

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)	◎	一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・4月は入学式で壇上花などをたくさん納品し、販売量も多かった。現在は小学校の野菜苗の注文がかなり入っており、販売数も増えている（東京都）。
	◎	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・3年間建て替え工事を行い、新社屋に店舗を移転した。至って順調に推移しており、来客数も多く、新規客、特に若年層を取り入れることに成功したため、売上が伸びている。来客数も増え、商材も潤沢でよく動いている。外商部の方も幾つか大きな案件を取っており、また、年間契約もしっかり取れている。努力が実り、とても良い状況である。
	◎	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・免税売上は3か月前の前年比2けた減少から2けた増加まで回復している。前々年も上回ってきており、ラグジュアリー商材の売上に寄与している。国内需要も食品やボリュームファッションを中心に、順調に推移している（東京都）。
	○	一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・今年も暑くなる予想のため、エアコンの問合せ、見積依頼が例年より早く、多い。
	○	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・今年はエアコンの需要が早くなっている。全般的に値上がり傾向なこともある。
	○	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・新年度になり、多少動きが活発になり、商材の動きが微増している。こうした動きが持続してくれるとよいが、なかなか想定どおりにはいかない。
	○	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・年初と比較して売上は15～20%、来客数は10%程度増加している。インバウンドも目に見えて増加しており、当店でも日によっては売上の半分をインバウンドが占めていることもある。文具メーカーによる新製品の発売サイクルも短く、高額商材の導入が売上増加につながってきている（東京都）。
	○	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・日ざしの強い夏の方が冬より商品がよく売れる。今年も4月頃から暖かく、日ざしも強くなってきたため、通常レンズとサングラスの2本を買い求める客が徐々に増えている。
	○	百貨店（財務担当）	販売量の動き	・株高、円安等を背景に国内客、インバウンド共に販売量が増加傾向である（東京都）。
	○	百貨店（店長）	来客数の動き	・世界情勢は不安定だが、来客数と買上率は上昇している。気温の変化により、衣類だけでなく食品も季節商材の動きが活発になっている。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・半導体不足からパソコンの値上げが予想され、買換え需要の流れが顕著になっている。また、OSのサポート終了に伴う買換えも少なからずプラスに働いている。さらに、エアコンの新たな省エネ基準が意識され、買換え客が増えており、これらが販売量の増加をけん引している。
	○	家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は増加、販売額は減少しているものの、前年同月比では共に増加している。中国からのインバウンドが減少しているなか、他のアジア圏や英語圏からのインバウンドが増加している（東京都）。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・電気自動車購入の補助金が高額のため、やや良くなっている（東京都）。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年比では来客数、客単価共に増加しており、上向いている（東京都）。
	○	その他飲食〔カフェ〕（経営者）	来客数の動き	・店舗をリニューアルして1年がたち、リピーターが微増している。ベーグルはコアなファンが付くようで、短時間で完売している（東京都）。

○	その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・取引先からの委託料について、引き続き価格転嫁交渉を実施している。前年度交渉分は今年度に反映されるが、2026年度反映額は6億円超となっており、景気は良くなる。ただし、材料単価の上昇、最低賃金引上げ等のコスト高の要因もめじろ押しのため、懸念すべきことも多い（東京都）。
○	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊については、2～3か月前よりも近隣の大型コンベンション施設での催事、イベントの開催が増えていることや、スポーツ関係や各種団体等により稼働が非常に高くなっている。宴会に関しても、歓送迎会や新年度を迎えるの各種会合が多く入っており、状況はかなり良くなっている。
○	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月と比べれば需要は伸びているが、前年比では微増程度である。もう少し伸ばしたかったが、中国からのインバウンド減少が影響している。
○	タクシー運転手	来客数の動き	・今月から都内のタクシー運賃が10%ほど値上がりしたが、乗り控えはなく、むしろ利用客が多いような印象だが、社会情勢に鑑みて、なぜそうなのかは分からない。物価が上がっているため料金の値上げも素直に受け入れられたのか、ちゅうちょなく利用されている（東京都）。
○	タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べればやや良くなっている（東京都）。
○	通信会社（経営者）	それ以外	・何となく街の人が元気になってきている（東京都）。
○	通信会社（経営者）	販売量の動き	・引き続き交渉中の案件の受注及び工事関係が増加傾向である（東京都）。
○	通信会社（管理担当）	お客様の様子	・ソリューションに関しては、システムの更新需要もあり堅調である。法人のモバイルに関しても、ソリューション部門の協業により順調に動いている（東京都）。
○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ベースアップがあったため、やや良くなっている（東京都）。
○	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・気候が良くなり好調である。
○	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、インバウンドがかなり増えているため、ホテルの稼働率も上がってくる。中国からのインバウンドが様々な事情で減っているが、当社の扱うホテルは中国からのインバウンド利用はほぼないため、影響は受けていない。一方、建設業は、材料費、人件費共に上がっており、公共工事を含めてスムーズな受注ができない状態になっている。
□	商店街（代表者）	販売量の動き	・石油化学製品の工場の景気が悪い。
□	商店街（代表者）	それ以外	・当地域の景気動向は正直難しい局面にある。クレジットカードの取扱高は前年と比べて増減しておらず、来街者数も減っていない。物価高の影響をまともに受ける客層ではないものの、イベントなどの告知に対するレスポンスがやや鈍くなっている。世界情勢の影響か、不安要素やマインドが冷え込んでいる（東京都）。
□	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・お茶の季節といわれるが、最近は何も関係ないようである。以前と比べて売上也良くない。販売状況も余り芳しくない（東京都）。
□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・店内改装のための工事で稼働面積を縮小しているものの、高額品等に動きがあり、予算を達成している。
□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・様々な客の消費行動について月次平均でみると、全体として安定した横ばい傾向にある。内容としては、高額ブランド品等が引き続き好調で、平均価格の押し上げに寄与する一方、インバウンドによる売上は期間ごとに上下に変動している。食料品を中心とした日用品は安定的に推移しており、総合的に景気動向はおおむね平均的な水準にある（東京都）。

<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・宝飾や時計等の高額品の売上は堅調を維持しているが、食料品における単価上昇の影響もあり、伸びが鈍化している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	単価の動き	・中国からのインバウンド減少の影響は続いており、来客数は減少傾向にあるものの、高級ブランドや宝飾、時計などの高額商材は国内客、インバウンド共に依然として好調で、売上をけん引しており、客単価が上昇している（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	単価の動き	・ショッピングセンター内でも客単価が下がっている。100円ショップ等やうどん、ファーストフードなどの単価の低いテナントは売上が好調な一方で、比較的高単価なファッションテナントは厳しい（東京都）。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・国内客、インバウンド共に特に大きな変化はみられない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年並みを維持しているものの、買上点数の前年割れが依然として続いている（東京都）。
<input type="checkbox"/>	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・物価が上がっており、客が必要な物しか買わなくなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・単価の上昇が依然として継続しており、生活防衛意識が更に高まっているため、販売量は低調気味で、買上単価も上がっていない。来客数は前年に近づいているものの、トータルでは前年並みである（東京都）。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数に影響が出ている。自家需要のような物より、必要最低限の物を購入している印象を受けている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・来店はするものの、キャンペーンなどに対する動向が鈍化傾向にある（東京都）。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（従業員）	来客数の動き	・景況感はそのままで変わらないものの、最近では商材の値上げが多く、おにぎりも少しずつ値上がりして200円近いものが増えている。感覚的には100～150円の商材イメージがあるため、値上げによって足が遠のく客も増えている。コンビニは元々スーパーなどより価格が高いため、値上げによって更に高いと感じる客も多い。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて景気の変化はさほどない。今月、新規客を狙った店頭販売商材の専用機器が新たに導入され、評判は悪くない。来客数が目減りしていかないように来店動機を増やし、売上につなげていかなければならない。同じコンビニチェーンでも導入されていない店舗もまだあるため、差別化要素として活用していきたい。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料を精力的に集めて販売準備をしていたが、思いのほか動きが少ない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・生活必需品の値上げの影響を受け、富裕層を除く消費者の財布のひもが固くなりつつある。購買単価については、当社の主力事業である着物やドレスの1品単価が下がりつつあることと、購買意欲が低下してレンタルで済ませる傾向が出てきている。一方、仕入れについては、商材、包装資材などの値上げ要請が増えている。中東情勢の収束にめどが立たないことには、利益の圧迫が続く（東京都）。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（役員）	単価の動き	・気候が良くなり、春夏物衣料が動くようになったが、客単価は低く、必要最低限の購入である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新年度になったが、来客数、販売量共に前年並みである。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年と変わらず、販売数にも大きな変化はない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・販売量の動きが数か月前から鈍く、景気はやや悪い状況のままで余り変わっていない（東京都）。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・以前と比べて来客数や予約数にさほど変化はないものの、業態や取組により売上や業績に開きがある（東京都）。

<input type="checkbox"/>	高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・4月度の実績は、売上は前年比100.4%、来客数は前年比97.2%である(東京都)。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン (販売担当)	販売量の動き	・販売量の大きな変動はないものの、高価格帯商材の販売は鈍い。支出削減の動きが推測される(東京都)。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン (経理担当)	お客様の様子	・宴会の受注は数か月間一定の水準を維持しており、レストランの来客数も高水準を維持している(東京都)。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べてそれほど変化はない。3か月前の1月は人の動きが余りなく、レストランの売上はそれほどなかったものの、新年会などのケータリングでカバーできた。今月も前年同月と同じくらいで、余り変わらない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・物価高などの影響により、3か月前と比べて客がややシビアになっている。何もかもが値上がりしているが、まだ序の口だと考えている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は各種団体の総会やメーデーの帰りなどに団体予約が入っており、新年会が多かった1月と同じくらい予約数がある(東京都)。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・雪解けが例年より早く、スキー場が予定よりも早くクローズするなどの影響が出ている(東京都)。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(営業担当)	それ以外	・中東の海峡封鎖によりガソリン価格や農業の経費に影響が出ると、車を使って観光に行く人が減る。交通機関も燃油サーチャージを導入するとすれば航空機利用は減少し、それならばと近所や自宅で過ごす人が増える。
<input type="checkbox"/>	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・良くなる要素がない。
<input type="checkbox"/>	通信会社(社員)	お客様の様子	・景気の後退を予感させる出来事が続いている割に、スポンサーは変わりなく継続しており、順調な様子である(東京都)。
<input type="checkbox"/>	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・前年と比べて販売数量に大きな変化はみられない。
<input type="checkbox"/>	通信会社(局長)	販売量の動き	・BtoCは引き続き、テレビ、固定電話サービスは厳しいが、固定インターネットとモバイルサービスは順調に推移している。BtoBは上昇傾向にあるものの、不確定要素が大きい(東京都)。
<input type="checkbox"/>	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に無駄を省き必要最小限の内容を選択する意識は相変わらず強い。
<input type="checkbox"/>	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・毎月利用料をもらうサブスクリプションの業態だが、最近では利用料を下げたいという問合せが増えている。客が、毎月掛かる費用に対して敏感になっている(東京都)。
<input type="checkbox"/>	通信会社(経理担当)	お客様の様子	・暖房を使わない季節になり、光熱費が下がったものの、4月からの値上げで相殺されている。暑くなりエアコンを使用するようになるかどうかという話を聞くことがある。
<input type="checkbox"/>	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・サービス提供エリアの一部で通信回線を光ファイバー化しているが、そのエリアにおいても加入客数の増加を想定どおりに進められていない(東京都)。
<input type="checkbox"/>	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・現状は市場に大きな変化はない。半導体不足の問題等もあり、長期的にはチューナー等の資材確保が問題になる可能性がある(東京都)。
<input type="checkbox"/>	ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来客数の動きは悪いものの、客単価は微増しており、全体の売上には影響が少ない。
<input type="checkbox"/>	競輪場(職員)	お客様の様子	・例年どおりで変わらない。
<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設[映画] (営業担当)	来客数の動き	・企業業績、株価共に3か月前と比べて大きな変化はない(東京都)。
<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設[総合] (経営企画担当)	来客数の動き	・中東情勢の緊迫化により、中東や欧州からの集客に影響が出ているものの、アジアや米国、オーストラリアからの集客により、全体の来客数に変化はない(東京都)。

□	その他サービス 〔立体駐車場〕 (経営者)	お客様の様子	・良くない状況のまま、特別変わりはない。
□	その他サービス 〔葬祭業〕 (経営者)	競争相手の様子	・月初めにまとまった依頼が入ったものの、中旬以降は動きがない。
□	設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・前月と全く変わらず、余り良くない。新しい仕事の指名が減っており、一般客の動きも、決定打がなく、滞っている。行政の仕事も大変少ない。新年度のため、これからに期待している。
□	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約92%となり、3か月前と比べるとやや落ち込んでいるものの、景気は変わらない。みらいエコ住宅2026事業の申込みが始まり、客に動きが出ている。中東情勢の影響によるナフサの供給不足及び価格高騰の影響はまだ出ていない。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・4月にしては良い。
□	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・中東情勢の影響により資材価格の高騰が懸念される。現時点での影響はないものの、値上げの通達はきている。今後可能な限り価格転嫁を実施していくが、販売への影響は避けられない。
▲	一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	来客数の動き	・消費行動が全体的に少なくなっている。
▲	一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	来客数の動き	・物価上昇の影響により消費が少なく、より安価な方へ流れている。インターネット販売に頼る消費者が多く、来店しても試着のみなど、購入していかない。
▲	一般小売店〔米穀〕 (経営者)	お客様の様子	・客が買物に非常に慎重になっている。また、多くの客から物資、物価高への声が聞かれる (東京都)。
▲	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	お客様の様子	・物価上昇、社会情勢への不安から、酒の需要が減っているようである。
▲	一般小売店 〔茶〕 (営業担当)	販売量の動き	・客の高齢化に伴い、1人当たりの新茶の配送件数が減ってきている。
▲	一般小売店〔書店〕 (総務担当)	それ以外	・売手市場の影響により、当社の事業継続に不可欠な人材の確保に苦戦している。繁忙月であるにもかかわらず、売上増加に見合う戦力が不足している (東京都)。
▲	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・担当している食品部門は、現在1年間を掛けてリモデルが進行中である。一部テナントの閉鎖や移動などをしながらの運営のため、前年比では3%減少で推移している。富裕層向けの高額宝飾品は、値上げ前の特需などもあり、今までどおりの需要が続いている (東京都)。
▲	百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・全般的に売上の伸びが鈍化しており、やや悪い状況が続いている。特に、今月は時計を始めとする高額品の動きが悪く、全体の数値を押し下げており、前年売上に対して若干未達となる見込みである。なお、物価高の影響もあり購買単価は上がっているものの、買上点数の減少が顕著となっている (東京都)。
▲	百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・売上は前年を上回っているものの、アパレルを中心に買い控え傾向がみられる。入学等のオケーションニーズや紳士のビジネス需要が動かない。一方、ビル内のファストファッションは好調に推移しており、客の節約志向が顕著である。
▲	百貨店 (企画宣伝担当)	来客数の動き	・物価上昇に伴い、生活防衛意識も高まっている。生鮮食品など生活必需品の売上は従来と変わらないものの、衣料品など不要不急の商材売上は落ち込んでいる。特に、買上客数の減少が大きい。
▲	百貨店 (管理担当)	単価の動き	・従来からの物価上昇に加え、中東情勢の影響による様々な製品の値上がりや品不足が発生し、購買意欲の減退が予想される (東京都)。
▲	百貨店 (管理担当)	販売量の動き	・食料品カテゴリーにおいて、物価高の影響により単価が上がっているため、販売量が若干減少しており、売上の伸びが鈍化している (東京都)。

▲	スーパー（経営者）	来客数の動き	・中東情勢などの影響が徐々に始めている。この先、いろいろな物の値上がりが予想されるため、客は買い控え意識が強い。
▲	スーパー（経営者）	単価の動き	・消費者の節約意識が一段と強まっている。
▲	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・前年の米騒動の反動で、前年比では単価、来客数、売上げも前年を割っている。
▲	スーパー（ネット宅配担当）	来客数の動き	・4月上旬からの天候不良の影響が大きく、全体的に来客数が減少している。
▲	スーパー（食品担当）	来客数の動き	・来客数は前年比98%だが、商品単価が上がっていることで売上は前年を上回っている。決して景気動向は良くない（東京都）。
▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・急激に売上が減少している。さらに、アルバイトが一向に集まらず、過去に経験したことのない悪化が続いている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・桜の時期に降雨が多く、花見客が少なかった。たばこの値上げによる影響もある。
▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・当店もいろいろとイベントをして客を引き付けようと努力はしているものの、客が乗ってきけてくれない。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニ業界では来客数が大きく減っており、当社では前年比93%くらいである。他の業態やミニスーパー等に客が取られていることと、物価高によりコンビニ価格がやや高い印象があるためではないかと考えている。
▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月の売上は前年同月比98%の見込みである。このところ同様の状態が続いており、来客数も98%程度となっている。客は外出を控えている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・原油価格の高止まりによる影響により物価高が一段上がったようである。商材価格が高いためコンビニ離れが進んでおり、前年比では5%ほど来客数が減少している（東京都）。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこの増税の反動による来客数の減少や、その他買い回りによる周辺購買の減少により、若干減少傾向にある。前年比では伸び率が直近に比べて鈍化している（東京都）。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店舗周辺施設のイベントが増えてきているが、平日の通勤、通学客が前年と比較して減少傾向にある上に、物価高の影響からか買上点数の減少傾向もみられる（東京都）。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きの悪さに比例して、販売量の動きも低下している。メイン商材であるおにぎり等も5%程度落ち込んでおり、3か月前と比べて悪くなっている。
▲	衣料品専門店（従業員）	お客様の様子	・客が世の中に対する不安をよく口にしており、必要最小限の物しか買っていない。また、価格にもシビアで、余り買わないため、やや悪い。
▲	衣料品専門店（販売促進担当）	それ以外	・中東情勢の影響によりコストが高騰している（東京都）。
▲	家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価上昇に加え、中東情勢の影響による今後の燃料などの不安がうかがえる。
▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が低下しているため、やや悪くなっている（東京都）。
▲	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・物価が上がっているため、車にまつわる付属品及び整備料金などの価格について、客が相当シビアになっている。新車を買わずに中古車を買ったり、車検についてもできるだけ部品交換をせずに済ませたりしている（東京都）。
▲	乗用車販売店（営業）	お客様の様子	・下取り価格が下がってきている。
▲	その他専門店 [ガソリンスタンド]（団体役員）	それ以外	・中東の海峡閉鎖の影響により、特に工業用潤滑油で欠品が発生している（東京都）。

▲	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・直接的には原油調達の問題に伴う値上がりの影響がある（東京都）。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・中小企業や小売業では、資材を始めとしてほとんどの仕入価格と管理費が上昇しており、価格転嫁が思うようにはできていないところが多い。中東情勢は依然として不安定であり、今後については全く予断を許さない。
▲	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数が明らかに減っている。飲食店街の人通りも少なくなっている（東京都）。
▲	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・中東の海峡封鎖により様々な物が入ってこなくなり、ガソリン価格や諸物価が上昇しているため、客が遠出に二の足を踏んでいる。旅行ではなく、近くのファミリーレストランでおいしい物でも食べようという状況では、我々の仕事には結び付かない。
▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新年度となり、毎年旅行をしている団体は企画をする時期である。例年同様の動きである。
▲	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・価格転嫁ができていない（東京都）。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・朝は一般家庭から駅、病院への送迎に始まり、会社の送迎と夕方までは仕事ができている。夜は飲み屋からのオーダーが少ないため駅待ちをしているが、待機時間が長い。
▲	通信会社（社員）	それ以外	・石油の供給不安から来る値上げや供出抑制により、一般消費者向けビジネスの経営が混乱している。保守にかじを切らざるを得ず、しわ寄せが確実に消費者負担に結び付いている（東京都）。
▲	ゴルフ場（従業員）	それ以外	・今後のエネルギー供給に対する不安とともに、現実的にあらゆる物価の高騰が続き、生活に影響を及ぼしている。
▲	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・中東情勢の影響により経済の先行きが不透明となっているなかで、プレーフィーが高額なビジター需要の低迷は特に著しく、物価上昇及び実質賃金低下を背景に、生活防衛を意識した高額レジャー支出抑制の動向が定着している。来場者の中心が会員であることから、収益の確保は困難である。物価高により営業費用は累増の一途をたどっており、利益の創出が難しい。
▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・不安定な中東情勢が諸物価の上昇を加速させており、消費者が財布のひもを引締め始めている。
▲	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・ファミリー層の客単価が落ちている（東京都）。
▲	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・客が購入をちゅうちょしている。仕入単価が上がってきていることも要因の1つである。
▲	設計事務所（職員）	それ以外	・中東情勢の緊迫化による建築資材等の受注停止や資材価格の高騰など、ただでさえ建設費高騰の流れが止まらないなかで、建築事業の中止や延期といった影響が出ている（東京都）。
▲	住宅販売会社（総務担当）	それ以外	・中東情勢の先行きが読めず、受注には影響がなくとも原油由来製品の仕入れに支障が生じる。回復するまでは、在庫物件の販売等で乗り切るしかないが、数に限りがある。
▲	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・一時的な大量受注があったとしても継続的なものは少なく、全体的には建材需要の逡減が顕著になっている（東京都）。
×	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・本来3～4月は入学や人の移動が多いが、来客数が非常に少なく、販売量も芳しくないため、景気は悪い。やはり中東情勢や原油調達の問題があり、耐久消費財を買うところまでは手が回らないとみている（東京都）。
×	スーパー（販売担当）	単価の動き	・安価な物の動きが良く、高価な物の動きは悪くなっている。

	×	乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・物価上昇の影響により、悪くなっている。
	×	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・決算後でもあり、活動量が大幅に減ったことに加え、著しく需要が落ちている。また、世界市況が不透明なこともあり、買い控えもある。
	×	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・原油調達の影響に物価高、増税と、将来不安が先行しており、賃金上昇等の明るいニュースもないため、景気が後退するのも必然である(東京都)。
	×	高級レストラン (役員)	それ以外	・引き続き中国からのインバウンドは減少しているものの、その他の国からのインバウンドは良い。ただし、中東情勢の影響による不安感の継続、増加により、来客数は横ばいである。仕入価格の高騰、物価高は変わらず、景況感は依然として厳しく不安な状況が続いている(東京都)。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・繁華街で飲食店をしているが、夜に全く人が歩いていない。世の中は飲みに行こうという景気ではないのだろうか。
	×	その他飲食[カ フェ] (経営 者)	単価の動き	・客の様子を見てると買い控えをしているようで、必要な分しか購入していない。し好品や外食は後回しになっている(東京都)。
	×	観光名所(職 員)	来客数の動き	・物価高や中東情勢の影響による燃料価格上昇に加え、青森と北海道での地震の影響もあってか、節約のため外出を控える動きなのか、客足が鈍くなっている(東京都)。
	×	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・建設資材の不足、価格高騰の先行きが見えず、停滞している事業が多い。
企業 動向 関連  (南関東)	◎	*	*	*
	○	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・建設機械の業界では、生産数が急に増え始めている。
	○	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・2か月前までがコロナ禍並みに悪かったため、それと比べればやや良くなっている。
	○	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・半導体製品を筆頭に電子部品の需要が高い状態が継続しており、大口価格の高値もキープしているため、景気としては良くなっている。
	○	精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量は増えてきているものの、仕入コストも増えている。差引きすると、まだ何とかプラスである。
	○	不動産業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・ホテル宿泊需要は中国以外に東南アジアなど新たな地域が増えており、引き続き堅調である(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	・入札で受注が増え、売上が伸びる見込みである。ただし、利益は厳しくなる。
	○	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	・受注量が増えているものの、要員不足から受注を断らざるを得ない(東京都)。
	○	その他非製造業 [商社](従業 員)	受注量や販売量 の動き	・受注の動きからみて、やや良くなっている(東京都)。
	□	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・地道な販売促進活動のお陰で来客数、売上共に上向しているが、客単価は下がっている。
	□	プラスチック製 品製造業(経営 者)	取引先の様子	・中東情勢の影響による材料の値上げや入荷制限の情報が頻繁に入ってくるようになっている。
	□	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・中東情勢の影響に関して、今後の生産能力について質問されることは多いが、今のところ実際に影響で仕事が減ったということはない。ただし、時間の問題ではないかと考えている。
	□	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・物件価格の高止まりにより流通が滞り気味であり、現在も何となく停滞している。
	□	輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・軽油の価格は落ち着いているようだが、ここ数年毎年実施している人件費のベースアップが効いてきている(東京都)。
	□	輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・閑散期のため物量は落ち着いている。そのなかで、燃料価格の高騰は続いており、収益が伸び悩んでいる。

□	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・業種によってばらつきはあるが、当エリアの根幹業種である製造業は、依然として落ち込んだ受注に大きな回復の兆しはみられない。売上ベースでの金額の伸びは価格転嫁の恩恵のようで、最終損益は落ち込んでいる取引先が多い。ただし、建築関連企業は戸建て住宅やマンションを問わず受注が多少回復している。
□	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価上昇が激しい（東京都）。
□	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により先の見通しが立たないため、期間、賃料など契約内容の変更に対するテナントの対応が変わってきている（東京都）。
□	税理士	それ以外	・夜に近隣駅まで飲食店を外から観察しているが、新型コロナウイルス感染症発生前のような混み具合ではない。以前は混んでいた店でも、そこまでではない（東京都）。
□	社会保険労務士	取引先の様子	・補助金や助成金を利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〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・突発的な依頼はあるものの、値上げ等の影響もあり、全体的な受注量はやや低迷気味のままで変わらない。
▲	繊維工業（従業員）	取引先の様子	・業界的には、中東情勢の混乱と不透明化が長引くと、深刻な影響が出てくる。実際、染色の発注について、通常であれば1か月くらいで納品されるが、現在は3か月くらい掛かる見込みである（東京都）。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・原材料価格の高騰と需要減少の影響により、受注が減少している。
▲	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事を、店頭とインターネットでしている。例年4月は年度替わりで仕事が増えるが、会社設立印の注文が1月は5本あったところ今は3本しかない。印鑑リフォームに関しては、1月は10万円のところが4月は2.3万円くらいで、やや下向きである（東京都）。
▲	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、自動車メーカーが中東への輸出を控えている。
▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原油調達の問題で、資材価格の高騰や納入できない品物が出てきており、工事が止まりそうである。
▲	輸送業（経営者）	それ以外	・燃料を始めとする車両関連資材、また、ラップフィルム等の輸送関連資材の価格高騰のみならず、購入先からの販売量の制限要請もあり、輸送を取り巻く環境が悪化している（東京都）。
▲	輸送業（経理担当）	それ以外	・中東情勢の影響により燃料価格が安定せず、先行きが不透明である。
▲	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の建設業では、中東情勢の影響によりユニットバスやトイレが品薄状態となり、納期に間に合わなくなってきた。運輸業では、人手不足や燃料費の高騰から利益が減少している。小売業では、客は少しでも安価な物を求め、余計な物の購入を控える傾向にある（東京都）。
▲	金融業（支店長）	取引先の様子	・原材料価格の高騰分を転嫁できていない。
▲	不動産業（経営者）	取引先の様子	・中東情勢の影響により、リフォーム業者等、工事関係者から部材の値上げや入荷未定などの情報が多数寄せられている。リフォームや修繕工事の完了時期が見通せない上に、部材の値上げも続いている（東京都）。

	▲	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量自体は大きな減少はなく横ばいで推移しているものの、取引先ではAIを活用した内製化が進み、従来依頼されていた業務の一部が減少している。その一方で、短納期や難易度の高い案件が増える傾向にあり、業務負担の増加を実感している。また、例年この時期に受託していた比較的大きな案件が、発注先変更ではなく事業自体の中止により発生しなかったことも影響している。新規出店は増えているものの、初期投資を抑えた小規模スタートが多く、全体としてやや慎重な動きがみられる（東京都）。
	▲	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年3月が最も良い月だが、それと比べると雲泥の差である。前年同月とほぼ同じくらい悪い（東京都）。
	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・世界情勢や円安などによる影響が大きく、クライアントの慎重な姿勢が目立つ（東京都）。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・物価高に加え、中東情勢などの不透明感からか、消費者の動きが鈍いという客の声が多い。
	▲	経営コンサルタント	取引先の様子	・原油に関連する樹脂系原料が大変な状況になり、その余波が間もなく来る。既に各種材料が値上がりしつつあり、中小製造業の経営を圧迫している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の忙しさが落ち着き、受注量が大幅に減っている（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・原油調達の問題に伴う資材価格の高騰や原材料不足による受注停止等が発生している。特に、フィルム等の印刷物に付随する物が値上がりしており、非常に厳しくなっている（東京都）。
	×	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・石油の輸入状況からみて、悪くなっている（東京都）。
	×	建設業（経営者）	競争相手の様子	・建築確認の取得に時間が掛かるようになったことと、中東情勢の影響があり、先が見えない。
	×	税理士	取引先の様子	・中東情勢が緊迫化し、先が見えないため、原油価格の上昇による更なる物価上昇が予想される。航空運賃の値上げは必至であり、それによる旅行控えやインバウンド減少が目に見える。
雇用 関連 (南関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・課題解決型の請負案件の受注が増加している（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・4月の新卒採用に伴い派遣依頼は減りつつあるものの、前年は超えており、引き続き堅調である（東京都）。
	□	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人はあるが、増員というより欠員補充である。
	□	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・現状では足踏みしている。人材派遣長期稼働数は、3か月前と比べて横ばい、前年比では105%であり、景気は一時的な悪化への警戒が必要な状況である。特に、中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の高騰が、運輸コスト増加や原材料費の負担増加を招き、企業の心理を冷やし始めている。また、家計への影響では、物価上昇が続くなか、消費者の生活防衛意識が強まっており、飲食やサービス業の景況感が弱まっている（東京都）。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からの技術者の派遣引き合いは変わらず多い。製造業の景気に悪化はみられず、やや良い傾向である（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・中東情勢の影響が出始めており、せっかく上向いてきた景気に水を差されている（東京都）。
	□	求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・ここしばらくの動きとして、求職者側に有利に世相が動いている。転職によってテレワークが増えたり、給与水準が上がったりしている例をよく耳にする。この状況はしばらく続く（東京都）。
	□	学校 [大学]（就職担当）	求職者数の動き	・新卒採用に焦りが無い（東京都）。

▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・一部の製造業では、中東の海峡封鎖の影響により必要な材料が入らず、生産計画の変更により休業やオーダーのキャンセルが発生している。
▲	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・物価の上昇に賃上げが追い付いていない(東京都)。
▲	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・4月採用に向けて年間で最大の求人依頼が入る2～3月の繁忙期を過ぎたため、やや悪くなっている(東京都)。
▲	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・年度末までは各企業において人材採用ニーズが高まり、求人数が増加していたが、4月に入ってから落ち着いた。例年4月には落ち着きを見せるため、例年どおりの推移である(東京都)。
▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・事業所からも中東情勢の影響の話聞くことがある。新規求人数は減少している。
×	*	*	*