

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	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・4月になった途端に来客数も多く、エアコン取り付けや電気工事関係の仕事が入り、忙しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・連休が始まると、出かける方がとても多いので、我々の商売は非常に良くなっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔文具〕（経営者）	来客数の動き	・前月と比較して、来客数、買上客単価共に、やや増加傾向にある(東京都)。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・新学期シーズンから引き続き商品が動いている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・前年の天候不順に対し、今年は気温上昇とともにアパレルが回復傾向にある。
		スーパー（経営者）	それ以外	・店の雰囲気明るくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月に改装があったので、1月に比べてその分、数字的にはやや良い傾向である(東京都)。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・直近では好天に恵まれ、飲料を中心とした気温の影響を受ける商材の売行きが好調である(東京都)。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は学用品の売上が一番多い月である。制服、体育着、運動靴すべてが値上がりしている。生徒数も若干増えたお陰で売上が2けた増である。他の衣料品も値上がりし、1点単価は上がったものの販売量が落ちたので、こちらは前年並みである。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・今まで多かったアジア系外国人の他に、欧米、特にフランスなどからの客が、たくさん買うケースが多い(東京都)。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・良いというほど良くはないが、実績が良かった前年売上は達成できており、一時よりは動きもあるので、やや良いとしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・季節的に需要が高く、年初よりは良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えている4月前半は、ここ数十年変わらず活気がなく、空車も目立っていたが、連休前日にはどこの盛り場へ行っても空車タクシーの不足が数時間続いている(東京都)。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界は、関東、関西、九州で事情が異なり、エリアによっては販売量が伸びている。電力小売や光回線への取組み、携帯電話ショップでの獲得事情によって差が出ている。全国規模の会社にとっては、実績を伸ばせる下地があるように感じる。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・2～3か月先の案件予想から、やや良くなっている(東京都)。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・やや良くなると答えたが、行政案件は良くなっていない。民間案件でこれまでに説明をしたり、いろんなことで相談に乗ってきた物件が、徐々に物件として現れてきている。特にこの4月後半からは、過去の仕事が芽吹いてきて、新しい仕事になっている。行政の入札は相変わらず少ないが、民間案件で非常に伸びている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規大型物件計画に参加する話が、具体的にってきている。計画の前段階だが、具体的な契約にはまだ至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、ゴールデンウィークまでは客の動きはあるが、今年はやや悪いようである。今月の販売量は目標数字の約95%となり、景気はどちらとも言えないが、3か月前と比べ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	・良くなったり悪くなったりして分からないが、悪くなる頻度の方が高い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街を歩く来街者数が若干少ないように感じる。また、入店する客単価も通常よりは少し減っている。先の消費税増税もあるが、生活のバランスを考えて、ここではあまり消費しない方が良いという判断をしているようにみえる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候をみると、景気が良くなるとは考えられず、かなりひどい方に向かっていると思うので、なるべく天気が良くなることを祈っている(東京都)。

一般小売店〔和菓子〕(経営者)	来客数の動き	・天候が安定しないため、来客数が減少している。週末開催の春祭りが大雨で、例年の3分の1の売上となってしまう、期待した売上につながらない。
一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・商品の動きは、悪いながらも工事、修理などの受注は多い。難工事や、手間のかかる依頼などで利益率は良くなっている。
一般小売店〔家具〕(経営者)	来客数の動き	・来客数、販売量共に少ない。ただし、工事、内装関係は、やや仕事があるようである(東京都)。
一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・店前の道路にはあまり客らしい人が通行していない。目的があって歩いている人はいるが、当店に立ち寄ってくれる客はほとんどいない。
一般小売店〔米穀〕(経営者)	お客様の様子	・客の会話から購買力をみると、必要な物を必要なだけ買うようなスタイルになっている(東京都)。
一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	販売量の動き	・売上量、単価、来客数いずれもあまり変わっていない。当店では季節変動があり4月は元々売れる月ではあるが、良くも悪くもなく、さほど変わっていない。3か月前と比べてどうかというと、3か月前は悪くもなくだんだん良くなっていたが、今はそれが安定した状態になってしまっている。
一般小売店〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・毎年、新茶予約を実施しているが、1人当たりの購入点数が減っており、売上も減少している。
百貨店(広報担当)	お客様の様子	・新規企画をした催事の集客が好調で、3か月前は前年割れであった来客数が、ほぼ前年並みまで戻ってきている。しかしながら、前月から当月にかけて気温が低く、来客数の増加が春物商材の実売に結び付いていない。また、入学卒業のハレの日の消費が見込める春先の婦人衣料なども、新規購入ではなく小物でアクセントをつけるなど工夫して過ごす傾向があり、婦人衣料は相変わらず回復してこない(東京都)。
百貨店(計画管理担当)	お客様の様子	・長い間低迷している婦人服の売上は、やや回復の兆しを見せているものの、雑貨やアクセサリー類の復調はみられない。相変わらず悪いという感じである(東京都)。
百貨店(副店長)	お客様の様子	・季節が変わり、消費の上向きを期待していたが、客の行動に大きな変化は感じられない。むしろ不安定な株価動向などの影響を含めて、慎重な動きにみえる。
スーパー(経営者)	販売量の動き	・本来は買上点数の伸びる時期だが、今年は伸びてこない(東京都)。
スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客は、広告初日の目玉価格商品を買回る、あるいは、ポイント何倍の日であるとか、時間帯セールを利用するというように、それぞれの店の特典を探しながら、各店のポイントで買物をしている動向が多い(東京都)。
スーパー(経営者)	単価の動き	・ずっとやや悪い状態が続いている。今月の天気も非常にポイントとなる所で雨に降られたりして、良くなるかと思ったが、例月通りの状態になっている。
スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、ある程度の価格を打ち出しても以前ほどの販売量増加につながらず、まだ財布のひもは固いように感じる(東京都)。
スーパー(営業担当)	販売量の動き	・現状この2~3か月間は変わらない。来客数、販売数、買上単価、いずれも同レベルで推移している。1年前の上昇ムードから停滞し、2~3か月前の状況と変わらずに推移している(東京都)。
スーパー(仕入担当)	お客様の様子	・今年は桜が咲いている期間が長かったため、上旬の春休み期間は行楽商品の動向が良かった。ただし、それ以降の週末に雨、風等の日が多く、前年並みの売上に落ち着いている。
コンビニ(経営者)	販売量の動き	・天候にもよるが、日によってまちまちで、良いとも悪いとも言えない(東京都)。
コンビニ(経営者)	お客様の様子	・大手スーパーが連日のようにチラシを入れ、安売りを続けているが、客はコンビニとスーパーを使い分けており、来客数、客単価共に大きな変化は起きていない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は、前年比98%くらいで推移している。例年3月末から4月初めにかけて、近隣の事業所、販売店等、客の転勤、転入があり、がらっと客の顔ぶれが変わる時がある。今年に限れば、来客数が減少しており、転勤する常連客と新しく転入してくる客の比率では、出て行った客が多い。

コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価は少し上がってきているが、チェーン全体の既存店の売上は、99.7%と聞いている。不安材料が多いため、楽観視はできない。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・特売やポイントカードの施策によって、客単価は向上しているものの来客数は減少し続けており、3か月前と比べても、全く状況が変化していない(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天気の影響もあるが、悪かった3か月前と比べれば来客数は上がってきているものの、まだ前年の来客数や売上には届かない。60～80代の元気な女性がキーワードになるのではないかと。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月中旬までは前年に比べ、売上金額、来客数共に、ほぼ同様に推移していたが、熊本地震の後は外出を控えているのか、高齢者の来客が少なくなり、春物衣料の売行きは良くない。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・依然、来客数の減少が止まらず、前年比95%である。
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。前月より3割減となっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・店舗ごとではなく会社全体でみても、例年同様販売量が少ない。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・熊本地震の復興事業やオリンピックに向けたいろいろな設備投資に対する期待もあり、そこそこ良くなるのではないかと見通していた。ここへ来て荷動きがそれほど良くない上に、燃料が値下がりしたことによる大手企業からの配送運賃の値下げ交渉などもあり、なかなか景気は良くなっていない。現状維持ではないかという話をいろいろな客から聞いている(東京都)。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・非常に厳しい状況である。新型車発表となり来客数は多くなったが、購入までには至らない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・今月は競合の新規開店により来客数が減り、影響を受けている。しかし独自施策により多少盛り返し、前年並み実績となっている。熊本地震の影響で、チラシ日程が変更になったり、入荷しない商品が出てきている。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは変わらない。
その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	それ以外	・毎月、販売量は前年同月比2%程度マイナスである。客単価は毎月、前年同月比4%程度プラスで、全体としてはやや良い状態を維持している(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	・将来不安からか、4月に入り客の動きが鈍化している(東京都)。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・良い状況にあるわけではないが、概ね前年並みの見込みである(東京都)。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴会、個人のレストラン利用共に、ほぼ前年並みの来客数である(東京都)。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・4月から一部値上げをした商品もあるが、全体的に値上げできるほどの勢いが無い(東京都)。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3月の忙しい時期が過ぎた後なので、いつも通り4月の売上にあまり変化はみられない。今年も前年同様、それほど変わらない。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチタイムを全面禁煙にしたところ、来客数は微増している(東京都)。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・3月にやや下振れするような気配があり、4月前半はその延長だったが、中旬からは、ぐっと盛り上がり客の動きが良くなっている。下町の同業他社に聞いても、3月より4月の方が持ち直しているという話である(東京都)。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は企業の歓送迎会の予約もかなりあり、各団体の総会などの利用もあったので、予約数は以前より増えている(東京都)。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当社は季節的要因で売上が変わる。3月以降9月までが繁忙期で売上は多くなる。今月は値上げを実施したことで売上は増えているが、周囲の景気は横ばいと感じる。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・レジャー等に出掛ける人は増えているが、身の周りを見ても、レジャー費を増やしている人はそれほど多くはない(東京都)。
その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	競争相手の様子	・他社の売上高、経常利益の前年比をみると売上高は若干減、経常利益は好調というのが大勢を占める。当社もほぼ同じ動きであるが、経常利益の増加は経費削減等の自助努力によるものである。取引先の景気に連動する委託単価の上方への改定の動きはない。このような動向を見るにつけ、景気が改善しているとは思えない(東京都)。
都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・ホテル客室稼働率や物販売上等、比較的好調ではあるが、これ以上良くなるとは思えない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・バス料金は上がったものの、予算は前年度と変わらず上がっていない。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・例年に比べてゴールデンウィーク商品の申込が、少ない(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・欧州のテロの影響はまだまだ残っており、企業の出張が活発であるとか、観光客が増えたという感じはない(東京都)。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネットは予算達成だが、固定電話、携帯電話勧奨、仮想移動体通信事業、電力小売が未達である。営業員、アフターサポート要員の参加率が少ないため、参加率向上とセールストークの徹底を落とし込んでいる(東京都)。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・引越シーズンのため、入居に伴う新規契約件数が増加しているが、転居に伴う解約件数も増加している。新規契約は、インターネットサービスと電話サービスが多く、テレビサービスを含めた3点セットの契約も伸びている(東京都)。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・多チャンネルサービスは、安価なコース契約の比率が高い状態が続いている。
通信会社(局長)	お客様の様子	・電力小売全面自由化が始まり、大きな動きがあるかと期待したものの、想定したほどには客の活発なアクションがなく、慎重さがうかがえる(東京都)。
ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・来場する客層やその表情が、そこそこ明るい。
ゴルフ場(支配人)	競争相手の様子	・当地区ゴルフ場の来場者数、収益共に、前年同時期に対し、若干ではあるが減少している。
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・毎月、来客数は目標に対し若干の増減を繰り返している。来客動向も時間的に余裕のある年代が客の中心のためか、天候に左右される要素がより強く出てきている。
その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	販売量の動き	・例年であれば1～4月は販売量が上がるが、今年あまり変わらない。マイナス金利等の一部の悲観的な報道が世間全体の消費に影響し、なんとなく買い控えている様子である。
その他サービス〔電力〕(経営者)	お客様の様子	・新築マンションの建設は相変わらず好調で、今後も当社の受注は堅調に推移しそうである(東京都)。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・仕事量が非常に少ない。公共案件は5月の連休明けからぼちぼち出てきそうだが、住宅を含む民間案件は全く元気がない。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・設計業務はサイクルの長い仕事なので、現状は、そのサイクルのなかに入っている(東京都)。
設計事務所(職員)	それ以外	・建築設計業界での民間案件動向は芳しくないものの、全体的には横ばいと感じている(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・前年度決算月の反動で、毎年4月は受注、売上共に落ち込むが、今月は特に前年比を10%ほど下回っている。消費税増税を意識したユーザーの動きもあまり感じられない(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量が例年に比べ、やや劣っている。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前から順調に推移しており、景気は変わらずこのまま高水準で行くと感じている。客の動きも活発である。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅展示場及び現場見学会への来場者数は横ばいもしくは減少傾向が続いているが、成約状況に増減はない。

やや悪く
なっている

商店街（代表者）	お客様の様子	・3月までは、良くなったり悪くなったりを繰り返しながら、良い方向に動いていたように思う。熊本地震以来、急に客のマインドが冷えた感がある。街に来ている人の数は減ってはいないが、財布のひもは固い（東京都）。
商店街（代表者）	販売量の動き	・熊本地震などの天災がマスコミで連日報道されている影響なのか、消費者の購買意欲が上がらず、前年比10%前後の売上減となっている（東京都）。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度が変わったものの、消費が全く動かない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・客の業務縮小やリストラなどの影響で注文が来なくなっている。売上が減った分は、なかなかすぐには取り返せない。それが大口客の場合には、当社にとってかなりのマイナスである（東京都）。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・熊本地震以降、高額品の需要が落ち込み、客単価が5～10%低下している。必要なもの以外はよく吟味して買う傾向である。アパレルに加えて服飾雑貨も化粧品を除き、軒並み売上に苦戦している。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・高額商品の一部に動きはあるものの、総じて買い回りが悪く販売につながっていない。オケージョン対象商品の動きは良いが、通常の消費は慎重な動きをしている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が減っている。単価も上がらず苦戦しており、婦人服は今後もこの状況に変化はない（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月下旬から徐々に売上が厳しくなっている。4月中旬の熊本地震の影響はどの程度か判断がつかない。婦人アパレルを含め不要不急の商品の買い控えが目立ってきている。ただ東日本大震災に比べて、売上減の影響は少ない。食料品及びインバウンド需要のある商材は堅調であるが、その他のカテゴリーは厳しい（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・前月同様に下降しており、熊本地震以降はさらに下降傾向である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の売上実績を割り込んでいる。客の購買意欲は半年前に比べて、非常に落ちている（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・4月以降、一部食料品や国民年金保険料など値上げが相次ぎ、客の消費マインドは低下している（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・3月にやや持ち直した来客数が、4月に入り前年割れしている。天候要因に加え、熊本地震が消費者に心理的な影響を与えたことも原因と感じている。食料品は比較的堅調なものの、衣料品等は特に不振であり、必需品以外の買物に対する消費者の意識がシビアになっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人の売上は、前年比プラスで推移しているものの、それを除いた売上は下降気味である。また、これまで堅調であった富裕層の売上も前年を下回ることが出てきたため、あまり景気が良いとは言えない（東京都）。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・4月は、中旬までは比較的売上も好調だったが、中旬以降、非常に売上の厳しい日が続くようになり、結果トータルとしては若干厳しい状況になってきている。特に気温の寒暖差があったこともあり、衣料品の売上が落ち込み、寝具類などの売上も厳しい。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店もあるが、総じて消費者の財布のひもは固い。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・平日の客単価が5%ほど下がっている。熊本地震もあり、無駄遣いしない雰囲気になっているのかもしれない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・客の様子からみると、本当に財布のひもが固くなり、物を買わない。本当に必要な物だけを、一番安い物を探して買っている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・商品の動向について、市場が盛り上がっていない（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・元々景気は悪くなっている印象のところ熊本地震が発生し、拍車がかかったとみている。レジ通過の精算客数も前年を下回る状況である（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月の決算セールで反動で、今月は来客数がかなり減ってしまい、販売量も落ちている。

住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度見込めているものの、それに伴う成約率が低く、実質販売金額、販売量に結び付かない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・景気のせいかはっきり分からないが、来客数は確実に減少しており、予約も少ない。近隣に競合店等の出店が多く、その影響もあるため、一概に景気の良し悪しとは判断しかねるが、売上は落ちている。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の1月1～25日までの前年比は、売上101.3%、来客数98.8%という結果である。4月1～26日までの結果は売上94.5%、来客数95.0%である(東京都)。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・4月になっても新入社員の歓迎会が行われていない。3月は送別会があるが、4月に歓迎という形での宴会は行われていない。
その他飲食[居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・3か月前の年末より来客数が落ちている。3か月前は忘年会シーズンであるが、前年と比べても来客数が落ちており、周辺店舗も前年より景気が悪いという店が多い(東京都)。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・徐々にではあるが、全体的に販売量が落ちており、直近の動きも鈍い。好調だった宿泊稼働も落ち着き、景気はやや悪くなっている。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・熊本地震の影響があり、旅行は少し自粛したいという傾向がみられる。客同士の来店も若干減っているように感じられる。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・熊本地震の影響による取消しが相次ぎ、今月の目標値から大きく下落している(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・唯一の頼みだった昼間の利用まで減り、かなり厳しくなっている。週末の金、土曜日はそこそこの動きはあるが、週に2日だけでは厳しすぎる。
タクシー運転手	お客様の様子	・都内中心部のコンピューター関係の会社や、大手銀行の動きがよくつかめないが、残業を減らしている。その点で少し心配である(東京都)。
タクシー(団体役員)	来客数の動き	・例年4月は比較的人の動きはあるが、今年は街中が静かである。熊本地震による気持ち的な落ち込みがあるのかもしれない。
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契約数が、目標を大きく下回る日が多くなっている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、サービスコース変更共に、無駄を省き、必要最低限の内容を選択する傾向が強い。
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税を控えたなかで熊本地震が発生し、身の回りを含めた社会全体の消費傾向に陰りが見えている(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前年同時期に比べ、売上高、売上総利益、受注高が減少している(東京都)。
観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前と比べてやや悪くはなっているものの、前年同月と比べるとほとんど変わらない。ただし、前年同月は実績が悪いため、今年の4月も若干悪いということである(東京都)。
ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・スポーツやレクリエーション、誰もが何かしら楽しんでいると思うが、ゴールデンウィークを前に、やや財布のひもを固くしたのか、ゴルフ場への来場者数が思うように伸びていない。
パチンコ店(経営者)	単価の動き	・店内の1円パチンコという、低料金の玉貸し台に客が良く付いている。今、トータルの売上が上がっているのは唯一この1円パチンコである。そのようなことからやや悪くなっていると回答した(東京都)。
その他サービス[福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・当社は自動車販売店だが、熊本地震で、メーカー全体の車両の生産が落ち込んでいる。売上面では配車が遅れるという形でマイナスとなっている(東京都)。
その他サービス[学習塾] (経営者)	お客様の様子	・客の支払などに遅れが生じることが増えている。
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・全体的に同業者の間でも、仕事量が非常に少なくなっている。この先に増える見込みもない。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・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、一昨年4月の消費税増税以降は、全く販売量が伸びない。客の所得が増えないところに、増税と物価上昇で、やがて、住宅ローンが支払えなくなるという不安を持っているようである。一方、総合建設業では、公共工事は多いものの、工事原価も上昇しているため、赤字になってしまう案件も多い。

	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・例年ならこの時期になると、いろいろと相談があるが、今年はその動きが全くない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・建築需要の減少が、客の言葉からも直接聞こえるようになっている（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	・近隣に競合店が増床オープンした影響を受けている。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・経済が混迷し、先行きにますます不安を募らせていることから、百貨店の中心客である、いわゆる中流層に買い控えの現象が起こっている。
	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算後の反動減が予想以上にあり、厳しい状況となっている。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・とにかく売れず、市場に人が来ない。どうなっているのか（東京都）。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3～4月という飲食店の繁忙期のはずが、来客数が伸びない。当店の客単価は約4,300円と、地方都市としては高めの設定のため、より安価な店へと流れているとの話を聞く。
	旅行代理店（販売促進担当）	それ以外	・今月は熊本地震により、多くのキャンセルが出ている。また、今後の修学旅行を中心に、旅行先を九州から他地域への組み換えが始まっており、現地、手配センターを含め本社内も非常に大変である（東京都）。
	タクシー運転手	来客数の動き	・深夜客の動きがない（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている やや良く なっている	-	-
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年受注する取引先からの特注数量が増えている。会社は、より良くなっている。
	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。古くからの客で、今年というか今回だけだと思うが、社名変更があり、特需があった。おそらくこれが一番だと思うが、注文が発生してから払う問屋への支払が通常15万円くらいのところ、4月は43万円あり、いつもの月の2.5倍くらいであったので、ゴム印その他に関してはそれだけ売上があったということである（東京都）。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が計画通り進んでおり、新年度は好スタートできている。同業者は良いところ、悪いところが区別されてきている。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注につながる見積が増えている。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年10月以降は、概ね前年同月比を上回る傾向が続いている（東京都）。
	税理士	取引先の様子	・熊本地震の被災者の方々には心からお悔やみ申し上げると共に、早急に復旧されることを心より祈念する。復興のために何ができるかと考え、熊本の物産消費等に当たっている傾向がみえる。地方のホテルの満室状況を見ると、まだ外国からのお金の入りは期待できる。
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いろいろ動いてはいるが、実売にまでは至らない（東京都）。
	食料品製造業（営業統括）	それ以外	・やはり熊本地震による影響を少なからず受けている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上金額共に前年同月実績を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）	それ以外	・当社の受注は堅調だが、他社の話を聞くと、決して良いところばかりではないため、ほとんど3か月前と変わっていない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度初めで大型案件は少ないが、前年度に続き忙しい。ただし、価格が安く利益につながらないのが現状である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、金額共に前年より下がっているものの、下げ止まっている。この状況が続くのか、上がるのか下がるのかといったところである。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・社内の3か月内示を見ても量が増える予定はない。

その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグ製造業だが、新しい型を起こしても極めて順調に推移していることなどから、良いままで変わっていない。	
建設業（営業担当）	取引先の様子	・建設単価が上昇しているなかで、取引先は1社との取引をせず、数社で競争することが多くなってきている。しかし、現状の人手不足もあり、業者は多数参加の競争入札を控える傾向が増えており、予算と合わずに不調となる場合がある。	
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相見積の物件ではまだ仕事量が少ないため、他社が低価格の提示をしてくる。これでは適正利潤が得られない。	
輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引関係での価格の決定について、非常に値上げ交渉がしにくい状況に入っており、これが景気の減速につながっているのではないかと。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り一部で新たな取引が始まったものの、3月で終了した業務もあるため、全体としては大きな変化はみられない。	
金融業（役員）	取引先の様子	・主要取引先に減産の動きがあることから、新規投資に慎重になっている経営者が多い。消費税増税が影響しているのではないかと。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・6か月連続で報告の駅から4分の物件が、ようやく満室になったようだが、約1年かかったの満室である。市役所前の21室の物件は、まだ4室残っている。駅から1分の新築13階建て100戸、25～50平方メートル、1～2LDK賃料79,000～159,000円、管理費8,000～12,000円の物件は、まだ4分の1しか決まっていない。新築の苦戦は延々と続いている(東京都)。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社ビルのテナント入居率は変わらず、その多くが飲食店で、来客数などに大きな変化はない。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸収益が当社の事業の中心である。このところ満室状態が続いており、景気は悪くない(東京都)。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の特に自動車関連は、売上が上がる要素がない。	
税理士	それ以外	・いつも夜10時過ぎにJR駅まで商店街を歩いて歩いている。代替わりで、店主が変わっている店も結構あり、客が入っていないといけない時間帯なのに、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	・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	・取引先にあまり変化がない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・社内で経理処理を行っている中小企業では、3月決算のとりまとめを行う時期である。いろいろと相談を受ける機会も多いが、売上は横ばいの企業が多い。しかし、仕入や原材料費など、もろもろのコスト増で収益性は落ちている。景気が上向いているとは言えない。	
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	・成約する受注価格は、変わっていない(東京都)。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・スポーツジムなどは、新年度でも古いプログラムをそのまま使用し、新年度用は制作しないなど、今までにない縮小を行っている(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	・受注量に特に変化はみられない。	
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	・売上の状況などから、変わらない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新年度に入ったが新規事業がみられず、継続事業もなくなったものもあり、状況としては好ましくない。また、同業他社の困窮の話も伝わってきている。展望が望めない状況はここ数年変化していない(東京都)。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・インターネット通販やペーパーレス化の進行により、受注が減少してきている。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・大型連休前の繁忙を期待していたが、ほとんど動きがなく前年を大きく下回っている。ここまで鈍い状況を想定していなかったため、非常に厳しい。

	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り、売上の4割を占める取引部門が3月末日で閉鎖になり、非常に厳しい状況に追い込まれている。今は落ち込みを最小限抑えるため、なりふり構わず仕事をかき集めている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は年度初めのためか、毎年この月の受注は少ない。そのうえ、熊本地震の影響で、農協関係の受注に影響が出ている（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	・新規発注はほとんどなく、従来から実績のある製品のメンテナンスばかりで、当分新規需要がないので、先がどうなるかみえない（東京都）。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・産業用輸送機械が以前より思わしくないうえに、ここへきて熊本地震の影響で部品のオーダー延期が多くなってきていることが懸念される。
	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（経営者）	それ以外	・積極的な行動とまではいかない。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・新年度より取引先の社内体制が変更となり、大規模な部門の統廃合が実施されている。改善の兆しがみえない経営環境に対応するためとのことで、当社においても現行のさらなる見直しが必要となりそうである（東京都）。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新年度に入って、鉄鋼メーカー、住宅建材メーカー共にほとんど荷動きがない。生産計画、出荷計画共に前年を下回っている。
	金融業（統括）	取引先の様子	・円高と低金利が変わらず、積極的な投資が見込めないため、資金需要がない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・熊本地震が発生し、いまだ余震が継続していることもあり、先行きに対する不安がある。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・マイナス金利や株価低迷の影響で消費を抑える傾向にあり、小売業や製造業に少しずつ影響が出てきている（東京都）。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・新年度になり、今年度予算の予備費確定情報が聞こえてきたが、取引先の予備費が押しなべて、ほぼゼロである。出入りする他社の業務を奪う以外に売上を増進させる手段がない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相談案件数がここ数か月、減少している（東京都）。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、今年に入り前年より受注が減少した。取引先が機械製造業のため、設備投資の冷え込み、輸出の減少が響いているようである（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の予算が決まっていないので、交通誘導等の警備業務の受注が減っている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・景気の良い所と悪い所がはっきりしてきている（東京都）。
	悪くなっている	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 ・新年度に入って、極端に動きが悪くなっている。
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き ・前年度1年間で採用数が増加した。今年度は上昇傾向で一般職採用の動きも活発である（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 ・首都圏の派遣受注は堅調で、それに比例して成約数も確保できている（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・直近3か月では、新規求人数は前年同月比で増加した月もあれば、減少した月もあったが、月間有効求人数は常に増加しており、企業の採用意欲は衰えていない（東京都）。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・どの業種も、特に求人は増えていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き ・企業からの求人数は堅調に推移しているものの、人材不足の状況は変わらず、採用に苦戦している。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身を含めて周囲の消費動向に、変化がない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・今月の新規稼働人数は若干増加しているものの、求人数、求職者数は前月より動きが鈍化している。前月の求人数、求職者数の増加の影響とみている。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニアの派遣引き合いは常に多く、一部ではネガティブな話も出ているが、全国的にはまだ好調を維持している（東京都）。

	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・中小企業の設備投資等は補助金を頼りにしており、その状況が継続している(東京都)。
	民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・新卒採用は小売、サービス全般、不動産関係の中堅企業で内々定が出始めている。6月前の人数確保を急いでいる様子である。企業の採用意欲は高く、今後発生する内定辞退に備えるためであるが、景気の動向にかかわらず、今年度は熱く推移すると思われる(東京都)。
	民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・需要に力強さが感じられず、製造メーカーでは技術、管理を中心とした中堅人材の求人はあるものの、製造部門増強の求人は弱い。海外製造拠点でも同様な状況で、しばらくは様子見かもしれない(東京都)。
	民間職業紹介機 (職員)	求人数の動き	・新卒、中途採用共に今期計画が確定し、活発な採用活動が続いている(東京都)。
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・近隣に大型スーパーがオープンし、その時給の高さに他社が広告を出すタイミングをずらしている。
	求人情報誌製作 会社(広報担 当)	雇用形態の様子	・景気が急激に悪くなっているようには感じないが、前年に比べて売上等が下がり、少しずつ悪くなっている。人件費を抑えるため、人員削減や地方への事業所移転等の話が出ている(東京都)。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今月は倒産3社、廃業2社、新規が42社で、かなり盛り上がったものの、毎月利用があり4月も結構使う大口取引先2社が、相当減少しており、かなりの打撃である。全体的には一見、すごく増大しているようだが、数字的には、3か月前と比べてもあまり良くない。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・従業員の削減や工場の統合による合理化、店舗閉鎖などを行う企業が増加している。
	職業安定所(職 員)	それ以外	・周りの状況に変化が見られない。
悪く なっている			