

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	衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィーク、母の日など売れる要因がそろっていたため、前年比130%と好調である。売れ筋を確保し、手ごろな価格に設定して努力しているため、コーディネート販売や数点買いの客が目立っている。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー適正化・活性化法が制定され、都区内も供給過剰による車両削減が進み、約3,000台の減少となったようである。そのせいか、街中の客待ち空車車両の列が整理され、一般車両の通過も楽になったように見られる。また、利用客は週によって多い時と少ない時があり、不均衡だが増えてきたようにも見えるので、タクシーの景気は良い。
やや良く なっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・当商店街の核となる店舗の店長によると、食料品が非常に良くなっているということである。ちょっとした良い物が売れているそうで、その反応が街にも出ている。また、今まで特に悪かった衣料品関係は、春物、薄手の物が多少売れてきている。皆、前向きに考えて商売をやっている状況である。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・今月廃業する、役所で指名停止になっている等、周りの競合店がだんだん倒れてきていることから、そういった案件が増えてきている。全般的に売上も悪くなく、5月にしては上々である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの天候の安定が来客数増につながり、特に低迷していた衣料品関係の動きが上昇している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品の売上は依然前年を下回っているものの、回復がみられる。また、飲食や生活雑貨も良くなってきている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・都心の店舗を中心に、約2年ぶりに売上が前年を上回る見込みである。食品、婦人、紳士衣料、雑貨全般で前月を上回る改善となっている。前半は天気にも恵まれたゴールデンウィークと、母の日ギフト顧客に向けた企画提案が効を奏し、後半は初夏のライフスタイルに合わせて、レインウェアや自然との共生を意識した企画等が底上げとなり、来客増につながっている。ただし、前年は新型インフルエンザの影響などで大きく数字を落としているため、前々年比ではまだ2けた減である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・4月は天気が安定せず、春物の動きが今一つであったが、それでもおおむね前年の売上に近かった。5月に入って天気も安定し、売上は好調に推移している。超高額品とまではいかないが、100万円以内の宝飾時計類も動いてきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前は目的のものを買ったら帰る客がほとんどであったが、最近では買物後にも買い回りをする客が増えてきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動員を含め、今月に入って来客数に伸びが見られる。話題性、イベント性の高い新規物産展の動員効果もあったが、3か月前と比較しても明らかに来客数の伸びがみられる。ただし、来客数の伸びに対して売上の伸びが比例することはなく、売上は既存店ベースでは若干前年割れの状況である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人服飾領域は単価、数量共にやや低下傾向だが、これまで各家庭で抑えてきたと思われる紳士領域で伸長がみられる。後回しにされがちな紳士服の伸長は、今後の個人支出伸長を期待できる証左として、これから必須の機能性商材や子ども手当による子ども用品の消費を促進するポイントを訴求、伝達していきたい。
百貨店（業務担当）	それ以外	・前年はちょうど新型インフルエンザの影響が非常に大きく出た月であり、前々年に対して落ち幅が相当大きかった。その前年に対して何とかプラスであるということを見ると、これをもって景気が良くなったと判断できるかはやや疑問である。しかし、現在の景気は若干上向きな部分があるので、やや良い。		

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・月前半は特殊要因により各カテゴリー全般に動きが良かったが、その状況が後半以降も継続している。
百貨店（店長）	お客様の様子	・以前はいくら話題性があっても本当に必要な物しか動かなかったが、前月同様、話題性のある商品の動向が良い。
百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数、買上客数、客単価は共に前年並みで推移している。衣料品が一部前年を超えてきており、回復の兆候が出始めている。
百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・5月は来客数、売上共に、前年も予算も達成している。天候不順ではあったものの、初夏物、レイングッズが好調であり、全体的には食品、リビング関連、雑貨の好調さが衣料品をけん引している。ただし、客単価はまだ低く、来客数の伸びで辛うじてプラスを保った感もある。
スーパー（店長）	販売量の動き	・価格に対してかなり敏感な部分はあるが、取扱物量は以前に比べてかなり増えてきている。単価の下落もなく、ほぼ前年を維持しているため、以前よりは期待が持てるようになってきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天気が良いと来客が非常に多い。ゴールデンウィークにおいても客の出入りが非常に多かったことから、やや良くなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売の中心が低価格のプライベートブランド商品のため、客単価は低迷しているが、矢継ぎ早に実施したセールの影響で客数が増加し、売上も上昇している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の前の再開発事業が終わり、4月後半から5月中旬に掛けて新しいテナントが次々と開店している。また、道路のある部分が広がって交互通行ができるようになったり、目の前の駐車場が一般開放されたりと、人の流れが大分変わってきている。そのようななかで、今まで土日は暇だったのが、逆に忙しくなっている。来客数が2割ほど増え、その分客単価は低いものの、売上が上がっている。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・父の日ギフトは、店員の努力もあって前年度を達成している。こういったイベント関係は客が省くこともあるが、省かず継続してくれれば、売上につなげていくことができる。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・5月も天候の変化が激しい月となったが、晴れて暖かい日は来客数が上がり、買上点数も増えている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・以前と比べ、価値を認めれば、金額に関係なく購入するケースが増えてきている。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・5月の前半は好天気に恵まれ、また行楽期と相まって衣替えの季節である。そのため、やっと売れてきている。
家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・テレビの販売台数が3月をピークに落ち込んでいるが、商品単価は上昇傾向にある。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなど大型家電製品に関しては、前年比で若干落ち込んではいるものの、全体では販売品目数が増加している。また、外国人観光客の商品購入数量が多くなってきており、前年比で2倍になっている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・登録ベースでは決して楽観できないが、新型車の投入等、予約販売が進んでいる関係上、受注は好調に推移している。エコカー購入補助金制度の活用も追い風になっている。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はやや増加してきたが、最近の欧州発の金融危機が不安である。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数も順調に伸びてきており、客単価も3か月前と比べて上昇しており、下げ止まり感が出てきている。
その他小売〔ゲーム〕（統括）	それ以外	・3Dテレビ、新型多機能情報端末の発売で、コンテンツ業界への期待感が大きく膨らんでいる。実際、業績に反映するのは1年後になるが、気分は高揚している。
高級レストラン（副店長）	来客数の動き	・前年比での来客数に、わずかながら伸びがある。

	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・不況のあおりで同業者がある程度閉店したため、来客が多くなったせいかもしれないが、従来どおりの旅行への関心がまた盛り上がりつつあるように見受けられる。実行に移すかはあまり把握できていないが、もしかしたら良くなってきているのではないかという感じを受けている。
	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の電話件数が増えている。それに伴って受注件数が増えている。
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込の電話が増えている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・サッカーワールドカップを控えていることもあり、多チャンネルサービスへの加入は堅調に推移している。ただし、戸建は地上デジタル放送対策が進んでおり、加入数は頭打ちな状態である。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新年度に入り、5月もテレビ、ネット電話、携帯は共に目標達成見込みである。賃貸集合住宅の業者向けの販売が好調である。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに大変天候に恵まれ、旅客が大変伸びたことから、良くなっている。今後もこの天候が続く限りは、徐々に良くなっていく。
	ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・5月は前年同月比マイナス5%くらいなのだが、ゴールデンウィークの集客が前年よりやや落ちていている。ただし、来客数等は増えており、今後景気は良くなる。付帯するレストランも前年比を上回り、状況は良いようである。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・3か月前に比べて、来客数の動きが1～2割程度増えている。
	その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・電気関係を中心にリーマンショック前のアルミの発注量に戻ってきている感じはするが、建築関係は物件数も少なく、厳しくなっている。ただし、以前に比べれば良い業種が出てきたということで、上向きになっている。
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、前年同月比を割らなくなっている。しかし、イベントの反応が今一つで、消費者の真意がつかめない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は天候不順が特にひどく、野菜等もかなり値上がりしている。客はいろいろな面で、お金の使い方をかなり考えながらやっている。こういう状態では、景気は良くならない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・催事をやっている時に客がそこそこ来ることはあるが、催事が終わって平静の店の中での販売になると、ほとんど客がいない。なかなか店内に入ってくる客も少ないし、入ってきた客が購入する率も減っている。
	一般小売店[生花]（経営者）	単価の動き	・客は価格が高い物には手を出さないが、手ごろな価格の物は割とすぐ買ってくれる。
	一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・5月は中旬ごろまで天候に恵まれ、月初めからよく売れている。全体で前年の実績を確保しており、まずまずである。中高年の購買力は強い。
	一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は少ない。例年どおり各種団体の総会があり、その需要があるのみである。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数に全然改善がみられず、売上についても同様の動きになっている。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・単価の下げ止まりはあったものの、維持している状況であり、決して上がってはいない。
	百貨店（副店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数は伸びているが、単価の動きが安定しない。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・客単価の低下と、天候不順や気温が低めに推移した影響もあり、衣料品を中心に苦戦している。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・客数が以前よりも落ちており、多少悪くなっている傾向にある。やや悪くなっているというほどではないが、変わらないというよりちょっと悪いという状況である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・高齢化社会と言われているが、確かに当店もそうである。その中で食費は大まかに計算されており、当店の販売量の動きは前年と比べて平行しているため、変わらない。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・他社も価格訴求で広告品、定番品の販売を行っている。それで売上利益を確保できるか疑問だが、集客が大きな目的であろう。

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品については、価格に非常に敏感である。また、衣料品、住居品については、訳有り商品など価格が非常に下がったものに反応している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・天候の不順等が影響し、季節商品の稼動が良くない。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、天候要因もあって夏物素材の動きが緩慢である。集客のための価格訴求によって単価が下がり、売上の底上げにつながらない。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、客単価も上がり良かったが、中旬以降、その反動で消費防衛意識が高まり、客単価が下がっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数と共に客単価も下がっている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・政治経済は不透明感が強く、将来に対する何とない不安感から、どうも財布のひもは固そうである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は整備と販売をしているが、整備は順調に入っているが、販売は前年度より2割減となっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きもそうだが、販売車種が小型車や軽自動車を中心となっており、高額車種の需要が無くなってきている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金が大型トラックについては6月初旬に切れるという状況になってきている。補助金で受注を拡大してきていたが、ここにきて補助金が無くなるということが出てきたため、7、8月以降の受注が全く取れていない。また、景気は若干上向きだったが、ギリシャ財政危機等があり、経営者が先行き不透明感に陥り、将来の設備投資を控えている。この数が月間、悪い状況の中で変わらない。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3か月前比ということでは、変わらない。前月に比べて売上台数は、店舗計は未達だが、社内計は達成となっている。台数を大きく落とした前年に比べれば、5月は大幅な回復となっているが、エコカー購入補助金が続く限りの話であり、補助金が無くなった時は非常に不安である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量があまりなく、増えていない状態で変わらず動いている。
その他専門店 〔服飾雑貨〕 （統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中、相当数の来客があったが、買上率等が低迷している。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・接待などは以前に比べて確実に減っており、今後急速な景気の上昇は難しいが、全体的にはやや上向きである。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少しは良くなっているものの、それは商売柄、2月は一番暇な時期だったためである。景気はやや悪いまま、あまり変わらない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近くに大手スーパーが進出し、人の流れが変わった。限られた客の取り合いの状態は、ランチに顕著に表れている。
一般レストラン（店長）	単価の動き	・お金を使わないという客が非常に多く、単価が少しも上がってこない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークだったせいか、客足が少し止まっている。団体客も少なく、個人客だけだったので、売上也落ちていた。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・月間の来客数は少しずつ伸びている。前年比で宿泊は1割、レストランと宴会は5%増加したが、1人当たりの単価が下落しており、下げ止まらない。安い料金の期間限定商品を次々に打ち出し、単価下落を補うだけの集客を図っているため、何とか前年以上の売上を達成できている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客が前年比で2割減っている。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・本来であればゴールデンウィーク明けから団体の動きが活発になってくるのだが、例年や前年と比べて動きが悪く、特に6月の販売量が非常に落ち込んでいる。原因としては、景気がなかなか上向かないので、旅行を控えるという傾向がみられる。
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークがあった関係で業界にとっては厳しい状況であるが、思っていたほど落ち込みはない。一応、底を打った感じである。

	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークは例年より長く、工場や業種によっては11連休の会社もある。ゴールデンウィーク中の仕事関係の利用客が少なく、また夜の飲食店街の客も少なく、前年比で10%減である。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約解除は一時期より減少しているものの、新規契約はまだまだに少なく、家計における娯楽費は締め付け状態にある。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年新入居の時期は学生を中心にインターネットサービスの加入が増えるが、前年同時期と比べても明らかに加入数が減っている。理由として、両親が出費を抑えたいというケースが多く見受けられる。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約数が減少している。
	通信会社（営業推進担当）	競争相手の様子	・月間目標に対する達成率は依然厳しい状況が続いている。競合他社との競争が激化しているようである。
	通信会社（局長）	販売量の動き	・契約数は前年より伸びてはいるものの、加入者1人あたりの月額平均収入は下がる傾向にあるので、景気が良くなっているとはあまり感じられない。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ここ数年、ゴールデンウィークは通常料金より値引きを行い、ダイレクトメール発送等で広告宣伝も行っている。予約はほぼ一杯、天候にも恵まれたが、それでも前年を上回ることができない。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当社の店舗も含めて、競争相手の客数が少し上がったたり下がったりしているが、平均を取るとさほど変化はない。
	その他レジャー施設 [ホール]（支配人）	販売量の動き	・残念ながらこの数か月は良くない状態が続いている。広報活動を強化しているが、当施設でのチケット販売は、企画内容の影響もあるかと思うが、高額なものだけでなく、全体として前年比で15%程度落ちている。今のところ好転しそうな材料が見当たらない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロスポーツ関連商品、サービスに対する顧客のニーズが一巡してきている。ホテルは稼働率が改善しているものの、単価の下落が大きい。
	その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・上品質の商品に気持ちいが向かない。余計なものは買わない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・客を含め、どのように動いたら良いか皆目見当が付かず、ただ単に様子見の段階が続いている。また、銀行融資の件も、途中で見当が付かなくなるような状態が続いている。
	設計事務所（職員）	それ以外	・良し悪しの方向性に関する具体的な現象が見られない。
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	・5月は天候不順な日が多く寒暖の差が激しい日が続いたため、客の来店、夏物商品などの売行きにかなり影響している。
	一般小売店 [家電]（経理担当）	お客様の様子	・当店の場合はテレビ需要があるので適度に商品は動いているが、それ以外は良くない。3月にテレビが良く売れたので、それに比べると良くない。
	一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き	・3月でエコポイント制度が一区切りとなり、極端に来客数が減っている。また、必要のない物は買わず、極端に安い物しか売れなくなっている。
	一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・需要期が大体終わったところなので、その点では仕方ないが、天候に非常に左右されて売上が悪いようである。
	一般小売店 [米穀]（経営者）	競争相手の様子	・小麦粉が値下がりし、米も安くはなっているが、売れない。海老を食堂に卸している問屋も、5月は悪いと言っている。競争相手のスーパーも売れず、売れる物は激安値下げ品のみとのことである。街の景気は良くなる感じがしない。
	一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・当社の製品は目的買いのため、需要が非常に低迷している。また、無くてはならない印章業だが、新しい会社を作るという人がまずほとんどおらず、非常に厳しい。
	一般小売店 [祭用品]（経営者）	単価の動き	・必需品以外を仕分けしているようで、受注が明らかに減っている。客単価もかなり落ち込んでいる。

一般小売店 [茶] (営業担 当)	お客様の様子	・今月は新茶の出始めの月間で売上増を期待したが、ふたを開けてみると、あまり成果が感じられなかった。予約新茶という前評判の新茶の時期が終わり、例年は新茶を飲んだらおいしかったのでまた追加で買おうと言う客が多いが、今年は少ない。	
一般小売店 [茶] (営業担 当)	販売量の動き	・今年は低温により新茶の発売時期が遅れ、上旬にあるべき売上がずれ込んでいる。発売が遅れたのを機に財布のひもを締めたのか、購入意欲がみられず、客数、売上は共に大きく減少している。	
百貨店 (企画担 当)	それ以外	・売上、来客数は共に4月期の状況と比較すると、鈍化してきている。	
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・婦人アウターについて、来店しても購入せず帰ってしまうケースが今月は多い。寒暖の差が大きく、客は明日着ていく物に困っている感じで、迷ったまま帰るとい状況が続いている。	
その他専門店 [雑貨] (従業 員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークのイベントがあったにもかかわらず、あまり来客数が伸びていない。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の来店頻度も減り、とにかく安い所へと消費が動いているようなデフレが感じられ、とにかく安ければいいという感覚の客が増えている印象である。それはチェーン店等、安さを売りにしている飲食店のせいでもあるが、自分で自分の首を絞めているような気がする。	
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・当店は高いので、基本的には量を多く頼む客はいない。売上自体は上がっても下がってもおらず、基本的に皆お金を使えないという感じである。	
タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークもあって、前半戦は客の動きが非常に悪い。その後も天気の悪い日は少しは良いが、良い日は客の動きが悪くなっている。	
タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けは例年そうだが、悪い時期に戻ってしまった感じがする。特に一般顧客より契約企業の交通費節約傾向が続いているので、まだまだ厳しい。	
通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・デジタル多チャンネルサービスの解約数が、当初の予定よりもかなり増加している。	
通信会社 (管理 担当)	販売量の動き	・解約数が前年比で120%程度となっており、今後も増加傾向にある。	
遊園地 (職員)	お客様の様子	・ガソリン代は値下がりもなく高値で推移しており、レジャー産業には厳しい状況が続いている。	
その他レジャー 施設 [ボウリン グ場] (支配 人)	お客様の様子	・競合他店の閉鎖による特需があるものの、客単価の伸び悩みがみられ、景気は底を打ってはいない。	
その他サービス [フィットネス クラブ] (マ ネージャー)	競争相手の様子	・他社の新規店舗のオープンと、競合他社との価格競争の激化があり、客数、単価が落ち込んでいる。	
設計事務所 (所 長)	競争相手の様子	・低価格競争と、客のほうで資金がなかなか借りられないということで、情報はあっても計画倒れが多い。	
設計事務所 (所 長)	競争相手の様子	・建設界は全般的にひどい。この不景気の状態でも無理の中で競り合っているため、余計厳しい。明るい兆しが無い。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・契約に対して客がかなり慎重になってきている。	
悪く なっている	一般小売店 [家 具] (経営者)	販売量の動き	・5月に入って来客数、販売量は共に、非常に落ち込んでいる。工事部門、リフォームのほうは多少なりとも仕事があるが、ここに来てまた特に悪くなってきている。
	一般小売店 [食 料雑貨] (経営 者)	来客数の動き	・来客数も前年割れするようになってきている。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・単価が非常に低く、客は低単価志向になってきている。気候的なものもあるだろうが、なかなか暖かくならないので春物は動きが悪く、新しい季節のものもなかなか移行しない。来客数も販売量も非常に少ない。

		百貨店（総務担当）	単価の動き	・当店は小売業だが、やはり少子高齢化が一番響いている。町も疲弊し、客も減少し、客単価も下がり続けている。政治経済があまりにも首尾一貫せず、マスメディアの悪いアナウンス効果が非常にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・月を追うごとに客数が落ちている。3月が前年の98%、4月が95%、今月が92%である。近くに競合店が出た影響は無いのに、月を追うごとに客数が落ち、売上減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は3か月前と比べて100%を越えてきたが、あとは単価、デフレである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年と比べ、客単価が低下している。従来は顧客が客単価を押し上げていたが、寒暖の差が激しく、大きな購買に結び付いていない。一般客はかなりシビアで、店頭ワゴン等の安価な商品に対しても店内以上に商品説明が必要であり、購買には慎重である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・全体的に下向きになってきている。販売店、生産者側に対して、購入者が購買意欲を示さなくなっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・5月は前年比80%と非常に悪い。来客数も10日間で同1万人減となっている。前年の同時期は改正薬事法の直前で医薬品の売上が非常に良かったので、前年比が厳しい。暖かい日が多く、季節品は前年よりも売れているが、4月の遅れを取り戻すには至っていない。
		その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・売行きが悪いところに、仕入単価の高騰が続いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・近隣イベント会場での大きな催し物もほとんどなく、これまで行っていた大イベントも来年は他地域に移ってしまうということで、全く良い話が無い。非常に厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件情報が少し多くなってきているが、受注率が極めて低いため、前年度よりも悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は行政の仕事が95%である。2～3か月前は年度末における仕事の履行のために大変忙しかったが、今現在、その先が見えない。これから先の業務が耐震診断以外に発注が出ていないところに、大きな不安がある。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・5月は各行政からの指名が出てきている。しかし、入札状況は予定価格の55～60%での落札で、非常に厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、前年より不動産価格が下落したことや、住宅ローン減税、贈与税の非課税措置の拡大等の効果があり、住宅の売行きは他からも良くなっているという話を聞く。しかし、販売額が非常に低くとどまっており、ほとんどの現場で赤字を出している状態が続いている。請負の建設業について、民間の設備投資は極めて少く、しかも予算が異常に低く、赤字ぎりぎりの受注となっている。公共工事に関しては、政権交代前はかなり発注されていたが、交代後は国の補助金事業が無くなってしまったので、全体的には激減している。
		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の50%にも満たない結果となり、景気は悪くなっている。ゴールデンウィークがあったにもかかわらず、来場者数、販売量は共に低迷している。新規物件の供給も少なく、販売単価も下がっており、厳しい状況である。3月から始まった住宅版エコポイント制度は、全然効果が出ていない。
企業 動向 関連	良く なっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・中国他、新興国の海外向けに増産対応をしているため、その恩恵が当社にも来ている。
	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	・会社設立のための印鑑受注が10本あり、例年より多い。ゴールデンウィーク明けは例年暇になるが、今年はそれがほとんどない。その中で新会社の取引が6件あり、1つの客から3本の受注もあり、割と本数の多い月である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・思ったより落ち込み方が少ないので、少し良くなっている。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量が増えている。数量が増えたから景気が良いとは限らず、採算の取れない部品も相当数あるが、これで採算が赤字からすれすれの状態にあるので、やや良くなっている。
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先から聞く話に「やや明るさが見えてきた」というキーワードが多くなっている。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・企業のオフィス需要は相変わらず低調で、新規入居テナントが現れる一方、退去テナントも発生するといった状態が続いている。結果、空室率の改善は一向に進まないが、新規入居の問い合わせが出てきているので、やや景気が上向いている。
	その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・全体的にはまだ低迷しているが、少しずつ広告宣伝費に動きが出ているようである。
	その他非製造業 [商社]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今期以降の中期計画で、各社が想定している受注量が増加している。
変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・悪い状況は一向に変わっていない。消費が安価な物へ流れ、国内製造業は海外からの安価大量生産に対抗できないでいる。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周囲の景気動向に関して特に目立った変化は見られない。季節的にも、動きは活発ではない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・主要取引先の大半がスーパーマーケットだが、消費者の買い控え傾向が強く、ただやみ雲に新聞折込チラシを打つことをやめ、販促費を抑制する状況が続いている。印刷会社としては、非常に厳しい状況は変わらない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くなる気配が少しだけ見えてきているが、まだそう大して変わっていない。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上単価を下げたのと取引先から要請があるが、仕入価格は値上げ要請があり、中小企業の利益が確保できなくなっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の人に来て、親会社は仕事が伸びるような話があったようだが、当社のような末端の小さい会社にはまだ届いていない。
	その他製造業 [靴]（経営者）	取引先の様子	・現在、得意先からあまり愚痴が出てこなくなり、仕事の量が増えてきているのは確かである。その意味では良くなっている気がするが、それが安定していないので、安心はできない。
	その他製造業 [靴]（デザイン担当）	取引先の様子	・身近においては何も変わっていない。
	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（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材がようやく下がり、微量ではあるが受注量が増えてきたのもつかの間、また資材が上がり始めてきている。数年前の資材高騰時期のように、施主側が案件を見送る不安がある。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・低価格入札が相次ぎ、最低価格での抽選による落札業者決定などの工事がまだ多数出ている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先から、当社に回す仕事を他社に回しているのではなく、仕事が出てこない状態で仕事量がこれしかないのではと勘弁してくれと言われている。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降、受注の伸びは止まり、横ばいで推移している。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取引先の客の様子は、大企業または孫請けくらいのレベルでは受注が安定していない。前年比で5～6割くらい戻ってきているが、やはりそれだけではなかなか資金が回っていかない。先行き不透明感がまだあるので、景気は変わらない。
金融業（役員）	取引先の様子	・受注状況、利益状況は共に、なかなか回復が見込めない。	



	経営コンサルタント	取引先の様子	・ゴールデンウィークの販売に期待した中堅マンション事業会社について、売れると思った物件だったが期待したほどではなく、契約率は60%弱であったとの話である。乗り気ではあるが経済の先行きがはっきりするまで待とう、あるいは今後、販売価格がもう少し下がるのではないかとこの客の声が多かったそうである。よって、回復とまでは言えない状況である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械金属加工業、パン販売店、電子部品製造販売、ソフトウェア作成業、いずれも低調な受注状況であり、ガス器具メンテナンス事業は景気変動を受けていない。
	税理士	取引先の様子	・顧問先の中小企業は、建設業、販売、小売店、すべて良くない。その中で中古書籍を扱っている店も景気に影響され、大きく売上を落としている。そのような店の売上が大きく落ちているということは、景気の波が落ちているということである。
	司法書士	取引先の様子	・特に変動はない。
	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	・既存の受注はあるが、新規の受注が伸び悩んでいる。
	その他サービス業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・テレビ等で景気が上向きとの話を聞くが、実態としては感じられない。
	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	・一部を除き、大方、依頼件数も受注量も低迷状態が続いている。
やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・子どもの日、母の日、いずれも前年割れしている。
	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共関係の年度末の仕事も終わり、新年度発注が始まらないと、会社も活発な動きが今のところないため、受注することに困難している。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	取引先の様子	・行政刷新会議が行う事業仕分けに当社の取引先があり、見直しと廃止が告げられた。今後の印刷物に影響を及ぼしていくことは必至である。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注量は回復傾向にあるが、他は思うように回復せず、苦戦している。また、住宅関連部品は今期に入って一部の部品が海外生産に切り替えられてしまい、受注量は回復傾向にあっても売上は減少している。
	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・新規に開拓した得意先の仕事量と価格が安定せず、今月は売上が落ちている。しかし、それ以外の得意先は少しずつではあるが戻ってきている。最悪期の約60%に戻ってきているので、何とか営業できている。
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・建築関係の仕事量が減ってきているため、ちょっとした物件に多くの企業が群がる。足の引っ張り合いで、受注できてももうけが出ない。
	建設業(経営者)	競争相手の様子	・新築案件がほとんど無くなっており、計画する案件も全く無くなっている。同業他社も同じで、たまに競争案件が出て以前は5~6社だったのが、今では20社近くの競争になっている。価格も、とんでもない数字での落札金額である。
	輸送業(経営者)	取引先の様子	・納品先の閉店がかなり目立ってきている。小型の店舗は依然として閉店が続いているが、最近では中規模以上の店舗にも普及してきている。
	輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注額等のコストダウン要請が頻繁にみられるようになり、そのため企業収益が非常に落ち込んでいるのは事実のようである。
	輸送業(所長)	受注量や販売量の動き	・今月になって倉庫保管を返却した顧客が2社ある。理由は、販売量が減り、在庫にするまでの量ではなくなったとのことである。それ以外の顧客商品も動きが鈍い。
	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・大手運送会社の取扱貨物量が増えず、下請の仕事機会がますます減ってきている。
	不動産業(経営者)	競争相手の様子	・5月度は前年比で売上が低下している。賃貸客の減少は著しいようである。
	広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・新年度が明け、宣伝費等が前年度に比べて1~2割下がっている取引先が多い。

	経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の通行量が減少傾向である。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・源泉徴収税や合同保険料の滞納、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・4月に入って公共事業が激減してしまい、受注が極端に減っている。	
	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	・マンション建設業界の不況がようやく回復の兆しを見せ始めている。計画していたマンションの新築工事が凍結されているものが多々あるが、ここに来てようやく動きが出始めている。しかし、価格帯の低いものが多く、最新の通信関連設備投資には至っていない。引き合い件数は若干上昇傾向にあるが、受注件数が半減している。	
悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売先の問屋の倉庫は在庫が一杯で、余分なスペースはない。それだけ物が売れていないということである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いの状況がほとんど10%台に落ち込んでいて、一向に実績が上がってこない。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新年度に入り、5月下旬になっても荷主の出荷量が低調で売上が上がらず、車両1台当たりの売上は過去最低である。	
	広告代理店（経営者）	それ以外	・今期に入ってからずっと感じているのが、街から活気が減っている。なにしろ、街にけんそうが無く、先日など、今日はお盆期間かと感じた。人通りも通行車両も少なく、それらの動き自体も忙しさを感じない。あきらめムードがあるのかと解釈できなくもない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏のイベント協賛の、決定金額が非常に低い競争プレゼンの際、予算が小さいものにもかなりの会社が本気の価格と施策で参戦していることが多くある。	
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（支店長）	求人数の動き	・新たな紹介や紹介予定派遣のニーズがあるほか、派遣のリプレイスでの依頼があり、求人は順調に入ってきている。
		人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・物流倉庫での新規案件がちらほらと獲得できている。新規のため、利幅の大きい受注が目立つ。しかし、当初の生産計画に届かないことも多く、2～3か月で人員調整することもある。継続性という点では甚だ怪しい。これは、投げ売りによる商材の取り合いが業界内で非常に激しくなっているためである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新規取引社数が若干ながら増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・倒産件数と事業主都合の離職者が、前年比で減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・特にメーカー関係が多いのだが、求人の要請は少しずつ出てきている。それと逆の形で、良い人がなかなかこういった時代で安定した企業から出てこない。比較的採用されにくいような人は出てきているが、なかなか良い人が見付からない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人ニーズが回復してきており、求人数が増えてきている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ほとんどの業種で目立った求人数の増加の動きはない。	
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は横ばいであるが、取引終了数が落ちてきており、小康状態である。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、求人数は引き続き低迷している。派遣スタッフの後任案件は、採用をせずに内部調整を行うケースが多くなってきており、派遣人数は減少している状況が続いている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企業の新卒採用環境は依然として厳しい状況にある。この3月卒業の学生内定率を91%といった文部科学省データが発表されているが、民間調査は82%という数字である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込件数が思うように伸びていない。	

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多く、製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・窓口の求職者の相談件数は3か月前と変わっていない。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比では大きな変化がみられず、厳しさは継続している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・5月に届いた求人票は数件である。企業が学校に求人票を送る時代ではないのか、インターネットで検索する時代なのか。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・当業界に対する法改定に動いているため、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	・新年度で15社ほど新しい動きを計画していた所があったが、4社が倒産に近い状態で縮小気味、10社が当初計画していた事業計画が全然進んでおらず、先延ばしになっている。当初の企画どおり1社だけ募集は出たが、出方が例年の年度が替わりの時期とは全く違う。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が前月比19.2%の増加となり、新規求人数が同16.9%の減少となり、求人倍率が大幅に低下している。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・報道などにより、世の景気は上向きようであるが、各企業の財布のひもが固い。大幅な値引き、もしくは無料サービスをしないと広告には乗ってこない。仕事は増えても当社は全くもうからない。