

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店から最も近いライバル店が2月一杯改装で閉店していた。その関係で、当店の来客数、売上共に前年比で1割ほど増加している。3月からライバル店が再オープンするので、今後の動向を注視したい。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・来客数と売上から判断すると、良くなっている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2月の販売量は目標の約88%となり、景気はどちらともいえない。ただし、3か月前の販売量と比べると、新春キャンペーンの集客が販売につながり、明らかに景気は良くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・工事関係の問合せが増えてきている。営業努力もあるが、個人店のアフターフォローの良さが売れている要因である。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・記念品、贈答品の需要が増えている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・隣接の商業施設がオープンし、来客数が2けた伸長している。売り尽くしセールと重なり、販売量も前年を大幅に上回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・2月当初の急激な株価変動により、高額品の動きが心配されていたが、想定よりも影響は少なく、比較的堅調に推移している。一方、前年よりインバウンド需要が増加して動きの良かった高級ブランド、化粧品が、最近では鈍化しているため、引き続き推移を注視していく。全体的には来客数は堅調で、食料品は前年プラスアルファで推移している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品関連は、イベントに対する反応は良いものの、購買額はほぼ前年並みである。継続して好調であった富裕層や訪日外国人客による需要も、伸長率が鈍っている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品の多い宝飾品や美術品の動きが良い（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・今月は来客数が104%と、直近3か月で一番の伸びを示している。売上は、大口客のずれなどがあつたが、大型テナントやバレンタインが好調で、伸長している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は、衣料品が前年を若干割ったなかでも、住まいの品、食料品はクリアしている。ここ数か月の間、ずっと前年を下回っていたが、衣料、住まい、食品等の合計では前年をクリアできている。来客数が減少している割には、客単価が上がっているということが大きな要因である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒さが続き、降雪もなく、来客数は良い。春物衣料は1月から悪いが、肌着、靴下を中心に実用衣料品は好調で、全体の売上は105%である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンを中心に冬物商材が好調で、シングル需要も堅調に推移している。既存店では前年比を大きく上回ることができている（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・天候不順という悪材料があるなかでも、売上は好調を維持している。インバウンド需要の客単価が下がっているが、来客数の伸びが売上をけん引し、単価の下げ要因を大きく上回る状況で推移している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・決算セールを2月から前倒しで実施している効果で、来客数が増加している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・来客数も増え、新車購入を検討する客が多くなっている。
	乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・新車、中古車の動きが活発化し、台数が伸びてきている。サービスについては、車検需要は順調だが、用品関係で苦戦している。	
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はやや伸びており、休日の客単価も上がっている。休日という非日常における客の動向を見る限り、景気が良いことをうかがわせる（東京都）。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価共に増えており、領収書を会社名で切る客も増えている（東京都）。	

その他飲食[給食・レストラン](役員)	お客様の様子	・前年あたりから委託料の値上げに応じる取引先が増えてきており、景気の回復を感じている(東京都)。
タクシー運転手	お客様の様子	・昔から2月と8月は景気が良くないと言われているが、近年は余り関係ないようである。個人消費活性化の取組で、プレミアムフライデーの毎月末の金曜日は、早く仕事を終え、遊興しているのか、都心では深夜になって一時的にタクシーが空車不足になる。2月も景気はやや良いと感じている(東京都)。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・他社から切り替える携帯電話の販売数が伸びてきている。
通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・案件数の増加が継続している(東京都)。
通信会社(管理担当)	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件数はさほど増えていないが、1つ1つの規模が大型化している(東京都)。
ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・客との会話の中身で、良い話が多くなっている。
ゴルフ場(企画担当)	お客様の様子	・会員数の減少により、前年下半期に会員を募集したところ、予定数にすぐ達してしまっている。
その他サービス[電力](経営者)	販売量の動き	・当社の収益には直接関係しないが、今冬は寒さが厳しいため、電気料収入の増加が見込まれる(東京都)。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・客の動きが具体的な形となってきている。
商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、とにかく寒さで大変マイナスになっている。2月に入ってから暖かい日が少ないことは大きな問題である。なんとか早く平年並みになってもらいたいものである(東京都)。
商店街(代表者)	それ以外	・大雪や寒波が押し寄せた1月よりは良くなっている実感がある。大手カード会社の取扱から見ると、中国の春節需要は昔ほど感じられない。インバウンド以外は堅調であり、前年末に続いていた勢いは、1月の寒波で冷めてしまっている感じがする(東京都)。
商店街(代表者)	販売量の動き	・近年、大手スーパーの中小型店舗の住宅街進出により、駅前商店街などはますます既存客が減少し、廃業、転業、賃貸への移行がより一層強まっている。個人商店は将来への希望が持てない社会となり、当然その苦労を目の当たりにしている後継者へのバトンタッチなど、現状ではできない(東京都)。
一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・今のところ特にない(東京都)。
一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・客は商品の値段ではなく、必要かどうかで判断して購入している。一般ユーザー以外では、工事業者をインターネットで調べて依頼しているようである。
一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・天候が非常に悪く、寒さが厳しく、雪も降ったりしている。そのせいばかりではないと思うが、来客数も少ない。
一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・テレビ、DVDなどの映像関連商材が余り売れていない(東京都)。
一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・天候不順や寒さ、降雪により、外に出る機会が若干少ないようである(東京都)。
一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・今月は、筆箱やダース売り鉛筆などの学童用品の動きが例年より早く、客単価が上がり、売上増加につながっている(東京都)。
一般小売店[生花](店員)	競争相手の様子	・当店近くの60~70年やっていた花屋が12月31日で閉店した。長く続いていた花屋でも、売れないとなるとやはり辞めざるを得ない。競合相手の様子を見てそう感じている(東京都)。
一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・景気はそこそこ良いが、それがずっと持続しているという形で、上向いているというわけではない。商品もそれなりに動いているが、単価は低下しているので横ばいである。
一般小売店[茶](営業担当)	単価の動き	・今月は中旬の15~17日に初めてイベントを組んだことにより、来客数、売上共に伸びている。
一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・現状に変化がないため、得意先の販売量も進展が見込めない(東京都)。

百貨店（売場主任）	単価の動き	・ 2月は平昌オリンピックが開催されたこともあり、営業日がプラス1日にもかかわらず、来客数が伸びず、さらに高額品が動かないため、苦戦している。客は、物産展などの期間限定の催事には足を運んでくれるが、天候不順もあり、春物の定価品の動きが悪い。本当に必要なモノ、コト、また期間限定等の特別感のあるモノ、コトへの消費はするものの、それ以外は厳しい。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ 2月はバレンタインが最盛期で、前年をクリアすることができている。全体的には、前年を若干割っているが、まずまずではないか。生鮮やデイリー関係がやや厳しいが、菓子、総菜がけん引しているというのが全店レベルでの傾向である。特に、当店は改装工事に差し掛かっており、数字が通常的环境とは異なるためやや見にくい部分もあるが、今のところそのように推移している（東京都）。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ 低温、近隣商況の変化などにより婦人衣料等の動きは良かったものの、高額品の動きが鈍化しており、全体としては厳しい状況である。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ 2月は春節効果があり、1月までと比べて売上は伸びているが、10月の国慶節時と同程度の影響と見ており、景気は大きく変化していない（東京都）。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・ 平昌オリンピックの影響で客足が遠のいているようで、月の中旬から売上がやや低迷しているが、今月は春物の婦人服が好調である（東京都）。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・ 客の購買動向は堅調であるものの、不安定な状態である。中旬は平昌オリンピックの影響が、来客数が落ち込む日もあった。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ 訪日外国人客の伸びが鈍化し、国内客も、好調であった富裕層や戻りかけた中間層の動きが鈍い（東京都）。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ 客の様子を見ていると、広告初日の価格の安い商品や、ポイント倍増の日、夕市などの特典のある時間帯、店をうまく使い分けて、価格の安い物を買っている傾向が多く見受けられる（東京都）。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・ 来客数はあるが、買上点数が減っている。客が節約のためシビアな買い方をしていると感じている。
スーパー（店長）	それ以外	・ 来客数、買上点数、買上単価は前年を上回っているが、廃棄ロス、値引きロスがやや増えてきている。捨ててしまうのならお金に変えようということで値引きしているが、当然値引きロスも前年に比べて多くなってしまっている。客は、買い回りをするなかで、商品の1つ1つをシビアに見ており、安くても必要のない物は購入しない。そのため、特に生鮮食料品については、値引きのタイミングや売り切り体制をきちんと考えておかないと、全てロスになってしまう。ロスのコントロールが1つの課題となっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・ 株価は上昇しているものの、好感感では末端まで浸透していない。買い控えをしているとも思えないが、販売量や売上の増加にはつながっていない（東京都）。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・ 冬物商材は堅調に稼働しているが、常備商材の伸びが今一つ良くない。販売量、来客数はやや微増しているものの、買上単価が落ち込んでいる分、厳しい状況が続いている（東京都）。
スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・ 売上増は継続している。特に2月に入り、衣料品の売上が2けた増加している。春物の早期展開に当たる食品は、来客数は微減だが、客単価アップにてカバーしている。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・ 野菜の相場高により、広告で価格を打ち出すと集客効果はあるが、相場が高すぎるので割安感のある価格は利益のマイナスとなる。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 店周辺のマンション工事などの工事関係者の来店が多い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 降雪の影響もあるが、気温が例年と変わらないような日でも来客数が少ない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 大雪等の天候不順の影響もあるが、前年比で来客数の動きが鈍い状況が続いている（東京都）。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ 1品単価が下がり、セットアップで前年の客単価を確保している（東京都）。
衣料品専門店（役員）	来客数の動き	・ 天候不順や低温のためか、特に高齢者の出足が悪い。

家電量販店（店員）	それ以外	・市場の回り以外に、生活が苦しい世帯が増加し、回転が鈍ってきている（東京都）。
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。整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。不正検査問題のあった自動車メーカー2社の販売店をしているが、リコール問題がまだ尾を引いている。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・来客数はあり、商品の検討をするものの、購入の決断に足踏みする客が多く、売上は大きく伸びない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・誘店活動をしているが、来客数の増加はみられず、それに伴い売上も伸びる要素が今のところない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量が変わらない。
その他専門店【貴金属】（統括）	お客様の様子	・2月は春節にあたり、インバウンド客の増加がみられたが、例年どおりの状況である。客の購買状況をみても、景気に対する変化を感じ取ることはできない（東京都）。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	販売量の動き	・低温傾向で衣料品を中心に動きがあるが、実需消費商材に限定されている。可処分所得の増加による衝動買いの要素は低い（東京都）。
その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	販売量の動き	・平昌オリンピックや寒さの影響もあると思うが、休み前も休み明けも売れない（東京都）。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・1月に発売した大型タイトルの影響で、市場全体としては前年を大きく上回る見込みだが、需要が一極集中しているだけで、市場の底上げにはなっていない（東京都）。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・不動産賃貸に関しては、この時期はかなり動きがあるのは例年と同様だが、統廃合がいまだに続いている。飲食業に関しては、企業ユースが少し復活している様子だが、ファミリーユースについては変化がない。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・野菜や他の食材でも仕入価格が上昇しているが、それに合わせて売価を上げられるほどの勢いはまだ感じられない。客単価、来客数、売上いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・近隣で店舗を探しているという話をよく聞く。空き店舗はすぐ埋まる。立地は良くなっても、売上の伸びはない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が増えているわけではなく、消費も今一つ良くないので、景気が上向いている感じはしない。客にボーナス等による勢いなども感じられない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会の推移はそれほど変わらないのだが、とにかく個人客の来店が悪い。過去にもあったが、オリンピックがあると、意外とそちらに需要が取られて、飲みに行く回数が減るということも影響しているのではないかと（東京都）。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当地域だけでなく、東京も含めた同業者から、ここ何年か景気が良いという話を聞いたことがない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春節の影響で需要がやや伸びると見込んでいたが、それほどでもない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・常連客の受注状況には変化がない。
タクシー運転手	お客様の様子	・寒い日がまだ続いているため、昼間の仕事はそこそこできている。夜は平昌オリンピック放送の影響もあり、自宅観戦が多いようで、夜の利用がやや少ないと感じる。
タクシー運転手	来客数の動き	・平昌オリンピックの影響で、夜の人の動きが更に悪くなっている。これから働き方改革で残業が少なくなるようで、この先の夜の営業が不安である（東京都）。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・依然として曜日や時間帯による動向に大きな差が生じており、全体的には若干減少している。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・当社サービスへの加入傾向は、単月で見ると前年比で増加傾向にあるが、節約のため解約するケースも散見されるため、良い状況と悪い状況が混在している（東京都）。

通信会社（局長）	販売量の動き	・平昌オリンピックがあり、一定の4Kテレビ需要はあったが、ケーブルテレビ契約数が前年と余り変わらないことを考えると、業界に好影響があったようには思えない（東京都）。
通信会社（経理担当）	販売量の動き	・販売量は、3か月で平均すると変わらない。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2月と8月は1年のうちで来客数が少ない時期だが、暖かくなり本当に客が増えていくのか不安である。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコやスロットの台の規則が変わり、これまでの面白い台が今後は使えず、撤去することになった。今はどうか持ちこたえているが、厳しい状態が続いている（東京都）。
パチンコ店（経営者）	お客様の様子	・年末から年明けまでは売上、来客数共にやや上向き傾向にあったが、2月に入り、天候の影響もあるのか、やや下降気味であり、総じて横ばいで推移している。客の様子も、正月枯れの気配が垣間見える。したがって、先行きの動向はもう少し様子を見る必要がある。
その他サービス [保険代理店]（経営者）	来客数の動き	・既存客が離職や高齢化、死亡入院等の理由で減っているものの、代わりに新規取引が増加しており、売上は変わらない。新旧の交代は将来的に良い傾向かもしれない。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・法人客、個人客共に3か月前と何も変わらない。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の設備投資は厳しい状況で推移している。年度末を迎えても特に変化はみられない。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月に入り、計画及びコンサルティングの情報が増えてきてはいるが、かなり無理な物件ばかりで、仕事につながる可能性は少ない（東京都）。
設計事務所（職員）	それ以外	・発注数、受注数共に良くも悪くもない（東京都）。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドの増加によりホテル建設は増えているが、住宅は全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しているため、長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。一方、公共工事は、工事量はあるものの、発注価格が低く赤字になってしまうこともあり、不調になる工事も増えている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建て住宅の受注は底堅い状況が続いているが、賃貸住宅の受注の落ち込みが激しい。
その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・建築工事という仕事柄、仕事の内容を判断するために、よく建物の屋上から周囲を見る。今年は前年と大分違っており、足場のかかっている建物がほとんど見えず、改修工事をしているところが2～3か所あるのみで、非常に厳しいことが分かる。
その他住宅 [住宅資材]（営業）	販売量の動き	・建築資材の需要期としては例年並みの状況である。首都圏の活気は見られるが、全体的な底上げにはつながっていない（東京都）。
一般小売店 [和菓子]（経営者）	来客数の動き	・天候不順で寒い日が多く、来客数が減少し、売上につながらない。
一般小売店 [家具]（経営者）	販売量の動き	・2月は毎年売上が良くない月だが、やはり今年も非常に悪い（東京都）。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が上がらないので、春物の定価品の動きが非常に悪い。冬物で底値の物は買うが、春物は買わない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・主力の衣料品は免税を除くと前年を下回っている。特に、春物は気温の影響も大きく、厳しいスタートとなっている（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は、月末で閉店する競合店のセールと、競合業態の新規オープンがあり、大きく影響を受けている。客の買い回りも多少は見られたものの、売上は減少している。
百貨店（店長）	販売量の動き	・寒い日が多いことに加えて、平昌オリンピック観戦のため外出を避ける傾向がみられた。また、米国の景気の影響もあり株価の下落が続いたことなどから、一時的に消費マインドが冷え込んでいるものと捉えている。

	スーパー（経営者）	来客数の動き	・来店頻度、客単価が下がってきている（東京都）。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物が特売品などに集中している。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売額共に低下傾向にあり、特に、高齢者以外の客の減少が目立つ。高齢の客は客単価が低いいため、売上減につながっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今まで順調にきていたが、2月に入り、時期的な面もあるかもしれないが、今までにないくらい落ち込んでいる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順や寒さもあり、来客数が伸びていない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを複数店経営しているが、数か月前と比べると来客数が減っているの、景気は下向きではないか。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・現状は、来客数、売上が減少し、客単価も若干低下している。これらを全て合わせて売上が作られているので、3か月前と比べると下がっている（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・異常な寒波と平昌オリンピック観戦のため、外出を控える人が多く、来客数が減っている。目的買いの客は単価も高いが、それだけでは売上を埋めきれしていない。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・駅ビルの再開発のため、本店がターゲットとしている年配層が来なくなっている。前年の老舗デパートの閉店や、駅ビルの再開発から時間が経ち、駅から本店への動線となる駅ビルが閉店しているため、来客数が激減している。当ショッピングセンターも出入りが激しくなって、街が崩れてきて大変困っている。
	その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・非常に寒いので、年配客の来店が減少している。例年と比べて花粉症商材の出足が悪い。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は寒さが年間で1番強いので、売上も年間で最も落ちる。今月は、前年より8%くらい落ちている。客足も1割弱、同様にケータリングも落ち込んでいる。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の、11月1～28日までの前年比は、売上118.5%、来客数112.5%である。2月1～27日までの前年比は、売上103.6%、来客数92.8%である（東京都）。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年末年始の出費から、例年2月は節約志向が強まるが、今年は更に寒い日が続き、外出を控える傾向や平昌オリンピックも重なり、レストランの売上に影響が出ている。宿泊は、近隣施設での学会や、降雪による急な宿泊発生などにより数字は伸ばせたが、法人利用の減少から、稼働率は相変わらず低下傾向にある。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・天候不順や大雪等の災害があちこちで生じており、客足が遠のいてしまっているため、販売量が減少している。
	旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・平昌オリンピックがあったせいかもしれないが、今月は人が動かなかった。特に個人客の動きがなく、個人旅行の数字が悪い（東京都）。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が他の月に比べて減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客から悪い、又は悪くなっているという感じは受けないものの、好況感も伝わってこない（東京都）。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話を軸とした他社との価格競争が激しく、一進一退を繰り返している。
	通信会社（総務担当）	単価の動き	・農作物の価格が依然として高止まりしている上、ガソリン価格も上昇している（東京都）。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今年に入ってから、客の反響が極端に減り、ほぼ半減となっている。当社のサービスにも問題はあるかもしれないが、娯楽に対してお金を使わなくなってきたようである（東京都）。
	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の来客数は、前年比で10%ほど落ち込んでいる。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒波とインフルエンザ流行の影響か、来客数が減っている。

	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・当事務所は行政の仕事が約6割を占めているが、入札自体も少なくなってきている。また、個人の問合せも前年11月から少なくなっている。営業で地区を回っているが、反応が少なく、動きがやや鈍い。入札について、各市町村に挨拶回りや打合せを行なっているが、3月からの営業展開になるのではないが。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建設関連でも設計業務が一番繁忙でなければ景気が良いとは言えない。住宅着工件数にしても、都内は高級マンションが売れているようだが、地方については非常に仕事が少なくなっているというのが現状である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べて、販売の動きが鈍くなっている。金融機関がエンドユーザー向け融資を絞っているという情報はないので、一時的かもしれないが、悪くなっている。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	お客様の様子 ・消費意欲が低下している。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き ・例年2月は需要が落ち込むが、今年は例年以上に落ち込みが激しく、街から人が消えている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子 ・新年会も落ち着き、2月は予約の件数が少ない（東京都）。
企業 動向 関連 (南関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・今年は得意先が前年比110%の計画を立てているため、受注量が増加している。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子 ・実現するかどうかは別にして、大きな話があるようになっている（東京都）。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・全体的に従来より、注文量が多くなっている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き ・値下げ幅が多少少なくなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き ・B to Bは良いが、B to Cの反応がまだ良くない。ここで消費税の再増税がなければ、底打ちとなるのではないが。
		建設業（経営者）	取引先の様子 ・異業種の集まりなどで話を聞くと、全体的に仕事は動いているようであり、設備投資の話も引き続き動いている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子 ・ビル賃貸業を営んでおり、主力のビルが2つあるが、いずれも満室で稼働しており、足元の景気は非常に良い（東京都）。
		税理士	取引先の様子 ・株価は依然として好調で、確定申告も前年より順調である。冬物衣料の売行きも良い。
		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 ・同業他社との価格競争もあるが、問合せ、受注量共に、回復しつつある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き ・今年は受注量の減少が余りみられないため、良くなっている（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き ・仕事の引き合いが多くなってきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・前月よりは良くなっているが、前年並みである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き ・今月はスポットで大きな仕事に恵まれたが、全体で見ると、通常の仕事が悪かったので、トントンである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外 ・異業種が印刷分野にも参入してきているので、価格競争が激化している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き ・年度末の繁忙期で、案件が動き出す時期であるが、動きが鈍い。
		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、名刺印刷の仕事をしている。今月は法人のゴム印注文がやや多く、問屋やゴム印メーカーへの支払が1割増えている。一方、店頭売りの印鑑と個人客の注文はやや少ない（東京都）。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子 ・素材、運送などからの値上げ要望が多く、取り巻く経済環境の活況を感じている。しかし、当社の取引先の動きは例年と大きく変わらない。

プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月は年度末に向けての駆け込み需要等があるのだが、今年もそう多くはなく、例年と変わらない動きであるため、大きな変化はない。
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末年始にかけて生産した化粧品容器の反響が期待していたほど芳しくなく、受注量に大きな変化はない。
金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多くなってきたが、価格が安く、年度末のために短納期なので、なかなか決まらない。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内だけを市場にしていたのでは販売は伸びない。今後は輸出を念頭に商売をしていかなければならない（東京都）。
精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の決算前に半導体の切削部品を期限を守って納めたが、発注元の在庫調整により受注ストップが掛かり、いつまでストップが続くのか分からない。建機関係、輸送機関係は4月から20%増産という情報もあり、混乱状態である。社内設備に対する生産稼働率はどこも最大だと聞いている。
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先や仕入先の材料屋関係共に今までと変わらない状況のようである。
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や人件費は右肩上がりだが、見積りをして工事をもらえる段階になると、発注者の予算に合わせて契約するという傾向が依然として強い。都内の建設業者は予算に合わない工事は断るといって、当地域ではそのような話はまだとても信じられない。
輸送業（経営者）	競争相手の様子	・一見景気が上向きのように見えるし、物流もそのように動いているが、採算を考えると、非常に無理して動いている印象で、中身としてはマイナスである。
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月から販促関係の業務が増えてきているが、本業の運送は、人手不足の影響で受注できていない。
輸送業（経理担当）	取引先の様子	・人手不足、労働時間等、取り巻く環境が更に厳しくなっている。
金融業（統括）	取引先の様子	・年明け後、若干ながら伸びが止まり、現状維持となっている。
金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の株価下落の影響を受けて日経平均株価も下落し、相場は不安定な状態が続いている。
金融業（役員）	取引先の様子	・収益物件に係る融資案件はやや減少しているが、建て売り物件に係る融資は依然として堅調であり、全体として不動産業向け融資は横ばいである。
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・商店街も、酒屋、魚屋、八百屋、菓子店等の閉店が続いている。先代から金物雑貨店を営んでいるオーナーは、大阪、京都の大きな問屋の閉店で間もなく継続が困難になると嘆いている。収入不足で、アーケードの維持管理も中止せざるを得ない。近日、大手スーパーが新規オープンするが、小店舗の生きる道は厳しいようである（東京都）。
広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年、前期と大きく変わらない宣伝費での受注であり、今年は特に追加予算や年度末追加予算も見込めない（東京都）。
税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺の飲食店を通ると、客が入っていない。潰れたり、代替わりなどでオーナーも変わっている。次々に店が入るので需要はあるのだろうが、なかなか続かない（東京都）。
社会保険労務士	取引先の様子	・助成金の活用を考えている会社が、多く見受けられる（東京都）。
その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・3月は求人数の落ち込みがあり、募集しても集まりが悪いので、売上増加は期待できない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月は受注量が減少する（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社より、今期に入ってから定期の印刷物のいくつかがホームページのみの掲載になり、売上に大きく影響すると聞いている（東京都）。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の低迷に、稼働日数の減少、燃料価格の高騰が加わり、大変厳しい状況下にある（東京都）。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年、年度末は荷主の出荷量が増加するが、今年は繁忙期間が短く、出荷量が激減し始めている。
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから急に悪化している（東京都）。

	金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子では、小売業は寒波の影響で野菜の価格高騰があり、消費が縮小している。運送業はガソリン価格の高騰で利益率が減少している。不動産業は土地の仕入価格が依然として高く、仕入に苦慮しており、売上は横ばいとなっている。不動産賃貸物件は銀行の融資が厳しくなりつつあるため、業況は徐々に落ち込む（東京都）。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業製造業は、一部の企業を除き、受注の減少傾向がみられる（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・長年の仕入先でも不況のところが多く、映像のダビングなどを引き受ける先が少なくなっている（東京都）。
	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	・年度末に向けて、受注が思わしくない。
	x	-	-
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・労働基準法の改正により、派遣労働者の直接雇用化が促進されている（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数の増加は顕著だが、求職者が追いつかず、ミスマッチが起こっている。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・社内で、業績が良い企業や年収が増える企業へ転職する人が多い。景気が上向いている証拠ではないか（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年、2月と8月は求人が少ないのだが、今年の2月も特に求人が多いものはない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数は12月に比べ減少しているが、企業の採用意欲は引き続き旺盛で、求人数も堅調に推移している。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自身も含め、周囲の消費動向に変化がみられない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・時期的なものもあるが、派遣、人材紹介共に前年に比べて依頼数が増加している。ただし、求職者数は相変わらず少ないため、成約数が伸び悩んでいる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数は前月に比べて増加してきている。新規採用での派遣求人ではなく退職補充が中心で、既存の取引先からの案件が多くなってきている。ただし、求職者が減少しており、なかなかマッチングできていないため、派遣雇用数は数か月前とさほど変わらない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニア派遣業界では、相変わらずエンジニアの引き合いが多く、景気の良さを感じる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	求人数の動き	・求人数が大きく伸びている様子も、大きく減っている様子もないので、ほとんど変わりはない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で減少しているが、減少率は僅かであり、大きな変化はみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と同程度であるものの、前年同期比では減少している（東京都）。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員も含め、求人数は増加傾向が続いており、仕事はあるが人材確保が難しくなっている企業が多い。また、以前から言われている福祉、建設、警備などの分野は元より、最近では多方面の業種で人手不足感が出ている。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・3月1日から本格的に就職活動がスタートするが、企業の採用はしばらく様子見状態で、5月以降に新たな動きがあるかもしれない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の求人や採用の状況は悪くないが、特に条件が上向いていてこれから良くなるということでもなく、このまま安定する（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に大きな変化はなく、企業の採用意欲は高い（東京都）。
	*	*	*
	x	-	-