

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)		スーパー（経営者）	それ以外	・時給や給料が上がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は週末に予約が集中し、予約数も多く入っている。平日でも予約が全くないという日は余りなく、週の前半でも1～2件は必ず予約が入り、とても忙しい（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・新入社員歓迎会などの需要も多く、客単価も上昇しているため、景気は良くなっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年初から比べると気温も上がり、観光需要が増加している。ターミナル入出港への客船来航数が増えたため、船利用の外国人宿泊が伸びている。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・法人企業向け情報通信システムの販売で、大型案件が増加している（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94%となっているが、3か月前と比べると明らかに良くなっている。土地購入と合わせた1次取得の成約割合が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が高めで推移し、例年の春より初夏に近い気候が幸いしている。寒い冬の反動で、暖かい春は人が多く出てきている。来街者は確実に増加していて、これから行われるイベントへの反応も早い（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年度替わりの時期なので来客数、販売量共にやや良くなっている。これから先景気が良くなるという雰囲気でもないが、売上がやや伸びている（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	単価の動き	・安価な物より、多少値が張っても良いものを長く使う傾向がみられる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上全体で大きな割合を占めている食料品、婦人を中心とした衣料品が堅調に推移し、全体を押し上げている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・外商売上が復調し、一般客でもファッション商材の動きが上向いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高級ブランドや特選宝飾品の売上は好調である。特に、客単価が前年実績を超えており、富裕層の購買意欲は旺盛である。また、当店におけるリモデルオープンの化粧品も、既存客やOLの新規客層を中心に活況で、売上は前年比120%で推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・1品単価、買上単価共に前年を超えている。新生活時期の4月を前に競合店の退店があり、当店への来客数が増えたことも追い風となり、紳士、婦人衣料品の売上が伸びし、単価も上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを複数経営しているが、今年は気温が高いため、飲料を含めた売上が伸びている。また、夕方以降も暖かいので、客足が伸びている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・少しずつであるが、ついで買いが増えてきている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑さが早く来て、夏物衣料の動きが良い。また、雨も降らず、高齢者の買い回りが大変良く、売上は5%増となっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・主要駅から当ショッピングセンターまでの動線となる駅ビルの改装工事から9か月が経ち、駅からの客足を止めているため、厳しい状況が続いている。駅周辺の再開発のため、どこを見ても仮囲いだらけである。こんな街にわざわざ買物に来るわけがなく、一昨年比90%に対し、92%に終わる。再開発が既存店を泣かせているのは確かである。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・春夏衣料品がやや好調である。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・4月の売上は前年を超えている。主な要因は、来客数と販売数量の伸びと考えている。また、インバウンド需要も、伸び率そのものは前年より小さくなっているものの、大きく貢献している。カテゴリ別に見ても、売れて欲しい商材が想定どおりに動いている（東京都）。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算月の良い流れのまま、4月も新車販売が好調である。	

乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・取引先の話によると、車関係は販売量が増えてきており、通常の基本契約の増加に伴い、単価当たりのオプションが高めになっているという話である。また、建築関連についても、今までよりも販売単価が上がってきており、全体的に景気は上向いている。車の売行きが伸び、建築関係の受注量等も上がっているという話である(東京都)。
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・販売量は僅かながら上昇傾向にあると思うが、来客数がまだ増えていないので不安が残る。
その他小売 [ショッピング センター](統 括)	販売量の動き	・飲食は店舗数が減った分だけ減少しているが、物販はほぼ前年並みである。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・3~4月の歓送迎会需要が前年同期と比較して堅調に推移しており、来客数が増加している(東京都)。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・景気は良いとはそれほど感じていないが、以前に比べて人の出入りが多少増えてきているので、やや良くなっている。ケータリングも、結構大きいパーティが入るようになったので、少しずつ改善していく。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・値上げではなく料理の追加により、客単価が104%と伸びている。来客数は前年比で100%のため、売上高も伸びている(東京都)。
旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・低迷していた海外旅行の主力商品であるハワイの人氣が戻りつつある。また、日本人の人氣野球選手のメジャーリーグ移籍により、本拠地がある都市への旅行の問合せが増加している(東京都)。
旅行代理店(営 業担当)	お客様の様子	・春の商材が好調である(東京都)。
旅行代理店(販 売促進担当)	お客様の様子	・4月に入り、春の修学旅行が始まっている。会社にとって基盤となる教育旅行が動き出すと売上の柱になるので、やや良くなっている(東京都)。
旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・販売量が増加している。
タクシー運転手	それ以外	・4月に入り、従来の電話注文での「電話してもつながりにくい」「細かい説明が面倒」「通話料がかかる」という点を解消し、客の乗車場所近くを運行中の車両を簡単操作で呼ぶことのできるアプリが今評判を呼んでいるようである。それに加えて、天候も良く、今月はお花見も満喫できたようで、タクシーは景気が良い(東京都)。
タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが少しばかり良くなっている(東京都)。
通信会社(経営 者)	お客様の様子	・客の加入状況が継続的に前年比で増加傾向にある。サービスを解約する客は一定数いるが、増加傾向にはない(東京都)。
通信会社(管理 担当)	お客様の様子	・販売量は前年比でやや上向いている。家庭内の通信設備見直しを考える世帯が多くなっていると実感している。特に、電力小売自由化は、初期購買層から一層浸透しつつあるといえる。
ゴルフ場(企画 担当)	来客数の動き	・県内同地区ゴルフ場のほとんどで、今年の降雪の影響により、1~3月の来場者が前年同期比でやや減少しているが、大半のゴルフ場では4月から持ち直し、前年並みに回復している。
競輪場(職員)	来客数の動き	・閑散期と繁忙期の差が激しくなっているが、高齢者がターゲット層なので、暖かい気候になると売上が増加していく。
その他レジャー 施設[ボウリン グ場](支配 人)	来客数の動き	・ファミリー層、ジュニア層の一般来場が増加している(東京都)。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークを控え、4月は一定の売上増加が見込まれているが、ゴールデンウィーク以降にどうなるかは若干読めないところがある(東京都)。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・4月の割には例年に比べて情報数が多くなっている。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今年に入ってから新築アパートの販売が余り伸びず、厳しくなってきたと感じていたが、期が変わり、4月になってから順調に販売が推移しているので、若干だが景気は回復している。

商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買パターンとしては非常に慎重になっており、それほど簡単には購入の決定をしていないように見受けられる。慎重に、値段等もよく見て、しっかりとした意思で選んでいる。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、真夏並みの暑さになっているので、高齢者の動きが非常に悪くなっている。平年並みの気候に落ち着かないと、商売がやりにくい（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・春の祭りが悪天候であることがマイナス要因となり、売上が全然取れない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数が前月より減っている。他店と値段を比べて買っている人が多く見受けられる。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・一般家庭の家電需要はそう多くはないが、企業などの購入が良い。搬入が難しい物や、取扱に説明を要する物が動いている。また、修理、電気工事なども多くなっている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・やはり商店街は限界があるような感じがする。インターネット販売やインターネットでの応募など、最近インターネットが定着してきている。将来的にはインターネット通販で経済が変わっていくのではないが。
一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・当店の取扱のなかでは、テレビやビデオなどの映像関連商材の動きが余り良くない（東京都）。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に3か月前と変わらずほぼ横ばいである（東京都）。
一般小売店〔生花〕（店員）	お客様の様子	・毎年のことだが、3月は卒業式に送別会、お彼岸とあり、かなり忙しい。4月は入学式、送別会、歓送迎会等があるが、前月より特別良くも悪くもなく、前年並みという感じがしている（東京都）。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・前年同様に新茶の予約が入り、売上、来客数共に前年並みになっている。ただし、中間価格帯が減り、低価格と高価格に分かれているのが気掛かりである。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・売上や販売量、得意先等が変わらず現状を維持するのがやっとである（東京都）。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当店については工事が入っているため若干分りにくい部分があるのだが、食料品全体は総菜、生鮮を中心に前年同期比1.5%減となっている。これから牛肉等が始まっていくのでどうなるか分からないが、現状では若干前年割れの状況である（東京都）。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・年末から高額品を中心に好調だが、そこから消費環境は大きく上振れも下振れもしていない（東京都）。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数と購買点数の減少が大きく、下振れは変わらない。夏の気温になり、低単価のアイテムに動きは出ているが、補完できない状況である（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・2月は良かったが、3月は急激な気温の変化もあり前年割れと、変動に波があるものの、全体の流れとしてはほぼ前年の推移と変わらない。衣料品を中心に服飾雑貨の動きが良くなっている一方、宝飾品の動きが鈍いことに加え、食料品も前年割れとなっている。インバウンドで一定の需要があり、全体の底支えになっている構造に変わりはない（東京都）。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初から気温が前年に比べて高めに推移したことで、婦人、紳士、子供服等、アパレル関連が前月同様に好調を維持している。一方、食料品は花見需要が2週間ほど前倒しとなり、和洋酒や総菜、弁当などが伸び悩んでいる（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は微減であるものの、引き続き高額品の動きが良く、売上は順調に推移している（東京都）。
百貨店（店長）	販売量の動き	・天候が良くなり、外へ出て買物でもという時期になったものの、日本の政治や経済に現在多くの課題があり、先行き不透明感が購買心理にマイナスプレッシャーを掛けているため、大きな好転にはつながらない。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・毎月ではあるが、身の周りに景気の悪化要素は見当たらず、今月も天候には左右されたものの、客の様子に大きな変化はみられない。しかし、ちょっとした気候の変動で販売額が変わる傾向は続いている。今月も中旬以降の高温により春物衣料の動きが止まり、客単価の低下による売上の減少が発生している。

百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人への販売は依然として前年を上回っているが、国内消費は前年を上回るような印象はない（東京都）。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争があり、商品の平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回る状況になってきているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの合計の買上額が前年をなかなか上回らない状況が続く（東京都）。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・客が買い控えをしているのか、それとも天候不順のためか、販売点数がやや落ちている。天候が良いときは上がるのだが、少々雨が降ったりすると大幅に下がり、その影響が非常に大きい。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価、来客数は前年並みを維持しており、1品単価を下げているにもかかわらず、販売量の増加がみられない（東京都）。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量と来客数は微増しているものの、客単価の落ち込みで帳消しにされてしまっている（東京都）。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・4月は青果物が一転相場安となり、集客の目玉商品としての効果が薄れている。桜が3月に満開となったため、花見需要の売上分がマイナスである。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の上昇により、夏物商材の売行きは好調だが、従来売れていた商材の売行きが鈍ってきており、トータルで考えると販売量はほぼ前年並みである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がまちまちで、どちらともいえない（東京都）。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数も売上も横ばいであり、余り良いとはいえない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店が出店し、売上に影響があるのは仕方ないとしても、客単価が前年を下回っており、厳しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖かくなり、天候もやや安定してきたため、来客数も少し増えてきている。ただし、新規客が今まで買物していた店が閉店したと話しているため、心配である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・客単価が横ばいの状況が続いている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくなく、前月の2割減となっている。
乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・決算月が終わり、客の動きが鈍化している。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・客は購入意欲がないわけではなさそうだが、なかなか購入まで至らない。30～40歳の消費が少ないように感じる。
住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・システムバス、外壁塗装工事等の比較的高額なりフォーム工事の受注が堅調である（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	・花粉症商材は良かったが、薬の原価高騰により値上げた商材が多く、品薄気味である。必要以上には購入しない客が多く、花粉症商材のプラス分が相殺されている。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・年度替わりということもあり、販売量がやや上向いていると感じる。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・売上高は順調に推移するものの、実用品中心の購買である（東京都）。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・販売数はほぼ前年並みだが、前年は新しいハードウェアの発売後間もなかったことを考えると、悪い内容ではない（東京都）。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・この2か月の売上額は一昨年、前年と比較して変わらない。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・業務用ビール類の仕入価格値上げに伴い、売価を上げた物もあるが、全体として値上げできるほどの勢いがなく、単価、売上共に前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・チェーンのホテルがオープンし、ビジネスホテルも近々2軒オープン予定だが、人の出入りは増えたものの、集客にはつながっていない。駅が近いので、通過地点となっているようである（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月1～28日の前年比は売上102.8%、 来客数104.5%である。4月1～30日の前年比は売上 106.7%、来客数101.7%である(東京都)。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・4月も終わりになるが、今は歓迎会というものはほ ぼない。送別会はあるので、夜みんなで外に飲みに出 ることはあるが、個人的に少人数で飲みに出歩してい る人は少なくなっている。
その他飲食[給 食・レストラ ン](役員)	来客数の動き	・客の動きに大きな変化はない。外食に客を取られて いるわけでも、手持ち弁当やコンビニ弁当に大きく流 れているわけでもない状態が続いている(東京都)。
観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・季節的な変動以外の変化はないように感じる(東京 都)。
旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・今月は天候不順も多分にあり、あちこちで災害も発 生してしまったので、来客数が余り芳しくなく、販売 量そのものもほぼ横ばいになってしまっている。
旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・常連客から問合せをもらっているが、受注状況には 変化が少ない。
タクシー運転手	お客様の様子	・駅からの利用客にスーツ姿のサラリーマンが多くみ られる。また、会社からのオーダーもやや増してい る。一般家庭と病院の通院も平均して無線オーダーが 取れている。この状況が続くと良い。
タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、悪い方向には行っていないと感じる が、業種によって、建築、土木関係や引っ越し業者な どの人手不足にかなり深刻さを感じる。仕事があっても こなしていけるかという話を聞く(東京都)。
タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・年度初めは人の動きが活発になる時期だが、今年は 例年に比べ静かである。
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・分譲、賃貸問わず集合住宅が固定インターネット一 括物件化しており、物件の囲い込み競争の激化が続い ている。
通信会社(局 長)	販売量の動き	・契約ボリュームは例年と変わらず推移しており、T P Pの影響も一定範囲で伸長しているが、業界全体へ の好影響にはまだつながらない(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、必要最低限の内容での 加入が多い。
通信会社(総務 担当)	お客様の様子	・日常の食料品等の購買状況を見ると、所得の関係か らか、高齢者は相変わらず価格に敏感で、控え目な購 買傾向である(東京都)。
通信会社(経営 企画担当)	お客様の様子	・案件数の動きから、余り変わらない(東京都)。
通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・販売量は以前と全く変わっていない。価格に対しても 以前よりシビアになってきている(東京都)。
通信会社(経理 担当)	単価の動き	・単価を下げて販売量を増やし、売上高の増加を図っ ている。
観光名所(職 員)	来客数の動き	・3か月前の1月は、初詣や初日の出で来客がある。 4月は春の始まりで来客数が伸びているが、さほど変 わっていない(東京都)。
ゴルフ場(従 業員)	来客数の動き	・3か月前に比べて増えている実感はなく、数値も伸 びてはいない。
パチンコ店(経 営者)	来客数の動き	・4月に入ると客の入れ替わりがあるが、新しい機械 がまだ出てきていないので、やや低調気味である(東 京都)。
パチンコ店(経 営者)	お客様の様子	・売上、来客数共にほぼ横ばいで推移している。
その他サービス [電力](経営 者)	販売量の動き	・2017年度の首都圏マンション契約率は低調で、小規 模のマンション建設が減少している(東京都)。
設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・先行きの不透明感から、民間の設備投資や住宅建設 は依然として厳しい状況が続いている。相談を受ける ものの、実を結ぶ確率は高くない。建設意欲の高い人 も少数はいるので、横ばいのまま推移している。
設計事務所(職 員)	それ以外	・新年度は動きが鈍いのが常だが、今後に余り期待で きない(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。 インバウンドの増加によりホテル建設は増えている が、住宅は全く売れない。中小企業の給料が上がらな いまま物価が上昇しているため、長期の住宅ローンを 組むことに不安を持っているからである。一方、公共 工事は、量はあるものの、発注価格が非常に低く、赤 字になってしまうこともあり、入札不調になる工事も 増えている状況である。

その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・新年度に入ってからこれまでに相談等がない。先行きが非常に心配である。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・資材注文量に際立った動きはなく安定しているが、高い状態が続いているとはいえない（東京都）。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・売上は前年と比べると良いのだが、今月は余り利益のない商売のほうが大きかったような印象である。外商の物件もそうだし、店頭も安売りの物がある程度売れている。店頭の客は、雨等の天候不順の影響でかなり落ちている。また、学用品を買いに来る小学生等も余りいない。学校文具がほとんどデジタル化されたためなの、ノートの販売量が減っている。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上は宝飾品や特選ブランドの高額商材の好調により維持できているが、売らなければならない季節商材が売れていない。食品やデイリー商材も苦戦し、来客数減少が厳しい（東京都）。
百貨店（計画管理担当）	来客数の動き	・アパレルに加え、食品の売上も前年を下回っている。デイリーで売れるべき商品が鈍化することは、看過できない状況である。来客数、買上客数共に落ち込んでいる（東京都）。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・買上点数、客単価が下がっている（東京都）。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年より大幅に減少している。客単価だけでなく、来客数、買上点数いずれも前年割れの状況である。客は本当に必要な物しか買ってくれず、他の物で安売りをしても必要のない物は購入しない。来客数、買上点数の減少が客単価の大幅な低下要因になっている。
スーパー（販売促進担当）	それ以外	・4月は気温、天候の激しい変化が悪化要因となっている。今年は桜の開花が祭りの日より1週間早まり、食品に影響が出てしまった。また、春物衣料が早い初夏によって売上不振となり、夏物対応も遅れてしまっている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型店の増加と、それに伴うセールが目白押しである。さらに、同業他社の出店ラッシュで、売上、来客数共に大幅に減少している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、販促をしても以前ほど来客数の伸びがない（東京都）。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・買上客数は増えているものの、客単価が前年に比べて低下傾向にある。特に当社が扱う着物、毛皮、宝石などの低下が顕著である。一方、比較的単価の低いECからの売上が前年比2けた増と好調である（東京都）。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・白物家電はほぼ順調に推移しているが、映像家電の動きが良くない。長期予報によると、4～6月は気温が高くなるため、5～6月のエアコン受注に弾みがつけば、上期はどこの量販店も高収益を確保する（東京都）。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・想定どおり反動減があり、5月の連休もあるため、買い控えが感じられる。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が減っており、契約件数も伸び悩んでいる。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・インバウンド需要は堅調に売上を伸ばしてきているが、一般消費の落ち込みが大きい（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が減っている。宴会やフリー客の財布のひもが固くなったような気がする。個人所得が増えたり、税金が減ったりしないと、なかなか消費は良くならない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・時期的に歓送迎会等もあり、宴会は順調に入っているのだが、深夜の、特にフリー客がなかなか飲みに来ない状況で、来客数がかなり減少している（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一番個人消費に関係するレストランの来客数がこのところずっと減っている。

	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊については、稼働はある程度キープできているものの、単価の下落により売上は減少傾向にある。レストランも年頭から比べると勢いはなく、特に接待が少ないため、ディナータイムへの影響が出始めている。ホテル全体が前年をクリアできておらず、苦戦を強いられている。
	タクシー(経営者)	来客数の動き	・売上には余り変化はないが、客単価は上昇している。ただし、来客数は減少しているため、総合的に見ると景気は悪化している。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・現在利用しているプランよりも、低価格なコースへの変更を希望する客が以前より増加している。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・販売量の純化傾向が続き、夏は更に進むため、しばらくは停滞局面である。
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・前年比7%減で推移している。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・客1人1人の来店頻度が下がっているような気がする。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	・今年に入ってから客単価が徐々に下がっている。他社商品と比較して、より安価な商品を選択している。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・多少話があり進めていた仕事が、ここへ来て止まってしまっている。やはり、工事費や土地の値上がりが響いていると思われる(東京都)。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・全体の仕事量が非常に少ない。景気は決して良くない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・依然としてアパート建設の受注が苦しく、金融機関の融資姿勢も厳しい。
x	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・競合店が改装オープンしている。
x	一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・月初だけは動きがあったが、結局需要は増えない。
x	家電量販店(店員)	単価の動き	・単価が低い市場が続き、数量は出ても見合う景気が成り立たない(東京都)。
x	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	来客数の動き	・毎日仕入れに来ていた人が1日おきになったりしている。末端が売れていないのだから、中間業者はどうすることもできない(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・得意先は海外需要の生産が追いつかず、生産計画がフル稼働の状態である。
	建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・見積りを出していた物件が決まり、現場が重なってきた。
	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。店頭に来店する客と、法人関係の客とがある。問屋の支払は仕入れてからでなく、注文を受けてからで、通常は月15~16万円くらいだが、今月は32万円くらいある(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	・化粧品容器、医療品容器共に受注量は増加傾向にある。その反面、仕入れ価格や人件費の上昇もあり、利益は横ばいである。
	建設業(経営者)	競争相手の様子	・なかには仕事が薄くなってきているところも数社あるが、全般的には各社共に忙しい状況である。
	税理士	取引先の様子	・売上が前年より好調である。株価が安定し、為替も堅調で、米国との通商にやや不安はあるものの、さほど影響はない模様である。気候も安定し、夏物衣料も順調である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・相変わらず良いところと悪いところが両極端で、一言でいうのは難しい。中小製造業の多くは相変わらず低迷状態で、一部の業種で元気が良い程度である(東京都)。
	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	・受注量は例年より高めで推移している。
	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	・買物に行った際にレジで並ぶことが多く、買物の品数が増えているように見える。
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月より物が動かない状態がずっと続いている。

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新年度に入り受注量が減ったため、3か月前と同じ くらいの水準になっている（東京都）。
出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・他社の進出で受注競争が激化しており、事業環境は 厳しさを増してきている。
出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注価格や販売 価格の動き	・ゴールデンウィーク前の繁忙期で案件は発生してい るが、広告物のサイズダウンや色数を減らしての費用 削減が多く、数字自体は減少傾向である。
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、金額共に前年1～3月の目標を達成し、 10%ほど増加しているが、利益は前年並みである（東 京都）。
化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・引き続き原料価格、荷造り運賃の上昇と賃金見直し が必要であるが、出荷は例年並みである。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・4月は受注量、売上共にほぼ例年並みで、良くも悪 くもないという結果である。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・見積り件数は増えたが、価格が折り合わず、受注に 至らない。納期が短く、受け入れられない。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注はあるのだが、こなしきれないという状況であ る。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・景気に変化は感じないが、景気頼みというわけにも いかないため、自分の力で良くしなければいけない （東京都）。
その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・材料屋が暇なところもあるというような話をしてい たが、当社は今までと同じ受注内容で来ているので、 大きな変化はない。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思うような値段で売れない。
輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・新年度になったが営業面に大きな変化はなく、厳し い状況が続いている。
輸送業（経理担 当）	それ以外	・燃料価格や人件費の上昇により、収益が伸びない。
金融業（統括）	取引先の様子	・悪いというイメージはないが、積極的な資金ニーズ もないので、余り変わらない。
金融業（支店 長）	取引先の様子	・企業の業績は良く、個人の賃上げの動きもあり、景 気は上向きである。
金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の売上額は業種別に見ると、建設業、不動産 業及び製造業で増加がみられる。卸売業、小売業及び サービス業は減少しており、全体的な景気は大きく変 わらない。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・私鉄沿線の当社管理物件2室が2年間空室のまま で、この春就職のため、更に2室空室になった。近隣 の業者に鍵を預けて、当社がもらう広告料1か月も渡 すようお願いしているが、案内の客が少ないようであ る。もちろん、当社ホームページにも問合せがなく、 案内客がいらない。バス、トイレ別で日当たりも最高だ が、入居者はみんな学生で、卒業の度に空室になる （東京都）。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・賃料の値上げ交渉も、徐々にではあるがスムーズに 進められるようになった感があり、景気は上向してい る（東京都）。
広告代理店（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・相談案件数は多くなっているが、今のところ売上には 余り反映されていない（東京都）。
税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺を歩いているが、商店街の飲食店 に客が入っていない。また、割と居抜きで違う経営者 に代替わりしている店が目立つ（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、助成金を活用したい会社 が多く見受けられる（東京都）。
その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事も落ち着き、新しい予算が決まるま ではこのまま推移していく。
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	・本来の年度予算と変わらない（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	・年度末の駆け込み需要が一段落して、平常時に戻っ てきている。景気は特に上向きでも下向きでもない。
食料品製造業 （経営者）	それ以外	・原材料、包装資材、配送料が値上がりしているが、 価格転嫁がなかなかできていない。マスコミでも値上 げの話題が多く、客の財布のひもが固くなっている。

	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・金属材料で10%以上の値上げ要求があり、飲まざるを得ない状況である。販売価格の見直しを取引先に求めているが、承諾がない状態で、利益の圧迫が大きな要因である。
	建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・民間の工事案件が少なくなってしまい、公共工事頼みになっている。ただし、公共も予算的に厳しく、仕事量は少ない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引越シーズンによる車両不足による臨時の受注は例年に比べ増加しているが、主たる輸送物の取扱量が減少しているため、状況は厳しい（東京都）。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新年度に入り、荷主の出荷量は低迷している。荷主はゴールデンウィーク10連休のため、その前後も出荷量は増えない。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退が続いている。3か月前は特に良かったので、比べると若干見劣りするが、前年同月比では2けた増で悪くはない（東京都）。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・各業種人手不足で、特に運送業、建設業、サービス業が厳しく、人件費も上昇し、利益を圧迫している。不動産業は都内に行くほど土地の仕入価格が高止まりし、仕入れに慎重になっている分、売上は減少している。景気はやや低下している（東京都）。
	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	・決定していた仕事もキャンセルになるなど、受注が極端に減っている（東京都）。
	x	*	*
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・4月度は労働者派遣法改正の影響により、直接雇用化が推進されている（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・様々な業種で、業務多忙による人手不足で求人採用を行っているが、なかなか応募がなく、採用に至らないという話を聞く。現状に満足しているゆえに離職しないので、良い方向に向かっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しているものの、増加割合は3か月前と比べて縮小している（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増えている業種は特にない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月に入っても求人依頼が鈍化せず、堅調に推移している。人材不足を背景に企業側も求めるスキル、経験等の要件を緩和するケースが増加してきている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・消費動向に変化がなく、会社の採用動向にも変化はみられない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・企業の採用ニーズは引き続き高く、特に若年層は経験を問わず、すぐ仕事が決まる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業は引き続きエンジニアが不足しており、設計開発業務は依然として堅調さがうかがえる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・周辺企業や社内で、40代、50代の正社員での転職を何件か聞いている。景気が良く、年齢層が高くても転職が盛んに行われていることの表れではないか（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向、求職者の減少傾向が続いているが、大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前と比べて大きく増減はしていない。求人倍率は全体として高倍率が続いているが、職種によっては差が大きくなってきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は強く、就職イベントに出展する企業数は伸びている。採用活動広報はスタートしたばかりで、特に目立つ動きはない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・クライアントの市場がどんどん伸びているというわけではないが、状況としては悪くない。ただ、賃金を若干上げているようだが、職種により、3%から良いところでも5%くらいで、余り大きくは上げられないため、なかなか人が集まらず困っているところが多い（東京都）。
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒採用は2019年卒業から2020年卒業へ、既に企業の意識は動いており、前倒しでの採用活動へ動きが強くなっている（東京都）。	

	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・採用数の伸びが鈍化している。また、派遣就業開始件数を契約終了件数が上回っていることより、全体の派遣就業人数が減少している。契約終了の理由は、企業側からの人員削減ではなく、転職希望など派遣スタッフ側の都合であることが多い。労働市場としては、求人数などはさほど変わらず、比較的多い状況だが、人材不足感から成約数が増えない(東京都)。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が43社である。予定では相当の増大を見込んでいたが、それほどではない結果で、予定の3分の2ほどに終わっている。
x	-	-	-