

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	○	○	○
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・新政権になり、来街者の消費マインドが明らかに良くなっている。株価も高いため、クレジットカードを使うような単価の店は、カードの取扱高からして少し良いようである。
		一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	お客様の様子	・新政権になり総理が積極的に行動しているせいか、消費者の気分も違ってきているようである。不安もあるが、期待と節約疲れなどが感じられる。商品の購入以前の細かい修理などでも渋い感じだったが、いろいろと用件をよく依頼されている。LED照明やエアコンが動いている。
		一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	それ以外	・外商先の法人や官庁関係は、投資が少し行われるようになってきたせいか、若干、案件が出てくるようになってきており、徐々に良くなっていると思う。ただし、個人客に関しては、更に財布のひもが固くなったという感があり、両極端になってきている。
		百貨店（広報担 当）	お客様の様子	・冬物重衣料が11月に前倒しで売れた関係で、衣料品関係は苦しいが、宝飾関係の高額品が前年比2桁増の売上となっている。また、催事の北海道展でも超高額弁当が売れるなど絶好調である。全体的に、政権交代後の経済政策に対する期待感からか、数か月前までのように必要に迫られて購入する単なる実需だけではない購買傾向がみられる。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・アベノミクスの効果があると思う。株高もあり、高級品の売行きに良い兆しが見える。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・3か月前から寒くなり冬物が売れ出した。現在も寒いいため同じような売行きだが、客単価が3か月前より上がってきている。今までの閉塞感から少しせいたくをしようかという購買の動きがみられる。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・去年は競合店が2店舗出店するなかで相当苦戦はしたが、10月以降少しずつだが客が戻って来ている。また、客の買い方が特売品だけ買って帰るのではなく、定価品から安い物まで買う客が徐々に増えてきており、3か月前と比べてやや良くなっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・売上にさほど変化はないが、以前より販売量が大幅増加してきており、単価の下落を販売量で補えるようになってきている。価格に対してのシビアさはあるものの、政権交代の期待感もあり、先行きの不安が以前より薄れてきている様子である。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・10月と比べると、来客数が若干ではあるが上向きになっている。株価上昇も含め、少しプラス要素があるのではないかと。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・バーゲンにより来客が活発になっており、前年に比べて来客数が多い。買う買わないは別として、来客数が増えていることはプラス要因である。
		衣料品専門店 （営業担当）	単価の動き	・今年は寒さが厳しいため、防寒衣料がよく売れている。
		家電量販店（営 業統括）	単価の動き	・1月に入り、若干、来客数に陰りが見えてきている。反面、客単価は微増だが上がっており、高額な時計や一眼レフデジタルカメラなども引き続き売れている。2月は春節があり、中国からの観光客がプラスオンの売上を作り出すと考え、引き続き客単価は上昇していく。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・新年の初売りも盛況で、その後も来客数が増えている。
	乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・徐々にではあるが来客数、販売量共に増えている。エコカー補助金はなくなったが、一部車種には免税制度があるため販売の決め手にはなっているが、台数が限られており、今ひとつ伸び悩みの感も否めない。	
	乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・販売量も増えているが、来客数が増加傾向にあるため期待したい。	
	乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・昨年1月は、その前の12月からエコカー補助金が復活し非常に好スタートとなったが、今年度も受注量が中旬以降に若干の失速が見られたが、目標の95%強となっている。大分上向いてきたようである。	

その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	それ以外	・通勤時における特急やグリーン車といった特別有料車両の着席率が顕著に伸びている。時間帯によっては着席できないこともある。今まではそのようなことはなかった。
高級レストラン (店長)	単価の動き	・年末までの景気停滞の雰囲気、年が明けて明るい雰囲気に変わったようである。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・昨年の暮れはなかなか停滞感が打破できず、選挙までは今一つの動きだったが、選挙が終わり政権交代してからは来客数など全体的に少し増えてきているように感じる。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・メニューの変更に伴い、単価を上げてみたところ3か月強で定着した。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会関係は、他の施設や店舗で実施していた新年会を新規で2件受注し、また先の問い合わせや仮予約も特に減少していない。婚礼については新規来館がどうしても減少傾向にあるが、数々の手を打ち決定率を上げて宴会全体では前年をオーバーしている。また宿泊関係は客室の単価を上げた影響で稼働率は若干下がったが、売上は前年を確保できている。レストランだけは来客数が減少しており、特に平日の夜の接待関係の来客数が大きく減少して前年比96%の見込みである。
タクシー運転手	それ以外	・アベノミクス効果が円安、株高をもたらしたのか、多少ではあるが今までの重苦しさが和らいできたような年の始まりである。タクシーの街角景気は、週末が良い。特に金曜日の深夜0時を過ぎてからが忙しく、遠距離客が増えてきている。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・商品を選択してもらう際に高額な商品を勧めても、受け入れられる割合が若干であるが増えている。
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・少しずつではあるが、案件の受注が決まる確率が高まってきている。
通信会社 (社員)	販売量の動き	・例年1、2月は加入数が減るが、今年は順調に推移しているため良くなっている。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・契約数からみると、月前半は数字が落ち込んだものの後半から前年末並みとなり、戸建、集合住宅共に持ち直している。
通信会社 (管理担当)	それ以外	・政権交代による景気回復策の影響で、やや良くなっている。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	単価の動き	・客単価が目に見えて上昇しており、下振れすることがほぼなくなっている。
美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の買い回りが非常に増えている。
その他サービス [福祉輸送] (経営者)	お客様の様子	・自動車販売業においては、9月にエコカー補助金が終了して以来、受注が落ち込んでいたが、新車の発表により、当グループでは大型車が非常にヒットした。そのため、希望的観測であるが、やや良くなっている。
設計事務所 (経営者)	それ以外	・政治への期待感があると思う。当社では行政の委託業務が年々定着しており、今年も仕事が終わらないような状況で進んでいる。また新しい民間の仕事もやや動いてきていると感じる。いろいろ出向いての営業活動をどんどん進めている。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数が、例年の1月より多い。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・12月から客の動きが活発になり、反響も良くなってきている。契約も入ってきており、3か月前よりも良くなっている。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・建物の契約棟数が前年比を上回ってきている。年が明けて消費税増税を意識したユーザーが決断し始めたようである。ただし、これは契約であり、売上についてはまだ横ばい状態で利益にはつながっていない。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・年明けからマンション販売センターの来客数が増加している。
変わらない	商店街 (代表者)	競争相手の様子 ・商店街のなかでも、同業者が撤退することで、残った同業者に多少なりとも客が回り、売上が少し良くなっている業種もある。

商店街（代表者）	お客様の様子	・マスコミでアベノミクスにより景気が浮揚するかもしれないと毎日連呼しているせいか、商売関係者も理由もなく景気が良くなるのではないかと期待してしまうのが現状である。果たして、私たちのような地元の商店街にその恩恵が届くのはいつのことだろうか。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近では天候が悪く、雪が降ったりすると客の出足が途端になくなる。こういう天候が続いているために、かなり売上の落ち込みが見られる。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数が非常に少ない。3か月前と比べてもほとんど変わらないが、特に1月は非常に少なくなっている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・政権交代により、経済に関することが強調されているが、我々末端までそれが浸透するには、相当時間が掛かる感じがする。期待はあまりしていない。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数は、3か月前の前年比と今月の前年比をみても、ほぼ同じで増えておらず、やはり少し厳しい。駅前の商店街だが、どの地方都市も同じで、やはり厳しい状態が続いている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・先月末に店内のリニューアルを行い、甘味のイートインを開始し、単価は低いが来客数は多い。ショップも前年比で客数、売上共に伸びている。しかし、個人消費はあるがギフトの購入についてはまだ消極的である。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・初商は昨年より来客数が多く、福袋中心に盛り上がったが、セール品は不調で全体的に客単価が下がっている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・円安や株価が上昇しても消費の回復には程遠い。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・基本的には、前年を追いかけていって少し足りないという状況が、この1年間全く変わっていない。来客数、売上高についても97～98%でずっと推移している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客は必要以上の物を決して買わない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・変わらず停滞している。クリアランスセールでの大きな盛り上がりもなく、来客数も減っている。多少、寒波の影響でコートなど防寒商材に動きはあるものの、厳しい状況は変わらない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初商からクリアランスセールに掛けて、衣料品、雑貨については前年比2桁の伸びを見せ、好調に推移している。一方、食料品の動きが悪く、年末から続いている厳しい状況は変わらない。ただし、店舗全体としては、一時的であるにせよ前年を捉えていることは今後の判断においては好影響と考える。食料品の動向により店舗が大きく影響を受けるため、今後も注視していきたい。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・初商から月央までは堅調だったが、月央の大雪で非常に大きな打撃を受け、その後もそれを取り戻すまでには至っていない。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・例年以上に価格に敏感な客が多く、クリアランスセールでも20～30%オフの商品動向は極端に厳しい。一方、クリアランス除外品でも、色やサイズがそろっており、客の選択の幅が広い物は好調に推移している。そのため、好調と不調が同水準であるため、3か月前と状況は変わらない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・クリアランスセールは想定より好調に推移しているが、前年を上回る勢いはない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・12月は少し良かったが、1月はまた10、11月と同じような状態になっているため、変わらないと判断した。来客数がなかなか増えず、かえって減っている状況である。寒さと肝心なところで雨に降られるということもある。また、競合店の影響もあるため、なかなか厳しい状態である。
スーパー（店員）	お客様の様子	・競合店の売価設定、品ぞろえから見ると、大幅な売上アップや客数増ではなく、各企業とも利益の確保を中心にした品ぞろえ、また、販売量等が見られる。

スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数が前年比約5%落ちており、買上点数も約3%落ちている。また、単価も競合店との兼ね合いにより、前年よりも下がっているため、売上の伸びは厳しい。価格が下がっている割に客の財布のひもは固く、非常に低迷したなかを横ばいの状態であり、上向きではない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・徐々に客数、単価共に上向き始めてきているものの、先日の大雪の影響が、今月はまだ尾を引いている。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・年末より客数と客単価がダウンし、前年を割っている。また、14日の成人の日に県内でも積雪となり、商品の納入遅れや未入荷が発生し、3日間来客数に影響した。
スーパー（ネット宅配担当）	単価の動き	・競合店の出店後、業績が回復しない。特に夕方からの販売が弱く、店舗でロスが多く発生し、利益を圧迫している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・セール頼りの営業が続き、単価の低い商品の比重が増し、客単価が全く伸びないため、景気回復の兆しが見られない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・正月の来店数なども含め、1月は102%前後を推移している。これといった変化もないような例年とおりの1か月であった。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然として客の買上点数など、なかなか増える傾向にない。
コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・競合他社を含めて販売数に伸び悩みがあり、キャンペーン等の反応も鈍い。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は前年と比べても変わらないが、来客数の減少が改善傾向にないため、厳しい状況は変わっていない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、年明けからバーゲンチラシをまいて、売出しを企画している。今年は寒さのため非常に好調で、中旬の12日頃までは昨対をオーバーして非常に良かった。しかし中旬以降、雪が降ってからはたんと落ち込み、結果的には昨対プラスマイナスゼロである。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物セールは前半は好調であったが、中盤以降は数字が悪い。昨年より寒い気候のため来客数が減っている。客自身、特に欲しい物がない様子で、値引率にもシビアである。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・現時点では政権交代など市場の動向において客の様子は変わりなく、景気は横一線の状態である。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・商品単価が少しずつ改善されてきているが、顧客の来店は非常に少ない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は自動車の整備と販売をやっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。前年度比3割減となっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月については、昨年からの不景気の状態が続いており、大きく販売量も変わっていないが、マインド的には新政権になり、様々な投資をするというなかで、需要が増えてくるのではないかと思う。業界全体もそう思っており、また当社としても、事業計画を修正してプラスアルファで持っていきたいということで今取り組んでいる。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・昨年から行っている業務改善に少し効果がみられ、見やすくなったことにより購買点数が上がってきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・やはり3か月前と比べて、今は客数が少ない。サラリーマン、会社員等が少ないのが顕著である。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月、10月1日～22日の前年比は、売上95.2%、客数92.8%である。今月、1月1日～25日までは売上92.9%、客数93.0%である。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・とにかくひどい売上で、もうやっつけていけないと結論を出し、3月には閉店すると決めた。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会については、新年会シーズンのため例年同様の売上を何とか確保できたが、宿泊、レストラン、婚礼については、例年をやや下回る状況である。相変わらず波があり、景気が上向いているとは言いがたい状態が続いている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・円安の影響が一般消費者にはなかなか回ってきていないような気がする。客も何となく不安を感じているようで、なかなか旅行気分になれないようである。

旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・広告掲載後の反応が悪い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は昼間の利用が多く、駅から会社、会社から駅と利用者が多い。新年のあいさつを兼ねた動きもあると思う。また、病院の通院客も重なった。新年会後の利用はあまりなく、終電前に帰宅しているようである。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・新年に入り、各企業、団体の賀詞交歓会や新年会などは行われていたが、タクシー需要には結び付いていない。3か月前と比較するとやや悪くなっている。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・新商品は堅調に顧客を獲得できているが、テレビ、インターネット、電話の3サービス共、新年明けてからの顧客の獲得が出遅れており厳しい状況である。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築、既存住宅共に空室や売れていない建物が多く、見込客が増加していない。サービスの加入者である顧客は、低価格商品を選ぶ傾向があり、消費意欲はまだ増大していない。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・例年1月はケーブルテレビの契約数が年間でも低レベルとなっており、今年も同様の傾向にある。ただし、インターネットの契約は比較的好調であることから総ARPU（加入者一人あたりの月間売上高）は例月とあまり変わらない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入状況や加入コースの選択については、サービス内容よりも、毎月の料金が少しでも安いことを最重要視する傾向が顕著である。既存加入者のコースのランクダウンも増加する傾向である。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は秋のトップシーズンの始まりであり、また、1月は正月のため来客数が2番目か3番目に増える時期でもある。そのため、変わらないと判断した。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・新政権になり、公共事業の拡大に伴い大量に業務発注されるというが、それが身の回りの景気へプラスの影響で出るにはまだまだ先であると思う。それだけ、冷え切った時間が長かったと思う。また、公共事業拡大により、福祉、年金への財源確保が一層困難になり、先延ばしになるのではないかという不安はある。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・1、2月は冬季閑散期のため料金を半額と安く設定している。雪のためクローズ期間も3日あったが、来場者は平年並みである。	
パチンコ店（経営者）	単価の動き	・店の中のコーナーに低玉貸しという安く遊べるコーナーがあり、そのコーナーは順調だが、やはり普通の4円パチンコのコーナーは、特に朝は低玉貸しの半分もいないくらいである。やはり単価が安く遊べるほうに客が流れている。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・通常であればあまりあり得ない、個々の単発的な要因により、販売量が落ちてしまった。本来であればやや上向きとの期待感があったが、全体的に3か月前と比較してあまり変わらない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・コンサルタント業務のみ多くなり、ただ忙しく、実際につながるものはない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・この時期は例年だと民間の動きがあるが、今のところ相談すらきていない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・具体的な状況の変化はない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・土地活用や相続税対策を目的としたアパート、貸店舗、貸事務所等の建設の受注はまずまずであるが、自己居住用の戸建住宅は顧客の動きが鈍い。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・土日の客の対応はまずまずだが、平日は来客数が非常に減っているのが現状であり、本当に静かな平日になってきている。また、物の動きが非常に悪くなっているのを実感している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・周りの声は良くなっているように聞こえてくるが、現実はまだ厳しい。
	一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・今年はカレンダーの日並びで正月が短く、正月の需要がかなり落ち込んだ。また大雪による来客数の減少がかなり響いている。
	一般小売店 [家電]（経理担当）	来客数の動き	・液晶テレビなど主力商品がないため、家電販売店への来店の必要性がなくなり、家電販売の縮小傾向が続いている。そのため、来客数が減少している。
	一般小売店 [文房具]（経営者）	販売量の動き	・今月はこれという売れる商品がない。全般的にダウンしており、売上も落ちている。

一般小売店 〔茶〕（営業担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・お茶の売上高を左右する自動給茶機の維持管理コストについて、オフィスのコスト削減がますます進んでいる。今までは、定期保守の点検や清掃での利益が売上高を維持していたが、このところ無償の競合他社が増えてきており、お茶屋企業同士の利益減少の競い合いになっている。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景気は少し上向きの状況だが、当店においては全くそのプラスが反映されておらず、むしろ来客数は低迷している。これは中心市街地の疲弊といった景気以外の要素なども影響しているが、株価の上昇が消費には向いていないのが現状である。今後も注視していかなければならない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・12月と1月では、客数はどうしても12月が多い。1月になると少々減っており、この状況はここ数年間続いている。どうしてもこれは難しい面があり、やや悪くなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・当店の近隣では新しいビルの建設工事が終わり、1階に競合店ができたため過当競争になっており、客単価は下がっていないが、来客数が前年度を約10%下回っている。来客数が減った分、売上が落ちている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年より単価が約10円下がってしまっている。景気回復に向かっているとは思いますが、消費税率が上げられるまでである。その後はまたとても不安である。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・初売りから13日までは寒かった割に晴天続きで、バーゲンも順調であった。しかし、14日の雪から来客数、売上共に激減し、コート、セーターの売上予定が、ベスト、カーディガンに変わり、売上予想はかなり下回った。3か月前と比べても数%落ちている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は本当に寒く、1月になり冬物重衣料の動きがとても良くなっている。粗利もしっかり取れるよう、バーゲン価格になっても現金仕入で少しでも安く仕入れ、利益が取れる状況になり、常に努力をしているが、前年比94%で終了している。とにかく2桁落ちは免れたという状況である。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数はある程度あるが、その来客数に見合う販売量が見込まれていない。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売れるタイトルと売れないタイトルの差がますます広がり、裾野が狭くなっている。年末に発売された新ハードも、かつてのように勢いが継続していない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・正月三が日の販売額は前年比で減少した。その後、少しずつ取り返していたが、成人の日の大雪により、ここでも減少した。それを取り返せないまま月末を迎えている。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・以前は職場旅行があったがこんな景気だから最近はない、と営業先で言われることが多い。現在の事業で精一杯で旅行どころではないといった印象を受ける。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・国内団体旅行の動きが今一つ鈍く、好調な方面も目立たない。予約率も例年の90%である。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・やはり東京スカイツリーで続いていた昨年からの販売量が、今年に入り落ちてきているのを実感する。電話やメールの量など、すべてにおいて動きが鈍くなってきている。また、海外旅行についても、まだ中国などの不安材料があり、例年に比べると動きが悪い。
タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は前半はまあまあだったが、それ以降は天気が悪かったこともあり、思ったほど客数が伸びておらず、非常にがっかりしている。街では政権交代で、というようなこともあったが、客はいない。
通信会社（局長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景況改善への期待は波及しているものの、円安、株高に焦点を当てたものである。内需型産業は全く良くない兆しが見えておらず、実感は全くない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル多チャンネルサービスの新規契約数は、計画を大きく下回る状況が続いている。
美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・寒さのために来店数が減っている。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今のこのような状況のなかで、新しくビルを建てたり設備投資をする客は非常に少なくなっている。経営状況も悪いなか、融資もなかなかままならないのが現実である。仕事が少ないうえに業者は年々増えている。そういった観点から見ても、景気は非常に厳しくなっている。

		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70%となり、年末年始の休み期間を考慮しても景気はやや悪い。3か月前と比べてもやや悪くなっている。消費税増税のニュースにより客の来場数、販売数共に一時は増えたが、今は落ち着いてしまっている。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	販売量の動き	・ 建材関係向けの販売量は例年よりも早く落ち着いており、全体的な販売量も落ち込んできている。
悪く なっている		一般小売店〔祭用品〕(経営者)	単価の動き	・ 天候や気温の関係か、昨年以上に売上が悪い。
		一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・ 2011年にオープンした競合店の影響がますます大きくなってきている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・ 店の前の道路工事が3か月間続くことも、悪くなっている要因である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・ この冬は特に寒いため、来客数は落ちている。これから暖かくなればいくらか増えてくると思うが、ただ何となく政府の掛け声とかけ離れた実態だと思っている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・ 来客数、単価共に低下している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ 冬物バーゲンの最盛期にもかかわらず、来客数の減少は秋から続いている。また余分な買物は極力控えている様子がうかがえる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	販売量の動き	・ とにかく商品が動かない。デフレなどではなく、消費者が食品にお金を出そうとしないからだと思う。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・ 今年は前年と比べてケータリングの数が少なく、売上が前年比約20%下回っている。今年は販売量が極端に悪くなっている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・ 景気は気からと言って1年くらいしたらきっと良くなると客には言っているが、実際は全く悪く、昨年より更に落ちてきている。時間が経てば良くなるかもしれないが、それにしても人も通っておらず、もう自信がなくなってしまうほどである。3店舗あるなかで、当店は場所が少し悪いためかと思うが、他の2店舗もそう大して良くはない。景気が良くなると言っているが、先に増税などいろいろな負担が掛かる。基本的にまだ回っていないのだと思う。
	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デベロッパー業と総合建設業だが、不動産価格が下がり続けており、デフレ経済から脱却できない限り、景気は良くならないと思う。工事の請負の面では、東日本大震災の影響で原価が上昇しているにもかかわらず、公共事業を含めた請負価格は低いままの状態が続いている。このような状態では景気はますます悪くなる。	
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	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・ 1月は、得意先の病院から1回の注文で10万円以上の注文があった。これは季節性は関係なく、財団法人が一般財団法人に変わることによる印鑑の高額注文によるものである。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・ 得意先の在庫整理も終了して、1月から受注が元に戻り始めている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ 工事の見積依頼が増えている。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・ 毎日の報道においても与党から景気回復のための施策が打ち出されると報道され、期待感から企業が設備投資をし始めている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・ 生産、出荷は計画に近い数値で推移し始めたが、例年の数値には及ばない。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・ 個人投資家は円安、株高の進行で明らかに積極的になっている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・ 実際に動き出すのはまだ先のことになるだろうが、輸出関連企業を中心に設備投資の話が出てきている。また、消費税増税前の駆け込み需要と景気回復見込みとが重なって、住宅購入に関する相談も増えている。
		税理士	取引先の様子	・ 新年を迎え、円安、株高が現実となり、商工会議所の賀詞交歓会の参加は過去最多となった。今後の景気に期待している様子が顕著になっている。

変わらない

食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気に期待する傾向は多いが、まだ現場には降りてきていない。
食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月の前半は良かったが、雪が降った成人の日から前年割れの状況で、また戻ってしまったようである。小売店は、まだ景気が良くなったという実感はない。
繊維工業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今冬は急に寒さが厳しくなり、セーター等冬物衣料が売れている。しかし、手ごろな価格品に需要が集まり、高価な物は今までと変わらず売れていない。
出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・特に変化はみられないがやや好転の兆候が見られるため、現在は様子見の状況である。新規の設備投資の踏切時期を見極めている。
出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・今年は年度末関連の仕事の動きが鈍く、受注量あまり良くない。
出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量の動き	・1月は例年数字が少ない月となっており、一概に判断しにくい部分はあるが、前年より更に数字は悪化している。年度末の繁忙で巻き返しを図りたい。
出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・年明けから見積依頼の件数が多い。見積合わせのため即受注というわけではないが、新規の印刷物の見積合わせが多く、価格も極端に低くないため期待が持てる。
プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・総体的にどの顧客も円安、株高の影響か販売促進をしており、受注量も増加傾向で、新企画への意欲も活発化しているようである。
プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・政権交代したが、まだ具体的な動きは出てきていないため、景気は変わらない。
金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・12月は選挙で落ち着かず、発注が止まっていたため、1月は仕事が少なかった。得意先は2社購買に力を入れ始め、価格競争が一段と厳しくなっている。
輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・身の回りの景気が良くなったとは全く思わない。しかし、新政権になり、あれだけの政策を打ち上げたことで、何となく今までより周りが明るい顔をしている気がする。やはり景気は気分である。何もしない政治家が総理をやっているようでは、いくら皆が努力しても良くならない。
輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・新内閣の力強いリーダーシップで、国民の期待感が高まっており、気分的に明るくなっている。しかし、経済的には今のところ厳しく、何も変わってはいない。
その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・現在、仕事を取ることに大変苦労しているのが得意先の様子である。特別悪くもなく良くもならないという状況のなかで、四苦八苦しながらやってくる様子がうかがえる。大分景気が良くなっているというが、当方にその影響が出るのはまだまだ先だと思う。
建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・競争案件での価格は叩き合いの状況である。職人も少なく、集めるのにも一苦労である。
建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・相変わらず受注競争が激しく、利益の取れる仕事が受注できない。また、職人不足やじわじわと上昇する材料費など原価率が高く、採算がなかなか取れない工事ばかりである。
輸送業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・アベノミクスにより、円安が進んでいる。株価も上がっている。この調子でいけば、実態が明るくなってくと思うが、現状ではまだ確たるものがない。
金融業(統括)	取引先の様子	・円安、株高で輸出産業が伸びそうだが、まだ具体的な受注には発展していない。
金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・受注量、単価共に変化はない。今後も短期的に大きな変化はないとの意見が多い。
金融業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・当社の取引先である中小企業の売上状況だが、製造業は、まだまだ落ち込んでいるのが現状である。好調なところでは、建売業が消費税増税による駆け込み需要があるようで、販売が好調ということである。ただ、そのほかの業種のほとんどは売上が落ちている。
不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・マンション19戸のうち11戸が契約になったが時間が掛かっている。6月完成であるから7か月目である。賃貸の市況は好転の兆しが見えない。

不動産業（総務担当）	取引先の様子	・3か月前と比べると、新規テナントの引き合いは増えてきたが、なかなか成約には至らない。競合先のビルとの賃貸条件を引き合いに、値引き等駆け引きをしてくるため交渉が難航する傾向にある。結果、賃料の低下につながっている。	
広告代理店（経営者）	取引先の様子	・主要クライアントが昨年秋に発売した期待の新商品が、全くの期待はずれに終わった。その結果、来期の予算が昨秋時点の予測よりも更に下方修正され、その影響が現時点にも及んできている。	
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・年度末に向けて、あまり悪い話が耳に入らない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・販売動向は事業所間の差を感じる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・個人事業主の税申告の時期である。事業主たちの話は暗いものが多い。業績は一向に好転せず年を終えた、という人が圧倒的である。話に出てくるパーセンテージは赤字幅のことであり、マイナスが常態化している。	
税理士	それ以外	・最寄り駅に行くまでに商店街があり、そのなかに飲食店が結構あるが、夜、ガラス越しに見てみると、全く客が入っておらず、結構経営が大変なのではないか。やはり街の状況や市況がずっと影響していると思う。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しく、支払いが滞る会社も見られる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・新政権になり、様々な積極策が打たれようとしているが、まだ実体経済に反映されるものではなく、今後が期待される。製造業、特に機械加工関係は引き続き冬の状況が続いている。	
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	・政府の方針が発表され、気分的には景気が上昇しているように感じるが、実際、それが仕事上で反映されている実態は全くなく、新規の動きも今のところはない。	
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	・受注量は変わらずに推移している。	
その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	それ以外	・飲食店はほとんど暇で、安い店しか客がない。	
その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末に大きな物件の解約があったが、今月は特に大きな動きはない。	
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	・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を実施しているが、ここしばらく、新規での受注件数が伸びていない。前年同時期と比較しても低調な状態が続いている。	
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	・このところ、外国へどんどん仕事が行っている気がしており、良くない。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始は比較的取扱量もあり、良好にスタートしたため期待をしたが、月中から月末にかけて失速してしまい、結果的には思わしくない月となった。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の話では今年は良いということだったが、ふたを開けてみると決して良いことはなく、前年と比べて今月は落ち込んでいるのが現状である。2月になれば少しは良くなるという話だったので、それに期待している。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると減速しているが、今月は改善の兆しが見える。
	その他サービス業 [警備]（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月の売上額が500万円ほどの客先から今月末で撤退するためである。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	それ以外	・消費税率引き上げの影響が、良い方向に作用するとは思えない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権が交代して円高、株安の経済状況が改善されているが、現実の景気は一段と厳しい環境であることに変わりはない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権交代して今月は円安となると同時に株価が大幅に上がってきている。ムード的には明るい兆しが見えてきたが、販売金額がこのところの示す数字は、実体経済は本当は良くないと言っている。

		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量から判断しているが、いまだに前月よりも受注量が減っているのが現実である。
		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。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・メインの荷主の経費削減策により他社に仕事を奪われ、創業期を除くと初の赤字決算に追い込まれてしまった。
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	・通常、1、2月ごろは閑散期であるが、今年は企業からの求人数が、例年に比べ若干増加している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人広告の出稿には至らないものの、問い合わせ件数が増え始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設関係の求人が増えていたり、パートだが大量の求人が出ていたり、少なくとも数か月前ではなかなかそういった求人は少なかったと思う。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・当社のクライアントは自動車関連の製造メーカーが多く、最近の円高傾向が明るい材料になっている。ただ、すでに円高対策で海外からの輸入部品や海外への生産拠点の移転も進んでおり、輸出の量的な面での効果より、連結ベースでの売上、収益の増加が期待できる。人の採用面では、海外で活躍できる経理や購買などの人材や技術者のニーズが高いが、要望にかなう人材は少ない。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も求人の増える動きは当面ない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・年度末に向け退職の後任補充などにより、求人数にやや動きが見られる。しかし、雇用形態は有期職が多く、雇用数が増えても個人消費は劇的には増えない印象である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・一部の企業では業務繁忙に伴い人材派遣の活用を再開する企業も出てきているが、電気、電子部品、半導体等、業種によっては、業績不振により更なる経費削減策を取り、人件費削減の動きもある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・現在、各企業とも定期学卒採用の説明会や面接の真最中であり、新規に予算を使って新しく仕掛けるという動きではない。採用を増やすという企業は昨年より増えているが、予算内の工夫で対応している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新規の取引社数が増えていない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・正規雇用の社員を補充せず、期限のある契約社員、嘱託社員で最低限の人数を維持している感じである。1案件当たりの利益率が下がっているため、仕事の量は増え、慢性的に疲労がたまっている人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は8か月連続で前年同月を上回っており、今月においても前年同月比で10%増加の見込みである。内訳はパートや非正規雇用の求人であり、正社員求人の割合は増加していない。3か月前の求人数と比較すると、数は横ばいである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数、有効求人数共に堅調に推移しているが、最近まで減少を続けていた求職者数が増加基調に転じる兆候がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末に掛けて求人数が前年比で減少傾向にあったが、今月に入って大きい変化はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数の動きは、まだ大きな変化はない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・一般企業からは2013年3月に卒業する学生に対しての求人票はほとんど届かなくなった。しかし、保育業界からは求人票がまだ届いている。業界によっては、まだまだ人材を欲しがっているところがある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年比ベースで微増であり、ここ数か月大きな伸びはない。
		やや悪く なっている		人材派遣会社（支店長）
新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き			・年明け、注文殺到が期待されたが、今までの大口ユーザーのなかで4社がかなり減少しており、そのなかで事業縮小が2社である。新規を25件獲得できたものの、全体的にみるとやはり減少している。

悪く なっている	-	-	-
-------------	---	---	---