

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、売上は平均すると10～14%ぐらいの伸びを示している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が110%と好調である。単価は前年割れだが、日別でも前年割れはない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新車の販売では、各社とも消費税増税前の駆け込み需要の効果で通常の倍以上の来店客でにぎわい、販売台数も倍増している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増加しているように感じる。客の動向も好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・近隣に超大型競合施設が改装オープンした。また、直接は競合しないが消費者の行動範囲内で超大型施設が新規でオープンした。これらのマイナス影響があるはずだが、物販店は前年比微増となっているので、全体的には消費が良いと考えている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	競争相手の様子	・同業他社を含めてかなり受注が増えており、納期まで時間がかかるような状況になっている。
やや良く なっている		商店街（代表者）	それ以外	・アベノミクスの影響が徐々に始まった昨年末からの流れがまだ続いている。クレジットカードの取扱高が堅調である。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・特に天候の大きな崩れもなく、来客数の伸びが目立つとともに客単価も少し上がっているため、売上増加につながっている。
		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。また、電気料金値上げで太陽光発電にも関心が寄せられている。ただし、商品や工事が3月末までに間に合うか微妙である。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・今月の販売数量は前月より多少良く、売上は前年より少し良いぐらいだが、来客数が非常に多くなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・このところ消費税増税が控えているせいもあるが、いくらか購買に結び付いているようである。また、リフォームが増えてきているようである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・アクセサリ売場では、消費税増税前の駆け込み需要もあって単価が前年比で120%と大きく伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、売上高ともに前年に対して3～6%ぐらいのペースで増えている。特に富裕層を中心に高額品の動きが活発で、この動きは消費税増税前まで続く。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が多少あるが、まだ高額品の売行きが良くなっているわけではなく、今後も推移を見守る必要がある。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・主に消費税増税前の駆け込み需要と考えられる。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・婦人服、服飾雑貨におけるやや高額な商品や宝飾品などの買上が増加している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・宝飾品等の高額品を中心に好調を維持している。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・一時的な要因ではあるが、消耗品を中心に消費税増税前の駆け込み需要が想定以上にプラスに影響している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・消費税増税を控え、年明けより高単価商品や企画商品の売上が好調に推移している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・特選や宝飾品などの高額品が引き続き好調である。主力の婦人服はまだ力強いとは言えないが、紳士服関係の動きが良いなど一部で高額品以外の動きも見られるようになってきた。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・1月後半から売上が上向きになってきた。徐々に消費税増税前の駆け込み需要のマインドが上がってきたと思われるが、どこまで上がるかは想定できない。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・年明けから実施したクリアランスセールが好調に推移している。前年と比較しての相違点は、コートをはじめ重衣料の動きが良いことである。気温が急激に低下したこともあるが、消費税増税前に買っておきたいという心理が働いているためと思われる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の売上は食品の好調が継続していることに加え、衣料品が年明けから伸びてきており、明るい兆しが出てきている。		

スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・年末から来客数が前年を超え、売上もクリアした。年が明けてからもそのままの推移で売上を維持している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて1%ほどアップし、上昇トレンドになってきている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候が安定して寒さが厳しく、12月に買い控えていた防寒物の動きが良かった。28日には前年をクリアできた。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年明けの正月商戦から継続して顧客の消費意欲はおう盛になっている。不動産の取得に伴う大型家電の動きが年明けになってより鮮明に加速している。商品単価も注文数も上がっている。外国人観光客の消費も右肩上がりに伸びている。
家電量販店（統括）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で白物家電を中心に盛り上がりしてきた。また、パソコンのOSサポート終了による特需がプラスとなり、単価も好調である。
家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・1月に入って駆け込み需要の要素も加わって好調に推移しており、前年に比べ10%を超えている。特徴的な点は、免税売上が前年比300%を超え、法人需要も同40%超であり、高付加価値商品の販売が好調に推移していることである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は乗用車の整備、販売共に順調にしている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の関係なのか購買意欲のある客が増えてきた。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・トラックの需要については前年同月比で約160%である。4月1日から8%に上がる消費税を見越して、昨年の暮れから駆け込み需要があったり、ここきて登録されてきている。上昇傾向は3月まで続く。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・徐々にではあるが新車効果が出てきている。また、4月からの消費税増税の前倒しで販売量及び来客が多くなってきている。
住関連専門店（店長）	単価の動き	・消費税増税を意識した購買と思われる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・年末から初売りにかけての商戦が好調である。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価の高い領収書をサラリーマンが持って行くので、少し良くなっている気がする。
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10月は1～25日までの売上が93.9%、来客数93.1%という結果であった。今月は1～23日までの売上が104.6%、来客数99.8%という結果である。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランでは新年三が日の来客は前年並みであったが、客単価が少し上昇した。また、その後は家族や親戚の集まり等での利用が少し増えたが、企業主催の新年会は増えていない。宴会でも定例の新年会は例年通り開催されたが、新規の新年会は大手住宅メーカーの受注が1件あっただけで、地元企業の新年会受注はない。宿泊は個人利用はインターネットで安い料金が出るのを待っていたかのように予約が入るが、それ以外はなかなか予約が伸びない。しかし、近隣でコンサート等のイベントがあると予約が入るので、外出や旅行を控えたり、節約しているとは思えない。
タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で特に銀行、証券会社、ゼネコンは大分景気が良いという感じがする。ゼネコンの客はバブルじゃないかと感じるほどで人手と車不足等で仕事が引き受けられない状態だという。銀行、証券会社は周りの客から景気が良いという話を聞く。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・最終電車に近い時間帯での郊外駅のタクシー乗客数が、1月としてはやや増えている。
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好調である。新築戸建が多く、3月までの成約を推進中である。
通信会社（社員）	お客様の様子	・1月も目標加入件数をクリアした。年始休みの影響もあり上旬のスタートは遅れたが、徐々に盛り返すことができています。
通信会社（局長）	販売量の動き	・スマートフォン特需が一巡し、タブレット購入の意欲が幅広い世代に浸透しているように感じられる。

	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・他のゴルフ場と比較し、会員、ゲスト来場者の年齢層が高く、1月は寒い日が多かったにもかかわらず、例年並みの来場数である。
	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、特に景気が良くなっているとは感じられない。一方、総合建設業は公共工事の発注量は非常に増えているが、工事原価が上昇しているため受注額では赤字になってしまうこともあり、入札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）	販売量の動き	・マンションの営業現場では、住宅の先高観による顧客の購入意欲の高まりを感じる。
	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前年に比べ1～2割増加している。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・仕入契約、販売契約共に伸びているので3か月前より景気は良くなっている。建築工事の人不足や材料の値上がりを見ても感じられる。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・現在は良いとも悪いとも言えない状態だが、4月の消費税増税を気にしている客がかなり多いようである。増税後の状況よって大分違ってくると思う。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近隣に生鮮の安売り店が開店し、やはり鮮度が良いということで客がそちらに流れてしまい、生鮮品を扱う店は2割近くダウンし、非常に厳しい状態が続いている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量、単価共にやや改善傾向にあるようには見えるが、商店街が駅前にあることを考えると際立った上昇は見られない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・近隣で大型ショッピングセンターのオープンが目白押しであり、当店のような独立店舗にわざわざ来店することが非常に難しくなっている。ショッピングスタイルが変わってきており、徐々にそのようになっていくのではないかと思う。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・今のところ来客数、客単価共に目新しい伸びはない。悪くはないが良くないような感じである。アベノミクスの好影響を享受するのははまだ遠い。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店舗においては来客数が順調に伸びている。これは工夫、努力のたまものだと思っている。外商の方も順調に案件を取れている。消費税増税前ということで、それほど高額な物件ではないが、小口の案件数が多く見受けられる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減っているがギフト需要があり、売上は伸びている。上旬までは来客数、売上共に伸びていた。
	百貨店（広報担当）	単価の動き	・アベノミクス効果で景気が上向いてから、当社の売上も好調である。この傾向は今月も継続しており、特に高額の時計が絶好調である。12月には一部ブランドで円安の影響から値上げを実施したが、それでも今月の売上は前年比で約150%の見込みである。ただし、顕在化してきた後進国の通貨不安の影響による円高、株安傾向の消費への影響がやや不安材料ではある。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温低下の割に防寒品の動きが悪く、厳しい状況に変わりはない。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・既存店では食料品を除き前年比2けた増と好調である。全体では食料品の伸びが鈍いが、それでも前年比3%増と堅調な伸びを示している。美術工芸品等の高額品については、前年の1.5倍と消費税増税前の駆け込み需要として顕著な動きが見られる。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・必要のないものは購入しない慎重な動きが続いている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・年末年始は良かったが、通常に戻ったらまた以前と同じようなあまり良くない状況がである。特に来客数が前年よりも減っており、客単価は上がっているが全体的に芳しくない状況である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・まだ底が見えない状況で、3か月前と比べても全く変わりはない。まだまだ底に落ち込む可能性がある。来客数が前年に比べて非常に厳しい数字で推移しており、前年の68%ぐらいである。また、競合店ではポイントカード5倍、10倍などを実施しているので、それも非常に痛手であり、影響が大きい。

スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みに推移しているが、単価の上昇が見られない。日々近隣の競合店にて必要最低限の買物をしており、まだまだ余分に買物をする様子がない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・正月の来客数はまあまあであったが、その後は前月、前々月と同様に4～5%の落ち込みになっている。また、1人当たりの買上単価が前年を上回ることができず、平均単価が上がらない。前年は降雪があったが、今年はその分の上乗せができたはずにもかかわらず落ち込んでいる。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・このところの寒さで、冬物商材の稼働が顕著になってきている。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・価格の安い商品は並んでも買うが、その他は無駄に買っていない。一品単価は上がっているものの買上点数が落ちているため、売上が伴わない状況が続いている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、単価共に落ち込んでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月に比べて来客数が少し減ってきている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・異常なまでの同業出店ラッシュによる競争激化で来客数、客単価共に低下している。辛うじてコンビニカフェやプライベートブランドの伸びで支えられているが、非常に厳しい状況が続いている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同月と比べ、来客数、売上、買上点数共に同じような状態で推移している。ただし、今月に入ってから午前中に来る常連客の顔ぶれが随分変わってきているのが気掛かりな点である。いつも来ていた客が来なくなり、その代わりに他の客が来店するようになりプラスマイナスゼロで、客が入れ替わったような感じである。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店が出店したため景況感に変化はない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本来はセールのピーク時であるが今月も来客数がとても少ない。当店をはじめ商店街全体も集客できていない。苦しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲン時期でセールを仕掛けているが、客足はショッピングセンターの方に向かっていているのか、来客数は平日と変わらず、売上も落ちている。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・年始から成人式にかけてのバーゲン需要で、一気に来客数が伸びて売上が好調に推移している。
家電量販店（店員）	単価の動き	・今月の経済の動きに大きな変化はなく、単価の動きは3か月前と比較しても変わらない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・あまり良くない意味で変わらないという状況である。来客数及び販売件数、金額共に伸びていない。売上は変わらない。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・売上はここ3～4か月、前年同様かやや上回るペースで推移している。賞与なども全体的にアップしたためか、個人の利用も前年に比べ伸びている。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・新規開店の店が少し増え、一部で新旧交代もあり、街の雰囲気がおしゃれに変わってきている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランは年末年始が最大9連休となり、期間中は高稼働で販売量も増えたが、レストランについては反動で連休明けより厳しい状況が続いている。宴会についても新年会シーズンではあるが例年並みで、月内の動きが少なく販売量も伸びていない。報道されているほど景気が上向いている実感はない。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・天候の変化により来客数の動きがあまり良くない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年明けと同時に国内団体旅行の動きが出始め、問い合わせの電話、ファックスが増え始めた。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安の影響だけではないのかもしれないが、前年比でみると受注が伸びていない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の様子、受注状況に変化がみられない。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・海外旅行についてはやはりタイのストライキ、暴動の影響が大きく、団体客がキャンセルになったり、現在予定のところも検討を始める状況になっており、1月の出足としては痛い事態に陥っている。国内は例年と変わらない。

タクシー運転手	お客様の様子	・今月の客の動きはあまり変わらず、悪くはないが良いというほどでもないので世間で言ってるほど景気が上向いているような感じはしていない。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注決定までに時間がかかる。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・主力商品であるデジタル多チャンネルサービスの加入数は伸び悩んでいる。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・今春の消費税増税が近くなり、これからは増税を意識した消費になると思われる。実際の賃金を含む所得が増えないと景気は良くならない。一方では、客が安い商品よりも利便性のある商品を利用する傾向も出ている。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネル放送、インターネット共に安さを追求する客と従来より月額料金が上がっても新しいサービスを求める客の二極化が進んでいる状況がここ数か月続いている。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・これから不動産業は繁忙期を迎えるので、そのタイミングである程度動向がつかめると思う。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・本当に必要なものを見極め、極力無駄な出費は控えようという意識は相変わらずである。	
通信会社（総務担当）	単価の動き	・日常の購入価格を見ても季節商材以外はあまり変化がない。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は秋の繁忙期に突入するため旅客の動きがやや良く、1月は正月を迎えるため、10月と1月はほとんど変わらない。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・11～1月上旬の来場者数は、前年に比べ増えている。天候に恵まれたことが一番の要因である。しかし、1月も半ばに入りやや減速している。	
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然として客単価の低下傾向は否めず、今後もしばらくは改善方向へ行くとは考えにくい。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・以前と比べ朝の客は幾分減ってきているが、夕方仕事を終えてから当店で遊戯をしてくれる客が増え、夜の客足が少し伸びている。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・新規顧客が増えていない。	
設計事務所（職員）	それ以外	・建築設計の発注状況は官民間問わず大きな変化はない。	
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70%とやや悪いが、3か月前と比べると販売量はそれほど変わらない。請負契約における消費税増税前の駆け込み受注からの反動が4か月続き販売量が低迷したが、1月から来場数も増え、購入意識も急に高くなっている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注が落ち着き、平年並みの受注に戻ってきている。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気は良くなっているように言われているが、良くなっているわけではない。良くなるように期待したい。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・1月に入ってから客の来店が非常に低調で、それに伴って販売額も下がっている。
	一般小売店 [家電] (経理担当)	来客数の動き	・量販店では消費税増税前の駆け込みで白物家電が売れているようだが、当店では、まだその動きは見られない。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	お客様の様子	・本当に必要な物しか買わなくなっており、その様子が顕著になっている。
	一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・寒さの影響もあり冬場は売上が落ちる傾向はあまり見られないが、今年の1月は煎茶の売上が激減している。特に、企業向けのお茶の受注件数が極度に落ち込んでいる。
	衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・本来ならば冬物バーゲンの最盛期でもっと売れるはずが、大変悪い状態が続いている。近隣の小売店、他業種でも良いという話をする店はどこにもなく、この苦しい状態で消費税増税分の価格転嫁ができるのか、近付いてくる4月が恐ろしい感じがしている。
	その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・国内は前年比85%ほどで推移している。
	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きもあるが、寒さが厳しい1、2月はどうしても売上が落ち込むため、3か月前と比べると3割ぐらいマイナスになっている。しかし、これは例年のことである。

	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業他社の動向を聞いてもやはり盛り上がり方に欠けて、特にフリーの客は少ないようである。焼肉屋では新店舗を出そうと人を募集したが来ない状況が続いている。しかし、慌てて出す状況ではないということで、あまり切迫した様子もない。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・売上は上がっていないが、落ちてもない。いろいろな支払や人件費などの経費が多く、結局利益は上がらないので大変である。当店は老舗のため良いのだが、他店は客が少ない。この先消費税が上がったらもっと落ち込む。
	タクシー運転手	お客様の様子	・昨年暮れには近年になく忘年会を数回した人が大勢いたようでアベノミクス効果が多少出ている感があるが、年が替わってから反動が出ているようで1月はあまり良くない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月に入って良い日、悪い日をはっきりしている。金、土曜日はそれなりに利用があり売上が見込めるが、それ以外の日、特に日、月、火曜日は非常に悪い。
	タクシー運転手	来客数の動き	・街に出ても全く活気がなく、なかなか客を拾えない状況である。
	美容室 (経営者)	お客様の様子	・正月の反動で来客数が減少している。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・周辺の高齢化により、来店サイクルが長くなっている。
	その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・入庫台数が微妙に減ってきている。
	設計事務所 (経営者)	それ以外	・当社の売上は行政の仕事が7割で推移している。正月が終わり、指名入札案件数はややマイナスである。民間の仕事も前年よりややマイナスのため、各地域で営業展開しなければならないと考えている。
	設計事務所 (所長)	お客様の様子	・相変わらず民間は全く案件がない。しばらくの間、このままの状況が続く。
	設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・仕事量が少ないなか、設計事務所の業界は年々業者数が増えている状況のため競争が激しく、非常に低価格で仕事を取って無理をし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	・消費税増税の反動か受注については前年比15%ダウンである。売上については駆け込み需要のストックにより落ち込むことなく前年並みを維持している。
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	・近隣にオープンした競合店の影響を受けている。
	一般小売店 [祭用品] (経営者)	来客数の動き	・年が明け、客足がぱったり途絶えてしまっている。
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・この冬は異例の寒さが原因で来客数が減少している。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・昨年が前年比92%であったのに対し、今年は同85%とひどく落ち込んでいる。今年はダウンコート、大物衣料が全くというほど売れず、昨年着回し中のセーターを買っているという状況が続いている。消費税増税や他の税金が上がり、末端の消費者は4月までにまとめ買いをする話ばかりで、衣料品まで手が回らない。
	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	競争相手の様子	・近隣に競合が出店したため、売上が減少している。
	その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・毎年1～3月は悪いが、今年は例年より悪い。
	設計事務所 (所長)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の反動があり、全くといっていいほど情報が出てこない。また、世間でいう景気回復の動向がどこにあるのか全く分からない。
	企業動向関連 (南関東)	税理士	取引先の様子
食料品製造業 (経営者)		取引先の様子	・飲食店では、特に高級店の客が増えている。
出版・印刷・同関連産業 (所長)		受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注件数も少ないが、消費税増税前の駆け込み需要の影響で件数、売上共に良い状態となっている。

精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駆け込み需要が確実に前月よりも色濃くある。
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先への企画が通りやすく、また、注文も増えているので上向きになっている。ただし、緊張感を持って毎日油断しないようにしている。
建設業（経営者）	取引先の様子	・職人不足と単価が上昇しているためである。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末の駆け込み需要が多くなっている。だが、それ以降これといって物件がない。
建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み発注の影響もあり、建設資材、人件費が高騰し始めている。消費税増税後の需要も懸念されるが、アベノミクスの効果を今後も期待していきたい。
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量が増加傾向にあり、若干の運賃見直しで、少しではあるが良くなってきている。
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月から緩やかな回復傾向にある。
金融業（支店長）	取引先の様子	・世界情勢が安定し、円安、株高が進み、投資家も運用に積極的になってきている。
金融業（役員）	取引先の様子	・建設業、不動産業共に業況が良い。建築資材や人件費の高騰もうまく転嫁できているようである。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・単発の仕事を当社に振り替えてくれた取引先のおかげで前年と比べれば良くなっているが、それで特段の利益が出たわけではなく、ただ有難かったというだけである。
広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先では消費税増税前の駆け込み需要で新型車の受注が増えている。
経営コンサルタント	取引先の様子	・ショッピングセンター内の時計店店長の話では、就職祝いの時計を買う客が目立つ時期だが、前年同時期に比べ、ワンランク上の商品を選ぶ人が増えている。これから入学、進学関係のプレゼントが多くなるが、期待しているのではないかと。
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	・単価は相変わらず厳しいものの受注量は増えてきている。しかし、原材料、燃料の値上がりが続いており、利益は出ていない。
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	・若干ではあるが、公共系マンションにおけるインターネット環境整備による受注件数が伸びてきている。
変わらない	食料品製造業（経営者）	それ以外 ・ほとんどの原材料が値上がりしていて、これからも上がっていくようである。今は値上げが難しく、利益は少なくなっていく。
	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子 ・取引先は年明けから前年を上回ったところとそうでないところの両極端である。
	繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き ・このところ発注量が増えているというのが中小零細企業の経営者の話だが、消費税増税を4月に控え、増税前の発注量増ととらえている。繊維業界の景気は、報道されているような景気好転とは随分かけ離れている状況である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き ・12月に続き1月は長期の正月休みもあり、中旬までは正月行事に終わり、気付いたら下旬で、仕事の動きが見えないまま1か月が終わりそうである。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き ・前年同月比では若干上向いているが、状況的にはあまり良くない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き ・印鑑やゴム印、印刷関係の仕事をしている。会社設立時に登記用の印鑑が出るが、10月は6本の受注があり、1月も6本と通常と同じぐらいの本数のため変わらない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・年明けから住宅関連部品の受注が駆け込み需要の影響で、わずかではあるが増加傾向にある。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・これから増えるか、減るかの踊り場的な状況である。マインド先行で景気が良くなってきているように感じてはいるが、実際に受注量が増えてこないと感じてはいるが、得意先からの生産見通しも振れが激しく、現在は勢いが下がっているように感じる。
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子 ・受注に向けての新しい動きは特にない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・以前からの受注残に加え、消費税増税前の駆け込み需要があり、工場は忙しい。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは比較的活発に出てきているが、成約率が良くなく、昨年から続いている予算不足で成立しない。良い物件がほとんどない。決して景気が上向いているような状況ではない。
	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。
	建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事の依頼を受けても現時点では監督、職人不足でこれ以上の仕事は受注できない状態となっている。仕事量は多いが利益は付いてこない。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・スポット的な業務は増えているものの、車両、人員は現状維持のため、大きな売上増にはなっていない。
	金融業（統括）	取引先の様子	・年末に向かって景気が良くなっているように思っていたが、ここへきて一服感があるように見える。
	金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・中小企業の取引先では、建設業は受注が増えているが人件費、材料が上がっているために利幅はそれほど変わっていない。小売業も若干売上が良くなっているということだが、製造業がまだまだ受注が増えていないということを見ると、景気が良くなっているとは思えない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新年を迎えて大きな変化はない。築浅の80平米前後で賃料が17～18万円の大型マンション物件は割と早めに契約になるが、件数が少ない。築30年の2Kから2DKで賃料が8万円前後の物件はなかなか契約に至らないのが現状である。売買の方は昨年後半は悪かったようだが、今年になってから客が少し増えている。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず販売中の郊外型ファミリー向け分譲マンションの売行きが悪い。モデルルームの来場者や成約率も下降傾向にあり、逆に一戸当たりの販売コストが上昇しているため、利幅が縮小している。
	税理士	それ以外	・最寄駅に商店街があり、飲食店も結構あるので通るたびにしているが、以前はどの店も客が入っていたはずだが、今はあまり入っていない。
	社会保険労務士	取引先の様子	・倒産や資金繰りの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	・消費税増税前の動きはあるが、原材料値上がりなどの影響も出ている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業はまだまだ厳しい中で、販路開拓に苦慮したり、新製品へのチャレンジをしたりしているが、芽が出ないことが多い。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業を継続して受注しているため業績は変わらない。
	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	・契約単価についても変わらない。
	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	・平年並みの受注で、2～3か月前ともほとんど変化はない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・各飲食店での話では、良い日と悪い日が極端で予想がつかないとのことである。
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で11、12月は好調だったが、1月に入った途端に仕事が減少してきている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・以前受注した仕事の納期が近くなり、仕上げのために忙しい状況が続いている。しかし、次の仕事の予定が全然ない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11～12月はいくらか良くなってきたと思っていたが、今月また落ちてしまった。あまり良くない。
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・1月に入って荷動きが非常に低迷している。業界全体として売上が落ち込んでいる。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先の話では、消費税増税までは何とも言えないということで、このところ仕事が途切れている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1、2月は取扱量が減少する月ではあるが、今年は例年以上に減少している。コンビニエンスストアの増加により納品店舗数は増えているが、1店舗当たりの納品量が減少しており、それに燃料価格の高止まり、人手不足等が加わり、収支のバランスが悪化してかなり厳しい年明けとなっている。
悪くなっている	○	○	○

雇用 関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・顧客の人材需要はおう盛である。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・ここ最近の人材派遣の利用に関して、正社員の退職、異動における欠員補充での採用が増え始めている。従来は欠員が発生しても補充なく現状人員での対応が多かったが、業務繁忙の背景もあり、新たに人材派遣を利用するケースが増えてきている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用の動きが早くなっている。上位の学校を中心にエントリーシートの締切が前年より早く、景気回復による人材確保の競争が激しくなることを見越した動きが出ている。
		新聞社「求人広 告」(担当者)	求人数の動き	・年明けすぐということで、今月は新規獲得が45社、倒産が3社で例年に比べてスケールが小さいが、状況的にはまずまずである。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前月まで横ばい傾向だった新規求人数が増加に転じ、年度末に向けて増加傾向が続く。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数の増加傾向は継続しており、正社員求人割合も徐々に増加してきている。しかし、充足率でみると依然として前年を下回る状況にあり、好条件の求人内容にはまだ達していない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・製造業などで全般的に中期的な採用計画が立てられる状況になってきている。特に、海外勤務ができる人物が求められている。年齢幅は広がっている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・半導体を中心に求職者数が増えているが、求人数はほとんど増えていない。
		人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・3か月前と同様に企業からの求人数が多く、採用が間に合わない状況が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・採用人数などは増えているが、自分自身の生活に変化はない。
人材派遣会社 (支店長)		それ以外	・派遣、人材紹介共に求人件数は増加傾向だが、登録数が前年割れで人材がいない。	
求人情報誌製作 会社(広報担 当)		求職者数の動き	・景気が良くなっているというニュースはよく耳にしているが、周辺の様子からはあまり感じられない。求職者数は増えてはいるが、非正規雇用がとても多い。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・パート求人は若干増加しているが、正社員は横ばいである。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・求人数は今月も増加傾向が続いているが、増加要因の半分以上は更新求人が占めている。	
職業安定所(職 員)		雇用形態の様子	・求職者数は減少傾向が続いている中で、常用雇用への就職件数はあまり伸びず、結果として契約社員へ就職する者が多くなっている。中小企業としては、まだ安定的に常用雇用を増やすところが少ないように感じられる。	
民間職業紹介機 関(職員)		求人数の動き	・求人数は依然高止まり状態にある。	
学校「専修学 校」(就職担 当)		求人数の動き	・新卒獲得求人数は前年度と比較して微増の状況であり、大きな変化は見られない。	
やや悪く なっている	—	—	—	
悪く なっている	—	—	—	