

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（売場主任）	販売量の動き	・今月は降雪の影響もあったが、後半は化粧品のみとめ買いが多く、後半の売上は前年比120%である。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が確実に発生している。また、不動産取得に伴う白物家電購入が年明け以降さらに活発化してきており、販売数量、単価共に上昇している。中国の春節休暇期間で中華圏からの訪日観光客が増加し、免税販売が大きく売上を伸ばしたことも強い追い風となっている。
		家電量販店（統括）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要により、白物家電やパソコンの受注が増加している。さらにリフォームも大幅に伸びている。2月に入って平日の売上も順調である。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・今月は週末に大雪があったにもかかわらず、一時的な落ち込みはあったがすぐに回復する力強さがある。不調のカテゴリも減っており、好調カテゴリが万遍無く出ている。パソコン等の情報家電、一眼レフカメラ、ゲーム分野、テレビ、レコーダー等が好調である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの販売量は1、2月の累計で前年同月比160%近くまで伸びている。4月からの消費税増税の影響が大きいと思われるが、全体的に建設関連のダンプカー、クレーン車、ミキサー車の売行きが良く、納期にも随分かかっている状況である。消費税増税もあるが、全体的に上向きである。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標を達成し、3か月前と比べても景気は明らかに良くなっている。請負契約の場合、9月末までに契約を締結すれば消費税が5%適用になるため、駆け込み受注後の3か月は景気が悪かったが、1、2月は良くなってきている。	
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・消費税増税前の買換えで、来客数が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で白物家電の動きが良い。ただし、商品の手配が大変である。納期のこともあるので仕事をこなすのが大変である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月の週末に大型展示場にて個人向けのお茶の売出しがあったが、大雪の影響で降雪日は来客数が極端に減ってしまい、売上も散々であった。しかし、2、3日目の売出し日は天気が回復し、個人の購買意欲が景気回復に拍車をかけているように客が集まり、結果、3日間の売上高では前年をしのいだ。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・土日にかけて2回の大雪にもかかわらず、売上減少の影響は最小限に抑えられている。食品関連が堅調に推移する一方、高額品の動きは良くなかったが、全体的には前月と比較しても7%弱プラスに転じている。食料品が復調してきたのは、消費行動が堅調に改善しているものと考えられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前的高額品や耐久消費財への関心が高まり、購入を前提とした相談、問い合わせが増えてきている。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・2月に入り、消費税増税前の駆け込み需要が少しずつ始まった。特に外商の高額品の売上が伸びている。
スーパー（経営者）		単価の動き	・今月は客単価が上昇し、売上を押し上げている。また、降雪で物流が非常に悪く品薄になって客がまとめ買いをする風潮があったので、それで良くなったのではないかと思う。	
スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前的大型商品の動きが出てきており、前年末より来客数が増えてきている。		
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・4月からの消費税増税前の駆け込み需要がすでに始まっており、単価の高い日持ちする商品の販売量が増えている。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今の景気状況を見るバロメーターとして来客数を重視しているが、それほど悪くない。		

コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2度の大雪の影響で商品の欠品が多くあった。しかし、その影響も少なく、売上は前年比110%を超えている。	
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は自動車の整備も販売も順調である。ただし、来月から消費税増税前の駆け込み需要がなくなると思うので、販売的には減少する。	
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・オリンピックにより少し景気が良くなったイメージがあるので、客の財布のひもが少し緩む感じがある。また、降雪などの影響によってスコープなど関連のものがたくさん売れた。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月はレストランの稼ぎ時の土日に、天候不順により大量のキャンセルや入店見込み客が大きく減少した。その中で家族三世代での喜寿、還暦等の誕生日の利用が多く、高単価の料理の注文も多かった。また、新規のギフト商品の販売がそこそこ貢献している。天候不順がなければある程度の良い結果が出たと思う。宿泊は相変わらず周辺で大型イベントがあると混み合い、ビジネス利用のボリュームも少し増えている。宴会は遅い新年会や送別会等の開催が金曜日に集中して、食材費が値上げされているが料金に転嫁できず、内容は前年より厳しくなっている。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に獲得は順調である。大雪の影響で2日間営業と加入工事がストップし、その分獲得量は減少したが、目標はすべて達成している。	
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月末までに登録できる車の受注は3か月前と比べて膨れ上がってきている。3月になると納車が不可能な場合も出てくるので、来月は若干受注量が減るのではないかと思う。4月以降は相当状況が悪くなる。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客側に新しいプロジェクトの計画が複数上がって来ているという話を聞いている。	
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅に関しては消費税率引き上げ前の駆け込み需要も多く発生しておらず、景気が良くなっているとは特に感じられない。一方、総合建設業の方は公共工事の発注量が非常に増えているが工事原価が上昇しているため受注金額が低く、赤字になってしまい、入札においても不調になってしまうことが多く発生している。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・戸建販売は3か月前と同様に横ばいだが、アパートの販売は順調に進んでいる。主に投資家が積極的に動いていると感じている。	
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・青果店では今回の大雪で野菜の入荷が非常に少なくなり、また、商店街自体も人通りが全くなく、2月に入って非常にダメージが大きい。消費税増税の影響もあると思う。
一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・客はあまり来店しなくなったが、内装関係の外注先は消費税増税前で結構忙しい。そのためどちらとも言えない。	
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・商店街等を見ても決して景気が良いとは言えない。報道では4月からの消費税増税前の駆け込み需要という話があるが、商店街で扱っている商品は日常的なものなので、買いだめなどの良い影響はない。	
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が思ったほどなかった。また、降雪の影響をかなり被った。	
一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・2月は降雪による影響で運送関係の動き、客の動きに影響が出ている。	
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・相変わらず低単価の商品を買い求める客が多い。良い物を勧めても財布のひもが固く、低単価の物を選んでいく。	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・今月は降雪など天候不順により営業日数が少なくなってしまうにもかかわらず、ある程度の良い成績を得られたのは単価が上がってきたからである。特に今までだと中小零細企業の商店などが何年かに一度するような印刷物等を消費税増税前に集中的に注文してくれたことが大きな要因となっている。	

百貨店（広報担当）	単価の動き	・ 2月は2週続いた首都圏の大雪が売上に大きく影響したが、その特殊要因を除けば相変わらず高額品の時計などが好調で、おう盛な消費意欲は変わっていない。更にインバウンドでもタイ、中国からの客が増え、当社の売上全体に対する割合は小さいものの前年比では倍増し、売上に貢献している。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ 都心以外の百貨店には、アベノミクスの恩恵はまだ現われていない。客の財布のひもは固く、本当に欲しいものをじっくり選んでいる。また、購買までつながらないことが多い。特に婦人服の防寒類にはその傾向が強い。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 春節の中国人客の動向は売上、来客数共に前年を大幅に上回り、増加傾向であった。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ 2月は大雪に伴い、週末にかけ実質4日間の売上、入店客の落ち込みが大きく影響した。全体の傾向としては、消費税増税前ということで一部高額品の動きはあるものの、消費に対して慎重な動きは続いている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ 引き続き好調な部分はあるが、大雪の影響を大きく受けている。
百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・ 消費税率引き上げに伴う駆け込み需要が高額品だけでなく消耗品にまで広がりを見せ始め、まとめ買いが目立ってきている。
百貨店（店長）	それ以外	・ 今月は降雪の影響もあり判断が難しいが、給与がアップしていけば好転の期待は持てる。
百貨店（営業企画担当）	それ以外	・ 宝飾品、特選など的高額品は引き続き好調だが、降雪や気温など天候の要因もあり、婦人服、子ども服など衣料品の動きが良くないなど、すべての商品分野の動きが良くなっているわけではない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ 来客数が前年と比べて1割強ダウンしている。それを補うためにチラシや安売り等を大々的にしているが、客は結局安い物しか買わず、他の物は買ってもらえないような状況で苦戦している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・ 買上点数、来客数は前年並みで推移しているものの単価の上昇がみられない。客は目玉品を曜日別で買い回りにしているようで、高単価の商品やもう一品を余分に買う余裕はまだない様子である。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・ 消費税増税前の駆け込み需要が顕著になり始めてきている。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・ 2週続けての降雪により一時的に売上が伸びたが、商品の欠品等により機会損失が発生した。客の消費行動はすぐに戻ったが、商品供給が間に合わなかった。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 客単価は上がっているが、降雪の影響で来客数が減っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 降雪などの影響もあり不明確なところが多々あるが、2月までの累積売上は前年実績まであと少しのところまでできた。3か月前と比べて差があまりなくなってきた。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 来客数は減少気味である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 今月は異常気象とも言われる2回の大雪があり、それによつての来店客の様子も大分変化した。最初の降雪時は準備万端で前日に商品を買求める客が多く、また、降雪後に足りないもの、欲しいものを買いに結構来店した。2回目は予報が大変悪い方に外れたので客の準備が全然足りず、また、本部の対応も遅くなり、なかなか商品が入らなかつたりして苦戦した。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 雪害だと思うが、商品がないこともあって客単価、販売額共に落ちている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客トレンドがずっと変わっていない。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・ 来客数の動向に変化がなく、依然として厳しい状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 2回に及ぶ大雪のため、全店2日間休業した。婦人アウターは旅行等の外出機会が中止になったりしたため大幅減である。しかし、長靴は驚くほど売れ、25日になつてもどんどん追加している。トータルでは2月は前年比で2けた減である。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・ 消費税増税前の駆け込み需要というが、実際は3か月前と比較して大きく変わらない。

乗用車販売店 (経営者)	競争相手の様子	・ 2週続けて週末に大雪が降った影響で競合各社も来店客が少なく、期待していた目標よりも販売台数が落ち込んでいる。
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・ 拠点単位でみたら先月と変わらないが、全体をみるとかなり大きく数字に違いがある。
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・ 自然の猛威には勝てず、2回の降雪で受注は計画を大きく割り込んでしまった。その後も駆け込み需要の好機を生かしきれず、それまで前年比150%だった受注が108%まで低下し、200台以上の計画未達となった。総受注は1,100台強まで積み上がったが、登録に間に合わない新型車が増えたことでマッチ率が低下し、売上台数は前年強ながらも目標未達となっている。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・ 消費税増税前の駆け込み需要もなくなった感じがする。あまり景気が良いようには感じられない。
その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・ 消費税増税前の駆け込み需要がうかがえる。
その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き	・ 専門店、また館内全体の売上は週末の2度の積雪で大きな打撃を受けた。それ以外では前年並みである。本来ならば積雪以降である程度の反動があっても良いと思うが、それが少し弱い。
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・ 4月からの消費税増税による駆け込み需要を見込んでいたが、今のところ期待したほどではない。今年の今ごろの方が、アベノミクス効果もあり勢いがあつた。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ 消費税増税前の様子見状態である。すべてにおいて駆け込み需要は来月に入ってからのものである。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 多少単価が高くなってきたこともあるが、3か月前とあまり変わらない。来客数は少し良くなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・ 今月に入り全体的に動きが鈍く、販売量は前年を下回り苦戦している。大雪やクライアント都合のキャンセルなども重なり厳しい月となった。大手企業の景気は回復してきているようだが個人消費は戻らず、法人需要も伸び悩んでいる。販売量もさほど変わらない状況が続いている。
旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・ 気候変動と消費税増税がネックになっている。
旅行代理店 (従 業員)	お客様の様子	・ 1月にみられたような電話での問い合わせや見積依頼件数が減ってきており、少し落ち着いた感じを受けている。
旅行代理店 (従 業員)	単価の動き	・ 質の良いものよりも安い価格の商品ばかりを販売している。
タクシー運転手	お客様の様子	・ 2週続きの週末の大雪で、駅ではタクシー待ちの客であふれ、無線も鳴り続ける状況であった。道は思うように走れず大変だったが、それなりに売上が伸びた。
タクシー運転手	お客様の様子	・ 会社まで利用する客が多く、例年の2月に比べてそれほど悪くない。
タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・ 前年同月比では上向いているが、3か月前と比べるとあまり変わらないような印象である。
通信会社 (経営 者)	お客様の様子	・ 相変わらず市民に経済的な余裕ができた感触がない。
通信会社 (社 員)	お客様の様子	・ 11月から堅調に加入契約が取れていたが、2月は目標に達成できず、解約が増加した。総数はほぼ前月と相違がない。
通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・ 週末に積雪が重なった影響で、契約数が大きく落ち込んでいる。
通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・ 消費税増税前で駆け込み需要はあるが一過性であると思う。依然としてサービス申込時の価格についてはシビアである。
通信会社 (営業 担当)	販売量の動き	・ ここ数か月の契約数は、大雪等の特殊要因を除けば堅調な動きである。
通信会社 (局 長)	販売量の動き	・ 年間を通じて新生活の繁忙期であり、携帯電話、インターネット回線が活況である。乗換え施策によって、例年より早い争奪戦がスタートしている。
通信会社 (局 長)	販売量の動き	・ 降雪の影響を考慮しても2月の契約数は1月と比べそれほど伸びがなく、前年比では低迷している。また、客の反応もそれほど高揚感がない。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・毎月の固定費用をどれだけ削減できるかを重視する傾向は相変わらずで、それを理由としたコース変更や解約が多く、変化は感じない。
	通信会社（総務担当）	単価の動き	・異常気象による一部商品の価格高騰はあるが、相対的には変化はない。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2週連続の週末の降雪で、大打撃である。天候によるものだけでなく、天気回復後もなかなか来場者が戻らない。日本がもっと元気にならないと、特にレジャー、娯楽業の安定的な経営には至らない。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・来客数は若干ながらも増加傾向がみられ、客単価は低下傾向に歯止めがかけられたが、上昇に持つていくには客の反応はまだまだと感ずる。
	パチンコ店（経営者）	単価の動き	・当店の1つの店舗で、低玉貸しといって1発が1円の台をこれから増台していくことにした。客がお金をあまり使わないでゆっくり遊べるという方向に移行している感じがする。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の消費を期待していたが、さほど客の様子に変化がみられない。
	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 (従業員)	販売量の動き	・受注は消費税増税前の駆け込み需要の反動がまだあるのか芳しくない。売上については先日の大雪の影響が多少出ているが、今のところ大きな変動はない。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・展示場への来場者数が思ったほど回復していない。数か月あまり変わらない。
	その他住宅[住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建材関係は消費税増税前の駆け込み需要で最後の盛り上がりとなっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・周辺に生産が落ち込んでいる石油精製と生産拠点の海外移転が進んでいる石油化学関係が多いため、景気が良くない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年に入ってから来客数が減少している。また、買上額も徐々に下がってきており、買い控えをしているようである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・今回の大雪で大変な結果となっている。とにかく外出できない人が多くて来客数が減り、2週も続いたことは大きな痛手である。
	商店街（代表者）	それ以外	・今月東京に降った大雪は2回とも週末だったため、売上に大きく影響した。しかも、2回目は電車の事故も発生し、流入客も激減して最悪であった。自然災害的な要素で景況の良し悪しを判断する流れとは違うかもしれないが、今月に限って言えば、良い流れのところに大打撃であった。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・降雪による購買客の減少が大きい。
	一般小売店[和菓子]（経営者）	来客数の動き	・今月は2回の大雪の影響で来客数がかなり減ってしまったため、売上につながっていない。
	一般小売店[文房具]（経営者）	販売量の動き	・2月が悪いのは時期的な問題で、12、1月に商売の山があり、2月は落ちる。先月と比較すれば悪いが、前年2月の売上よりは良いので、決して悪い状況が続いているわけではない。
	一般小売店[茶]（営業担当）	来客数の動き	・ギフト利用が減っている。降雪の影響も加わり、売上は前年比20%減、来客数は23%減となっている。
	百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・2度の大雪による売上低下を取り戻すことができず、2月の売上見通しは当初予定をかなり下回る。
	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・2月は記録的な降雪による影響が非常に大きく、4日間ほどは前年比で50%を切るような状況が続いたため、売上を回復することは非常に難しかった。また、通常だと野菜関係の相場が上がった時には点数は減るが売上は前年より伸びるはずなのに、相場が上がっても総売上が伸びなかった。客の財布のひもは非常に固い。ただし、冷凍食品の半額セール等については非常に好調であり、客は価格に敏感に反応している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・コンビニカフェやプライベートブランド商品等、高付加価値商品の売上は順調だが、ナショナルブランド商品等の低価格品は大型店の出店ラッシュの影響を直接受け、低迷している。売上、利益共に下降し始めている。	

コンビニ（店長）	来客数の動き	・ひな祭りなどの予約については前年をかなり上回っているが、日常の売上は既存店であるため、新店オープンの影響もありかなり悪くなっている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2度の大雪で外出しない人が増え、2週間以上影響が続いている。年金支給月にもかかわらず来客数が減っているため、後半に入っても売上が回復していない。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で車や家電など高額品の動きは良いと聞くと、衣料品はあまり期待できず、降雪の影響もあって大きく売上が落ちた。	
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2度にわたる週末の大雪の影響は来客数、客単価の上昇ではカバーできなかった。	
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販売に結び付かず、販売高、売上が伸び悩んでいる。	
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響は大きく、2月の数字は厳しい。	
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・新ハードの発売もあり、国内は前年を上回る見込みである。ただし、かつてのような加速力はなく、ダウントレンドは継続している。	
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・2週続けての降雪で大分売上が減少した。その上、客があまりお金を使わないので単価も下がってきている。例年より景気が少し悪くなっている。	
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の11月は1～26日までの売上が112.8%、来客数106.3%という結果であった。今月は1～26日までの売上が96.05%、来客数90.6%という結果である。大雪と寒さに影響された。	
一般レストラン（経営者）	それ以外	・飲食店に限らず、物販、レストランなど多くの業種にわたって全般的に売上が悪い。来客数が少ないというような話を聞いている。先日も地元の大きいパン屋が2度目の倒産をしたので、まだまだ厳しい状況である。	
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は乗客数が非常に落ちている。降雪が2回あったため大幅な減少となっている。一部には良いという業種もあるが、平均するとやはり落ちている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・街を走行していても、とにかく人がいない。	
ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・2月は降雪の影響で20日間のクローズとなり、ほとんど営業日がなかった。大幅な減収である。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・原因はよく分からないが、景況感はやや悪くなっている。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・節分の後の寒波と降雪の影響によって、来店サイクルが伸びている。	
設計事務所（経営者）	それ以外	・新しい客からの問い合わせ、行政からの新しい仕事の指名が前月までと比べて少なくなった。現在は過去の仕事を追っている状況で、資金繰りにも困っている。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・3年前より計画していた建物も今のところ全く進展がなく、民間の契約自体、話が全くない。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気が回復したと客はまだ感じていない。	
悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は悪天候で客の動きが悪い。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は2回の大雪のため、来客数がとても少なく、通常でも売上の悪い2月が更に悪くなっている。商店街全体に人が少ない。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は降雪の影響で5日間は売上が悪く、前年比80%である。2けた落ちというのはかなり珍しく、修復不可能という状況になっている。3月も消費税増税前の駆け込み需要が考えられるが、衣料品までは回ってこないのではないか。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・消費税増税前なので、食料品などの日常生活にかかわるものは、むしろお金を使ってもらえないのではないか。
	一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・当店は50年営業している焼き鳥屋なので、さほど変わらない状況であるが、他の様々な業種は悪くなっている。消費税増税後は非常に悪くなると思う。株が動いて景気が良くなったとは思っておらず、これから冷え込むような気がする。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2回にわたる週末の大雪で客が全く来ない状況が長く続いた。最悪の2月である。

		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月の飛び石連休やその翌週の大雪により、国内線などが欠航となり、客が旅行を中止してしまった。	
		旅行代理店（支店長）	それ以外	・今月は2回の週末の大雪のため、旅行をキャンセルや延期にする団体が相次ぎ、非常に大きな減収となった。また、年度末を迎えていることや4月からの消費税増税で、旅行へ回すお金が少なく、かかってくる電話の本数、問い合わせなどが前年比でも大きく減っている。今は一番底のような感じである。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の都心は乗り場の列に並ばないと客を乗せることができない。今月はタクシー利用客が特に少なく、縦列に100メートル離れて2か所乗場がある道路では客待ちのタクシーで二重駐車になり、一般車の通行の妨げになるなど、毎夜混乱が続いている。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は週末2日間の降雪の影響で来客数がかなり減っている。東日本大震災以来の減少となっている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・なぜ物件が動かないのか、話が先へ進まないのか、検討がつかない。ただ動きが変であり、また、零細企業において景気が良くなっているという話は聞かない。	
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・省エネタイプの新商品がラインナップされ、順調に伸びている。消費税増税前で、なおかつ年度末ということがあるのかもしれない。	
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が多く仕事がさばききれない。運転手の採用がなかなか難しい状況である。	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月下旬ごろの受注は多かったが、今年に入り受注が減り始めた。2月後半から受注が活発になってきたが、消費税増税の影響か納期が短縮されてきた。	
出版・印刷・同関連産業（所長）		取引先の様子	・今月は予想以上の受注案件があり、クライアント側からも、増税直前まで広告を打ちたいという要望がきている。		
精密機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・受注量が前年比20%、前月比3%増加している。		
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前だからか、リフォームの問い合わせが多い。		
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・改修、リフォームが増えている。下請も職人が足りず対応に困っている。単価の高騰や材料も入手困難である。		
建設業（従業員）		受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると受注量が徐々に増えている。		
建設業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・3月までの駆け込み工事が依然として多く発注されている中、先日の大雪による屋根、雨どいの崩落修繕工事も多く発注されている。		
通信業（広報担当）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で堅調である。		
金融業（統括）		取引先の様子	・以前と比べ、経営者のマインドが上がっている。ただし、今月に関しては特に目立ってプラスにはなっていない。		
金融業（支店長）		取引先の様子	・株価、為替は一進一退だが、個人消費は堅調である。		
金融業（役員）		取引先の様子	・企業業績は総じて良くなっている。利益は積極的な設備投資に使われているようには思えず、借入金の返済に回したり、現預金に積み上がっている。		
広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・広告代理店の競合が多いところではあるが、大型プロモーション提案の機会が増えている。		
税理士		取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み受注の影響が大きい。		
経営コンサルタント		取引先の様子	・先日、商工会議所の賀詞交歓会に出席した。今年は前年に比べ出席者が多く、業績が悪いと同業者や関係者も多いこうした場に出て行きにくいのが、盛会であった。これは業況とかなり関係があると聞いている。		
			その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	競争相手の様子	・受注増で他社の経営者と話をすると皆強気である。
			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	・若干ではあるが、今年に入ってからマンションのインターネット環境整備の受注件数が伸びてきている。
	変わらない	食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・降雪の影響で売上が低迷しており、原材料の入荷も遅れ気味で困っている。	
		食品品製造業（営業統括）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が見込まれていたが、大雪で一気に客足が遠のいてしまった。	
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・発注量、販売実績共に先月と変わらず、全く動きがない状況が続いている。	

出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・今月は年度末関連の仕事の発注が多くなっている ので、前月に比べると良くなっている。
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、名刺など印刷の仕事をしている。個 人のリフォームなどの注文はかなり多いが、法人関係 がかなり落ち込んできている。
プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・各顧客とも前年同時期に比べて若干増加傾向にある が円安の影響で仕入価格が上がっており、利益は変わ らない。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・当社は受注生産体制をとっているため年度末の納期 で一時的に忙しくなっているが、あまり変わらない。 見積件数が多くなってきているにもかかわらず、価格 が合わずに決まらない。
一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けての具体的なテーマがない。降雪の影響 で設備が倒壊し、生産に支障が出ている。
電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・最近、引き合いは比較的増えてきているが、なかな か成約には至らない。予算を取れないところが大半 で、景気の波には全然乗り切れていない。
その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・2月に入ってから得意先の話の内容がかなりシビア になってきている。今までは話がまとまるのも早かつ たが、保留になったりという状況が見受けられる。か なり厳しい状況になる。
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が希望価格で売れない。
建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量は増加しているが価格は以前と変わらず、適 正価格での受注になかなか結び付かない。
輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・2～3か月前と比べて状況は変わらない。上向いて いるとは感じられない。
輸送業（経営 者）	取引先の様子	・今月は前半は良くなかったが、ここにきて荷主に話 を聞くと何か仕事が入ってくるので、この調子でいつ てくれればと思っている。
輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・1月の業績は今年度初の赤字となった。主たる原因 は取扱量の減少であり、2月に入っても依然として取 扱量が低迷しており、大変厳しい状況下にある。
輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要によるスポット依頼が 多くなっているものの、短期的な業務のため景気は上 向きになっていない。
金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・不動産、建設業は消費税増税前ということで好調な 動きだが、小売業、製造業に関しては降雪の影響もあ り、それほど受注等も増加しておらず様子見である。 また、まだ先行きの動きもなく停滞気味ということで 総合的にはそれほど変わらない。
不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・最寄駅からバス利用の鉄筋コンクリート造りマン ション7階建て、1階駐車場、18戸、賃料66,000円～ 70,000円、管理費3,000円、敷金、礼金それぞれ1か 月、完成が平成26年2月末の物件だが、この繁忙期に かかわらず入居が決まったのは半分である。また、当 社が管理している駅から徒歩5分、鉄骨造り8戸は学 生受験時期も過ぎようとしているが、今年は希望者 がおらず4戸空いたままである。この時期を逃せば1 年は無理なので厳しい。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・郊外型ファミリー向けマンションを販売している が、販売価格を抑えめにしているにもかかわらず、 売行きが悪い。完成物件であるため、消費税増税前 の駆け込み需要を期待していたが、思ったほどでもな い。なぜ売れないのか理由がつかめない。
広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・3月までは駆け込み需要で売上等が良いが、4月以 降どうなるか全く分からない。
税理士	それ以外	・最寄駅までよく歩いており、夜、飲食店を見るがど の店もあまり入っていない。当地域まではまだ動きが 来ていない。
社会保険労務士	取引先の様子	・労働保険料の滞納など、まだ資金繰りが厳しい会社 が見受けられる。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・消費税増税前で忙しい取引先もあるが、以前のよう な駆け込み需要がないところもある。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・一部で消費税増税前の駆け込み需要があるようだが、 中小製造業、特に金属加工関係はとても厳しい状 況にある。
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	・受注件数は増えてきているが、1回当たりの受注 量、単価が低いために回復傾向に乗り切れていない。

	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・3月までの工期の受注がまだある。	
	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	・受注金額についても相変わらず安値で安定している。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は現在のところ全くない。印刷業界的にはその傾向があるらしいが、当社は特に例年と変化はない。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月と比べ、年度末納品の見積依頼が少ない。来月の受注量減は避けられそうにない。	
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・悪天候による美容室の集客力低下が著しい。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主からの出荷量は前月並みで推移しているが、荷主の生産量が前月より少なくなっている。	
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・当社のクライアントは、高所得層と低所得層対象の両方の商売があるので、景気の波には強いはずだが、いずれも上昇の気配が全くない。	
	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	・4月の消費税増税による景気の悪化を踏まえ、発注を控えているようである。	
	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	・現在、生産見通しどおりに落ちている。来月もあまり良くないようである。
雇用関連	—	—	—	
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・顧客の求人ニーズ、採用意欲共におう盛である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用意欲の高い企業が増えてきており、派遣も紹介も依頼数が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新規ポジションにて人材派遣を活用する企業が増えてきている。また、従来派遣スタッフの契約終了に伴い自然減として補充をしていない企業が、後任採用を行なうようになってきている。また、関東圏の2月中旬の大雪における対応で求人ニーズが出てきて、一時的な繁忙となっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人が多くなっているが人材不足である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数が約7年ぶりに1万件台になった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年に比べて減少傾向が続いているが、前向きな転職への動きなのか、在職者の登録が増えてきているように感じる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・消費税増税の一時的な影響はあるものの、中長期的に採用計画が立てられるようになってきた感じがする。技術領域を主とし、採用にはどの企業も慎重ではあるが、海外でも活躍できるバイタリチーのある人材が求められる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
人材派遣会社（社員）	求職者数の動き		・企業からの求人数は3月末退職者の後任補充等で増加しているが、求人にマッチする人材を採用することが難しく、また、一旦終了したポジションへの補充も難しい状況となっている。	
人材派遣会社（社員）	それ以外		・給与水準や周囲の消費の様子等に変化がみられない。	
人材派遣会社（支店長）	求人数の動き		・求人企業の業態に偏りがみられ、全体的な求人数はここ最近あまり変わらない。	
求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き		・新卒採用の最中で人事は忙しい。4月以降に少し動きがあるかもしれないが、現在は静かに進行中である。	
求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き		・新卒採用の内定者がいるという企業が結構あった。中小企業が数名でも新卒者を採用するというのは、良い兆しに思える。	
職業安定所（職員）	求人数の動き		・自動車関連の製造、金属加工、溶接、修理の新規求人も増え、フルタイム、パート共に出ている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は若干伸びているが、内訳を見るとフルタイム求人は減少し、パートタイム求人が増加している。雇用情勢の改善には安定した雇用である正社員求人の増加が必要であるが、正社員求人も前年同月比で減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人申込数は依然として前年同月比で増加の傾向にあるが、増加幅が幾分下がる傾向がみられる。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・引き続き良い状態で大きな変化はない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数、採用数共に高い水準を維持している。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年度卒業見込みの新卒者向けの求人数は、前年度と比較して微増状態でさほど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	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が49社にもかかわらず売上は大したことがない。3か月前と比べても相当の増加だが、規模が小さい。2月だから仕方ないという面もある。
悪くなっている	—	—	—