

#### 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（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が高いことから衣料品の動きが好調である。また、株価上昇を受けて高額の動きも好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・花見による買物客がかなり多く多くてきている。景気が若干上向いているのではないかと。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・円安の影響もあって訪日観光客による商品購入が増加しており、前年比80%増の免税売上を計上している。国内での消費に関しては販売単価がわずかながら上昇しているが、消費に力強さを感じるレベルには達していない。時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額商品の動きが活発化してきており、明るい兆しとなっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・アベノミクスの効果だと思う。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると、かなり良くなっていると思う。人の動きが激しいため、年間を通して12月に次いで2番目に多い売上となっている。歓送迎会、卒業式、様々な行事があるため、ケータリングの仕事も多かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の関東地方は桜の開花が早く、3月であるのに満開である。日本は円安、株高、デフレ脱却に向けてまい進中であり、街の様相も安ど感が漂っている。深夜のタクシー客も乗り場に列ができ、カード払いの客が増え、毎日の仕事が楽しくも感じる。まさに春らん漫である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月くらい前から徐々に景気が良くなり、客の動きも活発になってきた。メディアの影響もあると思うが、良い方向に向かってきていると感じる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・会社や学校などの大口注文が昨年よりやや多くなってきている。ただし、周りを見ると9時に開店する大型スーパーが著しく増加したり、住宅街立地の新しい中型スーパーの台頭など、既存の商店街を取り巻く環境はまだまだ好転しそうにない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月になって少し変化が出てきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高に力強さが戻ってきた。前年同月比をコンスタントに達成している。株価が高いと高級住宅地にある当地域の売上が良くなる。おそらくマインドの部分と実際の金回りの良さが合致してくるのだと思う。今月開始した私鉄の相互乗り入れも売上向上の要因となっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・今までは非常に価格の低い商品だけだったが、ここに来て高額商品も多少出るようになってきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎え、新規顧客もあり、若干動き出していることを感じる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・間違いなく景気は良くなっている。個人消費に関しては来客数も多く、単価も上がっている。また、法人の年度末物件に関しても数多くある。しかし、数は多いが、例年に比べて物件の大きさが小さくなっていることが問題である。そのため総合的な販売量は若干下がったような感はある。ただし、客が買えるようになってきており、景気はやや良くなっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・商品単価は下がっているが、来客数が前年比1割強伸びている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇に伴い、例年より春物への関心度が高まっている。ジャケット、ブルゾン、そ毛の羽織りの動きが上昇し、スプリングコートも前年より2週間早い動きで好調である。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・株価の上昇が止まらない。春闘でも賃上げを認める企業が大多数となるなど、景気回復、デフレ脱却へ向けた動きが加速しているようにみえる。百貨店売上もそれにつられるように、ここ2か月以上、前年を上回り好調を維持している。売上の内容を分析すると来客数は微減しているものの、それを上回って客単価は増加し、好調となっている。

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・食料品の売上は厳しいものの、客単価は若干上昇傾向にある。一部店舗の縮小により店全体の売上は厳しい状況であるが、縮小した面積ほどの売上減にはなっていない。一方で来街者は増加傾向がみられ、地域内の他の店舗では売上が上昇傾向にある。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・高額品をはじめ以前より動きが良くなってきている。
百貨店（店長）	販売量の動き	・小売の客単価がアップしていることと、富裕層の高額品に動きがある。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・株価回復もあり、高額品の動向が堅調なことに加えて気温が高めに推移していることから、例年になく春物衣料の動きが好調である。特にトレンドといわれている商品が売れ筋となっており、一般客の購買意欲にも持ち直しがみられる。
百貨店（副店長）	競争相手の様子	・当店の売上は前年を下回っているが、他店は前年を上回る店が多い。年金生活者や高齢者の客が中心の当店は、景気回復感の影響が遅いのではないかと。より若年層の店舗や特選ブランドを扱う店舗は入店、売上共に上がっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3月になって春の訪れが早くなり、それとともに客の購買意欲が非常に出ている。特に衣料品、住居関連品に関しては新生活需要もあって今月は売上が非常に伸びてきている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・買上単価については、若干上向きではあるが、ほぼ横ばいである。販売口数、販売数量については徐々に好結果に結び付き始めてきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・以前は安価な物一辺倒だったが、高付加価値のプレミアム商品の売上が徐々に伸びてきており、財布のひもが緩んでいるようである。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・少しずつではあるが、商品に対する興味がわき、買上が増えてきている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は急に暖かくなり、花見や行楽などで小旅行や外出が増えてきているため、新しい春物に目がいき、売上も前年比113.8%である。良いように思えるが、前年3月の前年比は76%と、前年のなかでは一番悪い月だったため手放しでは喜べないが、少しずつ客にも購買意欲が出てきた感じがある。高単価の物ではなく、低価格品を回転させている状況であり、新商品をリーズナブルにし、客を飽きさせないように努力している。
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やっているが、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、今月は大変良くて3年前の水準に戻っている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月の決算セールの効果もあり、来客数が増えて新車の成約数も増えている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・目標台数は達成しても、計画の占有率が取れない。台数を達成しても、市場にそれだけ車が出ているため占有率が取れないということである。そのなかで、景気が上向きでトラック需要がどんどん増えてきている。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・景気に対する期待感と賃金のベースアップの傾向が報道で流れる等、消費マインドが向上しているようである。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・当社の運営するショッピングセンターでは、物販店の前年比割れが続いていたが、3月の途中段階ではあるが前年をクリアしている。
高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・10月以降不調だったが、この2月と3月は法人、個人共に確実に上向いてきている。前年比で来客数も伸び、客単価もわずかに上昇してきている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の12月、12月1日から25日までの前年比は売上92.3%、客数92.4%である。今月の3月1日から26日までは売上100.4%、客数99.0%である。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・2、3か月に1件のペースで同業の廃業があるが、空き店舗がすぐに塞がる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が随分暖かくなり、やはり3か月前と比べて人が出るようになってきたため、多少は良くなってきている感じはある。これは気候のせいもあるが、時期的なものもある。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・後半は春休みで宿泊、レストラン共に来客数は伸びてきており、個人消費が回復傾向にあるのは実感できる。ただし、法人利用は相変わらず低調であり、販売量は例年並みだが単価が上がらず苦戦している。全体的には期末ということもあって徐々にではあるが上向き傾向にあり、この勢いが続くことに期待したい。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランでは、春になって入学や就職等の家族のお祝いの食事来店が増加している。また両家の顔合わせ等の利用もコンスタントにある。法人関係の接待利用が伸びないなかで、10名前後の小グループの職場の歓送迎会等の利用が目立っている。宴会は婚礼施行件数が前年比で多くあり、法人宴席は前年並みである。しかし新規の婚礼来館件数が伸びない。宿泊は、インターネット予約で料金を頻繁に調整しており、100～500円の違いで予約の入る件数が大きく違ってくるが、空きを埋めている。周辺でのイベント数は前年並みとの情報を得ており、1室の単価を値上げしても来客数は落ちていない。
旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・アベノミクス効果なのか、多少は単価が上がってきている。しかし、来客数に関してはまだそれほどではない。景気がもう少し一般消費者までくるような状況になってほしいと期待している。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・年度末の駆け込み需要の影響なのか、国内団体旅行の成約率が上がり、電話での問い合わせも増えてきている。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・以前は団体旅行の開催を控える雰囲気だったが、客のマインドがわずかに上向いている印象を受けることがある。
タクシー運転手	お客様の様子	・客を乗せた時に様々な話をして、客の様子から、やや良くなる。
タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は今月も良く、特に病院への通院客、会社での利用客は増えている。また、高齢者の利用も増えており、近い距離だが歩くのが大変、行きたい所への道も場所も分からないため、住所と電話番号を調べてから利用する。そのため、カーナビと地図帳は欠かせない。
通信会社 (経営者)	販売量の動き	・昨年末に販売開始した商品が好調である。テレビ、インターネットの販売量を2割程度押し上げている。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・加入契約が予測どおりに推移している。大きく伸びてはいないが、順当に契約獲得となっている。新サービスも始まったが、こちらも予測どおりの契約獲得ができていない。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・低価格をセールスポイントにした商品の契約獲得が順調である。
通信会社 (局長)	お客様の様子	・不動産繁忙期ということもあり、新入居に関する購買ボリューム及び通信系のサービス加入が増えている。前年同時期よりも市場は活気が出てきている。
通信会社 (営業担当)	単価の動き	・既存のサービスより月額料金が上がる新サービスへの変更を希望する加入者が増えており、価値を見出せば料金が上がるサービスも受け入れられる傾向が続いている。
観光名所 (職員)	来客数の動き	・3か月前よりはやや悪いが、観光地のため、3月にしては前年実績に対してとても良い。
美容室 (経営者)	来客数の動き	・卒業式、入学式、入社式等、人の動きがあるため幾らか良い。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・3か月前であれば必要最小限の購入にとどめていたが、最近は1つ上のランクでの選択肢が多くなった。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・東日本大震災の影響でたまっていた車の登録が済み、売上となったため、前年3月は非常に良かった。そのため前年と比べると悪いが、2、3か月前と比べると客の様子は、やはりアベノミクスで上向きで推移しているようである。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・3月なのに来場者数がいつもより多い。
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を達成しており、景気はやや良い。3か月前と比べても販売量が安定して伸びており、販売に至る過程や内容も良くなっている。具体的には、成約に至るまでの時間が短くなり、利益率も悪くない状況である。

変わらない

商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候は、暖かかったり寒かったりと非常に極端なため、高齢者はなかなか外出しないと思う。この状況が変わらないと難しい。
商店街（代表者）	単価の動き	・振袖のキャンペーンを1～3月まで行っている。そのなかで特に感じるのは、非常に低い単価の物が契約されており、全体の売上としてはなかなか思うような数字が取れていない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・常連客は日頃なるべく安くて良い商品を望んでいたが、昨今はその上のランクの良い商品を選ぶような傾向がみられる。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・アベノミクス効果が消費者のところまで到達するにはまだまだ先のような。ただし、株価が上がってきているため雰囲気は明るくなっている。丁寧に太陽光発電の話をするとうるさく傾けてくれ、見積の要望もぼつぼつ出てきている。3か月前は年末になるため、その時と変わらないということは、やや良くなっているのかもしれない。
一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月はこれといって売れる商品もなく、目立った月ではない。例年に比べると少し静かな状況であり、業績もあまり芳しくなく推移している。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当店は商店街ではない路面店であるが、客が増えず、非常に厳しい。世間ではアベノミクス等いろいろいわれているが、末端が多少なりとも上向きになるには、相当時間がかかると思う。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・単価の動きが変わらず、低価格志向が強い。値引きや値下げをすると客が買っていきような状態が続いている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服において、高額品の売上と顧客の動きに注目しているが、まだ世間で言われている状況とは違い、価格に対してシビアであり、必要な物以外の動きがない状況は変わらない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春物衣料は例年に比べて動きは良いものの、依然として必要な物しか購入せず、客単価、購買点数共に増えていない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人服に関しては春物を中心に動きがあるものの、まだまだ必要のない物は購入しない傾向が見られる。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はさほど減っていないが、客の買上数量が多少減っている。買い控えしているのかもしれない。
スーパー（店長）	単価の動き	・チラシ立ち上がり日と通常日との開きがまだまだ大きく、安い日のまとめ買いの客が大多数を占めている。来店頻度は変わらなくても、単価を下げて販売しているのに点数が伸びてこないため、売上、利益共に厳しい状況にある。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月に関しては頻度性の高い生活必需品の売上が非常に厳しい状況となっている。天候に左右されることなく売れるべき商品、食品を中心とした商品、また日用品などの家庭雑貨といったような頻度性の高い商品の販売量が伸び悩んでおり、来客数もあまり増えておらず厳しい。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・アベノミクス効果で円安に振れ、株価上昇しているが、小売自体は客数、客単価共に回復していない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・世の中は景気が良い、良くなるという話があるが、当店では客の動きはさほどなく、消費意欲が高まっているとは思えない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数などからみて、景気が回復しつつあるとは思えない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は少しずつ上向きになってきたが、まだまだ前年までには届かない。日曜日の来客数も上がってこない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比98%程度でずっと推移しており、3か月前と比べても大きな変化はみられない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニ間での格差が広がり、販売量に影響している。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数については持ち直してはきているものの、依然として売上に関しては苦戦が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店の客は年金生活者が多く、インフレに対してはあまり歓迎していない。買物に対して慎重になっている様子がかげえる。3月の昨対は95%であり、非常に頑張ったが昨年には達していない。

衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・暖かい日、寒い日の繰り返しで気温が安定しないため、消費者は何を買えばいいのか分からず、特に衣料品に影響し、苦戦している。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月も寒暖の差が激しく春物の売れ筋がない。客自身が、冬物を着たり春物を考えたり中途半端な月となっている。顧客の来店も前年より多少減少している。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客者の多くは目的を持っているため、余分な物は買わず、しっかりと吟味して商品を選んでいる。また、プラスアルファの売上がなかなか望めず、苦戦している。
家電量販店 (店員)	単価の動き	・景気回復の兆しといえども、実際は売価の乱れにより低下へと向かっている。インターネット通販が主流の時代であっても、販売価格を下げ原価ぎりぎりであれば意味がない。
家電量販店 (統括)	来客数の動き	・依然として、状況に変化はない。しゃし品は売れ出しているようである。テレビを中心とした需要の回復には、まだまだ時間を要する。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・先月と比べても販売量の上昇が感じられない。単価についても300万円を越える商談が激減している。
乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・消費意欲は増しつつあるが、自動車の販売に関しては大きな伸びはない。前年と同レベルに終わってしまう。しかし、来場客は見た目では多く感じる事が救いになっている。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・花粉関連の商品が好調のため、今月の全体の数字を押し上げている。組織編成で店が徐々に整備されるようになってきており、客からの支持を集めつつある。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・特に客を引き付ける商品の発売もなく、低調に推移している。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3月に入った途端、フリーの客の来客数がぐっと減った。送別会は例年どおりある程度の人数は来ているが、やはりフリーの客が当店を含め他店もかなり悪いという話を聞いている。
一般レストラン (店長)	お客様の様子	・アベノミクスといっているが、皆まだまだ雰囲気が悪くなってないため、全く変わっていない。
一般レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・当店は何店舗もあり、どの店舗でも同じ物売っているが、良い店は非常に上がっており、悪い店は良くない。常連客は違うが、初めて来る客は客単価が非常に安いので、驚いてしまう。何とも答え難い。
旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・新政権になり、今月は春休み等もあるため、個人の消費や旅行が増えると期待していたが、残念ながらさほど伸びていない。ただし、東日本大震災から2年が経過したことで、東北方面の旅行または資料の提供を求められている。売上の的には変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・チケットの利用枚数が増える時もあるが、2、3日たつと全く駄目な日もあり、どちらとも言えないのが現状である。
タクシー (団体役員)	お客様の様子	・今月は、週末になると送別会と思われる人が繁華街などでみられた。しかし、1か月の総営収は3か月前と比較しても変わらない。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・雰囲気は良くなっているが、まだ個人ベースまでの景気回復を感じられる段階ではない。
通信会社 (局長)	お客様の様子	・得意先の情報から、賃貸住宅の新入居の状況がまだまだ低迷している様子が感じ取れる。少しでも安い物件を探し回る学生、少し遠くても安い物件を好む入居者など、付加価値の対価を支払って消費する意欲は例年以上に厳しい。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・好景気になる話題が多いが、一般消費者には影響がまだ及んでいないと思う。依然として顧客の加入するプランは低価格のものが多く。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の加入及び解約の状況から特に変化を感じられない。サービスの質よりも料金の安いものへ流れる傾向は相変わらずである。
パチンコ店 (経営者)	競争相手の様子	・競合店の来客数も今までとさほど変化がない。
設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・民間の仕事はまあまあ数はあるが、行政の仕事をしている事務所としては、年度末の3月は今期に全てを納入するという忙しい日々になっている。新しい仕事にチャレンジできず、また、新しいものも出ていない状況で先がみえず、若干暗い様相である。

	設計事務所（所長）	お客様の様子	・空情報のみで、実際の話になるとコストが安く、人件費割れを起こすため受注できない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・今年に入ってから民間の仕事がほとんどなく、3月になっても計画したものへの客からの連絡も今のところきていない。完全に止まった状態である。
	設計事務所（職員）	それ以外	・特に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だが、不動産価格は下がり続けており、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。工事の請負面では、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が非常に低いままのため、赤字になってしまうことが多々ある。このままでは景気は回復しないと思う。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・円安株高で世間のムードは大変良くなってきているようだが、来場者数はほとんど変わらず、販売の現場に高揚感はまるでない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税による駆け込み需要が始まっており、建物契約が少しずつ増えてきた。しかし、ユーザーの慎重さはまだまだ変わりなく、成約には時間がかかっている。売上についてはまだ横ばいであり、景気には左右されていない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・新聞報道等で経済に関して先行きの見通しが良い報道があるが、今の時点では実感が無い。
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	・3月になって強風の日が何日もあり、来客数が落ち込み売上につながっていない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・個人向けの食品フェアの売出しがあったが、お茶を買いに来る客数は芳しくなかった。その客も徳用のお茶や単価の安い海苔などばかりである。まだまだ個人の財布のひもは固いようである。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月中旬ごろ、近隣に競合店ができたため、当然、来客数が減少、売上についても予算を未達である。また、前年比についても大幅ダウンとなり、非常に厳しい状況である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数も約1割、単価も約20円下がっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3月になると徐々に暖かくなる。例年はそれに伴って来客数も増えていくが、今年は少し暖かくなったかと思うと寒くなり、客が遠のいてしまう。また暖かい日、寒い日が本当にめまぐるしく、品ぞろえもなかなか難しい。花粉の量も多く、客が外を散歩したり等外出する気候にならないと本来の売上には戻らないのではないかと。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月に入ってからの客の動きが鈍い。
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・広告を打つと低価格商品の買上に集中し、特に紙製品に顕著に現れている。広告期間が終了すると来客数が大きく減少する。
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに比例した販売件数がなく、売上実績も伸び悩んでいる。
悪くなっている	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年4月以降で、ゴルフ場実績が2月に初めて月の目標に達した。現実的に厳しい状況ではあるが、前回の「悪くなっている」から「やや悪くなっている」とした。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・昨年オープンした競合店に集客されているためである。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・円安による便乗値上げが販売を圧迫している。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・気候や行楽シーズンに影響されていることもあるが、圧倒的に来客数が少なく、客単価も減少している。

企業 動向 関連  (南関東)	良く なっている	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	・インターネット対応のマンションの拡大に取り組んでいるが、2月以降新規での受注件数が伸びており、3月は今年度最大の伸びを示している。前年同時期に匹敵する勢いで良くなってきており、着実な回復傾向となっている。
	やや良く なっている	出版・印刷・関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末需要ということもあり若干売上増であるが、前年比ではさほどの増加ではない。
電気機械器具製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・省エネの新商品をラインナップしたことにより、まとまった受注が取れた。また、従来製品も年度末のため比較的よく売れている。	
電気機械器具製造業 (経営者)		取引先の様子	・アベノミクスの効果があつてか、引き合いの件数が以前より多くなっている。	
建設業 (経営者)		取引先の様子	・年度末もあつてか、細かい工事ではあるが忙しい。若干計画案件も出始めてきたようにも思える。ただし、材料の高騰や人材不足による単価の高騰が気になる。	
建設業 (経営者)		それ以外	・人出不足のため、協力業者がいない。	
建設業 (営業担当)		受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴い、駆け込み需要が増えている。	
輸送業 (経営者)		取引先の様子	・景気が良くなったとは思っていないが、荷主の今の状況をみていると仕事が以前のように入り、増えている。	
輸送業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・例年、年度末の繁忙期は仕事がさばききれない状況であるが、今年は更に受注量も多くなっている。	
輸送業 (総務担当)		取引先の様子	・荷主は円安で輸出物件の確保ができ、仕事量が増えることを期待しているが、運賃は厳しい状況である。また、燃料価格が高値で安定してきているため、採算割れの状態である。	
金融業 (統括)		取引先の様子	・受注関係が多少増えており、売上関係も伸びている。	
金融業 (役員)		取引先の様子	・円安や株高、低金利の影響で前向きな投資に関する相談が増えているが、具体化させるかどうかは、まだ様子見の状況である。	
金融業 (渉外・預金担当)		取引先の様子	・一部の製造業では、単価は引下げ傾向にあるが引き合いは微増している。	
金融業 (支店長)		取引先の様子	・法人ではここ数年、利益計上するには経費削減を最優先で考えていたが、ここにきて売上増加を考える企業が増えている。	
不動産業 (総務担当)		取引先の様子	・このところ、急に賃貸料を滞納するテナントが何社か出てきており、好不調業種の二極化がみられるが、全般的には空室率の改善傾向が顕著になっている。	
広告代理店 (営業担当)		受注量や販売量の動き	・新規クライアントの相談が以前よりも若干多くなっている。また、既存クライアントも相談案件だけは多くなっている。しかし、個々の案件に関して宣伝予算は増えていない。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・前年同期より忙しく、来客数、売上共に増加という店舗がある。	
税理士		取引先の様子	・円安により輸出企業は利益を上げ、良い材料となっている。大手コンビニ等の賃上げやメーカーの賃上げも好材料である。今後の消費者への還元が望まれる。	
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	・アベノミクスの影響か多少は忙しくなっている。円安による燃料、原材料の値上げもあるが気持ちは上向いており、それが数字に表れている感じである。	
その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)		それ以外	・居酒屋などに客が増えている。	
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	・レギュラーの仕事のタイトルが増えるなど、徐々に回復の兆しがみえている。		
変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、今月は売上の一番良い月だが、前年比101%とほぼ前年並みである。	
	繊維工業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・アベノミクスで円安、株高となっているが、中小企業のほとんどがその恩恵を受けておらず、メイドインジャパンは東南アジアからの安価な衣料に占拠され、売上が全く変わっていない。むしろ金融機関の審査が厳しくなっており、資金繰りに苦労させられている中小企業主が多くいる。	

出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・年間契約の取引案件で受注獲得できない物件が多々あり、前年数字を割り込む状況がこれから継続的に続く。それに代わる案件も乏しいため、ますます厳しい状況であり変わらない。
出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・年度末の受注件数、売上共に前年同月を達成できているが、受注から納品までの期間が更に短くなり、納期の問題で辞退したケースが前年より多かった。
出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑や名刺印刷の仕事をしている。長い間やってきているが、本来3月は忙しいわけだが、このところ少ない感じである。3か月前の12月も年賀状印刷の受注などある時期だが下火になってきており、12～3月の間は低いところで変わらない。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・各顧客共に受注量は若干増加傾向にあるが、今までくすぶっていた仕入先からの値上げ要求が今月に入り具体化し、直ちに実行されるため利益は変わらない。
金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・新聞やニュースでは、景気回復について期待と書かれているが、実感としては前年とあまり変わらない。受注量についても増えている得意先もあれば、減っている得意先もある。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上が少なくなってきた。早く景気が回復し、少しでも良い方に向けてくれればと思っている。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・全体的に低迷している。
精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前とほぼ変わらず、非常に良くない売上状況が続いている。
輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・これから桜が咲くため少しは良くなると思うが、今のところ月の半ばから後半になってくると動きが止まってしまう。当社の近隣の自動車修理屋や、スプリング加工屋等は皆辞めてしまう。6軒くらいあったが、現在は当社と近くの1軒くらいになってしまった。仕事量が少ないため、やはり町工場も大変である。景気ウォッチャー調査では皆良くなってきたと言っているが、これで景気が良くなるのだろうか。
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の様子だが、このところ企画を立てるとスムーズに進んでいるようであり、会話のなかに強さがにじんでいる。前の雰囲気とは少し違うと感じている。
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。
建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・株価が上がり、土地の価格が下げ止まったなど、景気が良くなっているような報道が多くされており、雰囲気だけは良くなっているようだが、実際の入札では、まだまだ利益度外視の価格での仕事の取り合いである。当地域ではまだ景気が冷え切っている。建設業界に景気が良くなる春が来るのは、もう少し先のようなのである。
輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の物流部門が、新年度より課から部へ格上げになり、組織が拡充され、輸送効率の向上に向けて現輸送体制の変更が速度を増すものと思われる。今後の動向が大変注目をされる場所である。
輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・確かに景気は上向きのように感じられる。円安に振られており、株価も上昇しているため、そういう点では感覚的には上向きに見える。しかし、実体経済にはまだそこまで浸透していない。
通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・先月は弱含みだったが、今月は前年並みである。
金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・客の様子はアベノミクスということで雰囲気は良く、良い方向に向かっているようだが、実際に客の売上等がまだ上がってきていない。利幅も絞られたままということも、まだまだ景気が上向くということにはならないのではないか。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・昨年6月完成の19所帯鉄筋マンションは、先月1室を残して成約済みとなったが、今月になっても1室が残っている。依然として新築でも苦戦中である。2月に完成の重量鉄鋼3階建てのオートロックマンションも6所帯2室成約になったが、この繁忙期に苦戦している。
広告代理店（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・新年度に向けての宣伝予算は各取引先で減額はほとんどなく、横ばいで新年度を迎える。

	経営コンサルタント	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・県内には業績低迷中の大手電機メーカーの関連企業に勤務するが多い。こうした企業と身近に接しているせいか、どこの商店街関係者に会っても明るい話が聞かれない。主婦の日常の買物は、依然として慎重であるという。政権交代で期待していたが、好転しないのは、この先々に横たわる様々な不安材料がそうさせているのではないか。</li> </ul>	
	社会保険労務士 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資金繰りの厳しい会社が数社みられる。</li> <li>・株高や大手自動車会社など売上の大きな伸びを報じているが、中小の製造業では一部の企業しか良い影響は出ていない。以前より少し良くなったまま、横ばい傾向である。</li> </ul>	
	税理士	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最寄駅に向かっていつも歩いているが、夜、商店街を歩いて飲食店等を見ると、まだ客は入っていない。先日、牛丼屋に行ったら潰れていた。やはりアベノミクスで全体的には機運が高まっているのだろうが、中小企業にはまだ及んでいないのではないか。</li> </ul>	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争相手との価格競争が非常に激しく、先行きの見通しが立たなくなっている。</li> </ul>
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月の入札で既存施設の落札ができなかった。当社より安く入札した所は赤字覚悟の落札であり、会社の品位を疑ってしまう。</li> </ul>
	悪くなっている	広告代理店（経営者）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いわゆる値引き圧力に近いことをされた。当社の部分的なミスが誘発した面はあるものの、大部分の責任は先方にあるミス、今後の発注を盾に理不尽な大幅値引きを飲まされた。要するに責任のなすりつけだが、今の経済情勢では、要求を飲むのはやむを得ないとしたが、大企業が出している利益は、こうした実情があることを行政には認識してもらいたい。</li> </ul>
雇用 関連  (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の人材ニーズは高まっている。</li> </ul>
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月の繁忙時期ということもあるが、今年は昨年依頼の少なかった事務系の派遣オーダーも多くきている。また、派遣料金の交渉も前向きに検討してくれ、料金アップに応じてくれる派遣先が多かった。</li> </ul>
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年度末需要のためである。</li> </ul>
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今まで人員削減を行っていた企業や、自然減にて補充していない企業が人材派遣を活用するようになってきた。また、今まで外部人材の活用がなかった企業も利用し始める動きとなってきた。しかし、電子部品、半導体などの業種は引続き厳しい状況が続いているようである。</li> </ul>
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・若干ではあるが、求人が増えつつある。</li> </ul>
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・途切れることなく求人が続いている。</li> </ul>
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は新規が32件、うち大口が2社、一方で廃業が1社、倒産が1社、今までコンスタントに出ていた大口客で出さなくなった会社が3社という状況である。全体を見回すと、他社から当社へ移行したという感じであり、全体的な求人の増加というのはまだまだである。</li> </ul>
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数は10か月連続で上昇している。パートタイムの求人数の増加により、フルタイムとパートタイム求人数がきつ抗してきている。</li> </ul>
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造メーカーのクライアントが多いが、輸出環境が改善され、採用にはまだ慎重であるが幅広い職種で求人が増えている。ただし、採用条件は依然として厳しい。</li> </ul>
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・求人数は増えており、順調に推移している。</li> </ul>
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年度を通して新人採用は若干上がっているようだが、中途採用は各業種とも増えていない。</li> </ul>
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・派遣受注数は前年同月と比較して2桁増しとなり増加傾向だが、スタッフ登録数が前年割れとなり受注数に比例した成約増とはなっていない。</li> </ul>

	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・業種によりばらつきがあり、証券、銀行、保険の求人数が今月は増加傾向であるが、その他の業種は前月割れで結果、前月と求人数に大きな変化はみられない。
	求人情報誌製作 会社 (広報担 当)	採用者数の動き	・アベノミクスの影響で、株価上昇に伴い小売業や飲食店の売上が伸びている等の話は聞くが、それによって新規で採用しようという実際雇用の数が増えている感じは全く受けない。
	職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・新規求職者は減少傾向が続いているものの、求職活動が長期化しているためか、ここ数か月有効求職者は前年比微増に転じている。
	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・2月の新規求人は横ばいのため、変わらない。
	職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・一般、パート求人共に前年同月比でマイナスになっている。
	民間職業紹介機 関 (職員)	採用者数の動き	・求人数は好調に推移しているものの、実際の採用数はまだ増えていない。
	学校 [専修学 校] (就職担 当)	求人数の動き	・前年同月比では獲得求人数に大きな伸びはなく、前年同様の動きである。
やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—