

#### 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	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・従業員の募集をしてもなかなか集まらない。全体的に仕事が多く、皆仕事を持っているようであるため、景気は良い。
	やや良く なっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月は前年に比べて1日営業日が多いため、売上増につながっている。また、以前から始めている週に1度のサービスデーが定着してきたため、客数の伸びがみられ、売上につながっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・本来、2月は大変暇な月なのだが、来客数、販売量が多少多くなり、成約も多くなっている。いくらか良くなっているのか悪くはないのかは分からないが、今はやや良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は前年を超える数字が少しずつ出てきている。わずかだが、前年を超える店舗が多くなってきている。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・ドル高、株高などから、景気が回復基調である。日本経済も円安、株高傾向となり、家電など一部産業は価格競争の激化などで苦戦するものの、全般的には製造業など輸出企業を中心に回復傾向であるため、顧客の表情に明るさが出てきたように見え、売場にも活気が出ている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・冬季のマーチャライジングで想定ほどの動向が見られなかった一方、春季はお祝いギフトや衣替えなどで全体の客単価は前年を維持している。さらに主力の婦人服が伸長し、また紳士領域が堅調なことが下支えとなっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き気温が低く、冬物衣料の動きがまだ続いており、やや良くなっている。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・放射性物質の影響で、今まで衣料品や身の回り品等と比べて食料品が苦戦していたが、今月に入ってやや持ち直しの傾向が見られるため、やや良くなっている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・客の買い方や春物の動き、他店舗の動向は、安定しているため、やや良くなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・昨年3月の東日本大震災以降、半年以上は自粛モードやお金をあまり使わない状況が続いていたが、平穩に落ち着いてきている。また、気温与件に恵まれ、2月は非常に寒さが厳しかったため、冬物の動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月に続き今月も冬物バーゲンが順調に推移し、3か月連続で前年を超えている。また、単価の下がった分、来客数が増え、売上増につながっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・東日本大震災からもうすぐ1年がたち復興事業も好調である影響で、購買意欲が増している。エコカー減税の継続も決定し、来客が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客も若干増えてきている。2、3月は需要期に加えてエコカー補助金制度の効果も出て、活気が良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の11月の前年比は売上96.4%、客数98.39%であったが、今月は売上102.2%、客数101.0%とやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・サラリーマンよりも女性を対象に、更にターゲットを絞り込んでランチ料金を少し変更したところ、来客が増え売上も上がっている。宿泊も、期日、販売部屋数限定で安い料金にしてホームページ経由で集客を図ったところ、今月は上手く集客できている。また、近くのイベント会場で女性向けのイベントがあったこともプラス要因である。宴会は前年にはなかった大型宴会が2件実施されたが、間際になって料理単価、人数減となり、大きな増加にはなっていない。
	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・前月に引き続き、東京スカイツリーの開業に合わせた販売が非常に増えている。特に100日を切り、個人販売も来月から始まるというなか、関連した販売や問い合わせが増えており、最近では全部をさばききれないという嬉しい悲鳴も聞く。スカイツリー効果が非常に表れている。	
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・東京スカイツリー関連の商品が好調である。	

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビの獲得のめどがたってきている。集合住宅一括契約が軌道に乗りつつあり、計画値までもう一歩である。インターネット、電話の獲得は好調が続いている。
	その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・客数も増加傾向にあるが、両替の際の使用金額が上がっている傾向にある。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・催事や施設への来客数が着実に増加しており、やや良くなっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・今年に入ってやっと民間の動きがあり、90人収容の保育園と大型工場の設計が具体化してきている。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・通常価格より安くすると大体1割近く売上が上がると、総体的に衣料品でも食料品でも言われている。特に安さが強調される時代になってきている。
	一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・テレビ関係の販売価格が下落しているため、売上は若干下がっているが、販売量は変わらず推移している。
	一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・これと言うほどの悪さではないものの、やはり天候により少し良くない結果となっている。
	一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・商売の低迷も当然あるが、特に今年は気候の問題で非常に寒いため、単店舗に足を向けることはなかなか難しいようである。環境としては非常に厳しい。
	一般小売店 [家電]（経営者）	単価の動き	・カラーテレビ、冷蔵庫などでは小型の希望が多く、LEDなどを薦めても普通の電球になってしまう。
	一般小売店 [米穀]（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の買い方は少量で、値下げ品、お得感のある商品を慎重に買っている。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・贈答品に利用する客が半減しており、売上の厳しい状況が続いている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が例年より低く、春物への関心が上がらないため、前年比95%と不調である。この時期は防寒セールの関心も低い。
	百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数と売上は前年を上回る見通しだが、買上単価は前年を下回る状況である。衣料品は、春物のニット、ウール、カーディガン等に動きが見られるものの、ジャケット等の重衣料は動きが鈍い。スプリングコート等についてもようやく動き出したが、後半の天候、気温が気になる。
	百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比1割減となっている。買い回り率も悪く、滞留時間も短縮している。目的買いの客が多い。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温が低い影響もあるが、客の春物への関心は低い。バレンタイン商戦も直近の実需は堅調だが、自家需要は期待したほど伸びていない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・円高の効果なのか旅行かばん等の海外旅行用品の動きは良いものの、全体を底上げするまでの購買活動にはなっていない。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・特に2月は天気が悪かったため、設備の整っている店はそれなりに良いが、車でなかなか来れない店は大分影響を受けている。そういう意味で少し悪く、全体的には売上があまり良くない状態が続いている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・大変買い控えをしている状況は以前よりはなくなってきているが、固定客の来店頻度と単価がまだまだ上昇してこない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は特に雨が多かったため、雨の日の翌日の売上が前日をカバーすることができなかったことが一大要因である。今までは雨が降っても翌日晴ればその分来客があり、翌日には何とかできていたが、午前中の客は年配客も多いため、なかなか翌日の売上が反転していない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・この冬に入ってから前年比98%程度の来客がずっと続いており、今月もほぼそのくらいになっているため、以前と景気はそれほど変わってない。
	スーパー（営業担当）	単価の動き	・天候の冷え込みのおかげで冬物処分は順調に進んでいるが、単価が上がっていないため、まだまだ厳しい状況下にある。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は気温が低く、買物頻度が少なく、客数減となっている。関東での恵方巻きも、上限を迎えたようである。	

スーパー（仕入担当）	それ以外	・気温が低い日が続いているため、おでん、豆腐、こんにゃく等の鍋物材料の動きが前年に比べて伸びている。また、テレビ番組の影響によりヨーグルト、トマトジュース、塩こうじが品薄になっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年は、1月は1日当たりの来客数が一番少なく、2月になって少しずつ客数が増えていくが、今年は景気及び天候が不安定であり、また例年よりも寒い日が多い感じで推移しているため、来客数の動きがいつもほど上昇していない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プライベートブランドの1人用総菜の売上が伸び、高品質な物を必要な分だけ購入する客が増加している。衝動買い、ついで買いが減少し、売上としては3か月前と比べて変化がない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今後については不安もあるが、2、3か月前も現在も客数、売上共にほぼ変わらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は少し上がっているものの、客数は減少している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売高のトレンドには特に変化がない。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店の影響で、お酒の販売がかなり厳しい状況である。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は改善傾向にあるものの、客数は依然前年割れしている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・非常に厳しい状況であった3か月前と比較すると落ち込みは見られないが、回復するところまでは至っていない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・首都圏直下型地震を予測する報道で、客は先行きの不安をよく口に、店でも震災関連商材が良く売れているが、春の旅行など外出を探している客も結構いるため、売上は変わらない。
家電量販店（店員）	単価の動き	・現状、家電量販店をネット通販が脅かしている。家電量販店は赤字のリスクを背負ってまで売上にこだわる所もあるため、各企業が潤わないのが実態である。
家電量販店（統括）	単価の動き	・商品単価の下落トレンドは2012年4月以降も続き、ヒット商品がないなか、商品単価改善は難しい状況である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っている。販売は前月は良かったが、今月はエコカー減税があるにもかかわらず、来客は多いものの、なかなか成約が結ばない。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・決算期に入ったが、客の動きが鈍い。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	販売量の動き	・バレンタインなどの販売があまり伸びなかったため、変わらない。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・客の購買動向に大きな変化はない。お金が手元にならないのではなく、将来不安のために必要最小限の買上にとどまっている感がある。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・大手メーカーの携帯新ハードが欧米で発売されたが、盛り上がっていない。年明けから全体的に低調気味である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人通りは極端に少ないが、直近での予約で3か月前と同じ宴会数となっている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べても客の雰囲気はそれほど変わらず、飲む機会などもあまり増えているわけではない。当店の場合は普通の居酒屋よりも客単価が高い店なので、まだデフレではないような気がする。客はたまには良い物を食べたいようで、売上はあまり変わっていない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・通常2、8月はあまり動きがないが、株価が上がっていることも影響し、今年は1月が終わってからも若干動きがある。月中では少し景気が悪いような感じがしたが、後半になって少し上向いてきており、今月は何とか横ばいで推移しそうである。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・相変わらず1週間のうち満席になるのは1日か2日だけで、あとは非常に空いている状態であり、大変心配している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災より1年がたつが、婚礼見込の来客数は前年には届いていない。
都市型ホテル（統括）	競争相手の様子	・ホテル、飲食関係ではやや上向いてきているが、全体的にはまだまだである。

	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせの電話本数が今月に入って極端に減ってしまったが、受注件数は前月並みである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の流れはやはり悪いが、2月は思いのほか動きが良い。朝から夕方にかけては前月とあまり変わりはないが、終電前、飲食店からのオーダーの中に中距離の客が多く見られ、意外な流れを感じている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は前月とあまり変わらず、ほぼ横ばいである。もう少し上向くと予想していたが、裏切られたような形になっている。
	通信会社（局長）	販売量の動き	・携帯電話とのコラボ商品の出現によって当社の実績も伸張しているが、ケーブルテレビ自体の純増数がマイナス成長しているため、単純に景気が良くなったとも言えない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送の新規加入は苦戦が続いている。また、家電量販店での他社サービス乗換えによる解約も依然として多い。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・有料多チャンネルサービスについては引き続き低調である。インターネット、電話サービスについても他社との競合は激化しているものの、キャンペーン実施等により前月並みは確保している。
	通信会社（局長）	お客様の様子	・引っ越しシーズンに伴う新入居時期の客に接した印象では、新生活を開始するにあたっての家電、生活用品の購入に前向きな姿勢が感じられない。
	通信会社（支店長）	販売量の動き	・新商品需要については落ち着きを見せているが、学割需要による家族の巻き取りや音声端末以外の副商材の販売量で販売を維持している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・低価格のインターネットと電話サービスについては堅調に推移しているが、主力の多チャンネルサービスの契約数が伸びていない。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・2月は旅客の差がかなり激しく、一番の閑散期になる。3か月前に比べても若干減っている傾向が見られる。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夕方、8時ごろといったピークの時間帯の来客数が大分厳しい。お金を使わない感じであり、帰りに店に立ち寄って遊ぶという客が減ってきている。
	競馬場（職員）	販売量の動き	・この3か月間の売上は、前年度並みを若干下回る状況で推移している。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ただ単に動き回っているだけであり、忙しさのみで実収にはつながっていない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・年度末を迎えて公共、民間共にプロポーザル案件数が増えていて多忙ではあるが、景気が良くなったという感覚はない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きい変動はなく、相変わらずユーザーは慎重である。特に放射能汚染について大変敏感になっており、土壌調査や砂利等の産地調査を求めるユーザーが増えているため、その手間等が増え、コストと時間の効率が落ちている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産は一つとして同じ物がなく、すべて異なるのだが、どう考えても得だという金額の物件でないと動きが鈍い状況が続いている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今は繁忙期となっている予定だったが、契約数が横ばいで3か月前と変わらず、やや悪いに近い状態である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候の状態から見て、寒い日がずっと続いているため客の出足が悪くなり、そのため売上が伸びない状態が長い間続いている。少し暖かくなるとこの状態は続くため、暖かくなるのを待っている。
	商店街（代表者）	それ以外	・今年の大寒波はオープンエアな街としてはとてもこたえた。特に高齢者や子どものインフルエンザ予防のため外出を控える家族が多かったことが大きい。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近では、売り出しに何とか来店してもらえるよう要請あるいは促す電話しても、なかなか乗ってもらえないことが多い。客は買い控えの状況になっている。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・2月は1月以上に来客数が減少し、売上に響いている。

一般小売店 [文具] (販売企画担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・このところ外商の案件等は大変出てきている。その意味では悪くはないのかと思っただが、店頭に来客数が極端に減っている。インフルエンザのためなのかよく分からないが、子ども等の来店が少なく、客単価も下がっている。また、なぜか店頭の新入学準備などが極端に悪いという印象である。</li> </ul>
一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3月を前に大きな売り出しイベントがあるが、前年同月よりほんの少し下回っている。客の購買意欲は下がっているが、売場への来客数は前年同様と感じており、売場に来ては衝動買いはせず、慎重に財布のひもを締めて商品を吟味し、買っているようである。</li> </ul>
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1月までは横ばいが続いていたが、2月に入って婦人ファッション、食料品共に厳しい状況である。衣料品は例年、春物の展開が中心となるはずが、寒い日が続いているため冬物もまだ平行して展開している。食料品は節分、バレンタイン等の季節関連はまずまずの動きだったが、日用品の動きが悪い。</li> </ul>
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は寒さが厳しく来街者が少ない。来店しても春物に全く興味を示さない客が多い。冬物の最終消化状況も悪く、今月も大変苦戦している。</li> </ul>
衣料品専門店 (営業担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・寒さが例年より長い為、衣料品全体が低調である。</li> </ul>
家電量販店 (営業統括)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テレビ本体の単価下落が止まらず、販売台数も前年からは大きく落ち込み、厳しい状況が続いている。さらに、競合店との価格競争に拍車がかかって各分野で価格下落が続き、利益幅が圧縮され続けている。来客数、販売点数は前年実績に対してプラスではあるが、単価の下落を吸収することはできていない。</li> </ul>
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特価品はある程度の回転はするが、通常の定価品の回転が悪い為、売上が伸び悩んでいる。</li> </ul>
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年に比べて気温が低く、季節商材の動きが悪い。</li> </ul>
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・数か月前は東日本大震災からの一時的な復興ムードで、持ち直しの感もあったが、年が明けた後からは宴会、レストランとも予約が低調である。特に個人より法人の利用が鈍く、夜の会合が全く伸びていない。</li> </ul>
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月はなかなか天候が定まらず、また寒い日が大部分長く続いてしまったため、問い合わせはあるが客は二の足を踏み、出掛けるまでにはいかなかったようである。</li> </ul>
タクシー (団体役員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は寒さが厳しい時期にもかかわらず、流し営業、駅構内営業は共に利用客が少なく、悪い。特に深夜時間帯の繁華街での人出が少なく、厳しい。</li> </ul>
通信会社 (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注までの時間がかかりかかる傾向にあるため、業務担当者の空き時間が目立っている。</li> </ul>
通信会社 (管理担当)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合他社の攻勢が激しく、当社の客の解約数が増加傾向にある。</li> </ul>
ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2月は雪のためクローズ日もあるが、来場者数は前年比10%減であり、やはり例年に比べて1、2月の寒さが影響しているようである。</li> </ul>
その他レジャー施設 [ボウリング場] (支配人)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2月の第2週に入ってから、来客数が激減している。</li> </ul>
その他レジャー施設 [スポーツ施設] (支配人)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買い控えや、低単価の商品が先に消費されることが多い。</li> </ul>
美容室 (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・とにかく客がお金を使わない、消費をしない。</li> </ul>
その他サービス [保険代理店] (経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少しでも安価なものへの傾向が見られ、客はとりあえず必要なものだけを購入している。</li> </ul>
設計事務所 (経営者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高確率で地震が起こると報道されていることから民間に多少火が付いたのか、相談事が多くなっている。行政の建築設計の仕事が約8割を占めているが、現在は新しいものは出ていない。新年度、4月からということで、今は足踏み状態となっている。過去の仕事を年度末ということで引きずっているが、新しい仕事は見えていない。</li> </ul>

	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が減り、業者が増え、低価格競争がますます激しくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が大きく減っている。
	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75%と景気はやや悪く、3か月前と比べてもやや悪くなっている。例年、住宅、不動産は年度末に向かって動きがあるのだが、今年は販売量が落ち込んでいる。来場者や反響の数は減ってはいないが、販売単価の落ち込みが影響している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・本来2、8月は暇なものとは思っていたが、例年よりも気温が低いことや中型スーパー等が2等地住宅街に相次いで出店してきたことにより、駅前商店街のみならず駅前大型スーパーや大型ショッピングモールへの集客も激減している。駅前に行かなくても近所で買え、客の行動の導線が着実に変化してきている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・どうしたらいいか考えているが、悪くなる一方で良くなる出口が見えない。周りを見ると、暇つぶしの女性客が軽食喫茶にはいるが、男性は平日は見当たらない。物が動かず、皆、通信販売に行ってしまったのかもしれない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・2月は例年静かだが、今年は過去にないほどである。商品の動きはとて悪く、工事などもあるので何とかやっているが、物販だけだと厳しい。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店の開店により、客数が激減している。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	お客様の様子	・非常に客単価が低くなっている。近ごろは千円くらいの靴を擦り切れるぎりぎりまで履き、それを店で履き替えていくという客が非常に増えている。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・毎年2月は冬から春への展開で売上も伸びず厳しい月となるが、今年は特にひどい。客に買う気がまるでなく、冷やかしばかりで暇つぶしの客が目立っている。前年比は80%を切るという大変厳しい状況である。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・今年に入ってから同じ状況が続いている。出口がない迷路にいるようである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月はやはり、ニッパチと言ってレストラン関係は1年間で一番悪く、ほとんど暇な時期である。毎年のことなので、これで完全に景気が悪くなったとは言い切れないが、売上は1年を通して一番悪い。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当社は3店舗あるが、この2月は全く良くない。創業50年と長いので、まだ当社には来客があるが、他店はどこも客が入っておらず、どこも2、3年で店が変わっている。街も節電しているために暗く、不景気を誘っている感じがする。それほど電気を使えないので仕方ないが、景気は大変悪い。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2月は閑散期ではあるが料飲部門の受注がほとんどなく、以降も動きが少ない状況である。定例案件の動きも鈍く、先が読めない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・昔からニッパチと、2、8月の景気が良くないと言われているが、今年も悪い。東日本大震災、株価下落、円高等、良いことが全くなく、タクシーの利用客は遠距離客はおろか中距離客まで前年同月比で大幅に少なくなっている。乗り場の空車待機列に1、2時間並ばないと客を乗せられず、やり切れなさという立ちの毎日である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・商店街や小規模店舗の空き店舗が増えている。集合住宅も空室が多く、顧客になるマーケットが減少している。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場数には天候の影響がかなりあるが、それだけではなく、景気の影響があると言わざるを得ない。最悪と思っていた前年の来場者数を更に下回っている。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	来客数の動き	・多くの客が話すのは、税金の話や健康保険金の掛け金を上げる話ばかりであり、買物を控えている客が多い。	

		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・東日本大震災以降、被災地の復興と福島第一原子力発電所の事故処理のめどが立たないまま、日本経済の回復には何の手も打たれていない。加えて、欧州の信用不安の問題で金融機関の自己資本比率を上げる動きもあり、その影響を日本でも受けている。銀行の融資が厳しくなっている関係から、こういう環境下では景気が良くなるめどは立たない。
企業 動向 関連	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	・具体的に数字が良くなっている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・前年度と比べると20%くらい少なくなっているが、年度末関係の仕事が増えてきている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・今月は法人、個人共に特需があり、法人では社名変更によって1回の請求額が28万円くらいのものであった。通常10万未満の商売なので、かなり大きな特需である。また個人客でかなり高価な象牙の実印、30万円程度のものを買った客がいたため、ひとつの景気の表れと見ている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・2月は年度末の予算消化等で、一時的に売上が上がっている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年3月の東日本大震災以降の売上の落ち込みから見ると、徐々に販売高は回復している。大型の引き合い物件も来ており、前々年並みの水準に売上が戻るのではないかと期待している。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・個人投資家も株高、円安が進み、投資に積極的になってきている。
		金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・取引先では、為替相場等の要因によって受注状況が漸増基調にある所が増加してきている。しかし長期的には安泰とは言えないという声も多く、やや良くなっているが適当である。
		その他サービ ス業〔警備〕(経 営者)	取引先の様子	・公共事業、建設関係の仕事の受注が増えている。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕(経営者)	それ以外	・景気は1～2月前半で底を打ったようだとの意見を聞く。また、株価の上昇、円安が追い風になっている。
変わらない		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客単価が下がったままである。
		繊維工業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・店頭では、相変わらず消費者は低価格品に関心を示しており、高価な衣料品は動いていないようである。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・今月は棚卸し等で顧客によっては発注量が減少したりしたが、相対的には横ばいで売上に大きな変化はない。しかし次月生産にあわせ材料仕入が増加したため、利益は減ってしまっている。
		金属製品製造業 (経営者)	それ以外	・客先の年度末での予算消化もあり、まとまった仕事ではないが忙しくなっている。しかし価格が安いので、利益にまではつながらない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今月までの様子は若干良かったが、来月の内示を見るとやはり輸出関係の物が落ちてきているため、変わらない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・引き合いは非常に動きが増えてきて上昇の雰囲気にあるが、実際の契約率はまだ思うようにいかず、3割程度の成約で進んでいる。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・1月は休みが多いこともあり、今年に入ってから本当に悪くなったという業者たちの声が多い。いろいろな要素があって考えを超えているのかもしれないが、今年になって余計暗い顔になり、話があまり弾まない。
		その他製造業 〔鞆〕(経営 者)	取引先の様子	・当社の仕事はやはり得意先次第である。かなり苦戦はしているが、いろいろな方法で売上を作っている得意先に合わせて、当社も生産している。
建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅関連と補助金事業の物件が若干出てきたようだが、ほとんどが競争入札で、金額のたたき合いが続いている。この先、人手不足や人件費の高騰、材料も上がり気味であるため、あまりにも価格をたたいた受注は危険である。		

建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はないことはないが、受注量を確保するのが大変で、その発注価格、予算の少なさは建設業をつぶしにかかっているようである。今のような低価格競争はまだ続く。	
金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税が上がるのではないかとという客の心理的な状況で、昨年は東日本大震災があったために買い控えた客が、一気にマンションや建売を買い始めている。建設業にとっては良いプラスになったかと思うが、製造業に関してはまだまだ円高の影響がある。中小企業の仕事が減っており、やはり消費はまだ上がってきていない。	
金融業（役員）	取引先の様子	・建設業では資材の不足と価格高騰の影響により、利益率が悪化している。この時期は不動産関連の動きも鈍く、総じて元気がない。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・復興をテーマに快適・安全・安心を掲げ、各団体が知恵を絞ってこれからの業界の新機軸を打ち出しているが、まだまだ時間がかかるようである。賃貸も厳しい状態が今年も続くようで、契約と思ったら退去もあり、なかなか満室にならない。	
不動産業（従業員）	それ以外	・駅周辺で駐車場300台分くらいを管理している。以前は空きが少なかったが、空きが出るようになって以来、料金値下げの状態が続き、かつ空きがある。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの空室率は新規テナントとの契約が決まりつつあって改善傾向にはあるが、一方で入居の条件としてフリーレントの設定期間が長くなる傾向もあり、賃貸収入の改善までにはなかなか至らないジレンマがある。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・新年度の予算組み中だが、なかなか予算が上がらない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車、建設機械関係は生産不足の取り戻しで忙しいが、製造業全体では相変わらず低調である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の役員の話では、年金受取月の第1週に、これまで比較的気前の良い買物をしてきていた高齢者たちの態度が変わってきているとのことである。財布の開き方がシビアになり、要不要の判断基準が上がってきているらしい。高齢の客が中心の商店街にとっては、痛い状況である。年金関連の報道があると、店主たちも目を避けたくなる、とのことである。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく給料を下げたいという会社の相談が多少増えてきている。	
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	・商館向けの映像に関しては会計の年度末を迎えて好調ではあったが、他は変わらず低調である。	
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	・にわかにな忙しくなっている気配はあるが、価格を少しでも安くするように客先より要請されることが多いため、変わらない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・次年度に向け、クライアントからの価格見直し要請が多々発生している。資材高騰のあおりを受け、利益確保が非常に難しい状況である。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業より、今年に入って受注件数、売上共に前年同月を下回ったと聞いている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各得意先からの受注金額、内示金額が減っているため、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	・今年こそでまた頑張っていくが、新年を迎えた後も相変わらず良くならない。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前月比30%減だが、来月は平均に戻り、安定していない。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年明けからサロンの客数が減っている状況で、オーナーからも同様の声が続出している。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資案件が少なくなっているなかで、施主側の受注価格減額の要望が強くなってきている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の様子を見ていると、荷物が途切れ途切れに出てきている。あたりなかつたりと、荷物の出荷予定が全く立たないのが現状であり、空車の時のほうが多い。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前月と比べると良くなっているが、3か月前と比べると悪くなっている。
	金融業（統括）	取引先の様子	・顧客の資金ニーズが特に上がっておらず、景気的には変わっていない。



	経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店などでは寒さで外出を控えているためか、前月比で客数が減少気味である。	
	税理士	取引先の様子	・平成23年の売上が過去最低の会社が目立つ。それぞれ良い材料は見当たらない。	
	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	・年度末が近づいている時期であるにもかかわらず、マンションへのインターネット環境整備に関する受注数が伸びない。昨年末の低調な状況を引きずっている。	
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年と比べて、2月としてはかなり売上が低下しており、動きの悪さを感じている。	
	建設業 (経営者)	それ以外	・まだまだ先行きに不安を感じており、円高や消費税その他、地震の予測もあるため、悪くなっている。	
	輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取扱業量が低迷を続けたまま、回復の兆しが見えないなか、燃料価格を始めとする資材が上昇を続けており、収支の悪化が進行している。	
	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加し、繁忙を極めるのが例年であるが、今年は2月中旬ごろから出荷量が減り始めている。	
	広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今年度を通底していることでもあるが、1回限りの仕事がすべて無くなっており、特に今月はそれが顕著で売上が大幅減であったため、悪くなっている。	
	その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕様変更なしで、契約金額の減額要請がきている。	
雇用関連	良くなっている	○	○	
	やや良くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・まだ景気が回復しているとは言えないが、求人数に関しては微増程度だが、若干増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣の依頼において、新たな発生や既存の仕事の増員と、今月は同一企業から複数の受注が発生している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人に見合う経験のある人がいるわけではないため、就職の数が増えているかと問われるとまだ課題があるが、やや求人数に持ち直しが見られる。
		求人情報誌制作会社 (編集者)	採用者数の動き	・新卒採用に前向きな中小企業が昨年より増えている。短期決戦が予想され、大手が早めに終了した後の採用を企画中である。予算規模は小さいが、秋採用、通年採用のやり方に影響を及ぼす可能性があり、市場が活性化することも考えられる。
		求人情報誌制作会社 (営業担当)	求人数の動き	・やや求人が増えている。
		求人情報誌制作会社 (営業担当)	求人数の動き	・春先に向けて、新規取扱が若干増えている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・年が明けてすぐの1月の募集がかなり多かったが、2月にそれが少しずれ込み、しかも大口客の注文が一気に入ってきたため、割と上向きになっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人倍率は前月比で低下したが、これは季節的なものであり、前年同月比では新規求人倍率は上昇している。有効求人倍率は前月比、前年同月比共に上昇しており、春以降グラフ化してみるとほぼ右肩上がりで推移している。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・2年ほど前に求人開拓で訪問した事業所から、久しぶりに求人を出したいという相談が増えている。
		民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・現状から今後に関してかなり明るい見通しが出てきているようで、求人が幅広く出ている。特に技術系あるいは語学ができる海外の経験者、特にメーカーでの経験者などを喜んで採用している。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・求人数と同時に採用数も増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・求人数も減っているが、ある求人でも雇用形態としては出向の継続あるいは給与、雇用条件を下げるなど、従来のレベルまではいかないものが多い。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・中小零細企業では、円高の長期化や欧州の信用不安で、受注減の話聞く。雇用調整助成金の支給にかかわる休業申請の件数は減少傾向にある。
職業安定所 (職員)		求人数の動き	・求人数はフルタイム、パート共に前年比で増加している状況は変わらない。	

	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・4月から新年度が始まる企業に関しては来期計画が見えてきており、先の見通しは不透明ではあるものの、心理的改善が起こっているため、単数採用から複数採用に切り替わり出している。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数の実績は、前年同月比でおおむね横ばいである。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・派遣企業の専門資格の求人は若干増えている。また、応募者がたくさんいると聞いている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・新規案件の獲得が増えてきているが、既存取引先での取引量減が多く、全体としてはマイナスとなっている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・退職や長期病気療養などにより正社員が減った分の仕事を他の社員に仕事を分配し、それでもまかなえない分については小人数の派遣社員で補っている。取引先でもリストラや退職勧告の話を聞く機会が結構あり、人員の補充はないらしい。
悪くなっている	—	—	—