住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはなかった。その理由は、中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しており、将来に不安を持っている客が多いためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が上昇しているにもかかわらず発注金額が安く、公共工事は沢山あるものの赤字になってしまうため、不調が多く出ている。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・4月の受注量としては平年並みである。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・2～3月は販売契約が落ち込んだため景気も徐々に悪くなるかと思ったが、4月に入ってからの客の動きや契約数を見る限り順調に推移しているため、景気は変わらない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅の受注は増加傾向だが、土地活用案件、特に賃貸住宅建設の受注が厳しくなっている。
	その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・例年この時期にある程度は仕事の相談が入るが、今年は状況が違っており、相談件数は非常に少ない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっており、それが売上に大きく影響している。また、客が買物について非常に慎重になっており、売上の状況は難しい状況である。
	一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・街なかには静かで、人も少ない。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・良い商品の売行きが悪い(東京都)。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・前年と比べて客単価、買上点数は伸びているが、来客数が91.6%であり、1日平均にすると8人程度減少している。前年と比べて周囲の外的要因がないなかで来客数が減っており、3か月前と比べて落ち込みが激しいので、やや悪くなっている(東京都)。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候不順により、季節商材やたばこを買い求める客が減少している(東京都)。
	乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・決算期の翌月になり、販売量が激減している。
	住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数が少なく、それに伴って成約率、販売数も少なくなっている。
	一般レストラン(経営者)	それ以外	・北朝鮮を含めた海外情勢、再開発、地上げ等の近隣の問題が客の口から度々耳に入る状況である(東京都)。
	一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・今年に入り、周辺で店舗を閉めるところが増えてきている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・北朝鮮の軍事問題の影響か、近場の需要が伸びない(東京都)。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・日常の食料品の購買状況を見ると、価格に敏感で控えめな購買傾向である(東京都)。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・ソリューション事業は年度末の駆け込み需要も一段落し、落ち着いている(東京都)。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・4月については前年実績よりやや良くなっているが、3か月前の1月は正月シーズンで、お寺があるため、今月よりは1月のほうが良い(東京都)。
	その他サービス[電力](経営者)	販売量の動き	・当社サービスのベースとなるマンションの契約率低下が続いている(東京都)。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・客の動向を見ていると、やはり景気が良いという実感がほとんどないという意見が多く、設計業務等についてはなかなか計画を立てにくいということである。そんな状況のなかで、新築物件が非常に少なくなり、仕事量全体が落ちているのが実情である。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・戸建て住宅は注文、分譲共に下降傾向で、3か月連続で10%ほど下回っている。賃貸住宅は大きな変化はなく横ばいである(東京都)。
x	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・競合店が多すぎる。
x	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・春の主力商品のサワラやカツオが例年の2倍近い相場で、利益を見込めない状況である(東京都)。
x	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・例年4月は比較的人が動く時期にもかかわらず、金曜日など限られた曜日以外は非常に動きが鈍い。

企業 動向 関連 (南関東)	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。法人関係で店に来る客がいるが、会社の設立が今までより少ない。4月は15本の注文だが、新会社というよりも社名変更によるものや、新しい支店を出したものを含めての本数である。問屋へは注文が発生した分だけを仕入れて支払う形が多いが、通常15～20万円程度のところ、4月は主な問屋へ34万円の支払となり、かなりゴム印関係の仕事も多い（東京都）。
	精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量が販売量に追い付かず、前月より受注残が始まっている。
	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・順調に受注ができています。計画物件の話も始まっており、ほぼ手一杯になっている。
	建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・2～3か月前に見積書を提出している案件で、契約が決まっているものが何件もあり、受注が増えている。
	建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・新年度に入り、客から新規見積依頼が来ている。客により発注案件が増えているので、工事担当者の手配が困難になってきている。
	通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・緩やかな回復基調が続いている（東京都）。
	金融業（統括）	取引先の様子	・新年度を迎え、若干だが前向きな話が出てきている。
	金融業（役員）	取引先の様子	・取引先における設備投資の計画が、徐々にではあるが増えてきている。
	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・オフィスビルの1～2階に飲食店があるが、ここ3か月間の売上が各店舗共に軒並み伸びているため、景気は上向いている（東京都）。
	広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・企業のイベント協賛や出店が、若干だが増えている。
	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・3月決算の中小製造業で、今まで厳しい環境下にあった会社から、ようやく少し利益が出たとの知らせを受けている（東京都）。
	その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	受注価格や販売 価格の動き	・新規得意先が増え、売上が増加している。
	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	・案件や見積依頼の件数が増えてきている。
	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・新規の取引は増えたが、来店する客の単価が下がってきている。余分な物は買わないようにしているようである。
	食料品製造業 （営業統括）	受注価格や販売 価格の動き	・売りたいものが売れていない。
	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・官庁関係の案件は、電子入札やオープンカウンター方式により同業他社との競合が激化しており、受注等も減少傾向にある。
	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・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）	受注量や販売量 の動き	・新規顧客を開拓できたが、化粧品容器、医療品容器等、既存の製品が爆買い一服感から回復せず、売上に変化はない。
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・新規の取引先から、新年度前半の加工予定があるとのことで、その手始めの受注量が増え始めている。
	金属製品製造業 （経営者）	それ以外	・当社と取引のある建設機械業界やトラック業界は、8月までの排出ガス規制対象機種への作りだめを行っているため忙しく感じるところもあるが、排ガス規制対象でない製品の受注は減っているため、どちらともいえない。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・5年位前から仕事を始めたところが現在の主要取引先になっているが、単価が安いので、忙しく動いていても売上が伸びない。	
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注状況、引き合い状況共に勢いが感じられない（東京都）。	
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・得意先、同業者、材料屋等の状態からみて、極めて順調でスムーズにしている。	
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（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積りは以前より増えているが、単価が低いころのイメージで予算を組んでいるようで、今の工事価格に見合う予算がなかなか得られない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・北朝鮮が不安定な動きを見せており、国際情勢も不安定で、世界、国内共に回復の兆しは見えない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅1分の物件はキャンセルで空室が増え、また、駅7分の物件は5室空室で新築からほぼ1年経過し厳しい。賃貸は悪い状況が続いている（東京都）。
	税理士	それ以外	・商店街の飲食店の客入りが悪く、店の経営者が次々に変わっていく。家賃を払って営業しているところはなかなか大変である（東京都）。
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金を活用しようとする会社が多く見受けられる（東京都）。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・4月に入り、天候の影響や人の移動が増え、飲食店等では客足が増えているが、特に景気の影響ではない様子である。
	税理士	取引先の様子	・取引先では、春先の天候不順により、期待していた衣料品の売行きが伸び悩んでいる。今後もヒット作がなく、大手衣料品量販店に負ける状況である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・決算を直前に控えたある衣料品店の店長は、「決算前ということで思い切ったセールを行ったが、反応が鈍い。衣料のため天候不順も影響しているのだろうが、どうもそれだけではないようである。消費者は、景気が本調子になるまで、持っているもので何とかしのごうという意識が強いのではないか。」と話している。
	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	・受注量が例年並みに回復してきている。
	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	・年度末の残務と年度初めの業務変更が主な要因だが、官公庁を含め、全体的に仕事量が増加している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度になっても、受注量は予想ほど伸びていない（東京都）。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・周りの競合他社も、当社同様にさほど仕事が集中している感はない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、若干景気に力があると期待していたが、前年度に比べ、まだまだそうはいかない感じである。
	輸送業（経営者）	それ以外	・新年度に入り同業者が2社廃業、また、納品先1店舗が閉店する等、取扱量の低迷と相まって、景気の力強さを感じることができない（東京都）。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になり、新規取引が始まったものの、長年行っていた業務が3月でなくなるなど、全体ではさほど変わっていない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・当行の取引先は中小企業が主体である。小売業では売上が減少傾向にある。各業種とも人件費が高騰して利益を圧迫しており、また、人も集まらない。運輸業はガソリン価格の高騰により利益が減少している。不動産業は比較的順調に推移している（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、案件依頼数が前年比で減少傾向である（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の対応からも、お金が回っていないことが見てとれる（東京都）。
×	出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・4月に入ってから案件の動きが鈍くなり、競合他社からも印刷物営業の連絡が頻繁に入っている。案件自体が枯渇している。
×	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に数字が非常に低く、物の動きがまるで止まっているように感じられる月である。
×	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要荷主がゴールデンウィークで16連休に入り、出荷量が激減している。
×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前に予見したことではあるが、問い合わせの電話さえなく、本当に暇である。
×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少し、案件は消えている。今年度の売上は前年比1億円の減少である。減少に歯止めがかからず、真綿で首を絞められるように受注減がじわじわ効いている（東京都）。

雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は変わらず高止まりしている。取引先の求人で多様な働き方を受け入れる土壌ができてきている(東京都)。	
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・全体的に派遣求人数は増加してきており、前月比でも増加している。そのなかで、後任枠での採用ではなく、新設ポジションでの採用が求人の半数以上を占めており、派遣人材を採用し、業務従事者を増やしている状況である。各企業とも業務量が増加してきていることが背景にあるのではないかと。	
	求人情報誌製作 会社(広報担 当)	採用者数の動き	・当社、周辺企業共に、新卒採用を行っている企業が多い。定期採用をしていない企業でも、今年は新卒を採用したという話も耳にしている(東京都)。	
	民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・新卒採用は学生有利に進行しており、人数確保のため前年より早いタイミングで内々定が出ている。併せて前年卒業生の募集も行う企業があるのは珍しい(東京都)。	
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求職者数は若干増えているが、求人数は各業種とも増えていない(東京都)。	
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・人手不足の状況が続いている。	
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・自分の消費生活に変化はない(東京都)。	
	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・残業対策による増員ニーズが増えてきており、派遣や紹介の受注は堅調だが、マッチする人材がなかなか見つからず、成約数が思うように伸びてこない(東京都)。	
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣求人数は横ばいである。	
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・取引先である製造業からのエンジニアの引き合いは相変わらず多く、エンジニア不足が継続している(東京都)。	
	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・中小企業の社長からは、悪いままから変わらないとよく言われる。	
	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6か月連続減少している。	
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、前年同月比では減少している(東京都)。	
	民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・販売、メーカー系共に営業、事務系の求人はコンスタントにある。特に、メーカー系の技術、海外要員の求人は高い。年齢幅も広がっている(東京都)。	
	民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・今期がスタートした企業が多いが、中途採用計画を変える企業や、新卒採用を大きく減らすという企業はあまり聞かない(東京都)。	
		*	*	*
	x	-	-	-