

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)		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年正月明けから客が途切れることなく、非常に多く来店している。宴会の数もとても多い(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・以前は値段を聞いても買わない客がいたが、1月に入り、買いに来る客が増えている。特に、工事が必要な商品は以前より売れている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・1月に入り、最初は客が少ないと思ったが、徐々に来客数が増えつつあり、やや良くなってきている(東京都)。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・化粧品を中心とする婦人雑貨、食品は回復傾向が強い。これまで不振が続いている衣料品も、やや持ち直しの兆しがある。福袋に関しては人気、不人気の格差が拡大しているものの、全体としては堅調である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・景況感の良さから、富裕層の買上の上方修正、またインバウンド売上の回復が挙げられるが、客の買い方については、セール品でも定番品の2枚買いとか、良い物が安くなれば買うというように、先々を見越したシビアな買い方が目立つ(東京都)。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・年初は来客数も多く、クリアランスセールが好調に推移した。気温が低かったお陰で重衣料の動きも良く、順調に推移している(東京都)。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・セレクトショップを中心に、アパレルの動向が上向いている。特に、春物展開後に伸びがみられる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・徐々に売上が伸びてきている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年明け以降、特に年始の来客数、点数が増加した。その後も来客数は前年並みであるが、点数アップによる客単価の上昇により前年をクリアしている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大画面、省エネ、大容量などのニーズが高く、付加価値商品は好調である半面、低価格品を望む声も依然として多く、消費に関しては二極化している。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・精算客数が前年を安定的に上回っており、結果として売上そのものも前年を上回っている。客単価も前年並みとなり、一時の低価格志向に変化が出ている(東京都)。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・本決算が近づいているせいか、販売数も来客数も増えてきている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3年前の消費税増税の影響で、初回車検や代替を検討している客の来店が増えている。
		乗用車販売店（総務担当）	競争相手の様子	・各社の新車効果で、販売面では上向き傾向にある。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	販売量の動き	・同業他社を見ると、企業により販売量に差が出ているが、全体的には販売量はやや増加傾向にある(東京都)。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・数か月前と比較すると、12～1月は売上、来客数共に増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・予約数が緩やかに上昇している(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係の利用が多い。年始回りと新年会が重なり、朝から終電近くまでは効率よく仕事ができている。ただし、深夜は相変わらず利用が少なく、ロングの客もいない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・付加価値の高いサービスを選択する客が以前より増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅のインターネットや電話の通信向け双方向対策工事を行ったことにより、居住者の新規契約者数が増加し、目標を達成できている(東京都)。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件の受注は上向いているものの、個人向けの携帯電話やその周辺機器の小売は苦戦している。そのような中でも、年末年始の商戦期であったため、総合的には良くなっている(東京都)。	
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	販売量の動き	・前年11月から1年近くなかった新型車の発表が3種類続いたため、これまで需要が落ち込んでいた分、大分上向いている(東京都)。	

設計事務所（経営者）	それ以外	・11～12月は非常に成績が悪かった。そのなかで地域の仕事や細かい仕事などを拾ったり、また、入札においても、規模は小さいが物件は数多く出ているため、精力的に頑張った。その結果、1月の契約内容が非常に上向いているので、社員の増強を考えなければならない状況である。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年末までにもらっていた話が実際に動き出している。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・前年までは全く商談はなかったが、年が明けて、改修ではあるものの、小さな仕事の商談がようやく入ってきている。これをきっかけに好転することを期待している。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材の注引量が当初の見込みより上向いている。資材価格の上昇傾向もあり、前倒しで調達に動いている様子が見られる(東京都)。
商店街（代表者）	単価の動き	・客の入店率はさほど悪くないが、ややバランスを欠いており、値段が少しでも安く、納得いくような商品を探し求める傾向が強い。
商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、天候が良いわりに、客の出は悪いというやや変わった状況である。原因はよく分からないが、そのために売上が伸びない(東京都)。
商店街（代表者）	それ以外	・ここ数か月、当地域の景気はあまり良くない。忘年会、新年会需要が少し冷え込んでいる。店舗の閉店もいくつか目にするようになってきている。新しい店も入ってきているので大きな落ち込みではないが、全体的に決して良いとは言えない(東京都)。
商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街では、なおも客足が伸びず、積極的な店舗改装や新規出店などが止まったままの状態である。物販店の閉店が続く、居酒屋など夜の飲食店が増え続けており、昼間の客足の低下に拍車をかけている(東京都)。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・今年は正月が短かったため、正月需要がかなり少なかったが、月末にきて大口の注文が入り、前年を大きく超えることができています。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・家電製品は静かな動きをしている。事業所などの照明LED化の提案、電話回線の見直しなど、こちらからアクションを起こすと話に乗ってもらえる。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・40代、50代の消費者は、ショッピングセンターへ行けば買物かご1つで生鮮3品から必要な身の回り品まで購入できるので、商店街で買物をする事自体がなくなってきているのではないかと感じている。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・実際に売上が伸び悩んでいる(東京都)。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・正月休み明けからまとめ買いが増えてきているが、販売商品の単価が低いので、売上は大きくは変わらない(東京都)。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	競争相手の様子	・当社は案件等が取れているので良いが、競合他社からはやはり相当厳しいという声が聞かれる。たまたま当社の提案案件などがうまく受け入れられているだけで、周りからすると、さほど物流も動いていないのかなと感じている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・一昨年、前年と毎年売上が減少している。特に単価が下がってきている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・例年同様12月の反動で出荷が伸びず、販売は低調である。先行きは楽観できない(東京都)。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が下がり、クリアランス前半戦は婦人コートなどを購入する客も多かったが、後半はしっかり吟味する客が多くなり、慎重な購買傾向にある。化粧品などの必需品は好調であるものの、ブーツなどの季節商材は苦戦している。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・3か月前と商況は同じである。来客数は好調で前年を超えているものの、客単価が低下しているため、結果として売上は前年割れしている。その対策として行うモノのセールなどには客は飛びつかないが、物産展などのコト催事は大変好調で、高額な弁当類なども売れている。しかしながら、定価品売上の不振は恒常的なもので、一過性の催事では全体の売上をカバーするまでには至っていない(東京都)。

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・複数点を買う客が少なく、買上率は低迷している。客は目的の物以外買わない傾向にある。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の影響が大きいですが、冬物の動きが良く、前年を超える日が続いている。特にコート、セーターの動きが良いことが大きい(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連の動きは相変わらず厳しく、セールの前倒し等も重なり、売上が伸び悩んでいる。防寒として、服飾小物の動きはみられるが、重衣料のヘッジをすることは難しく、店舗全体の売上也厳しい。一方、インポートブランドの一部では堅調に推移しているショップもあることから、いわゆる中間層の客の購買意欲が伸び悩んでいる状況が見受けられる(東京都)。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の来客数は好調に推移しており、それに伴い売上高も前年を上回って好調である。大きな要因は、天候及びインバウンド需要である。特に、正月は温暖な天候により、福袋やクリアランスセールに訪日外国人も含め多くの来店客があった(東京都)。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然として衣料品関連の動きが鈍い(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・初商、クリアランスは、ほぼ前年並みで推移している。苦戦が続いていた外国人顧客が戻りつつあり、前年割れが続く免税売上もプラスに転じている(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・食料品や化粧品、肌着などの消耗品は比較的堅調な動きをしているものの、他のアイテムはクリアランスセール期に入っても客の反応が鈍い。前年と同時期に開催をしている物産展も、前年は政府助成によるお得な施策があったが、今年は苦戦している。いろいろな対策を打つものの、客がお得な内容をシビアに見極める傾向は変わっておらず、景気も変わらない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・米国の新大統領就任による日本への影響が懸念されるものの、内容が不透明で読み切れないことから、心理面での影響が出ている。
百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は冷え込みの厳しい日もあったが、比較的天候にも恵まれた。実感はないが、株価の持ち直しを含め、景気は上向いており、安定的な消費動向が続いている。初商も前年と同規模の売上である。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・免税売上は好調に推移しているものの、日本人の売上の減少が継続している(東京都)。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・来店回数が減少している(東京都)。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告初日の目玉商品や、曜日ごとのお買い得日、ポイントが何倍の日など、店ごとの特典、時間帯をうまく使い分けて買い回っていることが多い(東京都)。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、それ以上に来客数が落ちており、あまり良い状態ではない。寒さや強風という気候条件も影響しているとみている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は前年と比べ、来客数が1日平均で54人、25日現在で1,350人減少している。お金を持っていないことが要因と考えている。買上点数、単価にも影響しており、いずれも前年に比べやや減少している(東京都)。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価、点数共に横ばいの状態が続いており、全体的には物量に増加はみられない。低価格商品に集中している(東京都)。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・1月の売上動向は、前年比で5%割れの状況が続いている。衣料品、住まいの品、食料品についてもほぼ同様である。1人当たりの買上金額や商品単価にはほぼ変化がないが、来客数が5%ほど落ちていることが売上に大きく響いている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・このところの冷え込みにより、季節商材の稼働はみられるが、トータルとしては横ばいである(東京都)。
スーパー（副店長）	お客様の様子	・依然として買物に慎重な印象である。衣料品の購入なども、バーゲンや最終処分を待っている傾向が強い。食品、日用品も付加価値の高い商品は動きが鈍い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月前半は思わしくなかったが、後半はやや売上が戻ってきている(東京都)。

	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・近隣にスーパーなど大型店が続々オープンしている。セールで購入した大きな袋を持ち、帰り際に1～2品買物に来る客が増えている。配達などを加算し、ようやく前年度の売上を維持している。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当グループの売上は、若干の売上増がみられるため、景気が下がっていないことは事実である。売上が減ることはないため、景気はやや回復している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・何となく世界的に動乱の気配があるので、消費者心理としてはあまり良くない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年や前月と比較しても、同程度の売上トレンドで推移しており、景気は変わらない(東京都)。
	コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数が減少し続けている(東京都)。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は寒暖差の大きい日が続いたため、コートを中心にバーゲンを行なったところ、来客数はさほど伸びないものの客単価が上がり、徐々に売上が前年を上回っている。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の様子から、話題性があっても、大きな影響はなく、以前と比べ衝動が抑えられている(東京都)。
	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やっている。整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。新型車が出て、客の来店はあるが、なかなか成約に結びついていない。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・年明けの新車の初売りセールは活況だったが、その後は伸び悩んでいる。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・年が明けると忙しくなるのではないかと客先に言われていたが、1月下旬になっても運送関係の荷動きはさほど良くない。建築関連についても受注が出てこず、相変わらず停滞気味である。ただし、東京オリンピックに対する期待感もあり、多くの客が景気は良くなるであろうと予測している(東京都)。
	その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・来客数は減り、客単価が上昇している。価格によりシビアな客はもっと安売りをする店に流れ、当店のファンの購買比率が増えている。
	その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・販売量は前月と変わらない。当店の場合、極端に販売量が増えるなどということがないので、前月と同じである。
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・賃金アップの対象層は限定的であり、可処分所得が上がらず、格差が広がっている。可処分所得が上がらない層は、必要最小限の買物にとどまっている(東京都)。
	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状況の推移から判断している(東京都)。
	高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・来客数、販売単価、売上高共にほぼ前年並みである(東京都)。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は稼働日数が少ないので売上があまり上がらないが、新年会などがあるため例年並みである。3か月前と比べて特に良くなっている、もしくは悪くなっていることはない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・依然として外国人観光客の増加が著しい。民泊等の地元宿泊客は少ないようだが、ネット検索で近隣大手ホテルから大変多くの客が回遊してきている(東京都)。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・店内を改装したり、屋号を変えたりして、多少客が来ているが、それは景気のよし悪しではないように思う。景気はあまり変わっていない。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の10月1日～26日までの前年比は、売上95.6%、来客数96.7%である。1月1日～26日までの同比は売上98.7%、来客数100.5%である(東京都)。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・外食企業全般でいえば、客単価の低い飲食店の業績が前年比で伸びている。当社では、値上げ以降、減少していた来客数が徐々に戻ってきているが、まだ回復しているとは言い難い(東京都)。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・徐々に上がっているため悪くはないが、それ以上に経費がかかっている。社会保険と年金は義務のため加入しているが、年間500万～600万円のうち半分は負担しなければならない。人件費や仕入もかかるため、利益は微々たるものである。
	その他飲食 [居酒屋]（経営者）	お客様の様子	・町の人出や当店の来客状況を見ても、景気は前期から横ばいである(東京都)。

その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・取引先の給食に対する引締め姿勢は依然として変わらない。値上げ申請を行い承認されても、更新時期が来ると高いという理由で業者替えを行われる。業界内では相変わらず価格競争が行なわれている（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会やレストランは、法人接待利用が減少し、個人利用も先行き不安からか利用控えの状態が続いている。新年会などの定期的な利用数はさほど変わりはないが、単価が伸びず、売上も1件当たりの客数減から平行線をたどっており、景気は何も変わっていない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客からの問い合わせはあるものの、とりあえず問い合わせのみという客が多く、結論に達することが難しい。良い結果がなかなか出ないのが現状である。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・米国の新大統領就任による影響での治安悪化で、客が渡航をやめている（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・全体の販売量は予算に届いているが、前年比では落ちている。具体的には、海外が103%に対して、国内は96%であり、国内の企画旅行の数字が特に良くない。団体旅行が少し上積みになっていることは明るい材料かと思うが、全体的には変わらない（東京都）。
タクシー運転手	来客数の動き	・夜、特に最終電車が終わるころになると、客がいなくなる。一般企業も、接待やタクシーチケットの利用を減らし、無くしているところもある。大手企業の残業問題があったため、夜遅くまで社員がいることが少なくなっている（東京都）。
タクシー（団体役員）	来客数の動き	・明確な原因は分からないが、明らかに街中に入出や活気がみられない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネル、インターネット、モバイルいずれも安いプランに偏る傾向が続いている。
通信会社（管理担当）	競争相手の様子	・インターネット回線、携帯キャリアの客の奪い合いはし烈で、大手3社は消耗戦になっている。繁忙期と呼ばれる新入居時期に入っても、大きな加入者数の変化はない見込みである。
通信会社（局長）	販売量の動き	・CATVやインターネット契約数がこのところ横ばいで、獲得増要因が季節要因を除くとあまりない（東京都）。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず新規加入、コース変更共に下位コースを選択する客が多い。必要最低限にとどめ、無駄を省こうという意識が感じられる。
通信会社（総務担当）	単価の動き	・異常気象等の影響が生鮮食品の価格に多少影響を及ぼしているが、相対的には変化はない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数の変化はあまりない（東京都）。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べ、全体的に旅客が大分多くなっている。1月についても、初詣の客でにぎわうので、3か月前とさほど変わらない（東京都）。
ゴルフ場（従業員）	それ以外	・下町を散歩すると、シャッター街となっており、空き家も多々ある。商店街は細々と営業しているものの、景気が良いとは決して感じられない。
ゴルフ場（企画担当）	販売量の動き	・今月から冬の閑散期料金となっているが、来客数が若干少なかったため、収入減となっている。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・来客数、客単価から、平年並みは維持できているので、ほぼ変わりはない。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の来客数や、近隣の大きな店の人数のデータを見ても、さほど変化はない。また別の小さな店の方はこの間スロット専門店になり、以前よりも客が入っている。そのようなことから、変わらないと回答している（東京都）。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・年明けはほとんど動きがなく、こちらが動こうにも相手先が動かない状態である。景気動向を見ている感もある（東京都）。
設計事務所（職員）	それ以外	・年度末を迎え、案件数が若干増えたようにも感じるが、施工業者営業の話なども含め、景気動向に影響を与えたとははいえない（東京都）。

住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が分譲している一般サラリーマン向けの3,000万円~5,000万円の住宅が全く売れない。40年来この仕事をしているが、今までこんなことはない。その理由は、消費増税後物価が上がっているのに、中小企業の給料が全く上がらないため、この状態が続くと将来住宅ローンが払えなくなるという不安を持っているからである。一方、総合建設業は、公共工事は数多くあるが、工事原価は上昇しているにもかかわらず、発注価格のデータが古いいため安く設定され、赤字になってしまうこともある。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅展示場等の集客数は前年並みで落ち込んでいないものの、受注件数は前年比5%ほど割り込んでいる。特に注文住宅、分譲住宅が大きくなっている。賃貸住宅は前年をやや上回っている(東京都)。
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78%となり、やや悪い。3か月前と比べ販売量はほぼ変わらないため、景気は変わらない。グループ会社が扱っている分譲などの不動産業は好調なのだが、請負業、リフォームについては販売量が上がっていない。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・自宅リフォームの相談件数に特に変化はない(東京都)。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・情報数は若干増えているが、景気が上向きというほどではない。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築売りアパートの販売は、3か月前から好調のまま推移している。客の購買意欲もまだ落ちていない。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・年明けから寒さが厳しくなり、現場見学会や展示場でも来場者が減少している。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・特にはないが、毎年1月、2月は気温の低下とともに来客数の減少がある。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・当店は、1年間で一番来客数が少なくなるのが1月である。1月は、正月、成人式、受験シーズンなどがあり、お金の使い方がいつもの月とやや違うようである。2月も同じような状況で、子どものいる客などの買い控え等が少しある。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比99%と、正月から来店数が少なかった。近隣にできたホームセンターの影響を受けている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・正月を過ぎた途端に来客数が減っている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニエンストアを何店舗か営業しているが、売上が前年同期に達していない。店舗の増加により、1店1店の来客数は減少している。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・正月から中旬は良かったが、20日以降は厳しくなっており、前年に届いていない。
衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・12月からのバーゲンの前倒しが、1月の来客数低下につながっている。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・冬物バーゲンに入り、寒さも続き、コートなどの重衣料が動きだしたが、最終的な売上は前年比90%で終わっている。必要な物しか買わない客が日々増えてきている。
家電量販店(統括)	来客数の動き	・小型家電は他のチャンネルでの購入に流れており、来客数の前年割れが止まらない。店頭での購入はテレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の大型商品に特化しているため、客数減を単価でカバーしている状態である。郊外店は特に苦戦している。
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の動きはあるが、それに伴う販売量が伸び悩んでおり、買い控えが続いている。
その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・国内販売の年末年始は前年比90%ほどであった。ハイエンド機は大きく躍進しているものの、携帯機やファミリー機の落ち込みが激しい。海外のホリデーシーズンは盛況であったようなので、国内外でのかい離が激しい(東京都)。
その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・ショッピングセンター内にはいろんな業種があるが、業種によって好不調がある。映画は前年並み、ファッションは厳しい、その他物販、飲食はますますとなっている。

	高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・一般家庭の方、特に高齢の客と話をしていると、米国の新大統領就任による影響と思われる株価、為替レートへの不安や、老後資金に対する不安から、消費を抑えたいと考えているとの話をよく聞く。商用接待の客からは、設備投資額が伸び悩んでいる一方で、接待交際費、サービス費が減らされていると聞く。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・具体的な数字を挙げると、来客数が14%ほど減少している。宴会、フリー共に減っている。客単価はさほど変わっていないどころか、むしろやや上がっている。売上の的には10%前後マイナスの状況である(東京都)。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年末年始が終わり、オフシーズンとなり、前年よりも動きが乏しい。	
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・新商品の申込が少ない(東京都)。	
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・海外出張、募集型海外旅行の数量、いずれも前年同期比で減少している(東京都)。	
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びは見られない(東京都)。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおり、年の初めは正月気分が長く続くようで、間延びして暇であった。27日の金曜日だけ暮れを思わせる忙しさであったが、1月度の景気は今一つである(東京都)。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・利用客の様子をみると、昼間は変わらないが、ここへきて肝心の深夜客が激減している(東京都)。	
	通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話ともに新規獲得は未達であり、解約は1割以上多くなっているため、純増が予算の半分以上と低迷している。電力、モバイルは堅調である(東京都)。	
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・案件の中止または延期、予算縮小が目立つ。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・寒いせいか、来店頻度が徐々に鈍ってきている。	
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・今月に入り、キャンセルが多くなり、売上が低下している。商品単価も抑えられ、消費控えが感じられる。	
	その他サービス [電力](経営者)	お客様の様子	・電力小売全面自由化以降、既設マンションからの一括受電への変更が厳しい状況が続いている(東京都)。	
	その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・前年末から新規の問い合わせなどが減っているほか、既存客も減少傾向にある。	
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・官庁案件があるため忙しいが、民間からの発注量は依然として非常に厳しい。現在手持ちの仕事は年度末までに終了するが、その後の展望が見えて来ない。	
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・競争相手を見ると、非常に低価格、または仕事がないというのが現状である。	
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・競合店の出店がある。
	×	一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・来街者が大幅に減少している。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・単価が上がっており、販売量も急激に落ちている(東京都)。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月に入り、夜に町を歩いている人がいない。12月は忘年会で若干いたように思うが、年が明けてからは全くいない。
	×	タクシー(経営者)	来客数の動き	・年が明け、客足が明らかに悪くなっている。乗車回数もそうだが、距離も短くなっている。
企業 動向 関連 (南関東)	*	*	*	
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・良くなっているというよりは、3か月前が非常に悪く、それが元に戻ったということである(東京都)。	
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	それ以外	・前月より受注の動きが良くなっているが、短納期の仕事が多くなっている。	

出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は 会社設立が2件のみで少なめだが、病院関係で数もの の特需が出たりして、法人関係のゴム印注文が多かつ た。ゴム印が主の間屋への支払は、通常月は15万円の ところ、1月は25万円の支払である(東京都)。
金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・得意先からのアジア向けの内示量が増えている。
一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・全体的に受注量がやや増えている。
精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先の1日当たり生産量が前月より3%ほどアッ プしているため、受注が増えている。
建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・昨今の客の多くは信頼と実績のある企業へ発注を求 めてきている。全体的に見積依頼が多く来ており、受 注量、受注額も増えてきている。
輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・年末から年始に掛け、荷主の出荷量が増加傾向であ る。
通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前を底に回復傾向にあったが、今月は前年同 月比で微減となっている(東京都)。
金融業（統括）	取引先の様子	・資金ニーズがやや増えてきている。
金融業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・取引先の売上状況だが、不動産業では建売物件の売 行きが良くなっており、不動産賃貸物件も増加してい る。小売業に関しては売上が増加しつつある。製造業 も当面の受注が安定しており、景気は上向きになって いる(東京都)。
金融業（役員）	取引先の様子	・自動車や車両、造船など輸送関連業種が好調であ る。地域の中小企業も仕事が増えてきており、なかには 人手不足で仕事を断ることもあるようである。
不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・数か月前から所有するビルの空室はほとんどなく、 小幅ではあるものの、賃料改定にも応じてもらえるよ うになっている(東京都)。
税理士	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響を懸念し、株の値動 き等があったが、年明け以降は米国の株価が高騰し、 経済への影響は今のところ良い方向へ動いている。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・駅前の飲食店店主の話によると、年末は来客数が伸 びず困っていたが、今月に入ってやや盛り返してきて いる。また、高額メニューの注文もぼつぼつと出るよ うになってきている。客の話では、今年は、春闘、 ペースアップに期待している様子である。
経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小製造業では、前年暮れごろは、受注がやや増加 傾向にあった(東京都)。
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	・取引先工場の稼働率が回復しつつあり、受注も若干 回復傾向がみられる。
その他サービス 業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・最低賃金が時給932円となり、あと数年で1,000円を 超える。また、人手不足と相まって契約単価がやや上 昇してきている(東京都)。
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	・年度末が近づいてきたこともあると思うが、官公庁 からの仕事量が増加してきた。
その他サービス 業〔ソフト開 発〕（従業員）	取引先の様子	・外出の際なども、人が多いと感じる。
食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・個人消費が悪く、同業者の集まりでも良い話は聞け ない。
食料品製造業 （営業統括）	受注量や販売量 の動き	・年始は好調に推移したが、月の後半にかけて鈍化し てきている。
金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・見積件数は増えているが、単価が安く、受注に至っ ていない。
その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の状況に変化はない。また、受注量も従来と 同じペースである。
建設業（経営 者）	競争相手の様子	・地域経済は小売業の様子から見ても辛い。
建設業（経営 者）	取引先の様子	・工業系や商業系はあまり良くないとの話をよく聞 く。工業系は業種により傾いている。商業は、大型店 舗や量販店ができ、商店街の小売店はかなり厳しいよ うである。
建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・得意先で商談中の物件が決まっている様子である。

	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・競争物件は相変わらず希望価格に到底届かず、値引き合戦が続いている。早く希望価格で仕事ができる環境がくることを望んでいるが、それほど景気は戻っていない。	
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・業態によって良し悪しという様相があると思うので、現状、先行きについてなかなか一概にはいえないが、不況から脱却し、わずかながらでも上昇する傾向がみられる。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年1～2月は稼働日が少ないうえ、今年は前年同期と比べて取扱量が減少しているため、大変厳しい年明けとなっている（東京都）。	
	輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年明け、年度末に向けて、販促関連の業務が増えている。問い合わせも多くなってきているが、既存顧客には変化が見られず、全体的には変わらない。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響で、日本国内でも株高となっているが、期待が先行しすぎている。実態は何も変わっていない。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・前年7月から報告している駅前13階建て101室も、ようやく残り7室になっている。ただし、インターネットに掲載している6社のうち、残り14室と掲載している所もあり、ユーザーが気の毒である。真面目にやっている業者は困っており、何か規制が必要である（東京都）。	
	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の新製品の売行きが良いので、宣伝費の予算も例年より上がっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上はほぼ例年どおりで、あまり変化を感じられない（東京都）。	
	税理士	それ以外	・健康のため、夜に駅まで歩いている途中、商店街の飲食店をのぞいてみると、客が入っていない。通常は客がいるはずの夜10時過ぎでも入っていない（東京都）。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、審査不要の助成金や補助金を受給したいという会社が多く見受けられる（東京都）。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・人材不足が深刻で、募集しても人の集まらない仕事は、受注できない状態である。単価や給与を上げていかないと、これから先も厳しい。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規の動きは若干出始めているが、受注価格は以前に比べ大変低く抑えられている（東京都）。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や案件の数に、特に大きな変動は見られない（東京都）。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・老舗の製本会社が業績不振から廃業した。規模的には大きいほうなので、3月の繁忙期に製本が追いつかなくなる可能性がある（東京都）。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月に入り受注が急減し、全体として動きが鈍くなっているため、先行きがやや不安である。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・爆買いが沈静化して以来、化粧品容器、医療品容器共に受注の減少が続き、新企画の立ち上がりも思うように進まない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は秋から年末にかけて大口の受注があったが、新年になってあまり見られなくなっている。しかし、引き合い状況は比較的順調に推移しているため、今後期待したい（東京都）。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・1月に入り、客足が伸びないという飲食店がある。前年同時期より良くないようである。	
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社特有の繁忙期が過ぎたため、受注量が減少している（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・次年度予算の見積を提出しているが、軒並みコストダウンの依頼が入っている。案件数を削減するなど更に厳しい状況でスタートしている。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・本年度当初に受注予定であった案件が、取引先の不調で中止になり、今月は200万円ほど見込み売上から落ちている。
雇用関連	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣先において、派遣スタッフの直接雇用への転換事例が増えている（東京都）。	

(南関東)	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 今月は新規が42社、そのうち都内の大口が3社あり、相当大きい。ただし、全体を見ると倒産が5社、廃業が2社である。その倒産のうちの1社はかなりの大口客で、打撃もあるが、全体的には良いということである。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・ 紹介予定派遣の求人は、わずかながら増加傾向である。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	求人数の動き	・ 人材不足で正社員、バイトを問わず人が欲しいという企業が増えている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 事業所の採用活動は一般、学卒共に増加している。
	民間職業紹介機関 (経営者)	採用者数の動き	・ 新卒採用のPRが増えている。現4年生の採用も継続している企業があり、上向きにある(東京都)。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ いずれの業態、業種も求人数が増えているところはないが、求職者数は増えている。つまり、またリストラが始まっているということである(東京都)。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・ 例年であれば1月は閑散期にあたるが、今年は企業からの求人件数も落ち込むことなく、堅調に推移している。
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・ 自分自身を含めて、周囲の消費動向から良くなってきた実感は得られない(東京都)。
	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・ 派遣市場における採用数にさほど変化はない。企業からの求人数は若干増加傾向にあるが、新規求職者数は減少している感がある。現時点では、採用数に大きく影響するほどではないが、中心部以外のエリアでは求職者が見つかりにくくなっており、採用数が減少傾向にある。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・ 相変わらず製造業におけるエンジニア不足は継続している(東京都)。
	求人情報誌製作会社 (広報担当)	採用者数の動き	・ 取引先や当社内で、少しでも条件の良いところに転職していく人が増えている。景気が良い証拠ではないか(東京都)。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数は3か月前に比べ減少しているものの、前年同月比では増加となっている(東京都)。
	民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・ 国内需要にはっきりとした改善が見られないためか、積極的な求人増にはつなげていない。定年退職年齢の高齢化も求人に影響するのではないか(東京都)。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・ 来期以降の計画策定に入っている企業は多いが、採用意欲等に変化は見られず、引き続き全般的に旺盛である。特に大きな変化は感じない(東京都)。
	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・ 派遣登録者が減少傾向で、受注してもなかなか派遣できなくなってきている(東京都)。
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 平成27年12月～平成28年11月の月間有効求人倍率の平均は1.27倍で、平成27年11月～平成28年10月と比較して0.1ポイント上昇しているもの、平成28年4月～11月の月間有効求職者数は、前年比7.7%減少している。11月の新規求人数は2か月連続で前年比を下回り、28年度の月間有効求人数は、4月以降、前年比でプラス推移していたが、0.8%の減少に転じている。	
学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・ 米国の新大統領就任による影響で、やや悪くなっている(東京都)。	
x	-	-	-