

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	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・少人数だが週末に席の予約をする電話がかなり増えてきている。今までにそういったことはなかった。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・契約数が例年の1月に比べて伸びている。
(南関東)	やや良く なっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要期に前年と比べてかなり伸びたので、売上が若干上がったが、後半にきて天候不順などでやや落ち込んでいるため、さほど変わらない売上になっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・昨年の消費税増税後から販売不振が継続していたが、夏ごろからの食料品、日用品の回復に続き、昨年12月の総選挙を境にして、現政権の景気回復策への期待からか、高額品についても前年比で上昇に転じている。1月の初売りも福袋をはじめ好調に推移しており、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減を吸収して、売上が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年明けから展開しているセール体制が奏功し、来客数が増加して買い回りも伴い、成果を上げている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は前年と比べて相変わらず悪いが、単価が上がっているので売上は何とか前年をクリアし、多少良い状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始という気分的な面で、購入する客が多くなっている。その傾向が極端に出ている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・厳しい状況にあるものの、販売高の前年比のトレンドが前月、前々月に比べ回復傾向にある。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年末年始の初売りやバーゲンに市場は活発に反応し、来客数が伸びたことが大きな要因である。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・前年の同時期は消費税増税前の駆け込み需要が始まっていた。当初の計画との比較では上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・初売りの宣伝効果があり、来客数が増えて新車の成約数もかなり上がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・個人消費はあまり変動がないが、法人は上向き傾向である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・年末年始商戦に数字もさることながら勢いを感じている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・チェーン店と差別化した純和風テイストが外国人のみならず、インターネットを通して若い世代にも受け入れられている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外旅行の早期申込があるため、やや良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・日中は依然として動きが良い。会社、病院、一般家庭からの無線本数も増えている。新年会の影響もあり、出だしは良い。
		通信会社（経営企画担当）	それ以外	・案件情報の件数の増加傾向と技術者募集動向の活性化から、やや良くなっている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・新しいタイプの新車が技術的にも進歩した形で始めて話題を集めており、引き合いや来店客が多い。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設計はスパンが長いものなので、1本決まるとしばらくの間は横ばいが続く。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・早く良くなってほしい。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客は非常に慎重になっており、お金を出し渋るような状況がみえる。契約まで持っていくのが大変困難になっている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・とにかく販売量が動かなくなっているのが、大変である。近隣に大型店ができたこともあり、かなり心配である。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で物販店2軒が閉店したが、その後に入ってくるのが接骨院などの非物販店のため、客が離れていくような状況で非常に苦労している。やはり商店街というのは生鮮三品が充実していなければならないとつくづく感じている。	

商店街（代表者）	それ以外	・最近、商店街では後継者がいないため、廃業による空き店舗が増えている。店舗は築20～30年の建物が多く、入居のためにはかなりの手直しが必要となり、手つかずの物件が増えている。商店会加盟店の脱会も悩みである。
商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は順調に増えている。ただし、クレジットカードを扱うような店が良だけで、単価が低いところや飲食店は苦戦している。年度替わりに向け、店の入れ替わりの波が来ている。動きはあるが、景気の波が底堅いとは言い切れない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・3か月前も景気は良くなかったので変わらない。年が明けて静かな時期でもあり、物はあまり動かない。同業者間でも同じような話が多い。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・路面店のため天候にも左右されるが、正月を挟んでいるため、客の動きが非常に少ない。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・商品の動きと客の動きをみると、今一つと感ずる。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・小売に関しては単価は変わらないものの、来客数が徐々に増えており、売上が上がっている。一方で、外商は案件数が乏しく、トータルで考えると変わらない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・富裕層に関しては高額な時計や宝石などの動きがあるが、中間所得層は商品をよく吟味して購買するケースが多い。セール品も安いから買うという行動が前年より厳しくなっている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・食品や婦人服など基本アイテムの売上が100%前後である。これからも変わらず、非常に不透明な状況が続く。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・先月から大きな変化はなく、依然として消費は低迷し売上は厳しい。特に、買上率は前年度と比べ10%低下しており、客は目的の商品だけを買って無駄使いをしない傾向にある。客のマインドがまだ消費には動いていない。
百貨店（広報担当）	単価の動き	・購買行動の二極化が進み、高額所得者による高価格帯の売上が比較的好調である反面、ボリュームゾーンの売上が減少している。また、インバウンド消費も都心店は多大な恩恵を受けているが、同じ都内でも少し外れた店舗は、それなりの売上増でしかない。結果として全体の売上はやや減少となっている。単純に景気が上向き、下向きとは言い切れない状況にある。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・決して良くなっていない状況である。例年に比べ来客数が少なく、本当に欲しい客だけが来店している。クリアランスを迎えているが、大きな盛り上がりはない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りは食料品福袋等が好調で、前年比で2けたに迫る伸びを示している。婦人服を中心としたクリアランスは非常に厳しく、大きく数字を落としている。重衣料の動きが厳しいこともあり、購買単価が上がらない。一方、高額絵画が売れるなど、宝飾品等の動きは良く、さらにインバウンド需要も堅調に伸びている。ただし、ボリュームの大きい婦人服関連の動きが悪いため、全体としては伸び悩みの状態が続いている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物衣料クリアランスにおいても堅実な購買は継続しており、商品選択においては内容と価格を吟味し、必要な物だけを購入している。ついで買いや衝動買いは極端に少ない。
百貨店（副店長）	販売量の動き	・福袋や催事、イベントで一時的に大きく売上をとつても、天候や常備品のマイナスで最終的にはプラスマイナスゼロに落ち着く。客は上手に選択しながら店を使い分けているのではないかと。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、広告初日の価格が出た目玉商品やポイント何倍の日、あるいは何割引きの日という特典のある曜日、時間を選んでうまく買い回しているようである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて買上点数が伸びてこない。チラシや特売などで安い商品を入れても売れる商品と売れない商品とがはっきりしているため、安く売ったからといって、点数が上がって売上が上がるということではない。安売りしてもその中から客がシビアに選んで購入している状況なので買上点数が伸びず、売上もなかなか伸びてこないため、厳しい。

スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、来客数は依然として横ばいだが、単価の上昇がみられない。来店頻度もさほど変化はなく、近隣の競合店を買い回りしている様子がうかがえる。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数、販売量、買上単価共に好調に推移している。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・商品原価の値上げに伴い、売価も上げざるを得ない状況にあり、一品単価の上昇で前年比2～5%増で推移している。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・天候の影響もかなり大きい、1人当たりの買上点数が減ってきている。
コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数が前年を下回る傾向は続き、改善傾向がみられない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・値下げ幅を大きくしてもジャケット、コートが売れない。安くても不要不急の物は買わない。今月入荷の春物の価格はすべて10～20%値上げしており、更に8%の消費税がかかってくるので、客から高くなったと言われている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンの最盛期であり、本来なら安くなった高額品を買う客が多いが、今年は単価の低い実用品や特別な買得品に集中している。単価の下がった分を来客数で何とかカバーしている状況である。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・1月前半はコートなどの重衣料がバーゲンになるため、それを狙った客で売上も取れ良かったが、中盤は来客数が少なくなり苦戦した。後半にコートなどの最終価格を目指す客が増え、何とか103%で前年を達成することができた。これで11か月連続で前年達成である。細かな仕入で客を飽きさせない状況が吉となっている。
家電量販店（統括）	販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前々年と比べても数量の伸びは悪い。反面、単価は確実に上昇傾向である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は昨年4月からあまり芳しくない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規オープンして4か月になるが、にぎわいが終息傾向にある。
乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・国内の自動車販売会社にとっては厳しい状況が続いている。消費税増税の反動減がまだ続いている。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴会予約の状況から、変わらない。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・客単価、来客数等も変わらない。
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10月1～24日までの売上は98.4%、来客数92.5%であった。今月は、1～25日までの売上104.6%、来客数100.2%という結果である。曜日まわりが良いからである。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊については高稼働で推移しているが、婚礼、宴会、レストランについては販売量は減少しており、相変わらずの状況が続いている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の見積件数や問い合わせの電話は非常に多いものの、3か月前と比べると販売量は変わらない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来店客は年々減っている。インターネットで簡単に予約ができるようになったので、これから良くなることはない。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・法人関係は3か月前から厳しくなっている。1月は法人関係がなかなか動かない時期ではあるが、反面、学生が動くため、全体的な販売量は3か月前と変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・深夜タクシーの需要がいかにあるかで世の中の景気を見ることができるといわれるが、新年になってあまり良くない。前半は正月明けで動きがなく需要が少なかったが、後半は高速を使う中距離客が多少あった。
タクシー運転手	お客様の様子	・例年のことだが、年末から年始にかけて会社の動きが止まるため、景気の動きはつかみにくくなる。ここへきてやっと例年どおりの動きになりつつある。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・1月は稼働日が少ないことから加入獲得予算が低く設定されているためテレビ、インターネット、電話共に獲得は堅調であり、解約も予算並みに着地する予定である。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・契約数の目標はクリアしているものの、上振れ幅が小さくなってきている。

通信会社（社員）	お客様の様子	・加入は順当に獲得できている一方で、解約も増えている。良くなっているという実感はなく、変化を感じない。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・2月スタートの大手通信会社の光回線卸売りが業界全体に与えるような影響はまだ見られない。3～4月以降のトレンドのチェックが必要である。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の契約理由はサービス価格の見直しが多く、収入が増加しない中で家計の支出の見直しを行っている。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・固定インターネット回線は利用しないという理由で解約するケースが徐々に増えているものの、契約獲得数は横ばいを維持している。	
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量の伸び悩みは継続している。3～4月の繁忙期における獲得競争は激化するものの、総量を増やす取組みを業界全体でできていない。新規MVNOによる取次は増えるものの、デフレ傾向の一面にすぎず、新しい技術で景気を底上げできていない。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・年末年始に契約数減があり、マインド面での盛り上がり欠ける雰囲気となっている。また、政府の経済政策が末端の給与に反映されていない現状で、現場ではかえって景気が後退している面もある。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入やコース変更の状況から特に変化は感じられない。下位コースへの加入が多く、相変わらず必要最低限に止めておくという意識が強く感じられる。	
通信会社（管理担当）	それ以外	・求人への応募状況等に変化はない。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の10月は繁忙期に入る月で旅客がかなり出始める。1月は初詣での旅客があるため、3か月前とはさほど変わらない。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ場は天候の影響が大きいが、それにしても景気が良くなってきているという実感はない。思うように利用が伸びていない。	
ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・景気が上向きそうな雰囲気はあるが、依然混んとした状態を感じる。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・個人の所得が上がってないことと、天候不順による客数減が考えられる。	
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の客数をいつも調査しているが、変化はさほどない。当店も以前とあまり変わらない。また、低玉貸しといってあまりお金を使わないコーナーは客が結構いる。単価の動きも少し関係あるかもしれない。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・客は必要以上のものは求めない。景気の上向き状態を感じながらも消費動向には現れていない感がある。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しいプロジェクトの話はあるが、実際に始まっているわけではなく、今まで受けていたプロジェクトも定期的に会議がある程度で、大きな進展がない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年早々に具体的な予定が延期になって来年にはということがあったが、今年の1月になっても具体的にはならず、延期となっている。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・昨年から引き続き、売りアパートに関しては客の動きも活発で良い方向に進んでいる。ただし、戸建て分譲は動きが鈍く、他の業者の情報でも在庫が多く残っていると聞いている。	
その他住宅 [住宅資材] (営業)	販売量の動き	・住宅関連資材の受注においてある程度の物件数は確保できるが、上向くというところまでは感じられない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税後から約1年がたとうとしている今、消費者は実質賃金の伸びを日々の生活消費に回しておらず、小売業では苦戦が続いている。駅前でのスーパーで客足を減らしている一方、住宅地に続々出店している小型スーパーの台頭が、商環境地図を塗り替えている。
	一般小売店 [文具] (経営者)	販売量の動き	・年明けから順調にきたが、途中で悪天候のため急に落ち、前年よりやや悪い状況である。
	一般小売店 [家具] (経営者)	販売量の動き	・12月はやや良かったが、1月に入って大分販売量が落ちてきている。
	一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・客は低価格志向で安い物、値引きされている物を選んでおり、その傾向がますます強くなっている。

一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・下旬に入って来客数の減少が目立ち、売上も下がっている。
一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・例年は寒さが厳しくなるとお茶の売上が上昇して例年を上回る月があるが、今年は前年同月を下回る売上高が続いている。お茶の販売量も減少しているが、ランクでも安い単価の見積が欲しいという客が目立つ。
百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・クリアランスも想定以上に売上が伸びず、以前のように値段が下がったことで財布のひもが緩むといった傾向はほとんどなくなり、本当に必要なものでないとなかなか購買につながらない。
百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・初売りの集客は前年並みであったが、その後は前年よりも営業時間が長くなっているものの、来客数は前年割れで推移している。また、衣料品を中心にセール商品であっても吟味して購買する客が多く、売上につながっていない。
百貨店 (営業企画担当)	販売量の動き	・昨年、株高による資産効果で売上を伸ばしていた高額品のうち、輸入時計などは引き続き好調である。都心の店舗は訪日外国人の売上伸長が著しい。しかし、主力商材である婦人服のクリアランスが不振であるなど、好不調商品のばらつきが大きく、全体としては勢いを欠いている。
スーパー (経営者)	お客様の様子	・買上額、来店回数共に減少してきている。
スーパー (総務担当)	お客様の様子	・1月は気温が下がったにもかかわらず、冬物、防寒物の動きがあまり良くない。頻度性の高い食品や日用品の売上も厳しい。前年並みであるのは生鮮食品であり、全体的にはあまり良くない状況が続いている。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・3年ぶりに前年と比べて来客数がプラスに転じている。ただし、単価が低いため、売上はマイナスである。この傾向は続く。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・ここのところ、来客数が減少している。
コンビニ (経営者)	お客様の様子	・ホットコーヒーや一部プレミアム商品の売上を除き、売上が大きく低下し始めている。近隣の大手スーパーでの買物が増加し、コンビニ離れが始まったようである。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・コンビニエンスストアは近くて便利ということを前提に商売しているが、四方八方に同じチェーン店や他社の同業店ができて過当競争になっている。店同士で客の取り合いをし、皆が苦しんでいる、客はどこでも同じ商品が買えるので、近くて便利な店へ行くというような認識で行動している。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・正月明けという季節的要因もあるが、客の消費意欲は全然盛り上がっていない。アベノミクスの末端への浸透力は今一つである。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・12月から売上が前年比99.7%と下がっている。天候や気温は前年と比べても決して悪くはないので、何か原因があるのではないかと考えている。
衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、冬物セールが売れない。客の反応が悪く、前年を大きく下回っている。
衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・生活必需品の値上がりや風邪、インフルエンザの流行で外出を控えており、バーゲンセールの効果もあまりなく、コートなどの動きもびたっと止まっている。極力消費を抑えて手持ち品で我慢している様子がうかがえる。
家電量販店 (店員)	お客様の様子	・消費税増税の影響が響いてきている。生活必需品などの回転は良くても他の分野においては大きな動きはなく、変わらない。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・2014年は前年の13年と比べると約20%の販売増であり、トラックが増えてきていた。1月は前年の約90%までしか受注できておらず販売量が減ってきているため、景気は下向きである。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、販売量も大分減っている。
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・1月は前年比90%程度で推移している。上位タイトルと下位タイトルの二極化が激しい。

一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べると今月は一番悪くなっている。単価も下がっているが、来客数も落ち込んでいる。ケータリングが少しあるが、例年に比べるとかなり落ち込んでいる。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月の年末も含めて1月は3か月前と比べて少し来客数が減っている。年末年始でお金を使ったこともあると思うがそれは例年も同じなので、あまり景気が良くないような気がする。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月から少し売上が落ち始めたものの、1月の1週目後半ぐらいまでは良かったが、2週目以降、客足が急に悪くなっている。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・街などを見ても物が動いていない。当店は焼き鳥屋だが、売上は上がってはいない。落ちてもないが、消費税8%を納税するとあまり良くない。それほど生活に困っていない人はあまり消費税増税を感じないが、生活水準の低い人は大変である。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・来客はあるが販売量に結び付かない。客も様々な情報を持っており、すぐわないようである。なかなか思うようにいかない。	
タクシー運転手 通信会社(営業担当)	お客様の様子 販売量の動き	・深夜になると街が静まり返る。 ・低価格サービスへの移行が進んでおり、目標とする販売量に到達しない状況が続いている。	
通信会社(総務担当)	単価の動き	・ガソリン等の石油製品以外は、円安の影響で商品価格の上昇に歯止めがかかっていない。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・早く大寒が終わり春が来ることを願っている。風邪をひいている人が大変多い。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・現在の仕事は行政の公的な設計が約6割、民間が4割となっている。行政は新年度の4月から動くが、民間は全然上向きではない。何をしたいのか分からず、先がみえない状態で民間の仕事は低迷している。様々な形で模索はしているが、全体的に動きがない。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・クライアントは消費税増税等もあり、なかなか投資意欲がわからないというのが末端の状況である。大企業は良いとしても中小零細の厳しい状況は変わらない。	
設計事務所(職員)	それ以外	・年度末が近付いているが、案件発注数が少ない。また、大型案件も少なく、上向きや横ばいという感覚ではない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注状況は前年を上回るようになってきたが、昨年は消費税増税の反動減が大きく、極端に受注状況が悪い時期であったため、一昨年と比較すると下回っており、厳しい状況は変わらない。受注残が減少しており、売上に影響が出てきている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・更なる消費税増税が延期となったためか、増税前の駆け込み契約が見られなくなり、請負契約締結の減少が顕著になってきている。	
悪くなっている	一般小売店〔家電〕(経理担当)	来客数の動き	・今月は極端に来客数が少ない。4Kテレビが売れているといわれているが、実際はそれほど売れていない。今はエアコンの高額品が売れている。
	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	競争相手の様子	・近隣の大規模モールが売上を伸ばしているからである。
	一般小売店〔祭用品〕(経営者)	来客数の動き	・年明けから客足がぱったり止まってしまっている。
	百貨店(計画管理担当)	販売量の動き	・婦人服、特に、コートなどの重衣料の販売量が不振である。前年の消費税増税前に駆け込みで購入しているため売れないのか、クリアランスセールそのものの魅力がなくなっているのか原因は定かでないが、とにかく前年を大きく下回っており、3か月前に比べても景気が悪くなっている。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	販売量の動き	・天候不順などで入荷が安定せず、売上や利益に影響している。
	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、住宅事業において消費税増税後の4月以降は広告をいくら出しても全く反響がなく、客が全く来ない。ここ30年ぐらいの中でこれほど住宅が売れないことはなかった。総合建設業は、建設費の高騰で公共事業の採算が取りづらくなっている。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約55%であり、3か月前の販売量と比べても悪い。近年は年末年始だからと いって住宅建設等の検討が止まることもないが、販売量は落ち込んでいる。
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	・個人の消費はまだ回復していないが、新年会の土産等の注文が企業、団体共に増えている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前年同時期と比較すると微妙に上向きである。新規の事業受注に見込みが出てきている。
		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、名刺印刷などの仕事をしている。今月は会社設立印が4本と通常と同じぐらいだが、ゴム印の特需が法人関係で2件あり、1件は通信機器会社の取引先の会社名、もう1件は建築会社から工事件名の印鑑の受注があり、いつもよりかなり多い。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・引き合いのあった物件での受注が増えてきた。また、見積中の物件も精度のあるもので現場の人をどう工面するか頭の痛いところである。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・繁忙期に入り、物量が増加傾向である。いよいよ本格的に忙しくなってきた。
		金融業(役員)	取引先の様子	・輸出関連企業の業況回復を受けて、ようやく下請企業にも積極的な動きが出てきた。個人消費の回復は遅れており、特に、日用品を扱う地元商店街は厳しい状況が続いている。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・主力の所有オフィスビルの入居率が更に上がり、ほぼ満室状態となった。分譲マンションは完成在庫となった2物件のうち、ようやく1物件が昨年末に完売した。残りの1物件については、値引き幅を大きくして早期に完売に持ち込む予定である。
		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	・円安ではあるものの原油価格の低迷で燃料費が安く抑えられており、トラックを頻繁に動かすことができている。受注も若干ではあるが、プラス方向に動いている。
		その他サービス 業[警備](経営 者)	取引先の様子	・警備員の不足により仕事を断っている状況である。長期現場を優先的に受注している。
		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	・マンションオーナーのインターネット環境整備に向けた意識が若干向上しており、受注件数が伸びてきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・年末は少し上向いたが、年明けからは伸び悩んでいる。
		繊維工業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず「注文が増えない」という声が大半の組合員から聞こえてくる。中小零細企業、特に、OEM生産をしている製造業者は、ベースアップなどとてもできないという声が多半である。
		出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注価格や販売 価格の動き	・年度末に向けた案件が少しずつ動き出しているが、依然として前年を下回る状況で厳しさは変わらない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注内容を見ると需要の多い分野、少ない分野がはっきり分かれており、トータルすると受注、販売量共に増えてないため、変化がない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・医療容器、化粧品容器の受注は順調だが、住宅関連部品の受注に勢いが感じられず、一進一退を繰り返している。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・仕事量が出ているが、価格競争で安く定められ、売上や利益につながらない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年の同時期と比べると売上が15%ほど悪くなっている。やはり昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったからだと今更ながら感じている。
		精密機械器具製 造業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・前月と比べてプラスマイナスゼロである。稼働日も少ないので製造業の動きは鈍化している。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・同じペースで仕事ができることに有難みを感じている。取引先が非常に努力していることもあり、今の安定した状態が続いている。
		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)	それ以外	・引き合いはいくつか来ているが、工事の場所や工期等で現場監督のやりくりがつかず、受注にまでこぎ着けない。発注者側でもう少し予算を確保してくれれば、欲しい仕事も出てはいる。

輸送業（経営者）	取引先の様子	・波がありすぎて、我々中小企業には全くついていけない。	
輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年末に出荷量が若干増えたが、年明けは計画を下回る状況が続いている。年度末にかけて出荷量が増える見込みであると荷主は話しているが、増加する兆しが見えない。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気が上向くような継続的な売上増は期待できず、案件もないため、変化はみられない。	
通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・最悪期からは脱したが、10月以降は足踏み状況である。	
金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズが発生している状況ではなく、今後も増加傾向はあまりみられない。	
金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の大部分は中小企業だが、景気が良くなっていることを実感するようなコメントは聞かない。	
金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の中小企業の様子だが、建設業やガソリン価格の低下で運送業が売上等を伸ばして利益を上げており、好調な業種もあれば、製造業は原材料の高騰でまだ売上等も上がってこないという状況のため、平均するとそれほど変わっていない。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩4分の1DKの29戸が17戸空室で年を越したが、今年に入り13戸に申込があり、残り4戸となった。この調子で今年は乗り切れれば願っている。また、学生向け1Kの家賃を約1万円下げた35,000円にし、賃料発生を学生の希望する3月としてようやく満室となった。	
税理士	それ以外	・最寄駅の商店街をよく歩いているが、客がほとんど入っていない飲食店が結構ある。昔と比べて全然入っていない。	
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
税理士	取引先の様子	・年が明けて1月が過ぎようとしているが景気上向きの実感はなく、消費税増税を回避したものの円安の影響は大きい。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の新年会で年末年始のセールスの反応について話し合ったが、全体的に反応が鈍かったという声が多い。賞与はまずまずだったようだが、先が不透明のため備えようという意識が消費者に働いているのではないかと全体の意見である。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の製造業、板金などの加工業の中小企業では、自動車関係であっても相変わらず厳しい。介護サービス、マッサージ等のサービス業では採用難が死活問題である。	
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	・受注量、受注額共に特段の変動はない。	
その他サービス業 [映像制作]（経営者）	取引先の様子	・全体的に低調で変化はないが、数年ぶりに就職関連のDVD制作の注文があり、求職は増えているようである。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・他社との価格競争で予算が厳格化し、受注は減少傾向に感じられる。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の印刷会社が業績不振で廃業した。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しいテーマの仕事がない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い関係が衰えており、景気も一段と悪い方向に進んでいる。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どうしても消費者の購買意欲に火がつかない。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前から作業員の人手不足により人件費が高騰し、見積が上がっている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入り、経済活動はまだ活発さを欠いている。前年に比べると物の動きが若干少ないような気がする。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1月は稼働日の減少等により売上が下がる時ではあるが、今月の取扱量は前年同月を下回り、大変厳しい年の始まりとなっている。
	輸送業（営業担当）	それ以外	・知人のドライバーは、大手印刷会社の仕事が激減し、やむなく昼過ぎには帰宅してしまうほどであると嘆いている。

	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・昨年あった1月の案件のうち2件が休止になった。表向きの理由は「条件に沿わなくなった」だが、「お金がない」が実際のところである。2件のうちの1件は10年以上続いてきた案件なので、お互い寂しい思いの休止である。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・近隣の飲食店が倒産しており、なかには数十年も営業してきた店も含まれている。	
	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	・材料の出方が悪いので良くない。
雇用 関連 (南関東)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数に対して人手が不足している状況である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べ、求人数が増えてきている。特に、以前に比べて事務系の求人が増加している。また、派遣料金アップの交渉においても一定の理解を示してくれる企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が小さい会社の2社のみである。新規が32社で金額的には前年の2.5倍相当で、年明けの1月から相当の盛り上がりである。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員の新規求人数は、前年同月比で2けたの増加率が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前月足踏み状態だったが再び増加している。特に、正社員求人数が増加してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は建設業、派遣関係など一部で減少しているものの、全体では正月を過ぎても引き続き前年比50～60%の増加傾向となっている。
	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が増えているものはない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材依頼の受注量は前年以上、登録者数は前年以下の構図は変わらず、成約数は伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・時給は少しずつ上昇傾向にあるが、採用数自体にあまり変化はみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今まで派遣を利用していない企業からの問い合わせ等も増え、労働力不足感が出てきており、派遣需要が若干多くなってきている。しかし、新規登録者が少なく、雇用に結び付いていないため、数か月前とさほど変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は横ばいであり、目立つ業界、業種も特にない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・2015年卒の採用は最後の追い込みに入っているものの、今から急きょ採用を増やす企業は少ない。16年卒の採用が活発で、12月のインターンシップから内々定が出始めている。3か月後倒しにして学生、企業双方にとって効率的な就職戦線を目論んでいたが、逆に長期化すると想像する。ビジネス機会は増えるのではないか。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先などで事業所等に人を増やすという話をしばしば耳にするようになってきている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は前年同月と比較すると10%程度増加しているが、介護関係が多く、ここ数か月間、状況に変化はない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前月と比較し若干減少傾向であるものの、高止まりで推移している。しかしながら、正社員求人数でみると介護、建設等の人出不足の業種を除くと、求人数の伸びがあまりみられない。	
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	・幅広い業種で求人依頼が出ている。年齢層は若年から中堅が主だが、職種によっては55歳からの求人も出てきている。	
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数については特に業界に偏りなく、引き続き維持傾向にある。		
民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人意欲は依然として高い。		
学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で微増状態であり、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	—	—	—	