

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	良く なっている	設計事務所（経 営者）	お客様の様子	・取引先で新たに大型物件が動き始め、それに参画するよう要請がきている。先方から期待されていることに大きく変わりはないが、今までは違う部署からの要請であり、正直なところ驚いている。
(南関東)	やや良く なっている	一般小売店〔家 電〕（経理担 当）	販売量の動き	・年度末であり、この時期は立て込んでいる。一般客への販売もあるが、事業所、公共関係の物が多くなっている。
		一般小売店〔文 房具〕（経営 者）	お客様の様子	・客の店内滞在時間が長くなる傾向にあり、1人当たりの商品購入数量も増加してきている。このため客単価が若干上がり、来客数も微増ではあるが売上は増加傾向にある。
		一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	販売量の動き	・店頭小売の個人消費は変わらないようで、売上は横ばいである。ただし、企業向けの案件及び公共案件は少し良くなっているようで、売上も若干伸びている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数は前年比104.5%と増えているものの、買上点数と客単価が今一つ伸び悩んでいる。特売や安売りをしても、客は本当に必要な物しか買わないのが現状である。
		衣料品専門店 （統括）	来客数の動き	・気温が不安定であるにもかかわらず、一般ビジネスマンの来客数は増加している。
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・決算月で最後まで販売の追い込みをした結果、業績を上げることができている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・3か月前はやはり寒いため、客の出足も悪く、販売量が減ったが、3月はいろいろなイベントがあり、客の出足は良くなっている。販売量も15%程度増えて、景気は少し良くなっている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・春の訪れとともにレジャー要素が高まり、出かけて外食する人が多くなっている。
		その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）	お客様の様子	・当店では客単価が上がっている。ただし、収入が多い人と、減っている人の差が激しくなっていると感じる。
		旅行代理店（営 業担当）	お客様の様子	・円高の影響により若干、旅行内容のグレードが高まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・桜も早く咲き始め、深夜のタクシー利用客も多少増え、高速道を使うチケット客も多くなっている。前月の景気が悪かったためか、少し良くなったことで気分的に楽に運転できている。
		通信会社（管理 担当）	お客様の様子	・薄利ながら、電力小売自由化による売上増、解約減の効果が出ているように感じている。3月以降、競合他社からの切替など、動きが出ている。
		通信会社（経営 企画担当）	販売量の動き	・商談件数が増加している。
		ゴルフ場（経営 者）	お客様の様子	・客の会話を聞いていると、忙しいという客が多い。
ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数の増加がみられ、今後も大幅な増加は期待できないものの、比較的堅調に推移している。		
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・最近、意外と寒かったため、高齢者の外出がかなり悪くなっている。そのため、売上が上がらない。	
	商店街（代表 者）	販売量の動き	・季節変動を除いても、年初来の景気減速状態は依然として続いている。	
	一般小売店〔印 章〕（経営者）	来客数の動き	・先月も話したが、やはりプレミアム付商品券事業が終了して、当業種の場合はあまり極端な変化はないと思うが、低迷しているような感じである。来客数も非常に少ない。	
	一般小売店〔祭 用品〕（経営 者）	来客数の動き	・年度末でもあまり動きがなく、消費は停滞気味である。	
	一般小売店 〔傘〕（店長）	お客様の様子	・必要なものを購入する客の来店に変わりはない。	
	一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	販売量の動き	・受注は伸びず、現状維持がやっとの状況である。	
	百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・買上率、単価などの指標は低水準のまま推移している。客の目的買い傾向が強く、買い回りが低調である。	

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・都心店舗はインバウンド効果もあり好調であるが、郊外店はその恩恵が少ない。新たな催事では、一時的に来客数や売上が上昇するものの、その効果は続かない。社会全体に景気回復が実感されないと、売上回復は望めない。
百貨店（広報担当）	来客数の動き	・春休みの家族向けの集客イベントが効いて来客数は概ね前年並みとなっている。反面、婦人衣料は落ち込みが続き、セールを打っても反応は鈍く、店舗全体の足を引っ張っている。食料品や雑貨類は前年並みの売上を達成できているため、あとは気温の上昇による春物や初夏物の動きであるが、これまでの傾向からして急激なプラスの変化は期待できない。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・食品フロアの改装を行い、先日オープンした。食品フロアは多くの客が来店し売上高も計画を超えているものの、他フロアでは相変わらず低迷が続いている。改装期間中は店全体の来客数が落ち込んでいたため、売上実績も改装による来客数減少が原因と考えていたが、来客数が増えても売上が戻らないのが現実である。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・3月中旬の気温低下や悪天候により、紳士、婦人衣料品共に、非常に厳しい売上推移となっており、景気が良くなっている実感はあまり感じられない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・当社では、免税品を除く販売額の低迷が続いている。また、富裕層の動きも若干鈍りつつある。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、平均単価は下がる傾向にある。客の買上点数は前年以上だが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額の合計が、なかなか前年に届かない状況が続いている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数はそれほど減っていないものの、それに比べて買上点数が下がっている。いろいろな要因があるが、週末に雨が多かったことも一因と思っている。
スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣の競合店も価格訴求を行い、売上確保に必死だが、価格の打ち出しほどの来客数は確保されていない。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体的な売上は伸びている。衣料品、住居関連商品のなかで、新年度に向けた準備関連商材の動きは良くない。ただし、食料品は、比較的好調に推移しており、トータルとして前年比5%ほどの伸びとなっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量は変わらず、また、買上単価も変わっていない。1年前と比べて、この2～3か月は若干悪い状況で推移している。特に、先行き不安感が重くのしかかっている。
スーパー（仕入担当）	それ以外	・月の前半は暖冬の影響があり、飲料やアイス等の水物商材の動きは良かったものの、中旬以降の寒の戻りにより、売れ筋商品が極端に変わってしまっている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は少し伸びているものの、客の様子はあまり変わっていない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・同業他社の出店は続いているが、安定した天候もあり、来客数、売上共に、大きな変化もなく推移している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・これから暖かさが増してくるので、今よりも暖かくなれば、購買意欲はこれから増してくる。何倍になるとかいうことではないが、増えることは間違いはない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が良くなって来ても、消費傾向は非常に弱い。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上は前年比100.7%と前年並みだが、客単価が下落し、人件費上昇分の経費が圧迫している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・余裕部分のデザート類の消費が極端に少なくなっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年とほぼ同様な来客数の動きとなっており、大きな変化はみられない。
家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数が伸びず、前年を割り続けている。需要が低迷している。
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、整備は順調に入っている。販売については前月良かったものの、今月はあまり芳しくない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年通り、決算といっても活気がない。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・当社も前年割れしており、景気回復傾向を感じることはできない。

その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・今年は天候不順で花粉があまり芳しくない。花粉症薬の単価は上がってきているが、来客数が伸び悩んでいるため、結果として前年並みである。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きも変わらない。
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・当店の客単価は4,300円だが、送別会シーズンにもかかわらず、団体予約が極端に少ない。より安価な店に流れている可能性が大きいと思うが、いずれにしても、他人にかかる費用を控える傾向があるのではないかと。それに対して家族利用が増えていることから、自分や家族への出費は変わらないのかもしれない。
高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席及び一般レストラン利用共に前年同様の推移である。
高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・原材料の値上げに伴い、販売単価を上げたものも一部にはあるが、全体的に上げられるほどの勢いはない。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は今月もかなり多かったと思うが、やはり単価の1番安い飲み放題のコースが最も多く、数はこなしているが、売上はそう多くない。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月初めは、また悪くなったと感じ、悪いまま変わらないだろうと思っていた。暇でどうなるかと思っていたが、桜が1~2輪咲くようになり、天候が良くなったなら、忙しくなってきた。人出も良いようで、今月は前年並みに稼げるかなという感じである。
その他飲食 [給食・レストラン] (役員)	お客様の様子	・取引先から受託する社員食堂の委託料については依然、強い引下げ要請を受けている。取引先にとって委託料は福利厚生部分であり、これを抑制しようとする傾向はここ数年続いており、当社からは景気回復を見て取れない。
旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	・あまり景気は変わらない。客は来店はするものの、決定というまでにはいかない。二の足を踏んでいて、なかなかこれという回答が出ないのが現状である。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・販売は変わらずあるが、新規の販売数がほとんど伸びていない。
タクシー (団体役員)	来客数の動き	・例年3月は企業決算、年度末のため人の動きが活発になり、2月に比べて客数は増加するものの、継続性があるかは疑問である。
通信会社 (経営者)	競争相手の様子	・競合他社による訪問勧誘の攻勢が激しく、当社からの解約が多く出ている。解約抑止の活動はタイムリーに行っているものの、なかなか効果が出ていない。
通信会社 (社員)	お客様の様子	・今年度は全月ほぼ目標加入契約数を獲得することができ、計画通り推移している。大きな伸びもなかったが、安定した獲得数となっている。3か月前も同様であり変化はない。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新規の契約件数は増加している。今月は入転居が多く、入居者の新規契約と転居者の解約が増えている。インターネットサービスは他社への切り替えが増えており、他社の営業が強化されているように感じる。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・インターネットの固定回線離れやテレビ離れが進んではいるものの、モバイルに絡んだサービスの需要は上向きにある。
ゴルフ場 (支配人)	競争相手の様子	・今年度1~3月期の当地域20か所のゴルフ場来場者数平均が、前年比6%減となっている。
美容室 (経営者)	来客数の動き	・卒業式や人の動く時期にしては、動きが悪い。
その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・売上高もさほど増加しておらず、前年同月と比較してもやや減収傾向にある。
設計事務所 (職員)	それ以外	・平行線という印象しかない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注状況は相変わらず芳しくなく、消費税増税の関係での先取り契約はまだほとんど見られない。検討レベルのユーザーは少しずつ増えている。今月は年度末でもあり、売上については年間でも一番集中する時期だが、前年を上回るとはなさそうである。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が、例年より伸びない。

	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・特に3か月前と比べて大きな変化はなく、順調に推移している。客の動きも活発で販売も順調である。ただ、地価が高止まりしている感がある。3月は決算月なので通常月より若干良い感じである。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・景気動向がやや弱含みとなり、この先良くなると思われる人が少ないのか、展示場来場者数も減少傾向が続いている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の歩行者数が、今一つ思わしくなく、来店して買物に来た客の判断基準も非常に厳しい。そうしたことから、販売量が前年に比べて落ちている。
	商店街(代表者)	それ以外	・世の中の消費マインドを反映してか、クレジットカードの取り扱いなどを見ると、力強さが少し足りない。ただし、全く駄目かというところでもなく、気候が良いと街には人がいつも以上に多く出てくる。また、春以降のイベントに対するレスポンスも良い。財布のひもが固いだけで、きっかけがありさえすれば戻りそうな感じの悪さである。
	一般小売店[和菓子](経営者)	お客様の様子	・ひなまつりやお彼岸など日本古来の行事に対して、あまり消費しなくなってきており、売上が減少している。
	一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・客は必要な品だけを購入しており、ギフト需要も少なく、売上の減少が続いている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温が低く、アパレル関係は総じて不振である。また3月の返礼ギフトやホワイトデーも前年より10%ほど少なく推移しており、客が慎重に買物している。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・天候不順により客の来店が厳しく、買い回りにもつながらない状況が続いている。さらに気温が低かったため、春物、季節商材の動きが鈍く売上に繋がらない。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・婦人服の売上が下げ止まらない。実質賃金が物価にあっておらず、必需品のみに回っていることや不安がかなり影響し、不急の商品は見向きもしない客が増えている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・服飾雑貨、食料品は比較的堅調な動きを見せているものの、婦人、紳士アパレルの動きは非常に厳しい。服飾雑貨はインバウンド需要に支えられている状況であり、3月に入り国内需要は伸び悩みがみられる。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・景気動向に運動していると思われる。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・日、週により来客数の推移は変わらないものの、購買点数、買い回りが減っている。
	百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・外国人客の売上は以前ほどの伸びは無いものの、依然として化粧品を中心に売上を伸ばし、前年を上回っている。
	百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・1月まで前年増で推移をしていた来客数が、2月以降前年割れに転じ、気温や雨などの天候要因もあるものの、3月になっても同様の傾向は変わらない。購入者数も食品は堅調であるが、衣料品等は前年割れであり、必需品以外に対する消費者の意識がシビアになっていると感じる。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・社会の不透明さが増していることに加えて、天候、特に気温が不安定だったことが、春物の衣料を中心に動かない要因と考えている。
	百貨店(店長)	来客数の動き	・天候、気温低下の影響もあり、春物ファッションが振るわない。新生活品やギフト需要など、必需品のみ動きがみられる。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・地元企業の景気が悪く、客単価が下がっている。
スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・3月は気温の低い日が多く、来客数が増加する週末の天候が悪く、前月実績よりややマイナスである。	
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今まで近隣でマンション工事が行われていたが、今月に入り工事関係者が減っているため、やや悪くなっている。	
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前月、今月と2か月連続して来客数が前年を若干下回っている。来客数が減らないよう、そして売上が落とさないように、なんとか工夫をしてやってきたが、それでも2か月連続して下げ止まらないところに若干の不安を感じている。	

コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上、客の動向、客単価もそうだが、すべて数か月前に比べて落ちている。大分暖かくなっているため、本来なら売上は上昇するが、今年はそうしたことが見受けられない。
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・値引による販促施策は効果があり、集客力の向上につながっている。ただし、販促施策終了後の落ち込みが大きく、客の節約志向がより高まってきているようである。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月同様、天候不順で来客数は上がらず、売上も下落している。目的買いの客でまとめ買いが目立っているものの、買い方は慎重である。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天気には恵まれているのに春物の売出しが悪かった。原因がつかめない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が極端な上に、景気の悪さが重なり、春物の動きが良くない。また、今まで買物の中心だった主婦層の来客数が減り、売上に影響が出ている。
衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもが固く、衣料品は必要最低限の物しか買わない。また、気温が寒かったこともあり、春物が動かない。客も買う気がないので、前年比80%となり、前年実績の達成が本当に難しい時代になってきている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の動きを見ると、購買需要が少なくなってきた。家電量販店は3月のシングル需要がどう動くかだが、リサイクルを利用し低予算で済ますという市場の動きも出ている現状では、新規購入は難しい。
家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・売上減少の最大要因は、前年比で来客数が想定以上に落ちていることである。客単価も前年と比べてやや低下している。インバウンド需要に支えられてはいるものの、国内消費の減退、消費者の節約志向の高まりを数字を通して感じている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数が前年度と比べてかなり減少している。受注してもメーカーに在庫がなく、登録ができない。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客の話では、燃料代は下がっているが、その分運賃を下げるという値段交渉が出てきている。ドライバー不足で、運賃をなんとか保っている現状だが、燃料代について荷主が相当厳しく追及してきている。そうしたなかで、運送業、建築業の期待値は高いが、ここ数か月間さほど景気が上向きではないというのが実感だと思う。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が減少し、そのなかでも成約率、販売量が特に減っていて、全体的な数字も落ち込んでいる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・可処分所得の増加の実感はなく、財布のひもが緩んでいない。
その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	販売量の動き	・以前は休みの前も売れていたが、それもなくなっている。
その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・国内販売が前年比で70%程度まで落ち込む可能性がある。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・依然、周辺ホテルの予約は満室状態が続いているが、観光バスの通過も減り、外国人観光客の数はピークを過ぎたようにみえる。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の12月1～24日までの前年比は売上104.6%、来客数101.3%である。今月1～26日までの前年比は、売上92.6%、来客数91.8%である。平均気温は前年の3月に比べて、マイナス1.3度である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月中旬から工事業者や不動産業者などの来客数が急に減り始めている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年に入り宴会等の回数が減っているように思う。今まで週に2～3回と来ていた客が週に1回しか夜に飲食をしないというパターンに替わってきている。明らかに夜に街に出ている人の数が減っている。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・旅行シーズンということもあり宿泊は上向いているが、宴会、レストランについては年明けの勢いはなく、前年実績は何とかクリアするものの減少傾向である。接待利用などは皆無で、景気はやや悪くなってきている。

都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・年明けから、徐々に売上は落ちる傾向が続いている。	
旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・法人関係の販売量はまずまずだが、個人向けの販売、特に企画商品が不調である。主力である私鉄沿線の北関東温泉地方面の企画商品が、前年に比べて低調なことが響いている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・3月に入っても、まだ利用は少なく厳しい日が続いている。週末はそれなりに利用があるものの、全体的には冷え込んでいる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・都内中心部の大企業の大深夜残業が減っているため、非常に困っている。最近、深夜にタクシーに乗車するのは、大きな法律事務所の先生方やコンサルタント会社の方になってきている。	
通信会社(経営者)	販売量の動き	・競合他社の活性化と転居による解約が予算を大幅に超過している。インターネット、テレビ、電話の獲得未達も相まって純増は大幅に未達である。また、関連通信事業者のクロスセルが大幅に減少している。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品を投入をしているものの、消費意欲の減退により予定する販売目標には届かず、好転の兆しがみられない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、下位コースを選択する傾向が強い。	
通信会社(総務担当)	単価の動き	・消費税再増税を控え、全体的に消費は悪化とみている。特に最近、高齢者は少しでも安価な食品等を選び、必需品をこまめに購入する傾向がみられる。	
ゴルフ場(従業員)	それ以外	・3か月前と特に変わりはないが、その期間が長いだけに、深刻さが増し、やや悪くなっている。	
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・来客数は朝はそれほど変わらないものの、夜の7~9時のピーク時間の客が、ライバル店も当店も含めて、少し減っている。	
その他サービス[学習塾](経営者)	お客様の様子	・実際に、客からやや悪くなるといった声があった。	
設計事務所(経営者)	それ以外	・年度末ということで、各企業とも、残っている仕事を片付け、締切に入っている。従って、当社の仕事も民間事業はなかなか折衝しにくく、動きづらくなっている。行政の方は、ほとんど締めはなく、4月に入ると各自治体は入札が始まる。当社では大体6割強、公共の設計監理をしているため、行政案件も並行して動いてしまい、8~12月までは大変忙しく、3月を越えるころにはまた仕事がなくなるという、大きな波がある。	
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・全体的に仕事量が減っているため、過度の価格競争に陥っている。採算割れでも、とりあえず仕事を確保できればよしとするような状況である。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・2年ほど前より、賃貸用の共同住宅を計画していたが、周辺の建物に空きがあることから、今回の計画は延期となった。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・継続物件をこなしてはいるが、手間の掛かるものが増え、収支のバランスが取れなくなっている。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・非常に新築物件が少ない。地域差が非常に広がり、仕事量も非常に少ないというのが現状である。	
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・前月と同じ回答になるが、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、全く販売量が伸びていない。客の所得が増えていないところに、増税と物価上昇などで、将来に不安を持っているため、住宅ローンをやがて支払えなくなるのではないかと心配しているようである。一方、総合建設業の方では、公共工事はたくさんあるが、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。	
その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・全体的に販売量が落ち込み、資材需要の回復がみられない。	
悪くなっている	一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・来店する客が極端に減ってきている。家電専門だけだと難しい。
	一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・3月は年度末で人の異動や引越などの需要月だが、非常に景気が悪い。来客数も非常に少ない。

		一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・近隣の駅ビルが増床リニューアルオープンしたため、悪くなっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニエンスストアを何店舗か経営しているが、その中に大きなショッピングセンター内で営業している店舗がある。そのショッピングセンターに出店しているテナントが毎月のように撤退しており、来客数が維持できていないと感じている。
		タクシー運転手 観光名所(職員)	お客様の様子 来客数の動き	・夜の客がない。 ・観光地のため、3か月前の1月は正月の初詣客でにぎわう。また、3月は、閑散期にも関わらず、前年実績に比べて良くなっている。
		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8%と景気ウォッチャー調査を始めて以来最悪の販売量となった。当然3か月前と比べても景気は悪くなったと判断している。当業種では1件当たりの単価が高いため、1か月単位の調査では販売量が乱高下する傾向がどうしても出てしまう。
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	-	-	-
		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。3月は特需があり、古くからの得意先が社名変更をする。1つには電力の小売自由化もあると思うが、そうした社名変更にからみ、非常に法人関係が忙しい。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・決算前ということもあるのか、3か月前と比較して2~3月は受注量が多い。このまま続けば景気も少し上向いていくように感じる。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・省エネ商材がよく売れている。その反面、従来型商品は売れなくなっている。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・予定案件が順調に推移している。予定していなかった公共物件も、ようやく受注できている。年度末とあってか他の職種も、やや回っている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・10月以降はおおむね回復傾向が続いている。
		税理士	取引先の様子	・平成27年の個人の確定申告は前年比で売上、利益共に増えている。ふるさと納税などへの関心の高さもそれを物語っている。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕(経営者)	それ以外	・先日高速道路を走行したが、トラック、コンテナが非常に多かった。久しぶりにトラックが多いのを見て、物流が多くなっているのを実感している。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・特注品の価格を取引先から上げてくれる件数が増えている。値上げに対する抵抗はなくなっているようだが、景気が上向いているとは思わない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年度末の仕事に期待していたが、大した動きではない。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・やや大きい事業が消失し、売上の減少が懸念されたものの、新規受注が数件入り、若干の戻しがみられる。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	それ以外	・受注件数、売上共に前年同月実績を達成できているものの、納期がさらに短くなり残業が増えたにもかかわらず、売上は横ばいであるため、利益率が低下している。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注、売上共に大きな変化はなく、特に動きが良くなる兆候はない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・客のリストラ策による事業部門閉鎖に伴い、在庫処分の特需となり今月の売上は伸びている。しかし、来月からは、かなり厳しい展開が待っている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・年度末のため、短納期、単品物の受注が多く、忙しかったものの、売上は上がらずあまり変わらない。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先は何社があるが、全体的に低迷している。
		その他製造業 〔鞆〕(経営 者)	取引先の様子	・身の回り、特に得意先もそうだが、景気が良い、悪いなど、景気という言葉を、ここのところずっと聞かないので、ほぼ良い方に近いのではないかと。
		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（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材、人件費の高騰により建設単価が値上がりしているなかで、1～2年前の事業計画で事業を行う場合に、採算が取れないため事業を断念するケースが増えている。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新学期、新年度を控え、取扱量の増加を期待していたが、予測した業務量を下回る結果となり、非常に厳しい状況が続いている。	
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新生活関連等の物量が例年より減少している。また、他にも目立った動きはみられない。	
金融業（役員）	取引先の様子	・住宅ローンはやや減少傾向にあるが、アパートローンの申込は増加している。相続税対策のアパート経営に対する相談が多くなっている。	
不動産業（経営者）	競争相手の様子	・5か月連続報告の駅から4分の物件が、やっと残り1室になった。前年5月の完成のため厳しい。また、別件の鉄筋コンクリート9階建て25.20～26.20平方メートル、賃料73,000～80,000円、礼金敷金1か月の物件は今月から入居できるが、この時期で21室中5室しか決まっていない。広告料も150%で募集している。ここ数年、新築物件が苦戦しており、賃貸経営上から見るとそれだけ需要のないことがわかる。	
不動産業（経営者）	取引先の様子	・近隣の不動産屋の話では、時期的に大学生の来店が多いものの成約する賃料は低くなる傾向で、家計は良くなってないことがうかがえる。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社の主力オフィスビルの稼働率は安定的に高い。この傾向は3か月前と変わらず、景気は良いと感じている。	
広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けた入札案件等で、受注を目指しているものの、利益率が悪くなってきている。	
税理士	それ以外	・夜、いつもJR駅まで健康のために商店街を歩いて歩いている飲食店を見ているが、客の入りが悪い。従来からある店も経営者が変わったりして、全般的に夜の稼ぎ時なのに、客の入りが悪い。	
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られる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・税申告の時期であり、商店街などの個人事業者から相談を受けることが多かった。その場で決算書を見たが、財務内容のあまり良くないものが多い。全体的に、売上は減少していないが、経費の増加傾向が続いている。その結果、利益が減少、もしくはマイナス化しているものが多い。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・大企業の売上増加などの影響は限定的で、多くの中小製造業は、不景気のまま推移している。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・注文件数や取引件数は、年度末ということもあり例年と同程度であるが、価格が抑えられており、利益回復にまでは至らない。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共工事の仕事も、少しずつ落ち着いてきている。	
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	・見積案件はやや増加傾向にあるものの、相変わらず人手不足のために見積金額を少し上げたため、成約にはつながっていない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	それ以外	・異業種の企業との競合激化や業界全体の動きが鈍く、売上、利益共に低迷しているように感じられる。
	精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3月までの各企業の棚卸絞込が厳しく、受注減となっている。さらに原価低減を求められている。
	建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税の駆け込み需要があるものの、活気はない。
	建設業（経理担当）	取引先の様子	・工事案件が大分、減少してきている。古くからの継続的な取引先が設備投資を考えているが、その資金を自己資産の売却により検討しているようである。景気の良い時は、金融機関からの調達だったが、事業計画の資金面での変化が出てきているようである。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・株安、円高に加え、マイナス金利政策が相場に不透明感を与えており、投資に慎重になっている。

	金融業（営業担当）	それ以外	・マイナス金利の影響が少しずつ出ているような気がする。特に、消費が少し抑えられており、小売業の売上も少し下がっている。その一方、住宅関連は好調で、各銀行の住宅ローン金利が下がっており、現状、良い業種は不動産関連、建設等で、その他の業種に関しては少し低迷をしているため、若干景気が下がっているのではないが。
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・既存広告主の受注額が減っている。
	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	・例年ある年度末の駆け込み受注も全くなく、発注を新年度に回す傾向がある。
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・例年なら年度末の繁忙時期となるが、受注の減少が大きく響き、非常に厳しい。かなりの危険領域に達していると考えざるを得ない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般的に景気が悪く、一段と景気の落ち込みが厳しい。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資が、いまだに活発化しておらず、非常に停滞した状況にある。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量は、例年年度末に向け増加し、配送車両が足りない状況となる。今年は2月末で終了している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・忙しく過ごしていたため誤解しそうだが、受注処理での多忙ではなく、次年度予算確保の努力であり、身入りは低調である。
雇用関連 (南関東)	良くなっている		
	やや良くなっている		
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は依然として多いものの、人材不足の状態が続いており、売上に繋がらない。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含め、周りの消費活動等に変化はみられない。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人手不足からか派遣でも人を探したいとの依頼が増えてきている。ただし、人手不足は派遣会社も同様のため、成約数には比例していない。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣市場は、今まで採用抑制をしていた企業が派遣活用を行うケースが増加してきている。過去に利用したことがある企業だけでなく、新たに派遣を利用しようとする企業も増えてきている。しかし、より優秀な求職者は正規雇用を希望しており、派遣求人に対しては消極的である。そのため、求人案件と求職者のスキル条件面でミスマッチが生じて、なかなか成約に至らないケースが増加している。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数が横ばいである。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・中長期的に人材を活用する意向が多く寄せられる一方、求人に対して求職が少ない状況は変わっていない。
	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において、派遣の引き合いは堅調で、今後も継続する見通しである。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新年度の4月を前に、各種補助金や助成金の申請時期となるため、現在の景気は停滞している。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・オフィスの賃貸料と人件費削減のため、非営業部門で直接客と関わらない部門を地方に移転する近隣企業の話を目にしている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加しているが、そのほとんどをパート求人が占めている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比では増加が続いているものの、新規求人数の約半数を占める医療、福祉、サービス業、特に労働者派遣業の求人によるところが大きい。医療、福祉関連は人手不足が恒常的で、派遣事業は派遣先事業所が重複する求人が相当数申し込まれており、新規求人数の増加が景気の動向を反映した動きとはなっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の求人事業所の今年度の傾向は、前年同月比プラスの月が多く、直近3か月もプラスとなっており、景気は悪くない。一方で、求職者は減少傾向で労働力が減少しており、人材確保が十分できないと企業業績も上向かないため、変わらない。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 2月の有効求人倍率は、1.32倍で前月の1.36倍から0.04ポイント減少している。なお、前年同月比では、0.19ポイント増加している。このことから雇用情勢は改善しているものの、動きが鈍化している様子である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 求人数の増加は少しであったが、高止まり状態である。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・ 新卒採用は、売り手市場と言われるが、実態は企業の厳選採用で戸惑う学生を多く見かける。予算を投下してまで、より多くの学生を採用しようとは考えていない。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・ ここ1年好転への期待感があったが、企業の販売、生産に好転がみられない。人材採用も、中期的に必要なとされる、技術、経理、財務、海外業務経験者などの求人はあるが、増員ではない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・ 4月から新年度の始まる企業は多いが、今のところ採用計画等の話は、今年度と比べ大きな変化はみられない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ 例年2～3月は求人数が少ないが、今年はいろいろな企業がさらにリストラを進めているのか、求職者数が増えており、求人は全くない。
悪くなっている	-	-	-