

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)	良く なっている やや良く なっている	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・1月に入って客の動きが活発になり、販売量、乗客数共に、増加している。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	来客数の動き	・洗濯機などの買換え客が、増えてきたようである。また、例年より来客数も多い。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・月の半ばまでは天気も安定し、初商い、クリアランスが順調であった。雪の影響もそれほど大きくなく、月末までこの流れは続くものと考えている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・売れるように手をかけた商品は、手を入れただけ売れる。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・正月中の販売量と違い、今は大分落ち着き、子供たちもお年玉がなくなり、少し控え目に使うようになっているため、顕著に良いという状態にはなっていない。
		コンビニ(商品開発担当)	来客数の動き	・暖冬も影響し外出機会が増えたためか、来客数が増加している。
		家電量販店(経営企画担当)	販売量の動き	・年末商戦も後半は盛り上がり、初売りの商戦期間を長くした効果や、営業時間の見直し、インバウンド向けの施策などが奏功し、前年と比べて、好調を維持している。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・1月にもかかわらず、例年になく販売量が増えている。また、比較的高額な車種の需要が多い。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・最需要月を前に、徐々にではあるものの販売量が増えてきている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・11月に比べて、年明けは株価が下がってスタートしたにもかかわらず、売上自体は伸びている。現状、フリー客も予約客も安定して入ってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・当社は飲食店経営と食品輸入業務を行っているが、飲食店は年末から正月にかけて、海外のテロに対する不安などが原因で海外旅行を取り止めた客の来店が増えたように感じている。また、同時期の天候が良かったことも売上に貢献している。食品輸入卸業務に関しても、納品先が飲食店や菓子店のため、同様である。
		ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・客との会話のなかで、忙しい、アベノミクスのおかげだという言葉をよく聞く。
		その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	販売量の動き	・当社が扱う車種のうち人気のある車が、12月にモデルチェンジとなり、その受注残が相当たまっているため、しばらくの間、売上面では期待ができる。
		その他サービス〔保険代理店〕(経営者)	販売量の動き	・予想以上に新規購入があったため、やや販売量が増加している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて業務内容は変わっていないが、仕事量は多くなっている。ただし、今年度の契約が包括契約となっているため、仕事量が増えても当社の売上は変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来客数が、前期より増えている。また、年末より内容的にも、かなり良くなってきている。
変わらない		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、来客数は若干減っているように思うものの、目的買いの商材が多いため、商品に納得すれば契約となる状況である、ただし、その納得するかどうかの判断が非常に難しく、価格的に安さを選択する傾向がみられる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・大型店の出店によって来客数が落ちていることが、最近になり、はっきりと表れている。これは、変わる余地がないと思っているが、今後、近隣に大型店が出店するため、その時にどうなるかということ、考えておかなければならない。
		一般小売店〔家電〕(経理担当)	販売量の動き	・家電の動きは静かである。ただし、防犯灯LED化の仕事があるため忙しい。太陽光発電の仕事も動いている。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・ある程度特殊な技術の専門店であっても、来客数がすべてだと思っている。特に、この1週間は寒かったため、最悪の来客数である。

一般小売店 [文具] (経営者)	販売量の動き	・ 月初は新学期向け学童用品を中心に販売量が増加したものの、中旬以降は天候不順の影響で来客数が減少し、結果として売上は横ばいとなっている。また、カレンダー、ダイアリーなどの季節商材については、前年と比較して売上は減少したが、低価格の日本製筆記用具を中心に外国人客のまとめ買いが多くあったこともあり、トータルでは売上を落とさずに済んでいる。
一般小売店 [文具] (販売企画担当)	来客数の動き	・ 当社は、店頭販売と外商部門がある。店頭販売の来客数は暖冬ということもあるのか増加しており、その分売上も伸びている。外商部門は年度末に向けての案件が多く出てきている感がある。変わらないと回答しているが、例年この時期は、季節変動があり、それほど良くはないが悪くもない。そのような最終的な数値になっている。若干良いかもしれないが、総額でみると単価が下がっている分、変わらない。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・ 消費者はお金を使わないわけではなく、今必要な物を吟味して買物をする傾向にある。コートを中心とした防寒品は気温が下がっても前年比90%と動きが鈍い。一方で、婦人靴やバッグ等の革製品は前年の110%以上に伸び、好調である。
百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・ 暖冬の影響から衣料品の伸びが悪く、それ以外も総じて良くない。特に消費を促す要素に乏しく、買い回りが低下している。必要な物以外の購入に対する客の財布のひもは固く、目的買い中心の購買動向が続いている。
百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・ 暖冬で、冬物重衣料の販売は前年から低迷していたが、1月中旬からの気温の低下で本来の冬らしさが到来したものの、販売が上向いてこない。店頭商材は、暖冬時の春物中心から冬物中心に入れ替えたものの、客の意識には、寒くてもあと何か月も着られないから買い控える、ということもあるように思われる。
百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・ 気温の低下に伴い、紳士服、婦人服の防寒衣料が動きだす時期であるが、販売量としては大幅に前年を下回っており、依然好転の兆しはない。
百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・ 来客数は前年比増だが、売上は前年割れである。食品は前年に対しプラスで天候要因もあるが、衣料品等の買わずに済む物に対しては慎重な客が多い。こうしたことから、景気は良くも悪くも変わらない。
百貨店 (副店長)	お客様の様子	・ 12月の衣料品の不振から、年明けのセールに期待感があったものの、1月に入ってからも紳士服、婦人服共に引き続き非常に厳しい売上推移となっている。一方で、物産展や食料品のギフト処分品セールなどは好調であり、食料品の実需商材の動きは良い。
百貨店 (店長)	来客数の動き	・ 正月2～3日の初商いが苦戦している。5日以降はやや回復するものの、依然、前年目標に未達である。
スーパー (経営者)	それ以外	・ 地元中小企業の工場売上は、前年比で50%台のところが多い。
スーパー (販売担当)	お客様の様子	・ 客の様子を見ていると、ポイント何倍の日、広告初日のセールなど、店ごとの特典のある日、時間帯などを使い分けて買物をしている傾向がみられる。
スーパー (経営者)	販売量の動き	・ 来客数は減っていないものの、買上点数は減っている。1点単価が上昇している部分もあり、買上点数を減らして節約しているようである。
スーパー (店長)	販売量の動き	・ 単価は前年並みを維持しているものの、来客数と買上点数が落ち込んでいる分、売上が思うように伸びていない。
スーパー (店長)	販売量の動き	・ 1品単価は上昇しているものの、買上点数が下降傾向にある。買上点数の減少を価格で補えていない部分もあり、客の価格に対する敏感さは続いている。
スーパー (総務担当)	お客様の様子	・ 1月に入り、気温が下がったこともあるが、衣料品、特に紳士物、婦人物の単価が前年より1割～1割5分ほど下がっているが、来客数が増えたために、売上はなんとかキープしている。また、生鮮関係は、相場が安かったこともあって野菜の単価が下がり、売上も若干落ちているが、全体としては、ほぼ前年並みか、あるいは前年を少し超えている状況で推移している。
スーパー (仕入担当)	販売量の動き	・ 前半は暖冬であったものの、消費自体は客単価が上昇し伸びている。南関東でも18日に積雪となったものの、その前後の日で売上を取り返している。

スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年明けは気温が高く、冬物商材はほとんど売れていなかったものの、中旬以降の寒波や雪の影響により、冬物商材も含めて商品の動きが良くなってきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店が次々オープンしているが、売上、来客数共に、大きな変化はない。しかし、気温が上下するたびに、売れ筋が大きく変わり、廃棄商品が非常に増加し、経営を圧迫している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは店舗数が増えすぎてしまい、当店の商圏にもたくさんの競合店、同系列のライバル店が乱立している。そのなかで、生き残りを図るために、2年ほど前から見切り販売を始めている。そのおかげで、来客数が増え客単価もどうにか持ちこたえられるようになり、前年を少しだけ上回っている。これが、見切り販売をしていなければどうなっていたか考えると大変恐ろしい。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・正月からの動きは、客単価も前年より高く推移しており順調に見えるものの、理由は定かではないが高齢客の減少による不透明さがある。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は必要な物以外は買わない。必要な物でも、少しでも希望に合わない于是他店に行く。これは当店の商品の問題かもしれないが、間に合わせて買うということがなくなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量については、前年を上回る高い水準で推移している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年1月の売上に届かず、寒波が来たにもかかわらず、前年実績を越すことができていない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物バーゲンが盛り上がりすぎたまま終わりに近づき、バーゲン価格に関係のない定価品の動きも良くない。景気は決して良くなっていない。
家電量販店（統括）	それ以外	・原油価格、株価、為替等が不安定な状況で、先行きは不透明である。さらに、インバウンド特需も落ち着き、安定的な状態に入りつつある。前年のインバウンド実績を追うことは非常に困難である。
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、整備の方は順調に入っているものの、販売はあまり芳しくなく、前年度に比べて3割減となっている。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・トラック関係の景気は安定していないという話を客から聞いている。月によって、非常に繁閑の差があり、流動的である。特に建設関係は、人の問題もあるだろうが、需要はあるものの受注がなかなかできない状況である。ドライバーも不足しており、大型免許のトラクターのけん引は、需要があっても人手不足のためになかなか受けられない。景気が良いとは判断できないと客から聞いているため、景気はまだ良くなっていない、変わらない。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・1月中旬になって、ようやく寒くなったため、冬の季節商材がやっと前年並みに動き出してきている。しかし1月全体で考えるとまだ前年に追いついていない。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・普段と変わらない。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・暖冬の影響もあると思うが、冬物重衣料の動きが鈍化しており、売上が苦戦している。購買意欲の低下がうかがえる。
その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	お客様の様子	・個人消費者対象の業者は元気がないものの、学校や施設への納品業者は比較的好調である。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・年末は前年を大きく割り込んだが、年明けは前年発売の主要タイトルが粘り強く動き、どうにか前年並みを維持する見込みである。
高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・10～11月は来客数、売上共に伸びなかったが、12～1月は例年並みで1月は天候に左右される日が多かったこともあり、上向きと感ずる要素がない。
高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席予約は、軒並み前年と変わらないペースで受注している。
高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・年が明け、来客数は伸びているものの、販売単価を上げられるほどの勢いは、まだない。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣の新規出店が相次いでいるが、コンビニに替わってカフェなどの新業種が目立ってきている。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・新年会は、例年どおりの数であり良かった。	
旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・天候不順などいろいろあって、販売量がなかなか上向きにならない状況で、3か月前とほとんど変わらない。	
旅行代理店(従 業員)	単価の動き	・為替が不安定である。	
旅行代理店(販 売促進担当)	販売量の動き	・国内旅行は順調に推移している。ただし、長期の海外旅行は、ヨーロッパ等を中心に動きが停滞し、両方を勘案すると、変わらない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・新年を迎え少しは良くなるかと思っていたが、全体に利用が少なく、特に、深夜が少ない。昼間はそこそこ利用があり、仕事は出来ているが、今一つ伸びがない。店舗をのぞいても客入りは少ない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・先日も日本有数の金融業の人と会話をしたが、今年に入り、非常に残業がやりにくくなっているとのこと、タクシー業界はますます厳しくなるのではないかと。	
通信会社(社 員)	お客様の様子	・大きな変動はなく、2015年の好調がそのまま続いている。加入者数は目標どおりに推移している。	
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・年明けからの株価低迷が客の消費意欲を減退させている。	
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・今までは賃貸住宅を中心に営業を行っていたが、今月は分譲住宅に営業を行った。固定電話を利用している客が多く、他社からの乗り換えで当社のスマートフォンを利用する客にケーブル電話や、インターネットに加入することでセット割引となるプランの契約が伸びている。	
通信会社(局 長)	お客様の様子	・客の様子は依然として厳しい。中長期的な明るい展望がないと消費マインドは改善しない。	
通信会社(総務 担当)	単価の動き	・ガソリン等の原油製品以外は価格上昇傾向だが、相対的には変化がないものと考え。	
ゴルフ場(従業 員)	来客数の動き	・年末年始は、天候にも恵まれて来客数は多かったが、それは景気回復ではないと思う。景気回復の実感はない。	
ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・今月は降雪によるクローズ期間が1週間以上ある上に、客の多くが70歳以上の高齢者であるため、来客数が激減している。	
ゴルフ場(支配 人)	単価の動き	・来客数は増加傾向であるが、客単価上昇の状態になく、今後もプレー代金の割安感を出し続けなくてはならない。	
パチンコ店(経 営者)	競争相手の様子	・12月に新聞紙上にパチンコ業界の台の記事が掲載され心配したが、当店もライバル店も、来客数はそれほど変わっていない。	
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・作業は継続的な状態のため、変わらない。	
設計事務所(職 員)	それ以外	・受注状況はあまり芳しくないものの、景気の上変動はない。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建住宅は相変わらず低調で、前年並みである。賃貸集合住宅は、相続税対策の建築計画が落ち着き始め、減少傾向である。分譲住宅は今のところ前年比10%増加で、全体的にはユーザーの動きはまだ鈍い。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・年が明けて、若干景気が悪くなったと思ったが、後半に入り、客も動き出し、契約が取れているため、まだ良い景気が続いている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・現場見学会等のイベントでは、それなりに集客はあるものの、なかなか成約に結び付かない状況が続いている。	
その他住宅[住 宅資材](営業)	販売量の動き	・資材受注量に際立った動きはなく、良くも悪くもない状況である。新規案件も少ないことから景気の上向き印象がない。	
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	それ以外	・年明けからの株価の低迷は、当地のような少し裕福な方々を顧客としている街には意外と響く。また、暖冬傾向から急に寒波や積雪といった荒天に変わったことで、客足が急に失速している。
	商店街(代表 者)	販売量の動き	・1月中旬の降雪による悪天候や、株価低迷による世間全体の購買意欲の低下が一巡し、商店街へ悪影響が出てきている。

一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今年には新年の仕事始めが早かったため、お年賀の需要は減少している。また、中旬以降は、天候不順、特に大寒波や大雪などで、来客数は激減してしまっている。
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・年明けとともに、店を開けているものの、来客数が非常に少ない。最近では来店客も外国人が多くなっており、商売はなかなか厳しい。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に、減少している。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・必要のないものを購入しないという動きは、継続している。
百貨店（広報担当）	来客数の動き	・購買行動の2極化が継続している。1月に行った催事では会期中に降雪があったにもかかわらず、約5億円と前年を超える売上を達成し、高額のお弁当などが好調であった。反面、衣料関係は前年比で9掛け程度で推移し、セールへの反応も鈍い。また、インバウンドも対象品目の拡大が一巡した10月からは、前年を超えるものの大幅に伸びが鈍化している。結果として全体の購買額はマイナスとなっている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服販売において、気温は売上を大きく左右するが、あまりにも暖冬のためかコートの動きが悪い。その他不要不急の物は買わない、買いに行かないという傾向がある。中間層の購買力が下がっている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に高額品が大きく伸ばした反動もあり、全体としては厳しい。また、年始より暖かい日が続くなか、衣料品、寝装品関連の動きも厳しい。一方で、急な降雪により客足が鈍るなど、天候の影響も受けている。特殊要素を取り除くと若干前年を割り込んでいる。
百貨店（営業担当）	それ以外	・全国的にもファッションが苦戦のなか、当社部門は恵まれた店舗周辺環境のため、堅調に推移しており、レアな店舗だと思われる。9～10月は化粧品を中心にファッションも堅調で前年に比べ9%近く上昇していた。今月は化粧品、特選品を中心にファッションのセールも出だし好調で、中旬以降は定価品も大きく伸びてきているものの、9～10月ほどではない。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温が下がり、クリアランスセールがスタートしても主力のファッション関連、特に防寒衣料が苦戦している。依然として中間層マーケットの厳しい状況が続いている。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・初商2日の出足は好調であったものの、3日が日曜日ということもあり売上が落ちた。それからはクリアランスも低調に推移し、その結果、1月は年末のトレンドや前年実績よりも悪くなっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・外国人旅行者の売上は依然として堅調であるものの、クリアランス時期になっても、冬物衣料の売上不振は続いている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・円高、株安の影響が相当に出てきている。さらに今シーズンは冬物商材、季節商材の動きが非常に悪く、売上に相当大きく影響している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店に伴い、大分悪くなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンター内のコンビニだが、毎月来客数が5%程度減少しているの、ショッピングセンター全体の集客も落ちているのではないかと。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・初売りは好天に恵まれていたが、客足は大手に向かっていったようである。月の後半になり、ようやくバーゲン効果が出て、客単価は上がってきている。しかし、寒暖の差が激しかったことと降雪のために来客数は増えず、売上は前年に届いていない。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・1月の前半は暖冬が続き、後半から寒くなったものの、今さらジャケット、コートが売れることもなく、この冬の重衣料は大苦戦をしており、前年比85%で終わる見込である。
家電量販店（店員）	単価の動き	・年々単価は下がるが、販売量は変わらないため、厳しい。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りが前年に比べて減少し、その後も新車の売上が伸びてこない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるものの、それに伴う売上が伸び悩んでいる。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数や客の様子を見ても、動きが鈍く、消費が少ない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の10月1～27日までの前年比は、売上が106.1%、来客数は102.3%である。今月1～25日までは、売上101.3%、来客数98.8%である。
一般レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・当店は、3店舗あり、駐車場もやっているが、どこも悪い。経費を支払い、古い建物なので補修や修繕など、いろいろとかかっている。一応古くからある店だから、客は入っていて赤字ではないが、結果的にもうからない感じである。
その他飲食[居酒屋] (経営者)	それ以外	・海外からの旅行者が増加している。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・3か月前と比べて宿泊受注に勢いがなく、全体的に落ち着き、前年実績に届かない状況である。景気は徐々に悪くなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・1月はオフシーズンである。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・先行申込状況が、前年比70%程度で推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・降雪予報の前日はタクシー利用客が多かった。ただし、年末、忘年会等の出費が多かったためか、それ以外の日は、例年どおり年明けの暇な日が続いている。
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、加入予算を割る見込みである。新規の電力小売りの予約は好調である。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・11月から新規契約数が予算に届かない状況が続いている。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販促チラシ等に対する反響数が減少している。特に、戸建物件の契約数、契約単価が減少傾向にある。
通信会社(管理担当)	競争相手の様子	・2016年に入り、通信業界では客の奪い合いが激化し始めている。通信会社の光回線サービス卸の本格化や、電力自由化による客獲得のための新たな戦略が始まっている。各社横並びのサービスではあるが、他業界とのバンドル化をいかに世間に周知するのがポイントになっている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客は、これまでも必要最小限のサービス内容での加入傾向ではあったものの、それがさらに顕著となっている。
通信会社(経営企画担当)	販売量の動き	・案件の動きがなく、増加もない。
観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前は、トップシーズンで入込客の動きが大変多い。1月は、正月で若干は落ちるので、やや悪い。
設計事務所(経営者)	単価の動き	・全体の状況は、やや悪いと回答している。しかし、当社は、従来から客に説明をしてきたことが形となり、大型案件が2件契約になり、上向いてきている。ただし、単価的な動きは非常に悪く、オリンピックのせいなのか、やはり動くのは大物案件だけで、小物案件は職人が取られてしまうため、頑張らなくてはいけない。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・住宅を含めて民間の設備投資意欲は非常に低い。一部の大企業を除いて、先行きの不透明感が大きく、景況感は良くないのが実情である。
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・民間も公共的な仕事も、完全に動きが止まっている。新年度以降に期待したいものである。
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・仕事量が非常に少ない。新築物件は予算が付かないために、ほとんどない。建売住宅が売れ残っている。消費税再増税の様子見かどうか分からないが、競争相手の動きを見ても仕事量が少ないということがわかる。
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デベロッパー業と総合建設業だが、一昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。客の所得が増えていない上に、増税と物価上昇で、将来に不安を持っているためだと思われる。住宅ローンもやがて給料が上がらなければ払えなくなってしまうと思っているようである。一方、総合建設業では、公共工事はたくさんあるものの、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまうことも、よくある。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約80%となり、やや悪い。3か月前と比べても明らかで、景気はやや悪くなっている。年末年始の休みで実働が短かったとはいえ、客の動きも悪くなったと感じている。
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	・11月下旬に近隣の駅ビルが増床オープンしたため、悪くなっている。
		一般小売店 [祭用品] (経営者)	来客数の動き	・年が明けてめっきり事業も減り、例年になく消費が落ち込んでいる。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・1月は覚悟をしていたが、来客数は約1割減、単価が0.3%ダウンと最悪の月になっている。
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・周辺店舗数が増えてきているため、競争がものすごく激しくなっている。店の増えすぎによって売上、来客数が減少している。また、従業員の手当てがなかなかできず、非常に困っている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・当地で商売を始めて15年になるが、昔は新年会があったものだが、今は、忘年会はあっても新年会は年々減り、ほぼなくなりつつある。これは、当店だけの話ではなく、同業者も同じである。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・国内団体旅行の取扱人数が3か月前から半減しているうえに、雪害の影響も加わり、予約取消が発生してしまっている。
		旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・先日のスキーバス事故の影響で新規申込、問い合わせが激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・終電後の客が、とにかくいない。
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 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・冬らしい天気となり、売るべき冬物商材の動きが活発になってきている。
		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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。問屋への支払が通常15万円前後であるが、1月は28万円ある。当社は、見込みで仕入をすることはなく、注文が入った分だけの仕入なので、受注量そのまま問屋への支払となっている。通常は1本出るのがせいぜいの角印が、福祉関係の企業からの特需で6本の注文が入っている。
		出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上金額共に、前年同月実績を3か月間達成できている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・受注件数が多くなってきている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注は順調に推移している。来期分の受注も大方見えてきている。また、同業者も忙しくなっており、官庁案件の小額物件は入札不調が続いている。
		輸送業 (総務担当)	取引先の様子	・年度末に向け取引先の荷主の出荷量が、微増で推移してきている。
		金融業 (役員)	取引先の様子	・株安で始まった新年であるが、消費は底固く、多少のぜいたく品も以前よりは売れている。逆に製造業は中国の動向に神経質になっており、慎重な姿勢となっている。
		税理士	取引先の様子	・暖冬で売行きが悪かった冬物衣料が、寒波到来の影響で良好となっている。冬物家電の売行きも好調のようである。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・正月は気温が高く、遠出したため街中に入出が少なく、期待した売上にはなっていない。
出版・印刷・同関連産業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・見積書や電話件数が非常に少なくなっている。	
プラスチック製品製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・定期的にある医療関係やその他設備関係の仕事は順調だが、スポット的な受注売上は、今のところ増えていない。	
一般機械器具製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・古くて利益の出るようなものはなくなりつつあり、新しく安いものが立ち上がってきている。	
電気機械器具製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・急に業績が良くなったり悪くなったりするものではないというのが経験則である。年初からの株価下落や、ガソリン価格下落、中国の景気後退などは、今のところ影響はないものの、今後はあるかもしれない。	
その他製造業 [鞆] (経営者)		取引先の様子	・現状維持が大変な取引先でも、企業努力をしていることは伝わってくる。そういった意味で、今のところ安定が保たれていると感じる。	

	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品がなかなか売れない。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・物価上昇に対して 客の予算が追いついていない。スタグフレーションが解消されていない。
	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・資材などの値段が安定し始めており工事が増えているものの、依然として人員不足は続いている。人員の確保をしながら受注していくため、案件が多くても受注できない状況がある。
	建設業（経理担当）	それ以外	・見積依頼が少なくなってきている。新年を迎えても、当地の事業主は、今後の消費税増税や株式市場の不安定さから、計画の様子見している。
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・暮れの荷動きは思ったほど活発ではなかった。その延長線上にあるような感じである。1月はお正月で休みが結構長かったため、その影響で荷動きも停滞しているのではないかと。
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬から一変し、月後半より急に寒くなってきたものの、冬物関連の物量には大きな変化は見られない。また、燃料費の下がっている現在、稼働率を上げたいが業務量が伸びていないため、利益に反映されない。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先企業の売上状況は、ここ何か月も変わらずに推移しており、景気回復の兆しがない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年から7か月連続で報告している駅から10分の物件は、9か月を要しようやく満室になったようである。駅から4分の物件はまだ10室が空いたままである。動きは変わらない。1DK、事業用の事務所も苦戦している。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・自社保有ビルの満室状態が続いており、好調である。
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年末から年始にかけて、あまり進展のある話を聞けていない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前の飲食店ビルの中にある和食店では先ごろ、メニューの1/4ほどを、産地直送食材を使ったこだわりメニューに切り替え、価格も上げた。結果は順調で、新メニューへの注文が人気を呼んでいる。店主は、迫る消費税増税対応に自信を深めている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先は中小の機械加工業が多く、受注減少したまま、推移している。サービス業においても、人材確保が難しく、それがそのまま売上ダウンにつながり、回復できないまま推移している。
	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	・原油価格低迷の影響か、取引先工場の稼働率がまだ回復しきっておらず、受注も例年より若干少なめである。
	その他サービス業 [警備] (経営者)	取引先の様子	・警備業界全体で言える事だが、人手不足が慢性化している。仕事はあるものの、人がいない。募集媒体を見ても警備会社の募集は多いが、応募は来ない。
	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	・マンションのインターネット環境整備に関する受注は、ここ3か月はほとんど変わらない。
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	・繁忙期が過ぎ、一服という状況である。今年に入って新規の業務が入りやや忙しいが、価格的に上昇は見込めない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・同業者との価格競争の激化や材料価格の高騰により、受注等が減少している。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・1月は案件量が非常に少ない時期ではあるが、例年以上に受注量が減少しており、厳しい状況が続いている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大手電機メーカーのリストラ策により、クライアントがその対応に追われ、当社の受注が大幅減となっている。
	輸送業（経営者）	それ以外	・年末、正月用飾りの販売店は、閑散としており、年始は、近隣の神社への初もうで客も、例年より少ないようで、年末年始のにぎわいが感じられない。また、年明けには、同業者の廃業が続くなど、景況感は悪い。
	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・10月をピークに足踏み状態が続いている。
	金融業（統括）	取引先の様子	・設備投資資金等の前向きな資金ニーズが少ない。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・原油安、円高、株安と不安感が増大しており、足元の景況感は良くない。

		経営コンサルタント	取引先の様子	・例年1月は取引先の小売、サービス業の来客数は少ないが、後半の伸びもあまりないようである。
		その他サービス業 [映像制作] (経営者)	取引先の様子	・新年に入り、株価の急激な下落などで、良い結果が出ている大手取引先も、発注は足踏み状態となっている。
		その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	それ以外	・盛り場に人が少なくなっている。
	悪くなっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・得意先の2016年の見通しが悪い上に、市場も冷え込んでいる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・引き合いがほとんどなくなってきた。世界経済が大分、混とんとしてきたので、当分良くなる見通しが、見えそうもない。
		精密機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気は急減速である。当社は8月より毎月、前年割れが続いていたが、来月の受注は建機関係、設備関係共に20%以上の減少である。工業団地内の金属リサイクル会社はリーマンショック時以上の金属類持ち込み量の減少と聞いている。
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・次年度予算の話で、取引先からの受注が半減することが決まった。これまでの不景気続きで行えていなかった取引先のインフラ整備が待ったなしとなり、行った結果、コスト削減のしわ寄せがこちらの分野の予算に及んでいる。
		税理士	それ以外	・いつも夜にJRの最寄駅まで商店街の中を歩きながら、飲食店を外からのぞいているが、本当に客が入っていない。一部に入っている店もあるが、多くは入っていない。寿司屋などはがらで、店の中に誰もいないようなところもある。
雇用関連 (南関東)	良くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・今月は倒産が3社、廃業が1社である。新規の獲得が合計35社、そのうちの4社が大口で、そのなかの2社から既に、半年間ではなく、今年1年間の求人募集をすべて任せると、という契約をもらっており、数字的にはとても良い。
	やや良くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・労働者派遣法改正の影響から非正規労働者個人に制限を受け、事務職業務においては、人を入れ替えながら非正規雇用を継続するための人材供給は厳しく、直接雇用化へ方針を固める取引先企業が多くなっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・平成27年12月の月間有効求人倍率は1.40倍で、前月から0.13ポイント上昇している。また、月間有効求人数は、9,486人で、前月比0.33%増加している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・初めて求人を申込み事業者も多く、人手不足が続いている。
		民間職業紹介機関 (経営者)	採用者数の動き	・就職活動解禁時期と同時に大学キャンパス内で実施される、就職イベントへの参加企業が増加している。前年比130%で、企業の採用意欲を示している。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・各所でバーゲンセールなどを行っている。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・日常の消費生活などに、変化がみえない。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・受注は堅調だが、登録者不足のため、成約数につながらない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数、求職者数は若干増加傾向にあるが、求人内容はよりレベルの高い人材を求めているように感じる。また、人材が流動化し始めており、求職者数も増加しているなか、求人側はより優秀な人材を採用できる可能性が高いため、求人数、求職者数と、成約数が比例していない。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣求人数は、前月、前々月と変わらず横ばいである。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	求人数の動き	・毎年1月後半に、求人募集する企業が増えてくるが、現状それほど大きな動きはない。
		求人情報誌製作会社 (広報担当)	雇用形態の様子	・自社や周辺企業で人材を募集したり採用しているが、正規雇用は少なく、派遣社員や契約社員をとりあえず増やすという動きが多い。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が約5年ぶりに、前年同月に比べて2か月連続で減少している。

	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て増加を続け、新規求職者数が減少で推移しており、数字上は雇用環境が改善傾向で推移しているように見える。しかし、産業別の求人では労働者派遣業、医療、福祉関連の増加の影響が大きく、景気の上向きによるものとは言い難い。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人は幅広い職種で出ているが、景気の上向きにより企業が生産及び生産拠点を拡大しようとしているようにはみえない。しばらくは様子見と思われるが、人材の確保は常に考えている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・現状において変化はなく、新卒、中途採用共に、活発である。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も、全くと言って良いほど求人増はない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末の繁忙期が終わり、求人依頼数が減少している。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・原油安、株価下落をきっかけに、周辺企業の一部ではあるが、新規開発プロジェクトの中断や規模縮小の動きがある。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・当所管内の動きでの推測となるが、新規求職者が前年同月比でプラスに転じている。また、新規求人数も減少傾向であるため、やや悪くなっている。ただし、東京全体では新規求職者は引き続き減少しており、一時的現象の可能性も否定できず、次回以降の動きもみる必要がある。
悪くなっている	-	-	-