

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 (南関東)	良く なっている	百貨店（店長）	単価の動き	・アベノミクス効果が、単価の高い物が好調なことからも分かる。円安、株高が本物になりつつある。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・政府の方針が、明確に発信されているからである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ひなまつり関連の販売が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・昨年末から徐々に客の動きが良くなっており、今年に入って1月下旬から急速に良くなってきた。当社に限らず他の業者からも順調と聞こえてくる。
やや良く なっている		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が前年同月比で6%増である。当地域の特性として、株価が良いと消費量が増えるため、アベノミクスが完全に良い方向に作用している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体としては、まだまだ客足が戻ってきているとはいえないが、個人店でみれば客が以前より回帰してきたように感じられる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・販売に結び付くにはまだ難しいが、最近、来客数が少し増えてきている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・外商系の法人客の物件は、金額は少ないが件数が多くなっているため来客数が多い。また、小売はセールを行っている際に、隣のパン屋がテレビに出たこともある等、様々な要因が重なって来客数が大変増えている。客単価は若干減っているが、それでも何とか押し上げてくれている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・茶葉の販売に加え、抹茶の甘味を併売したことにより、売上、客数共に伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・新聞やニュース等で言われているほど、まだまだ景況感は良くなっているとは思えないが、本当に緩やかだが、消費も回復の兆しが若干みえる。
		百貨店（広報担当）	競争相手の様子	・政権交代後は円安基調となり、株価が上昇し、製造業などに明るい兆しがみえている。このことが百貨店顧客の買上心理に影響し、アベノミクス効果が出ている。実際、首都圏の百貨店からは高額品の売行きが好調との声もあり、途中経過であるが2月は売上が前年を上回る店舗が大半で、なかには2桁増の店舗も出ている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・数十万円クラスの高級時計や絵画が動き始めてきている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が低いため冬物衣料が好調である。宝飾、時計などの高額品も動きがあり、前年比プラスで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて客単価はそれほど変わらないが、衣料と住居関連品の客数は増えている。食品はそれほど変わらないが、冬物の衣料品はやや動きが鈍ってきている。客は購買意欲があるような動をしている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・単価はまだまだ上がりきってはいないが、その分を販売数量でカバーしている。円安、株高の影響が徐々に始まってきているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・政府の景気対策に好感を持っているためか、客の購買意欲が非常に高くなっている。この調子が続けば良い。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・もくろみ値に対して、今までは全くかけ離れていたが、ほぼもくろみ通りの数値となってきた。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・1品当たりの購入単価が上がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・今年は何年にもない寒さで、冬物衣料が思いがけず売れている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・時計やデジタル一眼カメラを中心に、高額商品の動きが良くなってきている。その反面、洗濯機、冷蔵庫、テレビなどの耐久消費財は高額商品が伸び悩んでいる。インターネット通販の世界では、値引き、配送スピード改善など、引き続き厳しい競争が繰り広げられている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・円安が進み、株価も上がり来客が増えてきている。車の売上も伸びてきている。		

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・2月の2週目までは客の動きが良かったが、後半にきて失速している。
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おり、整備は順調に入っている。販売は先月まではあまり芳しくなかったが、来年から消費税が上がるということで駆け込み需要がそろそろ始まり、今月は良くなってきている。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・政権交代し、景気が上向き傾向のなか、自動車販売も若干ではあるが動きが活発化しつつある。ただし、高額のため急増にはつながってはいない。整備面については、安定した収益が得られている。
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・内閣への期待なのかは不明だが、客全体が景気への期待感からか買換えムードになっている。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・新車の商談が随分出てきており、受注も増えている。中古車も復興需要もあって価格が上がってきている。特にダンパー、ミキサー車、クレーン車の値段が上がってきており、在庫がなく、数が足りないくらいになってきている。徐々に景気が良くなっているのではないか。
その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・3か月前は前年割れとなっていたが、今月はほぼ前年並みである。ただし、円安、株高等による具体的な景気向上は定量的には表れていない。
高級レストラン (店長)	来客数の動き	・昨年未まで不調だったレストラン利用の来客数及び客単価の傾向がやや良くなっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数も増えているが、客が注文する品物の数も若干多めであり、少し高級な品物を注文するような動きがみられる。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は多忙日、閑散日に大きなメリハリをつけて販売し単価が少しでも上がるように工夫した結果、単価が少し上がり客数は大きく増加した。レストランは高単価商品を期日限定で1~1.5割程値下げして販売したところ、来客数が少し減少した程度でレストラン全体では客単価が上昇し、売上が確保できている。宴会は婚礼で料理単価に限られたパッケージ商品で値下げをしたり、オプション商品の値下げをしたり等の工夫をして新規来館組数の減少を最小限に抑えているため、決定件数が上がり受注が進んでいる。法人宴会は料金の値下げ圧力が強く、受注件数、客数の割には売上が伸びない。
旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・団体旅行の見積、問い合わせ件数が増えてきている。また、年度末の駆け込み需要と思われる間際の予約も増えてきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・昔から2、8月はニッパチとあって景気が良くないと言われているが、今年は悪くはない。深夜、都心の中遠距離客が多い。遠距離客はグレードの高い車である個人タクシーを選ぶようである。タクシー仕様のプロパン車、法人タクシーはその点、惨めである。しかし、着実にタクシー利用客は増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・一般的に2月は良くないといわれているが、意外にも売上があり、年明けから少しずつ動きが良くなっている。客からも明るい話題を耳にすることが多く、期待できそうである。
通信会社 (経営 者)	それ以外	・新政権の政策期待により、円安、株高となり景気の先行きに明るい兆しが見え始めた。
通信会社 (経営 者)	販売量の動き	・昨年未に販売開始した商品が好調である。2月はテレビ、インターネット関連の顧客の獲得が、当初の計画に比べ20%増となる見込みである。
通信会社 (社 員)	お客様の様子	・ここ2か月くらいは、提供しているサービスへの加入件数が安定して獲得できている。
通信会社 (営業 担当)	単価の動き	・単価が高くなる付加価値が付いた新サービスの契約数が好調である。消費者はニーズに合ったサービスに対して支出する傾向は上向きにある。
通信会社 (管理 担当)	販売量の動き	・政権交代によるアベノミクス効果である。
通信会社 (局 長)	販売量の動き	・景気が良いと表現するにはちゅうちょするものの、引越など人が動く繁忙期のため通信業界の特需は少なからずあり、やや良くなっていると表現できる。
ゴルフ場 (支配 人)	来客数の動き	・今月まで冬季料金のためゲストが来場しやすく、予定どおりの来場数を確保できた。

	その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・前々月より傾向の出ていた客単価の向上が継続しており、客数の変動によって売上全体が左右されることがほぼなく、安定した売上となっている。
	その他サービス [福祉輸送] (経営者)	単価の動き	・昨年12月末に発表された当社取扱の大型車種が、新車効果で売れており、景気が若干上向きに感じられる。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲が感じられる。数か月前までは、新規の購買が後回しになっていたように感じる。安価な商品で我慢をしていたが、今月は割に高額商品が出ている。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・展示場への来場が2～3割アップしている。契約数も前期より良い。
	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95%となり、景気はやや良くなっている。3か月前と比べても販売量だけでなく来場客数、商談数も増えてきた。消費税増税の前に動かなければという駆け込み需要が出てきている。
変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	・例年より非常に気温が低く、朝は非常に客が動いているが、午後からさっぱり来ない状況であり、総体的に普段と変わらない状況が続いている。
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・最近の寒さによって、高齢の客の動きが悪くなっている。少し暖かくなると動きが良くなるとは思えないため、少し心配している。
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・昨年12月までと、今年1、2月に状況の変化がある。当店は着物の販売をしているため、振袖の予約状況であるが、昨年場合はまあまあ順調だったが、今年に入ってから急激に悪くなっている。また、単価がかなり下がっている。
	一般小売店 [家電] (経理担当)	販売量の動き	・今月は商品ごとには売れていないが、一式まとめて買う客が多かった。ただし、量販店との値段の競争が激しく、利益が少ない。
	一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・非常に厳しい状況が持続している。政権が交代してから景気が良くなると言ってるが、まだまだ時間が掛かるのではないかな。
	一般小売店 [祭用品] (経営者)	単価の動き	・まだまだ消費を控える傾向が見られる。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・相変わらず低価格志向の客が増えているが、それと同時に中堅クラス、当店でいえば5千円クラスの注文をする客が増えており、良くなっているのか、悪くなっているのか分からないような状況である。
	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・昨年より気温が低い影響か、セレモニースタイル以外の春物の動きが悪い。まだまだ春スタイルの関心が盛り上がっていない。
	百貨店 (総務担当)	来客数の動き	・今月も来客数の減少が続いており、売上も大変厳しい状態である。景気自体は上向いていると思うが、客は消費に対しては大変慎重であり、目的以外のものの買物は控えている。生活必需品、特に食料品を強化し、デイリーの買物を促進していく。
	百貨店 (営業担当)	単価の動き	・変化はみられず下振れのままである。顧客の関心はやはり価格にあり、今後の不安からかまだまだ反応は弱い。デフレ脱却というが、肝心の給与が上がっていない現状では価格対応は避けられない。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・全店改装ということもあり、セール展開を継続しているが、2月に入り売上の伸びが鈍化している。円安基調、株価上昇ということで、一部の高額品については動きがあるが、全体的な数字の底上げにはなっていない。一方、春物の動きが徐々に出てくるはずであるが、気温の低下が続いていることもあり動きが悪い。一般の個人消費についてはまだ回復の兆しは見えてこない。
	百貨店 (販売管理担当)	お客様の様子	・株価の回復もあり、宝飾品や時計などの高額品の購買に関して、今までより強い動きが見られることと、客の購買数量や平均単価に回復が見られる。しかし、来客数は減少傾向にあることから、現在の状況から大きく変わることはない。
	スーパー (店長)	競争相手の様子	・競合各社がチラシで値段を出すのは当たり前であり、ポイントカードの2～3倍、または5倍還元を目玉にして集客を図っているが、当社は、そういった販売促進ができないため、客を相当取られている。

スーパー（店長）	お客様の様子	・広告初日に客が集中して来店しており、通常日との売上の開きが以前より増してきている。単価や点数も同様の現象で、安い時のまとめ買いが如実に表れている。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・今月も来客数、客単価共に前年度を下回っているが、節分が日曜日であったため、週末型の店舗を中心に前年度を10%程上回った。
スーパー（仕入担当）	それ以外	・競合店が増えるにしたがい価格競争が激しくなり、客の買い回りが増えている。来客数は前年を維持していても、買上点数や一品単価が徐々に下がってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・良質なプライベートブランド商品の売上が順調に伸びている反面、ナショナルブランド商品を中心に安価な商品への需要も多く、客の嗜好に変化が生じてはいるものの、売上、客数共に大きな動きはない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣の工場の景気が悪く、週休3日になっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客数は増えているが、販売量が落ちている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・日経平均株価の向上はみられるが、足元の来客数は依然として前年比97～98%で推移しており、3か月前と比べるとトレンドはあまり変わっていない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数が若干戻ってきているが、まだ本調子ではない。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少については、若干の下げ止まり感があるものの、依然として回復しているとはいえない状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は降雪が多く、その前後は客が減り、非常に客足が良くない。商品はバーゲン価格になっているが、来客数が落ちているため昨対に届かない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さのため客が少なく、客も春物に興味を示さない。また商店街全体でも通行人が少なく、気候に大きく左右された月である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月は気温が低すぎて外出を控える客が多く、売上は昨対では辛うじてアップしたが、来客数は3か月前に比べて10%落ちている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒い日が多く、冬物衣料の最後の追い込みは順調に進んでいる。しかし、バレンタインに衣料品をプレゼントする人が年々増えていたが、今年は少なかった。景気が悪い状態が続いており、衣料品より安い価格のものになったと思う。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・3か月の傾向をみると、大きな動きがない状態である。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が依然として続いている。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今季は昨年よりも花粉関連の動きが良いが、全体の数字を上げるには至らない。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末に比べると当然ながら全体の景気は落ちるものの、大型タイトルの発売があり、また定番商品の動きも堅調で、国内市場は2月としては盛り上がったほうである。海外市場は特に大きな動きはなく低調である。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人に比べ個人はやや動きが良くなってきたが、全体的にはまだ景気が回復したとはいいがたい。件数は前年比プラスになっているが、客単価は低いまま推移している。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客は価格に対して敏感になっている。若い人は節約で外食は控え、高齢者は高価でも品質を求めている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の11月、11月1日～28日までの前年比は、売上91.5%、客数89.76%である。今月、2月1日～26日までは売上98.01%、客数97.7%である。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・とにかく人が少なく、客が来ないため、3月に閉店することを決断した。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・2月は閑散期ということもあり、大きな動きは少ない状況である。景気が上向いているという報道もあるが、数値的には例年並みかそれ以下のため実感はない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・東北、北陸方面が豪雪のため、それに関連した客の動きは非常に鈍い。

旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新規の見積、受注が思わしくない。	
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新商品の申込状況が悪い。	
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・2月は、海外旅行はなかなか動かないが、その分国内旅行がスカイツリーの関係もあり、動いているため販売量としては良い。しかし、3か月前と比べても変わらない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新聞やテレビのニュースでは好景気になるといわれているが、顧客である地元の小売業やマンション賃貸のオーナーから良くなっているとの声を聞かない。もう少しばかり時間が掛かりそうである。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・2月のケーブルテレビ契約数は昨年並みで、インターネットはやや上昇の傾向にある。ただし、これは当社営業のマンパワーだと思う。市場自体はあまり変化はない様子である。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・加入動向や解約理由から、特に変化は感じられない。相変わらずサービス内容よりも料金を理由に加入サービスコースは選択され、解約にしても、家計の見直しといった無駄を省こうとする理由が多いことに変わりはない。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の12月はやや旅客が多い月であるが、2月は一番の閑散期になるため、どちらとも言えない。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・夜もそうだが、特に朝のスタート時に約7割ぐらいの客は、低玉貸しといってあまりお金を使わないで遊べるコーナー、1発が1円のイチパチで遊ぶ。単価の動きから、変わらない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築設計の情報は少ないが、コンサルタント業務のみ多く、実質の動きはない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・具体的な変化は感じられない。	
住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は住宅を扱う不動産開発業と総合建設業であるが、不動産価格は下がり続けて今まさに底値の状態である。多少インフレ気味に進行しないと良くならない。工事の請負では、東日本大震災の復興関係の影響で工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事を含めた請負価格は低いままの状態のため、赤字になってしまうこともある。このままでは景気は良くならない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約については、消費税増税を意識したユーザーが出始めている。一方、ローン控除の見直しをしているユーザーもあり、それほどの駆け込み需要は見られない。いずれにしても売上は変わらず横ばいである。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アベノミクスにより、景気回復に対する期待感の高まりは随所に感じられるが、今のところ販売拡大という具体的な成果には結びついていない。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材の客を中心に景気の良い話は聞かすが、具体的にはまだ何も動いていない。	
やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・3か月前の年末と比べると、やや悪くなっている。細かい仕事が多く、手間の掛かる仕事の依頼が多い。粗利は良いが、月商がなかなか伸びない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・現在の中小企業に対するお茶の販売を左右するアイテムとして、自動給茶機は大きな売上を築いているが、自動給茶機本体の売上が、ほぼなくなってきている。企業の福利厚生費では機械の買取はほとんどなく、レンタルばかりである。お茶のランクはますます徳用煎茶クラスが伸びている。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客の動向として、まだまだ必要なもの以外は購入せず、無駄にお金を使わないという傾向がみられる。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・3か月前の12月は比較的良かったため、今月はそれよりは少し悪い。その理由の1つとして雨が多く、天候が安定していないことがあると思うが、来客数が減って客単価が少し上がっているような感じである。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2月はこれだけ気温が冷え込んだにもかかわらず、衣料品の売上が前年比でほぼ同じである。しかし、頻度性の高い食品の売上が前年よりも10%近く落ちている。特に魚関係、加工食品等の伸びが非常に悪くなっている。	

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーの影響があり、また、今年の2月は気温が低く、来客数が減っている。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が非常に悪かったため、この1～2か月は来客数が非常に悪かった。	
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前年比ぎりぎり100%を取ることができた。しかし昨年の前年比が85%だったため、比較にはならない。今年は寒さが長く、冬物がある程度引っ張ったことが良かった。また、細かな動きでは、仕入を週3回くらいにし、売れ筋だけを少しずつ回しているという状況である。客の様子は極めて厳しい。	
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・土日の来店客数はある程度あるが、100%販売に結び付かないのが現実である。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない割にはコンスタントに来る客も増えているため、少しずつ景気は上向いているような気がする。しかし、2月は当業界では一番暇な時期であり、3か月前と比べると確かに悪くなっている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は景気が上向くかと思ったが、逆に悪くなったような気がする。当業界の景気が良くなるのは、まだまだ時間が掛かるのではないかと。	
タクシー運転手	来客数の動き	・12、1月が1年のなかでも一番良い状況のため、今現在は少し悪くなっている。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・マスコミ等は、円安、株高などで景気が改善する見通しであると報道しているが、今月は輸送実績、営業収益共に3か月前と比較して約10%減少した。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの契約数が、昨年の実績を大きく下回っている。	
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・収入が増えず、逆に減っていることから購買、飲食等の支出抑制が進んでいるようである。家庭内でも同様に支出抑制が浸透し、できるだけ安価なものという傾向にある。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式、入学式、入社式があるため、いくらか人の動きが出てくる。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は行政の仕事が約6～7割を占めている。2月末においては行政の年度末ということになり、新しい仕事の発注は出ていない。また指名も出ていない。行政の仕事が少なく、民間の仕事もホームページを通じてPRを重ねて頑張っているが、全体的に動きが鈍く足踏みをしている。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・この不況下で倒産業者が多いが、倒産する業者から分裂して同じような業者がまた増えるため、個人営業をしている会社が非常に増えている。そのなかで、仕事量が逆に少なくなるという現象が起きており、非常に競争激化、なおかつ景気が上向かないというのが現状である。	
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・世間では景気上昇の話になっているが、私の周りには依然として冷え込んでいる。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・雪の影響や厳しい寒さが続いたため、来客数が減少して売上につながらない。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・当地域は鉄道会社の計画のため、商店街では店舗が閉められたり、計画に入っている関係で人通りがない。客はこの寒さの影響で、必要以外の物は買わないため、売上が非常に落ち込んでいる。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店の影響が大きく、世間の景気とはかけ離れている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店は駅に近いということもあり、比較的来客数は安定している。例年7～8月が一番ピークであり、一番の底が1月になる。1月から2、3月と、本来であれば客数は上がるが、今年に限っていえばその兆候がみられない。今年は降雪の予報が出ると、買い控え、あるいは前日に買物を済ます、ネットスーパーで運んでもらい、出歩かないでいいようにする傾向が顕著に現れて客数が減っている。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・円安による輸入商品の便乗値上げや、天候不順の影響で売れなくなっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて予約、特に宴会等が随分減った。そのため来客数が随分減っている。景気動向がまだまだおかしいのではないのではないかと。

		一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・テレビでは円安、株高とっているが、まだまだ景気は良くない。明るい兆しがみえ、良い方向にしているが、皆のところへ回ってくるのはまだまだ先だと思ふ。来客はあるが、客単価がかなり安い。業種にもよるが、給料が上がらない限り、客はあまりお金を使えないと思ふ。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴルフ場は天候の影響を大きく受け、1月の降雪等で、今冬も昨年以上に厳しい状況である。しかし、天候だけの要因ではなく、やはり景気は緩やかだが悪化している。
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	・店頭販売は前年割れの状態が続いているが、額の大きな注文が入り、売上は良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺の印刷などを行っている。間屋の支払は通常15万円前後だが、今月は20万円以上あった。また、会社の設立品がどれだけ売れたかが1つの目安となるが、5、6本が例年並みのところ、今月は7本あった。通常木製のつげの一番安い物が多いが、今回は黒い水牛、白い水牛という珍しい注文が出ており、つげの値段の高い良い物も注文する客が出てきている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・生産調整や帰休を行っている得意先もあり、生産量が減っている得意先のほうが多いように思うが、生産量が増えている得意先もある。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月よりは来月が微増である。客先の生産の3か月見通しでは各月5%程度の動きであり、業種によっては2桁の伸びである。ただし、昨年春までの回復にはなっていない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・とにかく人手不足になっている。ただし、これが本当の回復基調なのか、消費税増税前の駆け込み需要なのかは微妙なところである。また、復興に人手がとられているのかもしれない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあってか小さい工事ではあるものの、動き出している。ただし、職人不足で困っている状況である。
		建設業(営業担 当)	受注価格や販売価格の動き	・景気対策や株価の上昇に伴い、物価価格が上がり始めている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・このところ景気が上向きであるような動きが出てきつつある。しかし、これが実体なのかはまだはっきりとつかめないところがあるが、いずれにしても明るさが出てきたという感触はある。
		金融業(統括)	取引先の様子	・円安と株高によりマインドが多少良くなっている。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・アベノミクス効果による円安、株高が進行し、国民が金融市場に興味を示し始め、投資意欲もおお盛んになってきている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・全体的には景気上向きという実感に乏しいが、一部業種、例えば不動産業については、確実に改善されている。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・仲介業者を介しての入居の場合は、相変わらずフリーレント6か月が常識的になっていることが不満ではある。しかし、3か月前と比べれば、明らかに当社賃貸ビルに対する新規入居問い合わせのほか、既存テナントからの増床要望等が増えてきている。
		税理士	取引先の様子	・アベノミクスの効果で期待がもてるため、消費活動も活発になりつつある。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・企業間の格差はあるが、前年同月より売上増の企業がある。
		経営コンサル タ	取引先の様子	・消費財、飲食関係は、業績を伸ばしている。消費者の財布のひもが緩んだわけではなく、選択的購買行動ではあるが、良いものを購入する人の動きが大きくなっている。機械加工などの製造業には、まだ良くなっている雰囲気はない。
		その他サービ ス業[ソフト開 発](経営者)	それ以外	・株価上昇のためか、デパートの人出は多くなっている。ただし、飲食はまちまちである。

	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	・インターネット対応のマンションにグレードアップする取組みを実施しており、2月に入ってから新規での受注件数が伸びてきた。前年同時期にはまだほど遠いが上旬より中旬、中旬より下旬が良くなってきており、着実な回復基調となっている。
変わらない	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・昨春秋以降、天候不順の影響で衣料品の売上が思うように伸びていない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクスと言われているが、現実にはいまだ直接影響してきているとは感じられない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・官公庁関連の仕事は年度末のため例年並みに発注があるが、一般企業からの発注が少なく、先行きが不安である。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年度末関連の受注の落ち込みが目につき、前年の数字確保には程遠い状況である。
	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	・受注件数は前年同月の目標を3か月間達成できたが、販売価格の下落で売上は未達である。
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	競争相手の様子	・同業社は皆、受注に苦勞してる様子がうかがえる。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近の円安で輸出関連の受注が若干増加したが、内需関連は一進一退を繰り返しており、景気回復状況には程遠い。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権交代し、アベノミクスといわれているが、まだ具体的な動きは出てきていないため、特に景気が良くなったという結果は出ていない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末で仕事は忙しいが価格が厳しく、利益につながらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価が上昇し気分的にはやや明るくなっているが、実際には当社の受注が増えているわけではない。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気ウォッチャー調査開始時から、もう10年以上経っているが、リーマンショック後から景気の内容が全然変わってしまった。皆、海外へシフトしてしまい、町工場がどうのではなく、国内の仕事量の絶対数が少ない。そのため少しのことで上がったり下がったり、伸びたり縮んだり安定しない。困ったことである。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・仕事の量、内容についてはこのところ安定している。ただし、得意先の意見としては一生懸命努力してのことであり、厳しいことには変わらない。
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここにきて工事案件がいくつか出てきているが、相変わらず予算が厳しい案件ばかりで受注に結び付かない。材料費、人件費の値上がりだけが目立ち始めている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・配送先であるコンビニの新規出店が、ここ数か月増加をしており、好材料になるかと期待しているが、1店舗当たりの納品量の減少が続いており、手間の増加に収入が伴わず、収支のバランスが悪化してきている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の話では、景気が良いとも悪いとも言えない。たまたま先月あたりから荷物の動きが少しあるため、我々に荷物が流れてきている。
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・為替、株価動向は好転し、機運も高まっているが、足元の実態には動きはなく、受注量等も大きな変化はない。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社取引先の受注量は、ここ2、3か月は変わらず少ないとのことである。また、円安、株高になっているが、取引先の中小企業の製造業、小売業に関してもやはり受注が少なく、売上が少なくなっているのが現状であり、上がる見込みがあまりない。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から3分の鉄筋RC4階建て19所帯、ワンルーム25平米が、先月までは8戸未契約だったが、この繁忙期に残り1室になった。昨年6月完成で8か月経過しているため、苦戦している。先日新築をしたいと相談に来た客がいたが、状況を説明して中止にした。	
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の下落傾向が改善されないままずっと続いている。打開策を模索しているが結果に結びつかず、時間ばかりが過ぎていく状況が続いている。	

	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・世間は景気回復に向かっているが、4月以降の明るい話は少ないようである。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度内予算のせい、現状はあまり変化がない。クライアントを含め、来年度は期待している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前商店街の酒店店主の話では、酒類の買物にも価格志向の傾向が強くなってきた。一頃好調だった第3のビールも、これまでの価格では売れなくなってきた。スーパーが安売りをしており、加えてプライベートブランド商品が幅を利かせ、価格が一段落ちている。財布のひもを締めている主婦の目は、こちらを向いてくれないとのことである。	
	税理士	それ以外	・最寄駅に向かっている歩いているが、商店街の飲食店、食堂や飲み屋は、昔は皆そこそこ入っていたが、夜、外から見る限りでは全く客が入っていない。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・給与計算を請け負っているが、給与の遅配等が見られる会社がある。	
	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	・全体的には上向きの傾向だと思うが、映像の業界では、いまだ顕著な傾向はあまり見られない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・にわかには忙しくなっている気配はあるが、価格が抑えられ、結果的に売上減少を招いている。まだデフレ傾向が続いている。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の受注が増えている。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が良くなるよう頑張っていくしかないと思うが、政治の影響は大きい。少しでも良くなるよう頑張ってもらいたい。皆で頑張らなければならない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に注文が低迷している。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末は受注量も多かったが、新年に入り減少してきている。3月も不透明である。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は、年度末にかけて増えてきたが、計画を下回る量である。	
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・2月は前年比でマイナスに落ち込んでいる。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは少し増えているが、成約率はほぼ変わらない。全般的な景気の見通しは良くなっているようだが、当業界の状況は決して良くない。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。	
雇用関連	良くなっている	—	—	
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末ということもあるが、企業からの求人が増加している。特に今まで依頼が減少傾向にあった事務系のオーダーも増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・業界別に強弱はあるものの、ならしてみても顧客からの需要は活発である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数は従来と同様に低調のままだが、今月は学習塾やエステ関連、飲食などのオープニングスタッフの募集が目立った。起業あるいは業務拡張の機運が高まっているのではないかと。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・4月に向けての需要が、今月あたりから高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1年前の状況と比べると、電子、電気の製造業等では、求人が少し増加している。また、食品加工の関係で大型求人が出ている。今までなかった求人のため、求人だけをみると、やや良くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・先行きの不安はまだあるが、かなり前向きな思考となってきた感じがする。幅の広い職種で期待できそうである。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3か月前の12月は新規求人数が少し減少し、採用実績の前年比の数値も落ちてきていたが、直近は持ち直してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・全体的な傾向ではないが、担当する医療業界に関しては求人数が若干増えている。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・時期的に求人、求職者が増えている傾向がある。しかし、時期的傾向を超える増加には至っていないようである。	

	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・全体的に見ても求人数は微増である。特に住宅、建設、土木等の業界は求人数が増加傾向にある。しかし、採用者数は求人数に比例して増加しておらず、各企業が求めるスキルレベルが高くなり、従来より採用が困難になってきている状況である。
	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・前年同月と比べて派遣依頼数は増えているが、契約終了数を補う程度の成約数しか見込めない。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒マーケットは、人事部が学生対応の佳境にあり、新規案件の問い合わせは少ない。
	職業安定所(所 長)	求職者数の動き	・求職者は減少しているが、その幅は小さい。上向きになるとまでの判断はしにくい。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は9か月連続で上昇しており、今月においても10%以上の増加が見込まれる。パートタイムの求人の増加が特に目立っており、フルタイムとパートタイムの求人数がきつ抗している。景気は上向いているようにも思えるが、正社員の求人の増加には至っていない。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・一般、パート求人共に前年比で増加しているが、増加率は低くなっている。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・大手宅配フランチャイズ会社より大量求人も見られるものの、雇用形態はアルバイトで正規雇用求人は増えていない。
	学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・保育系の業界の求人はいまだにあるが、一般企業の求人はなく、届くのは次年度の求人票である。それも前年同月において少ない感じがする。
	学校[専修学 校](就職担 当)	求人数の動き	・今年度及び来年度の卒業予定の学生向け求人において、前年同月比ベースで微増状態であり、大きな変化はみられない。
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	・今月は2月にもかかわらず、新規で22件獲得できた。しかし、廃業1社、倒産2社、大口のユーザー2社が激減したのが相当こたえた。新規獲得数にもかかわらず、その影響で売上は少し下がった。
悪く なっている	—	—	—