

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（販売促進担当）	お客様の様子	・1月から続いているセール体制が奏功し、順調に推移している。入店も多く、まとめ買いの傾向が見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年は降雪の影響で来客数がかなり減ったが、今年はその影響もなく、前年よりも良い数字が出ている。
設計事務所（経営者）		お客様の様子	・先月までに契約には至っていなかったプロジェクトが複数件動き始め、来期からの契約が成立している。	
	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堅調である。イベント関係のスポンサーの動きも悪くない。春節の関係で当地域も台湾、中国からのインバウンドがかなりあった。一番主力としている顧客層が少し弱い、全体としてはやや良い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・店頭の小売は来客数が増えている。市やメーカーと商店街連合会で健康づくりということで万歩計を使った様々な企画をしており、集客が上がっている。外商に関してはテコ入れをして、官公庁関係の案件を頑張るようにはしており、段々と芽が出てきている。官公庁で何とか予算がつくというようなことで、状況は段々と好転している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減もみられるが、高額品を中心に全体としての売上は伸びている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・昨年の10月から来客数が前年割れとなっていたが、2月は四半期ぶりに前年を超えた。前年同月は主要商圏である埼玉、東京地区に大雪が降ったが、今年はそれがない。また、本年はインバウンドによる来客増もある。中国からの春節による恩恵は銀座地区などに比べると十分取り込んでいるとは言えないが、それでも大きなプラス要因としてあげられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・株価が18,000円代に乗り、富裕層の購買意欲が活性化してきている。特に、絵画や貴金属等の資産価値がある商品と、趣味性の強い商材が好調に推移している。加えてインバウンド等の需要もある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・昨年の大雪や消費税増税前の駆け込み需要による影響を考慮しても、来客数が回復してきている。また、購買意欲を感じられるようになってきている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・2月は降雪の影響が少なく、前年との比較でプラス傾向にある。都心は春節のプラス要素があるが、郊外店はインバウンド効果は期待できず、依然として苦しい。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・昨年は2週連続で大雪となり商品の調達が厳しく、買物に出かけられない消費者も多かったため、来客数も落ちた。今年は比較的天候も良いため、節分から好調に推移している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・目的買いも含めてだが、スーツ、コートの子客数が増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車購入に対する購買意欲は上昇傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・需要月であり、販売量の動きが活発になってきた。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・リフォーム業界においては、補正予算で可決された省エネ住宅ポイントの効果が早くも現れ始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・英語版メニューを商店街で作った。外国人観光客の周遊コースになってきた。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上が伸びているにもかかわらず、原材料価格の上昇や円安による輸入原価の高騰により、利益が出ず伸びない状況が続いている。
		タクシー運転手	それ以外	・今月に入ってタクシー運転手の推定平均年収が増加した等のニュースが流れたが、乗客が増えた感はない。ただし、終電後のタクシー利用客が以前より多くなってきた感はある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大企業の客が多いが、ここへきて悪くなっていると話す客が少なくなり、ますます良くなるという客が多少増えている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・賃金上昇のアナウンス効果が出始めている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・折込チラシ等に対する反響数が増加傾向にあり、契約数も上向きつつある。

	通信会社（管理担当）	それ以外	・求人情報が増えており、社員、契約社員、派遣社員も含めた人材の確保が難しくなっている。
	ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・会員の高齢化もあり、ゲスト来場率が高くなっているため、収支は上向いている。
	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	お客様の様子	・購入単価が少し上がった感がする。先般まで購入単価に敏感だった顧客も、ある程度の推売で少し高価なものを購入したり、客から他の商品を希望することが見受けられる。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・2月になり契約数が伸びており、3か月前より良くなっている。都内の動きが活発に感じる。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客が買物に対して非常に慎重になっている。また、競合店と比較し、その中で少しでもリーズナブルな値段で販売している店に偏るような傾向にある。
	商店街（代表者）	単価の動き	・食品店に関しては非常に原価が上がっており、その反面、ガソリン価格が安くなっているが、両方を考えると、どうしても値上げの方が目に付くので、低迷している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・2014年4月の消費税増税に伴う価格改定により売上高はやや微増であるが、単価の上昇分ほど増加しておらず、販売数量が減少している。ただし、会社の決算としては保有株の上昇や円安による債権の償還などで、本業以外の営業外収益が増加している。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・単価の高い売れ筋商品が見当たらない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・必要な物は良い物を購入するが、特に必要でない物はお得感を示してもなかなか購入しない。先行きの不安から、お金がないわけではないが財布のひもは固いようである。
	一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・現在、競争相手がいないところで商売しているものの、あまり成績が上がっていない。かなり悪いのではないかと思うが、売上の的にはやや悪い程度で進んでいるため、時期的なものである。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・2月も終わるが、個店としての対応がしっかりできていないためなのか、非常に客入りが悪い。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年明けの行事も落ち着き、中だるみの2月で需要が滞っている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・2月は天候が今一つ悪くて気温も低いいため、人の動きがまだ鈍っている。この先は良くなるような気配がある。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・3か月前と比べても変わらずに客の低価格志向が続いている。やはり年金の支給額減や消費税増税の問題がある。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・購入単価が高いため売上は伸びたが、昨年のような降雪の影響がないにもかかわらず、来客数は前年並みである。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前年を若干下回るか前年並みであり、3か月前とも変わらない状況である。来客数は前年を若干上回って良いが、売上にはなかなか結び付かない。1人当たりの売上高が上がってこない。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1点単価は少しずつではあるが上がっているものの、来客数と販売数量は減少している。顧客の欲しい物と買う物の区別が顕著になっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要が徐々にみられた時期のため、宝飾品、時計などの動きが前年に比べて厳しい状況となっている。一方、食料品は堅調な動きをみせている。今月は食品の大きな打ち出しであるバレンタインが好調で、話題性の創出、ブランド集積により前年比3%増、恵方巻は関東地方でも周知され8%増とイベント要素の強い売出しは好調である。毎年、上顧客招待のイベントを開催しているが、予約販売も含めると売上高、来客数、単価すべてにおいて前年比2けたの伸びである。客の二極化が見られる。インバウンドについてはパイとしてはまだ少ないが、他社と同様の伸びは示している。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の売上が前年プラスとなった主な要因は、前年は週末に2回の大雪があったことと、春節の中国人を中心とした外国人客によるところが大きく、それを除くと前年の消費税増税前の駆け込みの影響等でほぼ前年並みか、ややマイナスである。

百貨店（営業企画担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・前年は記録的大雪によるマイナス影響と消費税増税前の駆け込み需要のプラス影響があったが、商品群によりばらつきがあったため、今年の見方が難しい。大雪影響があった衣料品などは見かけの前年比はプラスだが必ずしも好調とは言えず、高額品もやや厳しいが、前年の反動に加え、中間層の需要減がある一方、外国人観光客需要は堅調であるなどばらつきが大きい。
百貨店（計画管理担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・都心は春節で景気が良くなっていると聞いているが、外国人観光客が訪れない郊外には恩恵がない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が以前より減っているものの、単価が上がっている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合との価格競争もあり、重点商品などの日用品の価格が下がっているため、客の買上点数は増えているものの、トータルとしての買上額がなかなか前年を上回らない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・変わらないと回答したが、1月よりやや悪くなっている。昨年は消費税を外税表記にしたことによって売上が上がり、大雪の特需もあったが、今年は一巡したのであまり良くない。昨年は相場高ということもあった。
スーパー（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・点数、単価、来客数共に横ばいで買い控えとまではいかないが余分な買物はせず、近隣の競合店をうまく買い回ししている。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・2月の売上は前年比で5%ほど割っており、2か月前から同様の状況になっている。来客数自体は5%ほど伸びたものの、客単価が9割程度であるために売上全体では前年を5%ほど割っている。客は非常に単価の低い物を買っている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税後は一時停滞したが、3か月後ぐらいから現在までは堅調に推移している。特に、現在の円安、株高の影響が非常に大きく寄与している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・競合激化で来客数、売上共に減少しているものの、この3か月は大きな変化はみられず、落ち着いた動きをみせている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年の消費税増税前のまとめ買いを除いても厳しい状況は変わらない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・高くても良い物は買うが、家族分を買わなかったりしているようにみえる。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数の動きは先月からほぼ変化がなく、上向いているわけではない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・商圈が狭まる中で、ポイントは客と会話のできる店員をどう育てるかである。また、商品の良さなどの話もできるような店舗にしていきたい。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価は若干上昇してきているものの、来客数は依然として改善傾向にはなく、売上全体を改善するまでの傾向はない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・先月のように客の反応が悪い。全体的に来客数が少なく、特にフリーの客数が前年同月比で悪い。何となく昨年の消費税増税後と同じような流れである。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年が最悪の天候だったため、前年比は達成している。このところ年金支給日に勢いがなく、高齢者の財布のひもが固くなっている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・冬物バーゲンも盛り上がり終盤を迎え、単価の低い物に集中し、売上は減少している。消費税増税後、ますます景気の悪い状態を実感している。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年が大雪で4日間ほど売上がほとんどない状態だったこともあり、雪が降らない今年の冬は前年比120%となり、これで前年を12か月連続で上回った。従業員の仕事に対する意欲にもつながり、仕入担当者も売れる物を的確に仕入れ、毎日違った顔を見せている店頭でより良い営業ができています。
家電量販店（店員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ここ3か月、景気は良くも悪くもない状態が続いている。客の様子については、売り場で商品を見てインターネットで購入するケースもあるようで、具体的な購買がなく、大きな変化はない。
家電量販店（統括）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・国内の動きには変化がみられない。しかし、インバウンド特需がエリア限定で発生している。実店舗のみではなく、インターネットショップでもその恩恵を受けている。

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いるが、整備は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなかった。しかし、今月から販売も少しずつ良くなっている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・決算大売出し等、様々な手段で拡販に努めているものの、前年の消費税増税前の駆け込み時に比べると売上が減少している。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・エコカー減税の税率が変わる話をしてもほとんどの客の反応が悪く、来客数も決算期なのに少ない。
その他専門店 〔ドラッグストア〕 (経営者)	単価の動き	・この時期は花粉症の行方でかなり左右されるが、今年は昨年よりは期待できる。
その他小売 〔ショッピングセンター〕 (統括)	お客様の様子	・寒さのせい、前年の消費税増税前と比較して客の行動力が鈍っている。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・自店だけの状況を考えると、新装開店もあったため、法人関連の宴席を中心に予約状況は好調である。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・料理、飲料の単価等が変わらない。
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1～25日までの売上は101.3%、来客数98.5%であった。今月は、1～25日までの売上で110.2%、来客数107.8%という結果である。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・売上自体は落ちていないが消費税も8%になり支払や人件費も増えているので、利益はそう上がらない。良いとも悪いとも言い難い状況である。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼、宴会、レストランについては相変わらず低調で、比較的好調だった宿泊も閑散期ということで落ちており、全体的に厳しい状況が続いている。宿泊以外は各部門とも前年を下回っており、報道であるような景気が上向している実感はなく、3か月前と比べても何も変わっていない。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客は来店はするものの、なかなか結論に達するところまでには至らない。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・今の時期は閑散期のため、例年少ない。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は天候の悪い日があったので利用が多く、特に昼間は良い。夜21時ごろまでの無線本数も伸びている。その反面、深夜の利用が減っているため、全体の売上は伸びていない。
タクシー(経営者)	来客数の動き	・週末は少し良くなったが、平日の動きが全然良くない。最近には特に良くないように感じる。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・管理会社経由での加入が2月の繁忙期に伴い伸び始めている。テレビ、インターネット、固定電話共に予算は達成する見込みである。携帯電話の獲得が伸び悩んでいる。
通信会社(経営者)	単価の動き	・高額のメニューの契約率は横ばいである。
通信会社(経営者)	単価の動き	・単価の高いサービスの販売量が伸び悩んでいる。
通信会社(社員)	お客様の様子	・今月も前月同様、加入件数は目標を達成している。この数か月は目標に対し達成率は100%を超え、順調に推移している。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は物価上昇と収入減少で支出に対して厳しいと感じている。当社のサービスを利用する場合も、他社より価格が下がる優位性のあるプランを契約する客が多い。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・3月の繁忙期を前に消費は下降トレンドにある。他社の光回線商品の概要が分からず、消費者は静観している印象である。一部の通信知識が豊富なマニアは飛びつくが、今後も大きく広がるかは期待薄と考えられる。
通信会社(局長)	お客様の様子	・ケーブルテレビの契約数が横ばいとなっている中で客の様子を見ると、それほど購買意識が高いということもなく、これといったサービスの拡充がないことも影響しているように思う。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、解約動向からは高品質ではなくてもそれなりのものであれば、より安いサービスを選択する傾向は変わらない。
ゴルフ場(支配人)	お客様の様子	・プレーヤーの顔ぶれは変わらず、新規にプレーヤーが増えている様子がない。

	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の購買力や消費が非常に低下している。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間案件は減少傾向にあるが、官庁案件は増加傾向が感じられるため、全体的には変わらない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず民間の動きは良くなく低迷している。反面、公共物件は順調に確保しており、前年比5%の伸びとなっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・特に新しい動きはなく継続的な作業のため、変化はない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・建設費の高騰に落ち着きが出てきたように感じるが、大きな変化はない。
	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115%となり、3か月前と比べて多少の動きはあるものの、良い状況で変わらない。例年、年度末に向かって景気が良くなる傾向があるが、今年も例年と変わらずに景気は良くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月までの勢いはないが、契約数は例年とほぼ同じである。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特にアパート建設の受注が減少傾向にあり、全体量を押し下げている。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・例年であれば繁忙期と重なる時期で販売量が伸びるが、現状は期待したほどまで動いていない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天気が悪いため客の出足が悪く、売上が落ちている。悪天候が続くとぼん回るのが大変である。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・降雪などの天候不順の影響で客足が鈍くなり、また、客の購買意欲も下がっているようで売上につながらない。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・2月に入った途端に来客数が非常に少なくなっており、ゼロという日もある。消費税増税後から多少悪かったものの、それでも来客は多少あったが、今月は特に悪い。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・個人のお茶の注文本数は増えている客も多数いるが、企業の注文本数は毎年減少傾向が続いている。会社で部署ごとのお茶をまとめて10本以上注文する客が、最近ではばらの注文で良いかと3～5本の少量発注が増えてきている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・点数が前年と比べて大幅に落ちており、93%ぐらいで推移している。また、客単価も前年と比べると100円ぐらい単価が落ちてしまっている。今月に入って来客数はそこそこあるが、点数と単価が上がらないために売上が伸びてこないことが気になるところである。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーの影響をまだ受けているため、来客数が減少している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・2月は来客数、単価共に前年割れで非常に厳しい。理由は不明である。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・寒暖の差が大きく、インフルエンザの流行もあり、外出を控えている客が目立つ。客の多くが目的買いで、客単価は上がっているが来客数が減っているため、景気の良さは感じない。
	家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・売上を累計期間で比較すると3%ダウンとなっている。
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・大型トラックの需要が順調で、特に、建築関連のダンプカー、ミキサー車、クレーン車については中古車でも売れて玉がないようで、値段が高くて手が出なかった。しかし、ここにきてダンプカーについては相当大幅な値下がりをしており、新車の方もダンプカー、ミキサー車は大量に発注していた大手建設関係、レンタカー関係からキャンセルが続いている。そのため、少し景気は落ちてきたと判断している。
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が若干減少しており、それに伴って販売量も減少している。必要以外の物を購入しない状況が目立つ。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・商材の単価が上がっているため、売上があっても利益にならない。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・特に大きなヒット作もなかったこともあり、前年比で大幅に減少している。

		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 2か月前の12月は一番忙しい時期なので、これは当然のことだが、今月は12月よりやや悪くなっている。ただし、昨年までの2月よりは少し良くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 3か月前と比べて客が減っており、サラリーマン等が非常に少ない気がする。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ 企業や団体での宴会等がかなり減っている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・ 国内団体旅行の受注件数が減っている。沖縄は修学旅行シーズンで一般団体が手配できず、北海道はスキー団体が伸び悩んでいる。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・ 問い合わせや申込の電話が前年に比べて激減している。
		旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・ 今月の法人関係は、一部の業種で国内が良い所もあったが、総体的には販売量が落ちている。3か月前と比べると2月ということで法人の動きは少ない。また、個人の販売も予想を下回っており、厳しい月である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 終電後、客の姿が非常に少ない。
		タクシー (団体役員)	来客数の動き	・ 明らかにタクシー利用客が減少しており、特に夜間の人出が減少している。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・ 販売量の減少が続いている。必要以上の出費は抑えていこうという傾向が目立っている。
		通信会社 (総務担当)	単価の動き	・ 円安の影響が企業では抑えきれず、消費者への価格転嫁が進んでいる。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・ アベノミクスを実感していなくても皆が少し前向きになってきたと思う。しかしながら、大企業は別として、やはり期待はそれほどでもなかったため、やや悪いとの回答である。
		パチンコ店 (経営者)	単価の動き	・ 当チェーンは現在4店舗あるが、低玉貸しと違って安く遊べるコーナーで客がよく遊んでいる。従来の台よりも安く遊べる場所を客が求めている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・ 天候が不安定なせいや、客の来店サイクルが鈍っている。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・ 仕事量が増えていない。
	悪くなっている	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	来客数の動き	・ 近隣の大型ショッピングモールの影響で悪くなっている。
		スーパー (総務担当)	来客数の動き	・ 11月末の競合店の出店後、年末年始やそれ以降も客数減が戻らない。回復の兆しも見えない。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ 近隣に同じチェーンの新店が3か月前にオープンし、大変影響が出ている。来客数で約15%、売上も15%減っている。駅の近くにも新しくオープンしているため、挟まれた格好になっている。同じチェーン店同士の潰し合いが始まっていて、大変厳しい。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ 天候不順や正月疲れもあるのか、来客数が非常に低迷している。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・ 前年実績よりは良くなるはなっているものの、3か月前と比べるとかなり悪くなっている。観光地のため、2月が一番の閑散期を迎えている。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・ 当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後、いくら広告を出しても反響がなく、客が全く来ない状況が続いている。ここ20~30年でこれだけ来客数が激減したことはない。総合建設業は建設費の高騰で採算が取りづらくなっており、公共工事はたくさん出ているものの赤字の現場が多く、仕事になっていない状況が続いている。
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	・ 企業、団体からの注文が増えているし、天候が安定しているため、客も増えている。
		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、軽印刷や名刺印刷の注文を受けているが、今月は特需があつて、非常に低迷していた得意先からようやく注文が出るようになり、多くの注文を受けることができた。また、会社設立の印鑑が6件あり、先月よりも多くなっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 毎年この時期は年度末の駆け込み需要があるため、受注が伸びる。しかし、例年に比べて特別良いということはない。

建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ある程度まとまった物件を受注できている。来年度に向けて幸先の良いスタートである。同業他社は年度末以降は仕事がある所とない所に分かれている。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・長い間デフレの経済状況が続いていたが、ここにきて設備投資が少しずつ上向きになってきているため、明るい兆しが出てきたと感じている。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量は多い。
金融業（統括）	取引先の様子	・株価が上がって取引先全体のマインドが良くなっているように見える。
金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製造業は少し受注額が上がってきている。建設業に関しては従来どおりの売上は取れているが、やはり人手不足や原材料の高騰が利益を圧迫しているようである。小売業も若干売上が上がっているということを鑑みるとやや良くなってきている。
金融業（役員）	取引先の様子	・中小企業にも積極的な設備投資の動きがみられるようになった。特に、建設、製造業に明るさがみられる。小売業は、売上は維持できているものの利益が出ていないケースが多い。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告媒体各種、春先から夏にかけて込み合っている。景気の良いところは勢いよく宣伝費を使っている。
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	・若干ではあるが顧客にも活気が戻りつつあり、受注量も回復傾向にある。数字も前年同時期に比べ10%程度改善がみられる。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・警備員不足により受注がすべて受けられない状況が3月まで続く。
その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・仕事の依頼が出てきたので、景気がやや良くなってきていると感じる。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（所長）	・昨年の消費税増税前の駆け込みが大きく影響し、前年を大きく下回っている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・当社の受注や売上の数字もあまり変わらないが、地元の中小企業の経営者に聞いても一向に景気が良くなっている様子はないという話がほとんどである。
	金属製品製造業（経営者）	・仕事量が多くなってきたものの、原材料や経費が上がった分を価格に転嫁できない。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	・取引先の社長は売り場から革や材料などの情報までかなり広くキャッチしているが、ここへきて若干厳しくなってきたと話している。しかし、当店の数字に変わりはない。
	建設業（経営者）	・住宅の売れる速度が遅い。売れたとしても価格ダウンである。
	建設業（経営者）	・消費税増税の延長が決まり、若干購買意欲が出てきたと感じるが、まだ地域までは良くなっていない。
	建設業（営業担当）	・依然として見積価格の上昇により、施主側は設備計画に難色を示している。
	建設業（経理担当）	・採算が合わない仕事は無理をして受注しないようにしているためか、受注量がなかなか伸びない。仕事の数は大分増えてきているが、予算が少ない事業計画が多い。
	輸送業（経営者）	・年明け後も売上が前年同期を下回る状況にあり、現時点で改善の兆しは見えない。今期の決算は大変厳しい結果になると思う。
	輸送業（総務担当）	・売上高は微増であるが、利益が伴っていない。コスト面の改善を図っている状況である。
	金融業（支店長）	・景況感がさほど良くなっていないのに株価が高値を更新している。企業も個人もこの相場に先行き不透明感を感じ始めている。
	不動産業（経営者）	・駅から徒歩4分の1K、29平米は1月まで4戸の空きだったが、今月やっと7か月かかって満室になった。また、3月入居可能で駅から徒歩4分の大手メーカー鉄骨造り2階建て2Kの8戸の半分の申込があった。耐震住宅、オートロック、防犯ガラス、浴室暖房乾燥機付き、各所帯物置と段々と設備が良くなっているが、以前と比較すればこの繁忙期に満室にならないのは悲しい現実である。
	不動産業（総務担当）	・このところテナントの退出もなく、安定した入居率が保っている。

	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は売上が前年同月を何とかクリアしたが、だからといって3か月前より引き合いが増える等の景気良化要因が出てきてはいない。
	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の製品で、同じ物でもグレードの高い高価な物がよく売れているようである。
	税理士	それ以外	・最寄駅の商店街を夜、歩いているが、どの飲食店も客が本当に入っていない。客が入る時間帯もあまり入っていないため、結構悪いのではないかと。
	社会保険労務士	受注量や販売量の動き	・業績の悪い客の委託解除などが少し重なった。
	税理士	取引先の様子	・確定申告の業績は前年と比べてさほどの好況感はない。サラリーマンの収入に比べて自営業者は収入の伸びが感じられない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・時節柄、小規模店の税金申告の相談に乗る機会が多い。書類上の財務状況は決して良くない。売上は若干良い方に向き始めているが、仕入値が上がってきている店が多い。パートの時給も上昇しており、自分たちが我慢することで何とかしのいでいるようである。年が替わって2か月になるが、状況の変化はないと話している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・1月になってから、もち代程度の冬の賞与をようやく出せた金属加工業、昇給できないサービス業には原材料の値上がりが響く。人手不足も大きな問題になってきている。
	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	・契約単価は依然厳しいものがあるが、見積り件数や成約率は少し上がっているため、トータルとしては変わらない。
	その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・発注が控えられていたり、先延ばしになっている案件が多い。
	その他サービス業 [情報サービス]（従業員）	取引先の様子	・マンションのインターネット環境整備に関するオーナー等の意識が定着しており、大きな変化はない。
やや悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここにきて受注量が落ち込んでおり、各社とも人員が余ってきているが、受注量が上向いた時のことを考えてベテランを退職させることができず、苦慮している模様である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の価格高騰やペーパーレス化の進展等で受注量が減少している。
	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か月間達成できているが、売上は未達である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・長期間棚上げされていた医療容器の新企画がスタートする予定だったが、顧客の事情で海外生産に切り替わってしまい、目算が狂ってしまった。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月ごろから受注量、生産見通し共に減少している。5月ぐらいまでの3か月生産見通しも減少したまままで増えそうにない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中小零細企業にまで景気の上向きがまだ感じられず、3か月前と比べてむしろ悪いような状況になっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・アベノミクスで中小企業は更に営業利益がマイナスになるところが多くなってきている。原材料、賃金、電気料金の高騰により利益が出づらくなっている。さらにメーカーよりコストダウンが要求される。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を見て売上が良くなってきたなどと思うと、下がってしまうような状況である。燃料が少し下がってきていたが、3月から値上がりするという連絡が来ているので大変驚いている。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・何社かの元請の荷主は、国内の出荷量は激減や微減状態が続いている。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は明らかに落ち込んでいる。
	その他サービス業 [ソフト開発]（経営者）	取引先の様子	・仕事量が増えていると噂で聞くが、本当に増えているとは思えない。
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	・材料費、特に、用紙価格の10%上昇を告知されており、受注減の中、厳しい状況である。

		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的にどの取引先も低迷しているが、辛うじて出ている仕事も単価が安く、大変である。	
		その他サービス業 [ディスプレイ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同時期に比べて受注量も減少しているが、問い合わせ自体も少なくなっている。世間の動きが停滞していることの反映だろうか。	
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人市場は大企業、中小企業をはじめ活発化している。	
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年明けより派遣求人数が増加傾向にある。今月の傾向としては、中小企業における人材派遣の新規活用が増えてきている。また、正社員、契約社員採用も増加傾向にある。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数が増加傾向である。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用数を増やす企業が増えている。そのため、協定に関係なく、早期に頭数の確保に動いている。	
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・今月は20件の新規があったが、その内の6件が予定変更でキャンセルとなった。人事関係の大々的な募集が中止になったため、かなりのダウンである。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数はリーマンショック後、最高になった。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・常用就職者のうち正社員として就職できた割合が83.8%と前年同月と比較して6.1ポイント増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は2月になっても引き続き前年比2～3割増加となっている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人数が増えているところはない。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数は増加傾向であるが、人材確保ができず成約に至っていない。	
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣も紹介も依頼数は増えて好調だが、登録者の獲得に苦戦している。	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先等で人を採用したいというような話をしばしば耳にするが、新卒定期採用をする、計画的に増員するというわけではなく、とにかくこの瞬間人手が欲しいということが多い気がする。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ横ばいとなっている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・景気回復が期待されながら、メーカーの生産量は期待していたようには上らず、求人にも力強い回復は感じられないが、人材確保は必須と思われる。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数や面接数などの指標が継続的に好調である。来期計画が固まってきた企業も多く、引き続き採用意欲がある。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は全く衰えていない。	
		学校 [専修学校]（就職担当）	求人数の動き	・新卒求人獲得数は前年同月比で横ばいであり、大きな変化はみられない。	
		やや悪くなっている	○	○	○
		悪くなっている	—	—	—