

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	衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・12月に続き1月の冬物バーゲンも天候に恵まれ、来客数が増えて売上が大幅に上がっている。取引先の協力もあり、特別な価値ある商品を安く提供できたこともプラス要因となっている。	
		その他小売 [ショッピング センター]（統 括）	販売量の動き	・気温が低下し、ファッション関連が大分売れるようになっている。	
	やや良く なっている	一般小売店[文 房具]（経営 者）	販売量の動き	・大変忙しいというほどではないが、前年よりも増えており、10、11月くらいまでの悪い状況から比べるとやや良い。	
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・年初のバーゲンは連日前年を上回り、好調なスタートとなっている。近隣の百貨店やショッピングセンターの大部分でも前年を上回っている。	
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・冷え込みが例年に比べて厳しいため、防寒衣料を中心に紳士、婦人共に好調に推移している。	
		百貨店（営業企 画担当）	来客数の動き	・予算、前年比共に未達で厳しいものの、前年からのマイナス率が軽減しているため、やや良くなっている。	
		スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・1月は上旬のクリアランスが非常に良くなかったが、その後の気温低下により、冬物の売行きが活発化してきてカバーしている。また、大きな売り出しに対するイベント等の集客が非常に良くなってきており、帳尻が合っている。	
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・今の景気はその日その日であり、安定的な景気の良さではない。良い時と悪い時が極端であり、客数が大きく変動することはあるが、相対的にはやや良くなっている。	
		コンビニ（商品 開発担当）	お客様の様子	・定点観測をしていると、買い回りの時間が増えている。	
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・バーゲン月になって寒波到来もあり、防寒衣料の動きが活発になってきている。前年比でも客単価、売上共に良くなっている。3か月前は暑さが続いて秋物の動きが悪かったため比較にはならないが、前月、今月とやや良くなってきている。	
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・気温の低下が続き、季節商材や冬物の客の需要が途切れず、来店が増えて売上も多くなっている。	
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・年が明けて初売りの宣伝効果もあり、新車の販売量が伸びている。	
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・前年はかなり冷え込んだ時期だったが、販売台数は前年比110%と数字のうえでは景気回復感がある。前々年比ではほぼ同レベルであり、店頭に来る客も若干増えてきている。	
		乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・売上台数は初売りの大量受注獲得でマッチ率が向上したことに加え、初売り以降も前年を上回る受注が獲得でき、目標に近い実績となっている。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・例年のように新年会という形で集中するのではなく、月全般にわたって大人数の宴会予約がある。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・実際に良くなっているというより元が低いので少し伸びたという感じだが、前年が悪すぎたため多少は良く、客数が増えている。	
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・年が明けてスカイツリー効果ということで、新規の団体予約が増えている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月も12月と同様に客の動きは良い。利用回数、チケットも多く、1日を通して平均的に仕事ができている。新年会による影響が大きいようである。	
		タクシー運転手	それ以外	・前年同月と比べ、空車待機列が一般車の通行妨害にならなくなったように見える程度にタクシーの台数が減少した感がある。売上も前年同月比で若干多くなっている。チケットも会社専用の物ではなくクレジットチケットもしくはクレジットカード可などで、個人契約の物が使われるようになっている。	
		設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・今年の1月に入ってからは特に行政からの耐震改修業務が多くなってきている。甚大な補強が必要になってきた状況である。	
		変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・現在の天候の様子から、とにかく来客数が減っており、客の動きが悪いということが一目瞭然と分かる。

商店街（代表者）	来客数の動き	・通常だと冬らしい気温は10度前後だが、今年の1月は6度前後と、低温の影響で商店街の来客数が非常に少なく、2割くらい減っているようである。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客の反応は必要であれば購入する感じで、先行きを考えて買物でもよく考えている姿が見られる。省エネ商材のLED照明、電球、エアコンなどは動いている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・当地域では昨年11月にプレミアム付き商品券を販売したため、一過性ではあるが少しの動きはある。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入って来客数が少し増えてきている。
一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・高額商品の販売量が特に落ちている。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・悪い状態で変わらず、非常に低価格志向の客が多い。当店の中級品を買っていた客は皆、低級品へ移っている。また、4か月前の昨年9月末に当地域にただ一つあった大型スーパーが無くなってしまった影響で、10月から来客減が続いており、変わらず悪い。地域的な要因だが、スーパーが一軒も無くなってしまったため、街が明らかに落ち込んでいる。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は例年に比べて普通の1月という感じがする。前月はある程度良かったと思うが、今月もそれほど変わりはない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・ギフトの需要が引き続き減少している。弔事での使用も減っている。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・福袋、クリアランス共に好調で、特に防寒物はセールを中心に好調である。しかし、クリアランス対象外のブランドは不振であり、まだまだ価格への関心は根強い。
百貨店（総務担当）	それ以外	・来客数、売上共にほぼ前年並みであるが、雑貨を含めた婦人衣料品関係の冬物は一段落したように感じられる。食品と高級雑貨商材、紳士服飾の売上で、辛うじて前年並みを維持している。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・中旬ごろから急激に気温が低下し、重衣料や肌着などの防寒関連の動きが好調となっているが、決して本格的に景気が回復したわけではなく、必要な時に必要な物を購入する傾向が続いている。今までの傾向どおり、事前に例年の習慣に合わせて購入しておくのではなく、ジャストシーズンでの購入が目立っている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・初売りは大盛況であるが、全体的には来客数の推移に大きな変化はない。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・寒波が来たことで防寒の動きが活発になっているとはいえ、前年をようやく上回っている状況で1点単価も上がらず、デフレの状況は続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは比較的好調に推移したが、中旬以降、顕著ではないが来客数でやや前年を割り込んでいる。必要最小限の買物にとどめる動きが目立っている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年末は衣料品、食料品共に前年をとらえるまでに復調し、今月は初売を含めて上旬は好調に推移していたが、中旬以降からは雪が降るなど天候不順の影響も重なり、昨年11月ごろの状況に後退してしまっている。
百貨店（販売管理担当）	単価の動き	・この時期はセールの最終値下げ品を目的とした客が多く、通常は平均買上価格が低下傾向にあるが、今年は価格よりも春物ニットなどの先を見据えた定価品の動きが堅調で、平均買上価格はわずかではあるが上昇している。ここ数か月は同様の傾向にあることから、売上は回復基調であると判断できるが、雪などの悪天候で苦戦していることもあり、総合的には変わらない。
百貨店（店長）	お客様の様子	・悪くはないが、良くなっているとも思えない。ただし、年齢の高い世代では東日本大震災以降、購買意欲が高くなっているようで、今まで我慢して貯蓄に回していたが、我慢しなくなったようである。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・今月に入って寒さが厳しく天気の悪い日が続いたため、客数が少し減っている。その分、野菜の相場高などで単価が多少上がっているため、何とか売上は落ちずに済んでいるが、やはり厳しい状況には変わりがない。

スーパー（店長）	販売量の動き	・以前と比べて明らかに販売量は増えてきているものの、単価は下がっている。それが購買意欲によるのか価格につられてなのかは微妙だが、買物に対してのシビアさは大分なくなってきている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客はほぼ固定客となっているが、その中でも商品によって買い回り、買い控え、特売などの拾い買いが見られる。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売点数は若干増えているが、買上単価が伸びず、結果は苦戦気味である。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・クリスマス、年末、正月と行事は各家庭で行ったようで、物日商材はよく売れたが、行事でお金を使った反動でまた財布のひもを締め直したようである。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・12月に続き気温が低い日が続いているため、豆腐や練物等の鍋物商材の動きは良いが、買上点数が停滞している。必要な物以外は購入しない傾向になってきている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・毎年1月は一段落し、来客数も販売量もすべて落ちるが、前年比100%を割っておらず、また前年に比べて気候が寒く人が出歩きづらい状況の中では、来客数も何とか健闘していると思う。前年と違って心配なところは、客数が極端に少なく、販売量が少ない日が時々あるということである。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・昨年後半から客数、売上に大きな変化はない。正月も大型店が通常営業を実施しているため、コンビニの特徴を出せず苦戦している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客数に大きな変化がない。
衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・数年ぶりに寒く、衣料品の売上が低調である。
家電量販店（統括）	単価の動き	・客数は前年以上を確保できているが、テレビの単価下落が大きく影響しており、3月末までこの状態は継続する。
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が、販売があまり芳しくない。エコカー補助金で客が大分来るようになってはきたが、成約にはまだ結び付いていない。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売台数は平年並みだが、スモールカー中心の販売になり、利益の見込みが薄い。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・宴会予約の状況から、変わらない。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月の売上は前年比97.2%、客数は98.9%であった。今月は売上が97.6%、客数が98.4%である。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・金曜日くらいは少し客が来るが、それ以外の月～木曜日は全く静かな状態である。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・結婚式を考えている来客は、前年比12%減となっており、引き続き良くない。
都市型ホテル（統括）	競争相手の様子	・業態により格差が大きくなっている。周りの飲食店の閉店、開店が目まぐるしい。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き前年より伸びが少ない。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ新規加入獲得の計画未達が継続している。インターネットと電話加入は堅調である。
通信会社（総務担当）	お客様の様子	・解約数は下げ止まり感はあるものの、新規契約は全くと言っていいほど得られていない。今後の増税に備え、無駄な支出を控えているようである。
通信会社（局長）	単価の動き	・スマートフォンの普及率は向上しているのでそれなりに購買意欲はあるように思えるが、単価ではまだまだ下落傾向にあるため、不安定な状況にある。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入の状況は依然として厳しい。既存顧客へのアップグレード商品の提案も、目標には届かない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビ多チャンネルサービスは昨年後半より低迷が続いており、インターネット電話サービスについても他社との競争が激化し、伸び悩んでいる。
通信会社（局長）	単価の動き	・低価格商材、廉価版へのし好が感じ取れる。あらゆる業界で価格競争している社会情勢に起因している。
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・加入契約数は横ばいであるが、解約数の増加傾向が減ってきている。ここしばらくは加入契約の増加は見込めないが、契約解除の増加も収まってきている状況から、大きな変動はない。
通信会社（支店長）	販売量の動き	・元旦から営業する店舗も増えている。年初販売量の伸びは3連休明けから落ち込み、後半に学割がスタートしてやや盛り上げようとしている状況である。

	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・周囲のゴルフ場では夏から節電が解除され秋口は良いようだったが、暮れになってから客の収支状況が悪化している。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・夜の8～9時にかけてがピークなのは変わらないが、サラリーマン客を含め、ピークの時間帯の来客数が落ちている。例年の1月に比べるとやはり客足が遠のいている感じがし、来ててもすぐに帰ってしまう客が多い。
	その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・年度末の押し詰まった購買感の高揚状況から今月も販売量が変わらないということは、少し景気が上向きに転じているかもしれないが、過去3か月間と比較して販売量、単価は変わらない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・新しい情報等が入ってきてはいるが、コンサルタントのみで実質の依頼にはつながらない。
	設計事務所（職員）	それ以外	・明確な動向がない。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・例年この時期は受注も売上也年間が一番低い時期だが、今年も例外ではない。前年比で見れば横ばいであるが、前年が悪いだけに景気としては決して良くない。
	住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・例年、年末年始は顧客の動きが良くない時期だが、今シーズンは更に厳しい。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・3か月前は東日本大震災の反動で持ち直しの気配が感じられたが、1月に入って寒すぎる気候が災いし、当地域は人出が減っている。クレジットカード売上は人出の減少より減少幅は少ないものの、世界情勢などの不安が消費者のマインドを下げているようである。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が例年より低いことと、最近近隣、特に今までは出店対象にもならなかった2等地に出店してきた2階に駐車場を持つ中規模スーパーとコンビニの増加により、既存客の行動パターンが変化している。駅前の商店街のみならず、駅前の既存大手スーパーの客数も激減しているようである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店はするが決定まで時間がかかる客が、今月はかなり目立っている。1回ではなかなか購入あるいはレンタルを決めるところまでいかない。かなり様々な店を見て歩きながら決定するという、買物に対して非常に慎重になっている様子が見られる。また、出費をできるだけ抑えたいという傾向が強くなっている。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月は半ば過ぎから雪の影響や厳しい寒さが続いているため、客足が鈍くなっている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・当店は主に年配客が多いため、これほど寒いと出掛けないのか、来客数が少ない。午前中は来客、電話注文がある程度あるものの、3時を過ぎると少なくなる。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・年が明け、すっかり客足が遠のいてしまっている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・12月のあおりを受け、寒いせいもあり、低調である。借家で営業していた同業店も1月で廃業とのことである。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・煎茶等の注文及び販売量がますます激減している。会社の売上は毎月、前年同月比でも数百万円の売上減が続いている。東日本大震災後の風評被害で一時期売上の低迷が続いていたが、それだけでは説明がつかない。社員用のお茶やコーヒーを削減する企業が一段と増え続けている傾向にある。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・3か月前も状況が悪くなっていたが、今月は特に客が買い回りをしておらず、目的買いの傾向が強い。来客数も悪いが、滞留時間が短いことが問題である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数は前年比98.3%と、客数減、点数減で推移している。3か月前と比べてもそういった部分で売上が目標も前年も下回っている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前の10月の客数は前年比96.6%で、1月は96.2%と客数が減っている。10月ごろは現在のような将来への不安がまだ小さくセール等もあったため、バーゲンを含めて客の購買意欲はまだあったが、1月に入って購買意欲も客数も減っており、売上がかなり落ち込んでいる。特に今の年金や消費税の議論が大きく絡んでいるようである。

スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・競合店の特売価格が下がってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・消費税等が今大きな問題になっているが、そういった先行きの不安に客は敏感に反応している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・引き続き競合店の影響が出て人数の減少が見られる。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・東北は好調だが、関東、中京、関西の各大都市圏が軒並み苦しい実績である。生活防衛意識から客が価格に非常に敏感になっている印象を受けるが、実際は平均単価よりも販売量の落ち込みが厳しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が崩れ雪が降ってから急速に客数が減り、売上が悪くなっている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・冬物セールが始まり、前半はある程度の売上もあって徐々に前年超えかと思ったが、勢いが続かない。雪や寒さのために客足が伸びず、前年比82%で終わっている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年末から引き続き来客数は多くなっているが、販売単価が下落の一途をたどり、現実的な忙しさと利益は比例していない状況が続いている。消費意欲は回復の兆しを感じるが、高単価商材には食指が動いていない状況が明白である。
乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・新車の受注台数もここにきて少し下げ止まっている。エコカー補助金が出るにもかかわらず、ユーザー自体の反応は今一つという感じである。また、一番顕著なのが、昨年末までは整備の中での車検や点検以外の一般入庫が相当増えてきていたが、今年になって随分減ってきている。景気は今は足踏み、停滞状態である。
住関連専門店（統括）	お客様の様子	・追加購入等を説明しても、必要な物以外は客は買い控えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが1月は寒い日がずっと続くため、やはり客の入り方が悪く、客足が伸びず、駄目である。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店の状況はそれほど悪くはないが、他店や客の話では、前年に比べて1月はかなり落ち込みがあると聞いている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランは平日の集客は婦人利用を中心に大きな変化は感じられないが、夜の利用は事前に予約がある接待以外は昨年の秋口よりも少なくなっている。宿泊の受験生は、首都圏の大学が地方での出張受験を実施している関係で減少している。宴会は企業の支店の統廃合で、開催場所変更で無くなったものや人数の減少がある。婚礼も披露宴を実施しなかったり、祝儀だけで披露宴を実施するカップルが多くなってきており、ホテルには逆風である。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・年末年始の動きはあったものの、時期的なもので全体のかさ上げがされていない。波があつて安定せず、予約の動きが止まってしまっている。
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・個人的な出費があつたのかどうかは分からないものの、正月ということで客の財布のひもがとにかく固いようである。3つ4つといろいろな方向を提案してみるのが、行くとすれば1番単価の安いものを選んでしまう。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の申込数が減っている。特に数字が期待できるはずの沖縄が伸び悩んでいる。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暦回りも非常に悪いが、新年会をやるなどの話を客からあまり聞かない。確かに居酒屋も閑散としているようである。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年どおり新年の挨拶回りや賀詞交歓会等は行われているものの、タクシー利用には結び付かず、今月は厳しい。特に深夜時間帯の需要が少ない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・金額交渉で厳しい数字が提出されるケースが多くなっている。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・デジタル多チャンネルサービスの低価格化が進んでいる。数量は前年を確保しているが、金額としては低迷している。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前はトップシーズンだったため、来客数がかかなりあつたが、1月は正月という関係でかなり落ちている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・寒さのため、来店サイクルが鈍っているようである。
美容室（経営者）	それ以外	・月初めは良かったが、寒波が襲ってきて雪が降ったりしたため、急に来客数が激減している。

		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社では現在、公共設計が約85%を占めているが、先が全く見えないのが実情である。年末から預かっている仕事の中で何とかこなしているものの、これから先公共事業はもっと減ると思うため、公共工事の指名はあるが、明るさが見えない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1～3月は繁忙期だが、契約数が伸びず、客の動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年明けの契約に対する客の動きが遅い。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・例年だと1～3月は建材関係の需要期で忙しいが、今年は荷動きがあまり良くないと客からの情報がある。
悪くなっている		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・年明けから特に液晶テレビなどのAV機器関係の値段が下落しており、売上は前年の半分になっている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・11月に競合の大型ショッピングモールが開店した影響で、客数が激減している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月に入って販売量が前年同月比で10%強減っているため、悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年比で客単価が4割ほど落ちている。時期的に高額商材の重衣料が中心であるため客単価の低下は大きく、売上減となっている。寒波ながら、コート関係も従来手持ちのたんす在庫で十分のようである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	来客数の動き	・年配客が多いため寒さの影響か、1月後半になって失速したように客数が減っている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・例年のことだが、年末商戦後は動きが鈍い。特に今年は年末発売の新ハードのスタートが良いとはいえ、在庫のもたつきがある。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・価格とか商品価値以前に、売れなくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月は前年を維持したが、毎年悪い1月はやはり悪くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅の空室が多くなっており、入居者へ販売できていない。通信は携帯電話と固定パソコンで顧客の支出できる金額は限られており、価格に厳しくなっている。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・景気の低迷、東日本大震災、さらに大地震への不安、年金、増税の議論などと、精神的にもかなりプレッシャーがあるところへこの厳しい寒さで、ゴルフへの意欲が薄れてしまう人も多い。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	来客数の動き	・正月以降、前年比80%の来客数という状況が続いている。前年の伸びが良好だったことも一つの要因だが、短期間でここまで大きな動向の変化が起きたのは今期初めてであり、落ち幅に関しても異常と呼べるほど大きい。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量の激減から低価格競争に拍車がかかっている。設計業務に携わる者はやはり、仕事量が多いことはさることながら、価格がどんどん下げられ、下落傾向に歯止めが掛かっていない。最低制限価格がなければ余計にそうであり、そのうえ業者は年々増えており、非常に矛盾した状況である。
		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の処理にめどが立たないまま、もう10か月が過ぎた。日本経済の回復について何の手も打たれておらず、そこに欧州の信用不安の動きがあり、日本でもその影響を受けている。このような経済環境のなかでは、不動産売買量は減る一方である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標の約50%と低迷し、景気は悪くなっている。例年、年末年始は客の来場数、販売量は落ち込むが、例年以上に来場者数、販売量共に落ち込んでいる。
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	・明るさが出てきているようである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公益法人への移行時期で新規の受注が見込める。

	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・例年1月は大体5本か6本だが、今月は会社設立に 関する印鑑の9本の受注がある。また、特需で、一つ の会社で社団法人や財団法人の設立により6本の注文 があった。
	広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・競合コンペという形式だが、予算をある程度付けて の相談をクライアントから受けることが多くなっている。 昨年は中止だった広告、イベント展開が今年は復活 したようである。
	その他サービス 業〔警備〕（経 営者）	取引先の様子	・公共事業が徐々に増えてきている。
	その他サービス 業〔ソフト開 発〕（経営者）	それ以外	・若干ではあるが、街に人が出ているように見られ る。
変わらない	繊維工業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・受注量は前回と変わらずあるものの、受注単価を下 げるよう要請されている所が多い。また、金融機関から 厳しく見直されており、融資が滞っている中小企業 が多い。
	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注量や販売量 の動き	・年末から徐々に受注量が増加傾向ではあったが、今 月単月では若干落ち込みが出ている。通年でこの時期 は受注量が減少するため、仕方がない。
	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・タイの洪水の特需があった顧客の売上は増加した が、それ以外は大きな変化が見られず、売上増とは なっていない。
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・発注後の納期が短くなっている。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今の状況では結構忙しいため、それなりの売上が確 保されている。
	一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・毎月の仕事量はほぼ同じくらいであり、大きな格差 はない。新規の得意先がないのも確かである。
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注関係は若干、3割くらい増加しているが、季節 的要因のため、今後繁忙期を過ぎるとどうなるか見通 しがついていない。
	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・最近の1月は正月休みが昔と違って長く、誰に聞い ても悪い。3月までは大体良いことがない。
	その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・かなり落ち着いてきている状況がこのところ続いて おり、特別悪くも良くもない。得意先は、商品内容や 得意先などで大変な苦勞をして仕事を獲得し、売上を 作っているようである。
	建設業（営業担 当）	取引先の様子	・年末に掛けて設備投資の話があったが、年末年始休 暇もあって発注までに時間がかかっている。
	建設業（経理担 当）	競争相手の様子	・安くしないと受注できず、仕事量も減少していくな か、とうとう競合の同業他社が資金繰りに行き詰ま り、会社更生法の適用を申請した。低価格の競争がま だ続いているようである。
	金融業（統括）	取引先の様子	・新年を迎えて比較的、経済の流れが例年どおりゆっ くりしている。
	金融業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・建設不動産関係では、今年に入って消費税増税の報 道によって消費者から建て売り等、買い注文がかなり 入っていることが良い材料である。しかし、円高でや はり製造業、特に海外輸出関係は仕事が減っている。 また、小売業は相変わらずあまり消費が進んでいない ことを見ると、それほど変わってはいない。
	不動産業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・土地の価格が3か月前に比べて全体的には1割近く 安くなっている。また、商業地には問い合わせ自体が ほとんどない状況である。
	不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・最近になってようやく新規テナントの入居も活発に なってきたが、賃料水準はかなり厳しい状況となっ ている。
	広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・昨今の低空飛行を考えると前年同月の維持でも良い と評価すべきなのかもしれないが、ほぼ前年と同じ実 績になっている。
広告代理店（従 業員）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先の自動車販売会社で発売された新型ハイブ リッド車の売行きが好調であり、それに伴って販売促 進関係にも若干力を入れてきている。	
経営コンサル タ	取引先の様子	・厳しい状況は変わらない。	

	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・今月末あたりから商店街の店舗撤退が相次ぎそうである。年末年始商戦で思うような結果が出なかったため、我慢していたが力尽きたという店が多い。様々な先行き不安と期待以下の冬季賞与額に、消費者はかなり正月出費を抑えたようである。	
	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	・図書館からの東日本大震災関連の映像の受注が増えているが、新規受注は特になく、下げ止まり状態である。	
	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	・ここ4か月あまり、マンションへのインターネット環境整備に関する受注件数は、若干の変動はあるものの低調な状態が継続している。	
やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年は季節商材が売れ出すが、寒さのせいもあるだろうが、売行きが悪い。	
	出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・12月に続き1月も仕事の動きが非常に少なく、近年にない不況になっている。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年の東日本大震災の復興が思うように進んでおらず、全体の景気が非常に落ち込んでいる。復興需要そのものも、まだそれほど受注が増えてきてはいない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年に比べ、売上に勢いが無い。設備投資が控えられているのか、まとまった物件が少ない。	
	精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先が東日本大震災、タイの洪水、円高で大きなダメージを受け、海外調達と現地生産を加速しており、さらにコストダウン要求をしてきている。	
	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・案件の話が全く無くなっている。木造が若干出てきたが、価格はかなり厳しい金額での戦いである。職人の確保が難しい職種もあり、単価が上がりつつある。	
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・極端な円高の関係で輸出産業は非常に痛手を被っており、国内経済は非常に停滞している。また、タイの洪水によっていまだ完全に復興の見通しが出てきていないことなどから、販売量が減っている。	
	輸送業(経営者)	取引先の様子	・受注が入ってやれやれと思っているうちに、すぐにキャンセルの連絡が入る。得意先でも本当に困っているような状況である。	
	通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・今月に入って受注の伸び率が鈍化している。	
	金融業(役員)	取引先の様子	・企業は手元流動性を高める傾向にあり、資金が投資活動に回っていない。将来に対する見通しが不明確であることが原因か、資金需要も低調となっている。	
	金融業(支店長)	取引先の様子	・欧州の信用不安による主要国国債の格下げの影響もあり、投資、資金運用には今まで以上に慎重になっている。	
	金融業(渉外・預金担当)	取引先の様子	・一部ではタイの洪水の反動で受注がやや回復傾向の企業もあったが、現在では一服し、他の企業も総じて受注は横ばいもしくは微減の状況である。	
	不動産業(経営者)	競争相手の様子	・団塊世代の大量退職が今年からいよいよ本格的になり、不動産投資や住換えが活発化する。国内消費の主役である団塊世代に業界は期待しているが、賃貸の動きはまだまだである。	
	悪くなっている	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・寒さの影響もあって、飲食店で客数が減少している。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。 ・飲食店の売上も前年割れし、衣料品の売上も伸びない。今後、電気料金の値上げや消費税増税の議論は消費意欲を減退させる。
		税理士	取引先の様子	・中古書籍やCD等を販売している所は、15～20年前は大変良くてどんどん売れていたが、今は全く駄目である。自らの給料もほとんど取れないような状況になっており、周りは相当悪いようである。
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	・年末に期待されたほど、年が明けてからの受注量は伸びていない。東日本大震災前、前年同時期の10%減を推移している。	
一般機械器具製造業(経営者)		取引先の様子	・1か月ほどほとんど仕事がない。	
建設業(経営者)		それ以外	・消費税増税前の駆け込みがありそうではあるが、まだ分からない。	
輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年1月は正月休み等で売上が減少する傾向にある。当月は新年の活気も感じることなく、取扱量は低迷を続けており、売上減少に歯止めがかからない。		
輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主の出荷量は年度後半から微増してきたが、新年になり激減している。		

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		・景気自体が良くなっているという感じはないが、求人数は若干増加している。特に派遣利用を中止していた企業が、再開し始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き		・年明けすぐの求人はさほど出てこなかったが、中旬くらいから少しずつ派遣や紹介予定派遣の依頼が増えてきており、1月の契約開始数もここ数か月と比較して増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き		・新卒採用では就職活動期間、就職情報サイトがオープンしてからの採用期間が短くなっているため、中堅企業が活発に動き始め、予算の前倒し傾向が見られる。通期でどうなるかは不透明だが、数か月単位で見れば少し上向きである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子		・実施までには至らないものの、飲食のチェーン、フランチャイズをはじめ、地元の料理店などから問い合わせが増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き		・新規求人数は前月になって減少しているが、前年同月比で見ると増加している。また、求職者が減少したこともあり、新規求人倍率及び有効求人倍率も増加している。ここ数か月間の求人倍率を見ると新規、有効共に改善が続き、緩やかな右肩上がりになっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き		・例年1月は新規求職者が増加する時期だが、今年は大きな増加もなく、前年同月比12%減である。求人数は前年同月とほぼ同じである。ハローワークの求人ではなく、派遣会社からの製造業等で一時的に働いている様子も見られる。
		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製造業が多いが、60歳定年の延長という話も出ており、実際に少しずつ条件付きで行っているようである。最近では状況が一段落し、東日本大震災から約1年たち、海外の状況もいろいろあるようだが、事業は比較的安定してきている。元に戻ってきたということで、かなり幅広い職種で求人が少しずつ出てきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子		・地縁企業で求人を増やそうという所は全くない。かえって減らしていきたいという所が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外		・年度末に向けた派遣の増員需要があるが、大きく売上が上がるほどではない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子		・引き続き雇用の内訳としては、有期雇用職での募集が多い様子である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外		・新規取引社数が伸びていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子		・雇用調整助成金の申請にかかる休業計画の申請件数は減少している。一方、円高の長期化による自動車の減産により、下請、関連企業からの休業計画の申請や希望退職を募る等の相談が寄せられている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き		・過去との相対では採用環境は良いものの、求人数自体は安定的に入ってきているが、大きく伸びているわけでも減っているわけでもない。
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き		・求人獲得件数の前年同月比を見ると、若干のマイナス傾向で推移している。	
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き		・求人数はあるが、求められるスキルが非常に高かったり必要とされる年齢が若めだったり、特定層のみ需要があるようである。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き		・フルタイム及びパートについても、求人数は前年比で増加している。	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き		・求人票が届かなくなっている。届いた求人票は次年度卒業生対象の求人票だが、前年同月より減少している。	
悪くなっている	—	—	—		