

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (南関東)	良くなる	百貨店（総務担当）	・消費税増税後の売上額の減少が一巡したこと、一部フロアの改装効果もあり、しばらくは良い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドが多様化してきており、銀座地区は時間制限のある団体客が多いが、当地区は個人旅行者が多く、経済的にも時間的にもゆとりのある客が多いため、十分な接客やカウンセリングを求められ、その結果として客単価が高く、価値のあるものが売れている。インバウンドの盛況さに国内客も当地域へ来ており、このかさ上げは継続すると考えられる。
		コンビニ（経営者）	・気温が高くなると同時に財布のひもが緩んできて物を買うことが多くなるように見受けられ、これからは続く。
		タクシー運転手	・TPPについての日米交渉が全面決着し、日米同盟の強化と経済連携でアベノミクスの第3の矢である成長戦略につながり、景気は良くなる。
やや良くなる		商店街（代表者）	・統一地方選挙も良い形で終了し、街にとっては追い風である。当地域の総売上に影響のある株価も高水準なので、明るい材料が多い。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・来年は更なる消費税増税の予定があるので、少しは売れていく。今年の消費税の納付額は前年に比べて2倍以上になりそうである。消費税増税は店にとっても客にとっても厳しい。
		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・株価が上がっており、客の様子も少し明るい雰囲気が出てきたので、ある程度期待できるのではないかと考えている。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・来月の外商系の案件が決まっていたり、今後、プレミアム付商品券の話があったり、また、ポスティングなど来客数を上げるための努力を行っていることが功を奏しているため、今後もやや良くなっていく。また、当地区に新しいマンションが沢山できているので、来客数が増えることを期待している。
		百貨店（広報担当）	・今後、ベースアップや賞与の反映等で消費に明るさが戻ってくることを期待される。
		百貨店（営業担当）	・株価が2万円台を維持している間は、購買意欲の高い状態は続く。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンド効果が売上増の大きな要因を占めているが、大手企業のベースアップ実施により、今後、訪日外国人による売上を除いた売上にも拡大が期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・消費税増税の影響がない前々年比でみると、4月はここ数か月と比較して上向き傾向であることや、決算賞与の支給が消費に結び付いているといった現場の声、自治体のプレミアム付商品券発行予定などから、良くなる。
		百貨店（店長）	・株価が2万円を回復し、明るい兆しが見えてきている。
		百貨店（店長）	・気温が急上昇していることもあり、ゴールデンウィーク明けから夏物需要が本格化して、衣料の動きが出てくることを期待している。株価の動きなどから、呉服、宝飾品、美術品の動きは引き続き好調に推移する。
		スーパー（店長）	・消費税増税から1年たつので前年の売上は達成しているが、予算は未達である。3か月後の景気については、前年は達成するが予算を達成するために知恵を絞りながら来客数を上げるようにイベントを行い、客に1点でも多く買ってもらおう施策をいろいろと考えていきたいので、期待も込めて今よりはやや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・今までの小売の不振については底を打ったような気がする。特に、全国どこでも同じ商品というナショナルブランドであれば価格の安い所に流れるが、新しい物や上質な価値のある物については客は購買意欲をみせるようになっているので、これからは期待ができる。
		コンビニ（経営者）	・季節的要因で良くなるはずだが、天候不順が続けば客足が遠のいてあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報で天候や気温は平年並が高いと出ており、季節関連商材で売上増が見込めそうである。
		家電量販店（統括）	・インバウンドの恩恵を受ける小売業を中心に回復すると思うが、郊外の小売業は厳しい。
家電量販店（経営企画担当）	・例年の売上トレンドから判断すると3か月後は上向きである。エアコンの需要期で季節要因の影響が大きいですが、前年は気温が例年より低かった。また、インバウンド需要が後押しするとも考えられる。		

乗用車販売店（販売担当）	・3～4月については前年比ではやや落ち込んでいる。ただし、前年の4月が相当落ち込んでいるため前年よりは持ち直し傾向である。今後、新車の受注、中古車の販売については増えていき、将来的には景気は持ち直していく。
住関連専門店（営業担当）	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減をようやく脱したことや、省エネ住宅ポイントの実施等のプラス要因もあり、ボーナス商戦に向けて客の感触が上向である。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す施策が非常に的を得ている。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・今春の企業の賃上げに期待している。
一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は初夏ということで季節的なこともあり、人が動いてくる。また、ボーナス等の影響も多少出てくるのではないかと思う。
一般レストラン（経営者）	・飲食店なので降雨が多いと厳しくなるが、少しだけ客の財布のひもが緩くなった気がする。
一般レストラン（経営者）	・不動産関係、建築関係の客の話を聞いていると、かなり仕事があるらしく、同時に金融機関の貸出しも大分緩んできているように見受けられる。当社でも大きい借入れをして投資をしたが、破格の条件で融資が出た。選挙が終わって秋口まではそのような傾向が続く。
一般レストラン（経営者）	・大手の賃上げの効果が次第に現れることを期待して、やや良くなる。
一般レストラン（スタッフ）	・ゴールデンウィークで遠出する人が増えている。基本的に年配者は動かないのでそれほどお金を使わないが、若い人はかなり外出しており、やはりお金を使うと良くなるのではないか。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・政府が様々な施策を打っていることから次の消費税増税まではこのまま右肩上がり景気が良くなる。
都市型ホテル（総務担当）	・レストランも店舗によって差はあるが、全体的には売上等は前年と比べてやや持ち直してきている。
旅行代理店（従業員）	・価格の高い商品の販売も増えてきている。
タクシー運転手	・ゴールデンウィーク前後は動きが悪いが、過ぎれば確実に忙しくなる。長い雨が続けば更に忙しくなる。
タクシー運転手	・大手と下町の中小企業のサラリーマンの景況感は違うが、これから中小企業の景気も良くなっていくのではないかとこの希望を持ってやや良くなると判断した。
通信会社（経営者）	・賃上げ効果が出てくる。
観光名所（職員）	・今月は雨の日が多かったため天候にも左右されて旅客が少なかったが、2～3か月後は夏休み等も含め、旅客が増えることを期待している。
ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約は例年並みより若干上向している。
パチンコ店（経営者）	・どうしても機械台との相関関係があるので、面白い、人気のある機械が必要である。この時期はそれほど人気のある機械はないが、ゴールデンウィークを含めて客が段々と定着してもう少し増えてほしいという希望も含めて、少しは良くなっていくのではないかと思う。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・天候次第ではあるが、催事予約や宿泊予約等は堅調に推移している。海外からの客も増えている。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・3月の受注期が過ぎて客足が若干衰えているように感じるが、2～3か月後には新たな経済政策等が予定されているので、その結果次第で購入の動機も若干高まるのではないかと考えている。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・中小企業などの賃上げもありそうだし、マスコミの報道などで街の景気も良くなっていくということから、ムードが良くなっていく。
設計事務所（経営者）	・現在はやや悪い状況であるが、例年どおり来月以降、官庁案件の発注が出てくると考えられる。官頼りの景気から脱却し、民間の活力が実感できるよう期待している。
住宅販売会社（従業員）	・資金的な余裕がある人が増えており、その資金が回転し始めている。
変わらない	<p>商店街（代表者）</p> <p>・大手は景気が上向しているというが石油関係は悪いので、当分良くなるのではないか。</p> <p>商店街（代表者）</p> <p>・今年は暑くなるのが早すぎる。天候が変わることにも問題があってなかなか難しいところである。4月なのにもう夏の暑さなので、これからどうなるのか大変心配である。普通の状態に戻ることを希望している。</p> <p>商店街（代表者）</p> <p>・季節が良くなっていくので運動など出かける回数も多くなり、それに適した物が非常に売れてくるのではないかと期待している。</p>

商店街（代表者）	・商店街では空き店舗及び廃業で空き店舗になりそうな予備軍が多くなり始め、入ってくる店子も客足のある店舗にしか入店せず、駅から遠い奥側の店舗から空気が目立ち始めている。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・現況のままが続くのではないかと。季節も関係してくるが、何とも言えない状況である。
一般小売店〔家具〕 （経営者）	・2～3か月先だが、物が売れず景気が良くなれないということでは変わらないとした。
一般小売店〔印章〕 （経営者）	・先日、印材問屋の会長と話をする機会があったが、問屋も非常に厳しい状況のようである。もちろん我々小売業も非常に厳しく、どこへ客が流れてしまっているか注目しなければならないが、インターネット販売でも勝ち組、負け組がはっきりしているようであり、当社も取り入れていかななくてはならないと思っている。
一般小売店〔祭用品〕 （経営者）	・夏本番前まではこのままでいさそうである。
一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・天候の不安定さや世界の経済状況から雰囲気がつかめない。現状維持であれば良いと考えている。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・当店の商品もそうだが、物価が上がってきているので年金受給者は非常に苦しくなる。当店は年金受給者を相手にした商売なので厳しいし、世間全般でやはり悪くなってくるのではないかと。何とか現状の悪さを少しでも軽減できれば良いという気持ちで変わらないと回答した。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人用のお茶は高級茶を好む客が多いが、会社用のお茶は安いお茶に切り替わってきている。会社は社員用は味より金額を気にしてリーズナブルな商品を注文している。
百貨店（総務担当）	・ベースアップや賞与について上場企業を中心にやや明るい兆しが見えてきているが、まだ全体の消費を引き上げるどころまで強くなっていないのではないかと。また、消費税増税の影響がボディーブローのように効いていて、次の10%になるまでの最後の追い込みの前までは横ばいが続くのではないかと。
百貨店（総務担当）	・特に良くなる要素は見当たらないが、高額品などを中心に売上が良いこともあり、今後、戦略を練っていく必要がある。
百貨店（広報担当）	・インターネット販売など多様化する業態間競争に加え、近隣に大型ショッピングセンターが開業するなど商環境はますます厳しくなっている。加えて客の購買行動から衝動買いが消え、欲しければ絵画などは相当高額でも購入するが、反面、必要のない物はかなり安くても興味を示さないという傾向が顕在化している。今後もその傾向は続き、特に、婦人衣料の中価格帯などに厳しさが続く。
百貨店（営業担当）	・天候が安定しており、気温が例年に比べて高く、初夏向けの衣料品、服飾雑貨品の動きが良い。また、宝飾品、美術品等の高額品の動きも良く、個人消費に波及しつつある。
百貨店（営業担当）	・インバウンド以外、内需は拡大しておらず、特に、地方店や都内の支店には波及効果がなく、厳しい状況は変わらない。
百貨店（営業担当）	・特に大きなイベントもなく、大きく伸びる要因は思いつかない。食料品関連については堅調に推移しているが、ファッション関連の動きにより売上は大きく変動すると予想される。
百貨店（計画管理担当）	・夏のクリアランスセールの動向に注視したい。
百貨店（副店長）	・今後、株価が高水準で継続した場合を除くと、現状と大きく変わることはない。
スーパー（経営者）	・小売業は景気が良くなるのは半年から1年以上後に影響が出るためである。
スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がっていく傾向にある。買上点数は前年を上回る状況にあるが、1人当たりの買上額がなかなか前年に達しない状況が続いている。
スーパー（経営者）	・本来ならやや良くなると回答したいが、競合店がオープンした影響などもあるので、変わらないとした。4月前半は非常に天候が悪く、それも伸び悩んだ原因である。様々な景気の状況を見るとこれから良くなっていくと思うが、当社に限っては変わらない。
スーパー（店長）	・まだまだメーカー各社は値上げを控えており、現状の売価に慣れるまではしばらく同じような状況が続く。

スーパー（店長）	・幸いにも来客数に大きな変化はないが、値上げによる単価上昇や取引数の減少が大きく響いている。来店頻度は変わらないものの、必要な物しか買わないなどという販売動向が顕著にみられる。
スーパー（総務担当）	・改装、品ぞろえ、メルマガ、ブログ、イベントなどあらゆる手を打っているが、ウエイトの大きい食品の売上回復の兆しがない。
スーパー（営業担当）	・円安、株高の状況が継続すれば景気もこのまま堅調な推移をたどると思うが、消費税増税時の景気の反動が一番心配である。
スーパー（仕入担当）	・前年の消費税増税後の落ち込み分は戻ってくる。
コンビニ（経営者）	・周りの状況が変わらないため、変化は期待できない。
コンビニ（経営者）	・消費税増税から1年がたち、売上や来客数が増えている状況のまま推移していく。天候などに左右されて不安定な状態が続くが、更なる消費税増税があると、また同じように厳しい状況になる。
コンビニ（経営者）	・大きく変化することはないと感じている。
コンビニ（経営者）	・客の財布のひもは緩み始めており、高付加価値商品の売上は伸び続けていくが、無駄な買物は減少し、売上全体としては現状維持が続く。
コンビニ（経営者）	・これから気温が高くなり来客数が段々増えていくが、最近、近隣のスーパーマーケットがリニューアルオープンしたり、同じチェーンのコンビニが新規出店したりと、経営環境が厳しくなっている。スーパーマーケットがコンビニエンス的な使われ方をするような品ぞろえを始め、値段的にもっと安いということで、客を取られないか心配であるが、店に入ってすぐレジで済んでしまうという利便性で頑張っていきたい。
コンビニ（経営者）	・今後も変化のある要素はあまりなく、期待はできない。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少は消費税増税による節約志向の影響が大きいですが、今月も来客数は回復しておらず、今後も回復の傾向がみえない。
衣料品専門店（経営者）	・販売促進の打ち出し、訴求等でもなかなか動きの悪い客に打つ手がなく、厳しさは変わりそうもない。
衣料品専門店（経営者）	・諸物価の値上がり家が家計を直撃しているという話を聞くと、景気回復はまだ先のように思う。
衣料品専門店（経営者）	・少子高齢化、インターネット、通信販売等で実店舗の販売がますます縮小していく中で、高くても売れる店、いつも何か提案している店ではないと5年先は淘汰されていく。10年先も繁盛店でいられるように常に情報を発信していきたい。
衣料品専門店（経営者）	・全体的には明るい雰囲気になっているが、食料品を中心に諸物価が上がっており、原材料価格も上がっているため、景気がどうなるのか様子見の状況である。秋以降に期待している。
衣料品専門店（経営者）	・景気が少しでも良くなってくることを願っているが、まだ実感はなく、末端まで浸透するには相当な時間がかかる。
衣料品専門店（店長）	・来客数は若干改善してきているものの、平均客単価が下がっているため、売上高は横ばいで推移している。
衣料品専門店（営業担当）	・今月の客の雰囲気が悪く、後に引きずっていく感じがする。
家電量販店（店員）	・大きな移り変わりは見受けられないため、身の回りの変化については変わらない。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売の方は先月は良かったが、今月は5割減とあまり芳しくない。
乗用車販売店（経営者）	・新規客は減っているものの、既存客の新車の台替えが微増してきているため、とんとんである。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車種の投入があるが、客の反応が今一つである。
乗用車販売店（店長）	・客の購入意欲が低下気味に感じる。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・昨年は短期で終わってしまった夏物商材の動きが良くなれば、かなり期待できる。しかし、それでも前年並みである。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・マスコミに取り上げられる賃上げニュースも一部の企業に限定されており、可処分所得が増えて消費意欲が向上する可能性は低く、現状維持で推移する。
その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	・商品の原価がすべてにおいて値上がりしている。
高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約は、例年と同様の流れで推移している。
高級レストラン（仕入担当）	・円安による食材等の材料費の高騰で料理、飲料単価を上げたいところだが、まだ単価を上げて大丈夫なほどの勢いが感じられない。

一般レストラン（経営者）	・3か月後は夏場なのでやや悪くなるか、今の状態とあまり変わらないかのどちらかである。決して良くはならない。
一般レストラン（経営者）	・周辺では建物の建替えが続いており、テナントも少しずつ増えている。
一般レストラン（経営者）	・今まで変わらなかったのが2～3か月で変わるとは思えない。
旅行代理店（経営者）	・ゴールデンウィークが終わり、天気予報によると7月ごろは雨が多いようなので客は二の足を踏んでおり、今のところ現状と変わらないのではないと思う。
旅行代理店（従業員）	・為替変動などまだ大きく動いているためである。
旅行代理店（販売促進担当）	・販売量が2～3か月後に特に良くなるような要素が今のところ見当たらない。ただし、春の旅行シーズンなので、少し良かった今月の状況のままいくと思われる。
タクシー運転手	・今月から新年度が始まり、客の流れについてはまだ様子見の状況である。
タクシー運転手	・深夜の状況に変化がない。
通信会社（経営者）	・大手通信会社の光回線卸の影響が出て、他社からの獲得減や解約増により純増が危ぶまれる。
通信会社（経営者）	・株価が上がリムードは良いが、消費には結び付いていない。
通信会社（社員）	・ここ2～3か月は順調にきており、2～3か月後も目標どおりと予想している。飛躍的に良くなる要素はないが、悪くなることも予想されず、変わらない。
通信会社（営業担当）	・契約数は順調に伸びているが解約数も増加してきており、先行きは不透明である。
通信会社（管理担当）	・4月の販売量は微増である。他社サービス展開の影響が大きいですが、2～3か月は大きな動きはない予定のため、横ばいである。
通信会社（営業担当）	・CM、販売促進チラシに対する反響が横ばいであり、契約数も横ばいの状況が続く。
通信会社（管理担当）	・他業界とのバンドルサービスや、各社の差別化は数か月で進むとは思えない。
通信会社（局長）	・4Kテレビは段々と普及してきているが、コンテンツがあまりないので、ハード商材であるテレビをフックとした消費マインドを刺激することはない。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・景気回復の兆しは見られるが、顕著に購買力が上がるとは考えにくい。
ゴルフ場（従業員）	・当地域は中小企業の町であり、今日も工場閉鎖の話が聞こえてきた。この町にはまだ明るい未来が見えてこない。
ゴルフ場（支配人）	・世間全体が好景気を実感できるまでもう少し間がありそうで、その後もサービス業まで還元されるには時間がかかりそうである。
美容室（経営者）	・早く天候が安定してほしい。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・当地域の学習塾では価格を下げる傾向が止まらず、体験授業を増やしたりしているが、価格が上がってきそうな雰囲気がない。生徒数に変化もなく、安いところに流れている可能性もあるので、景気は上向きにはなっておらず、変わらない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・2～3か月で急に変わるとは思えない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・やや良い状況が2～3か月は続くが、このまま景気が上昇していくとは考えにくい。メーカーの卸値上昇も何度も通用しないし、顧客も我慢しない。
設計事務所（経営者）	・現在の仕事は大変厳しいものがある。新しい物件に対しての意欲がなかなか出ない。周りの景気も非常に悪いような感じがする。先行きが全くみえないので、これから先、どのように仕事を作っていくか社員と方針を考えていく。
設計事務所（経営者）	・昨年準備していたプロジェクトの契約が年間であるため、具体的な物件が出てこない、さらなる売上につながらない。現在は具体的な物件が出ていない。
設計事務所（所長）	・今まで計画した民間の動きが止まったままである。行政の動きも今年は遅く、5月中旬ぐらいからの指名となる予定なので、今のところは非常に厳しい。
設計事務所（職員）	・新年度に入り、国や自治体関係のプロポーザル件数が増えているが、景気を左右するまでの影響はない。
住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場が少ないため、今まで以上に景気が良くなるとは思わない。

	住宅販売会社（従業員）	・5月ぐらいまでは順調に推移していくと予想しているが、その後は販売に苦戦しそうな感じがする。仕入は徐々にだが順調に推移してきている。両方うまくいく月がなく、様々な調整をかけながら仕入、販売共に進めていければと考えている。
やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・上物の新茶を売り始めたが、客は予約をしなくても買えるし、値段が下がってから買おうと、落ち着いている。売上が毎年減少している。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・諸物価の値上がりなどで個人消費が少し冷え込んでいるように感じている。今後も続くのではないかと思う。
	百貨店（販売促進担当）	・現在進行中の特別なセールが終了し、通常の販売体制に戻るためである。
	百貨店（営業企画担当）	・消費を押し上げているのは訪日外国人と富裕層によるものである。中間層以下は依然として厳しい状況にあり、格差拡大、二極化は一層進展する。また、株価上昇などのプラス要素も一部の富裕層には好影響だが、継続的かつ大きな動きにはつながらない。
	コンビニ（経営者）	・コンビニは2015年の出店は大手3チェーンを中心に3,000店くらいになると言われている。既存店は商圏が更に縮小され、売上は少しずつ下がっていく傾向にある。
	乗用車販売店（渉外担当）	・前年比では10%以上を達成しているが、前年は消費税増税直後だったため参考にならない。エコカー減税、免税も車種によりハードルが上がり、総受注は良くはなく、ハイブリッド車の受注も思うように伸びていない。ただし、個人消費は変わらないが法人需要が伸びているので期待は持っている。
	住関連専門店（統括）	・景気が回復する、上向くといった要素が今のところ見当たらず、買い控えがまだ続く。
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・底が温まっているわけではないと考えている。
	一般レストラン（経営者）	・食材等の輸入品は値上がりが続いており、原価が上がっている。輸出メインの企業は良いのかもしれないが、客足が落ちているなか、更に飲食業を含む中小企業は厳しくなる。
	一般レストラン（経営者）	・来月の予約数が今月より大分減ってきている。歓送迎会が大分落ち着いてきたので、5～6月の売上は悪くなる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・更なる消費税増税に向けて動きが鈍くなるのではないかと思う。
	都市型ホテル（スタッフ）	・全般的に先々の予約については動きが鈍く、特に、レストランでは夜が苦戦している。また、原材料が高騰しているため料金値上げで対応するも売上が伸びず、結果的に収益を圧迫している。このまま節約傾向が変わらなければ景気はやや悪い方向に向かう。
	旅行代理店（従業員）	・2か月先の国内団体予約の動きが悪い。前年比でも6割程度の予約件数である。前年予約のあった組織が今年は動かない等、苦戦している。
	旅行代理店（従業員）	・前年同期比で85%のため、やや悪くなる。
	通信会社（営業担当）	・客の収入は増えておらず、消費するより貯蓄する方に向けられる。
	通信会社（経営企画担当）	・IT投資予算の減少と案件数減から、やや悪くなる。
その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・他のレジャー産業はさておき、業界全体が低迷を続けている。	
設計事務所（所長）	・情報的には動いているようだが具体性に乏しく、先細りの感がある。	
設計事務所（所長）	・新築を購入する人が非常に少なくなっている。建売物件など相当売れ残りがある。	
住宅販売会社（従業員）	・受注はゴールデンウィークの集客状況による。売上については受注が伸びない限り厳しさは増す。	
住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィーク以後は来場者数、販売量共にやや落ちるのではないか。例年、夏に向かい売上が減少する傾向があるが、税制改正や省エネ住宅に関するポイント制度などの政策により今年中に動こうとする客もいると思われ、景気が悪くなるどころまではいかない。	
住宅販売会社（従業員）	・第1四半期は売上予定物件が少なく、数か年ぶりの赤字決算となる見通しである。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一部を除いて建材の荷動きは低下傾向にある。夏に向けて良くなるという話は少ない。	
悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増えるので1店舗当たりの売上は減り続けている。従業員の所得も増えず、悪循環である。

		住宅販売会社（経営者）	・大企業の従業員は所得が増えつつあるかもしれないが、中小企業の従業員の所得は全く増えず、物の値段が上昇しているため、購買意欲が激減している。何とか中小企業もベースアップができるように景気回復してほしいと思っている。消費税増税については一律ではなく、ものによって考えるべきで、住宅については減免している国が多い。
企業 動向 関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	建設業（従業員）	・現在の見積件数から、良くなる。
		食料品製造業（経営者）	・中小企業でも給料が上がってきているという話を聞くようになってきた。しかし、小売店は決して良い状況ではないようである。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・春を迎え、取引先の景気が良くなっているという話を聞くようになった。また、販売量が若干ではあるが上昇している。
		建設業（営業担当）	・平均株価の上昇も影響してきており、再度建設資材などが上がり始めている。また、消費税増税がこの先あるなかでタイミングをみながら仕事の発注をする顧客も増えてきている。
		通信業（広報担当）	・駆け込み需要の影響がなくなり、徐々に回復に向かう。
		金融業（統括）	・現状、マインドが上がっているのので、3か月後も多少は実態が伴うように図っていくと思うからである。
		金融業（営業担当）	・特に、製造業の2～3か月先の売上見通しが良くなっていることと、設備投資が若干増えていることがある。また、消費税が増税されたが小売業の売上が上がっており、融資の延滞が減ってきていることからやや良くなる。
		金融業（役員）	・円安によるグローバル企業の活況が次第に中小企業にも波及しているように感じる。この傾向が継続されれば、本格的な景気回復に結び付くのではと期待している。
		税理士	・アメリカの景気が回復してきて日本車が売れているが、中国は不透明である。日本ではアベノミクスが大分引っ張っており、政治主導になっている。中小企業まで来ているのか分からないが、良くなっていく方向である。
		経営コンサルタント	・まだ消費者を対象とした事業者までには波及していないが、大手の好調が中小にわずかだが波及し始めたと感じている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・選挙が終わり、新年度の仕事が決まりつつある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・海外から人が沢山来ているので、景況感が良い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・景気の良さが大企業から中小企業に実感できるまでは、いつも時間が必要なためである。
		変わらない	
食料品製造業（営業統括）	・今は良いが、先の良さは感じられない。		
繊維工業（従業員）	・消費者は質上げ以降も以前と同様、衣料に関しては安価な製品を求める傾向にあり、メイドインジャパンを求めることはなく、従来の傾向が継続していく。		
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・季節的に売上減の時期に入る。		
出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・企業に納品する外商部門と店頭で来店客に実印、銀行印を販売している。店頭はそれほど変わらないが企業の方は特需や数物の注文の話が事前に来ることがあるものの、話がまだ全然出ていない状態なので、この先、受注数が増える可能性がないと感じている。		
出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年度初めの案件がひと段落したが、低価格での受注になるものが多く、原材料の値上げ分の転嫁が見込めない状況が今後も続く。		
化学工業（従業員）	・原油価格はまだ上昇しそうであり、原料価格の値上げもありそうだが製品の増産予定もなく、現状維持の傾向が続く。		
プラスチック製品製造業（経営者）	・实体经济がまだ動き出していないようなので、今の調子でいくと3か月先ではまだ大きな変化はない。		
金属製品製造業（経営者）	・中小企業では仕事量が少なく、先行き不透明である。		
金属製品製造業（経営者）	・当社がかかわる業界は自動車排出ガス規制の特需があり、国内向けは8月までは今の状態が続くが、先行して需要の先食いをしているため、4か月先以降は生産量、受注量共に落ち込むことが考えられる。		
一般機械器具製造業（経営者）	・ここ1年、試作の量産を大分したので、それが何点か立ち上がってくるとは思うが、夏以降である。夏ごろまでは頑張らなくてはいけない。		
一般機械器具製造業（経営者）	・新しいテーマがない。		

	電気機械器具製造業（経営者）	・省エネ、省電力が業界の命題であるので、効率的な省エネに関する機器の開発を進めれば、これからも需要は期待できる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いの数は増えているが、実際に成約につながるの引き合いに対して10%あるかないかぐらいの状況が続いている。増える見込みは当分ない。
	精密機械器具製造業（経営者）	・不安定要素はぬぐいきれていない。大企業の前年度利益は増えているが、今年度の予想は厳しくみている。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・当業界は悪くも良くもなる感じがしない。現状を維持できればという状況である。
	建設業（経営者）	・中小企業に対しての政策が実施されていない。
	建設業（経営者）	・先行きの話を聞いていると物件があまりなく、心配である。
	輸送業（経営者）	・お金の流れは非常に良く流動性が高いが、その部分だけで果たして全体的な経済の景気を判断していいのかどうか疑問である。少しずつ景気は上がっていかないといけないので、期待を込めて変わらない。
	輸送業（経営者）	・我々零細企業は本当に厳しい状況が続いており、同業者の誰に聞いても大変苦しいと話だけで、この先ははっきりしたことは分からない。
	輸送業（経営者）	・燃料価格の上昇が思っていたよりも小さかったことはプラスに作用しているが、取扱量に特段の変化はなく、良くなるほどの力強さはない。
	輸送業（総務担当）	・単価が抑えられ売上を伸ばすことが難しい時であり、経費増などの要因もあって依然厳しい状況は続く。
	金融業（従業員）	・建設業以外の業種でも人手不足が目立ってきている。取引先からはアルバイトの確保にも苦労しているとの声が聞かれており、売上増の足かせとなる可能性がある。
	金融業（支店長）	・中小企業においては従業員給与が上がる兆しは見えない。消費が本格回復するには中小企業の給与水準の改善が鍵になるのではないかと。
	不動産業（経営者）	・空室を沢山抱えての毎月である。こつこつ地道に募集するより方法がない。
	不動産業（経営者）	・テナントビルの動向は安定しており、しばらくはこの状況が続く。
	広告代理店（従業員）	・受注、売上共に平年並みで変わらない。
	広告代理店（営業担当）	・関東中心の小売業、サービス企業と接していると、本来の売上は下がっているものの、インバウンド関連がカバーしているようで、宣伝費の内訳こそ変わっているが、宣伝予算的なものは変わっていないので、このまま変わらない状況が続く。
	社会保険労務士	・良くなる要素が見当たらない。
	経営コンサルタント	・企業のベースアップ等の影響についてはあまり期待できないという話を聞く。
	税理士	・株価は高値で安定傾向である。為替もほぼ安定しており、これからの数か月は大きな変化はない。
	経営コンサルタント	・仕事はあるのに対応できず、悔しい思いをしているのが建設業である。ある社長の話ではコストアップの限界まで賃金水準を上げて手を尽くしているが、人が集まらないという。人手不足は深刻であり、この解消には時間がかかる。こうした状況が人手を要する他の業界にも広がっていくと景気回復にも影響してくる。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・景気は回復傾向との話も聞くので期待しているが、取引量の先行き不透明感はいまだに根強く、下げた単価が重くのしかかっている。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量は少し良くなっているものの契約金額は現状と変わらず、人件費や募集費が上がっている分、全体としては変わらない。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・広告宣伝業界は低迷が続いており、今後も変わらない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンションのインターネット環境整備について関連各社がしのぎを削っている状況に大きな変化はみられず、当面このまま変化がない。
やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・昨年、設備投資した医療容器、化粧品容器の分野の顧客が予定どおり受注増につながれば良いが、現時点ではあまり手ごたえは感じられない。
	建設業（経理担当）	・大手企業は利益を上げているようだが、当社はその下請先が相手の仕事であり、下請先に大手の利益は回ってきていないようなので今後も設備投資案件はなさそうである。ただし、古い建物の解体、耐震工事や補強工事等は行わなくてはならないので、以前より増加してきている。

		輸送業（経営者）	・荷量の増加はそれほどでもなく、人件費の上昇や燃料もじわりと上がってきている。予断は許さない。
		輸送業（総務担当）	・公共事業関係の荷主の出荷量は年度前半は低調であるとのことである。住宅関連は価格の低下と出荷量の減少でメーカー共々低迷している。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・資材原価の高騰が大きく響き、販売価格に転嫁すると受注獲得が難しいという悪循環はますますひどくなる。
		建設業（経営者）	・今の状況は前年の消費税増税の反動と10%への増税前の踊り場的なものと考えている。
		広告代理店（経営者）	・前年度あった年間契約が不景気で大幅に削減された影響が、3か月後も当然生じるからである。
雇用 関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求職者数が増加傾向で、短期間で数社から内定が出る求職者が増えている傾向が今後も継続する。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・求職者優位の環境から、人材の囲い込みや争奪がますますし烈となることが予想される。雇用形態、待遇を改善する企業が増えれば物価も上がり、賃金も更に改善していくのではないかと感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	・紹介予定派遣の求人が増えているが、直接雇用後は正社員ではなく契約社員になる求人だったり、年齢制限があるなど求職者の希望とマッチしていない。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材が流動的になってきている。退職補充で従来は採用せず現状人員で対応していた企業も欠員補充として派遣を利用するようになってきている。景気は良くなっていくと思うが、純粋に派遣での人員増員というのはあまりないため、景気が良くなるにはもう少し時間がかかる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・今後、就職戦線が学生に有利に進むと内定辞退が発生するため、企業の採用活動は長引き、追加予算が必要になるかもしれない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・長期採用の提案をしてほしいという企業が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・現在、中小企業の中でもかなりの規模の17社から3か月先の増員計画を聞いているので、それが全部入り、更に新規獲得で相当の盛り上がりとなる。
		職業安定所（職員）	・正社員の新規求人数がリーマンショック後最大になっているため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・景気が良くなるとしたいところだが、人手不足ではあっても利益率の改善までには至らず、求人が増えてもそれが賃金に反映されていないような感覚を抱いている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者の減少傾向は継続すると思われ、さらに現在雇用調整等を行う事業所の情報等もない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人力に頼らない仕組みづくりのための人材募集が増え、採用増が見込まれる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）
		人材派遣会社（社員）	・慢性的な人材不足で企業からの派遣依頼は今後も増加するが、その依頼にこたえられない状況が続くそうである。
		人材派遣会社（社員）	・景気が変動する要素が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣の求人数は高い水準で横ばいである。それに伴い、求職者も徐々に増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・あまり景気が良くなる材料が見当たらない。現状維持という感じになるのではないかと。
		職業安定所（職員）	・景気を左右する大きな動きが現状では思いつかない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・しばらくは現在の景況観が変わらず、生産、販売も安定する。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用の時期がずれたことによる影響がどれくらい出るのかは見通しが難しい。
	やや悪くなる		
	悪くなる		