

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	商店街（代表者）	・3か月先はプレミアム付商品券が発行されることと、暮れに近付いていくので、良くなっていくのは当然である。
		コンビニ（経営者）	・周りの景気は非常に良い。来客数からみても、単価や販売量の平均などからも購買力が非常に高くなっている。ほぼ失業者がいらないと思われるような状況になっており、これから更に購買力が上がって良くなる。
		家電量販店（経営企画担当）	・季節変動の影響を受けやすい業界でもあり、季節商材の売行きに左右される。今年度は各自治体のプレミアム付商品券の取扱もあり、夏商戦に間に合うので経済効果に期待している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の施策がすべての面で効果を発揮している。
		一般レストラン（経営者）	・企業によってはボーナスの額が増えるところがあるので、その分、消費も増えるのではないかと考えている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・天候に大きく左右されるが、例年どおりの気候であればこれからの暖かくなる時期、より一層活発化しそうな雰囲気がある。冷夏だったり、雨が極端に多いとどうなるか分からない。
		商店街（代表者）	・当商店街では7月から開始されるプレミアム付商品券の発売が、少なからず各個店の販売努力に応じて売上増につながるのではないかと期待している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・天候で売上が左右されるが、客からの引き合いが多いため、良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・プレミアム付商品券が出るので期待している。イベントを絡めてうまく商売につながるように頑張りたい。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・夏を迎え、また、プレミアム付商品券の販売などで購入意欲が増大することに期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・早めに暑くなり、株価も少しずつ上がっているため、ムードが上がっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来からの売上加え、外国人客の売上がやや増加する傾向にあるため、やや良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・6～7月あたりの案件があり、売上が見込めているので若干上がる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今年の新茶はおいしいと客から聞いている。リピーター客も含め、低価格の新茶の出来栄によっても売上に影響が出てくる。お茶の味が良い年は売上也良くなるので、少し期待がふくらむ。
		百貨店（広報担当）	・日経平均株価が2万円を超え、10日間以上も上昇を続けている。また、政府の後押しもあり各企業の夏の賞与も期待できるなど、客の購買心理は上昇傾向にある。免税対象品目が拡大されたインバウンドも中国をメインに毎月200%以上の勢いで伸びている。アイテム別の売上でも高級時計が継続して好調で、全体的に明るい材料がそろっている。
		百貨店（広報担当）	・4月からのベースアップ、6月以降の賞与の動向により、景気に良い刺激がある。
		百貨店（営業担当）	・ボーナスの状況次第ではあるが、前年を上回る状況が増えてきている。楽観はできないが、力強さは感じる。
		百貨店（販売促進担当）	・引き続きインバウンド消費が売上をけん引しており、消費行動にやや改善がみられるものの、動きの鈍りもあるため、楽観視はしていない。
		百貨店（店長）	・現状、地方にはインバウンド効果はほとんどないが、都内の状況をみると今後、徐々に期待が持てる。
		百貨店（店長）	・給与や賞与に明るさが少し広がっていることや、今まで一般客の消費が抑えられてきたことから、今後、反動が多少出てくる。
百貨店（副店長）	・夏のボーナスが目に見えて上昇する等、状況次第では消費に弾みが付くような動きが期待できる。		
スーパー（経営者）	・プレミアム付商品券が発売されるため、やや良くなる。		
スーパー（店長）	・毎月、赤字経営では従業員の雇用も含めて店の存続にかかわってくるので、できることについては様々な創意工夫をして、顧客価値の創造ということで客がどういった商品に対して反応するかなどを考えながら商売をして、結果を出していきたい。期待も込めて今よりもやや良くなると回答した。		

スーパー（総務担当）	・客の所得が上がってきており、また、改装効果によって新しい売り方、新しい売場が客を非常に刺激している。陳腐化した売り場を作らず新しいこと、新しい商品を客に提案していけば、以前のように必要な物を必要な分しか買わないということからプラス1～2点というような形、また、上質の物を購買していくことが予想されるので、上向きであるととらえられる。
コンビニ（経営者）	・気温の上昇とともに来客数が増加し、ジュースなどの飲料の販売が多くなるため、やや良くなる。
コンビニ（経営者）	・季節的な要因だが、気温が上がると動きが活発になるので、多少は良くなる。
コンビニ（経営者）	・今年は梅雨の時期が遅くなると予想され、行楽の動きに期待できる。
コンビニ（経営者）	・当業界は夏場は最大の売上になるため、天候にもよるが期待している。
衣料品専門店（経営者）	・プレミアム付商品券等の発行もあり、期待している。
衣料品専門店（経営者）	・今後、どこの地方自治体もプレミアム付商品券を発行すると思うが、当市では9月ごろの予定で3割という大変大きなプレミアムが付くため、大型店だけではなく、一般の小売店でも期待したい。
家電量販店（統括）	・昨年の反動減から前年比ベースでの回復を実感している。
乗用車販売店（販売担当）	・今後、東北復興については関東地区ではあまり望めないが、オリンピックや沖縄の基地の工事でトラックの需要が出てくる。特に、沖縄では潮風に当たるので中古の大型ダンプカーの引き合いが相当あり、値段が上がってくるのではないかと期待感があるため、やや良くなる。
乗用車販売店（渉外担当）	・個人消費が思っている以上に伸びていないが、ハイブリッド車を中心に受注は前年並みに推移している。また、7月には新型車発売、12月には2011年に発売されたハイブリッド車の初車検も控えており、楽観視はしていないが、やや良くなるとみている。
乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス月になり、ユーザーの動きが活発になるためである。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・企業の賃上げや賞与増に期待している。
一般レストラン（経営者）	・今まで5月がこれほど悪いということはないので異常である。2～3か月先は少し持ち直すのではないが。
一般レストラン（経営者）	・2～3か月後はボーナスが6～7月に出るし、夏ということもあって多少は売上が良くなるような気がする。しかし、社会保険料や税金等の支払が増えているので、景気が多少圧迫されて消費が減っていくような気もする。また消費税が上がるからと買い控えをし、消費に影響が出る。
一般レストラン（経営者）	・客の話を聞いていても慢性的に人手不足のようで、仕事はあるが人が足りず、しばらくはその需要を処理するのに時間がかかるようである。ある程度長期的に収益が見込めるような感じがする。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・海外からの客が増えている。また、オリンピックに向けて様々な産業が活発になっている。
都市型ホテル（総務担当）	・引き続きインバウンドのトレンドや国内の景気回復への期待があるため、やや良くなる。
旅行代理店（従業員）	・旅行シーズンに入っているため、夏に向けての販売が増えている。
旅行代理店（営業担当）	・しばらく今の状況が続く。
旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は夏休みのトップシーズンを迎える。特に、国内旅行が順調で、個人旅行が一番多い時期のため非常に期待でき、すでに予約も入っている。逆に海外は少し苦戦しているが、トータル的には国内の個人を中心とした需要とインバウンドの手配状況が良いので、やや良くなる。
タクシー運転手	・米国の経済が急上昇しており、中国の経済状態も過熱気味である。米国と中国に対する輸出が順調に伸びて、日本経済も両国の影響を受けて伸びると確信して良くなる。
タクシー（経営者）	・大手のベースアップの影響や、夏の賞与の影響が出てくれば、若干改善されると期待している。
タクシー（団体役員）	・総会等の開催時期や梅雨などの天候に影響される商売のため、季節がら景気はやや良くなる。
通信会社（経営者）	・ボーナスが前年より上昇するため、やや良くなる。
通信会社（経営者）	・大手企業を中心にボーナスも上がるので、その影響で契約増、契約単価の上昇に期待したい。

	通信会社（社員）	・好調なまま安定してきている。特に、解約が減少しつつあるのは良い傾向である。今後、特に悪くなる要因もなく、この状況が続けば景気は良くなる。
	通信会社（営業担当）	・低価格商品を強く訴求していくことで、契約数は増加していく。
	通信会社（営業担当）	・興味があるサービスについてはある程度の月額料金の上昇を許容する傾向は続く。
	通信会社（管理担当）	・雇用情勢が回復しているためである。
	パチンコ店（経営者）	・現状はなかなか厳しいが、この先、以前から人気のある台が出る。当商売は人気の機械と景気が連動するので、今より面白い機械が出て、客も増えるのではないかと期待も込めて、やや良くなる。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・向こう3か月の天気予報が例年に比べ、曇りや雨の日が多い見込みであることと、箱根の火山活動が一部事業所に及ぼす影響などの懸念があるものの、催事や宿泊者予約を順調に獲得しているため、やや良くなる。
	美容室（経営者）	・物価が非常に安定しているため、やや良くなる。
	その他サービス[立体駐車場]（経営者）	・マスコミなどの報道の影響なのか、買物や食事に来る人が増えてきている。
	設計事務所（経営者）	・取引先の担当者がプロジェクトをいくつも抱えていて多忙の様子である。時間は少しかかるかもしれないが、先方が落ち着いてくれば、打ち合わせができるようになるはずなので良くなっていく。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅リフォームのニーズは引き続き底堅いと感じる。
	住宅販売会社（従業員）	・6～7月は現状より良くなる。投資向けのアパート販売が順調に推移し、戸建用地の販売も少しずつ良くなると感じている。
変わらない	商店街（代表者）	・現在もまだ財布のひもが固い状況が続いている。予算を決めているものの、できれば予算を超えることなく予算以内で買いたいという気持ちがかかなり強い。売上を伸ばすには非常に努力が必要であり、なかなか伸びない。
	商店街（代表者）	・最近降雨が少なく、30度を超えるような天気が続いているので、とにかく人が出たがらない。特に、高齢者が買物に出ないため、影響が大きい。
	一般小売店[和菓子]（経営者）	・円安が続いて、また輸入するの原材料などが上がるのではないかと懸念される。消費者の購買意欲が下がるのではないかと思う。
	一般小売店[家具]（経営者）	・良くはならず、今のままの悪い状況が続く。
	一般小売店[靴・履物]（店長）	・こここのところ物価が上昇しているが、給料は上がっておらず、年金暮らしの人は可処分所得が減って非常に厳しくなるのではないかと心配している。
	百貨店（売場主任）	・商品の値上げも影響しており、中間所得者層の購買力が上がってくるにはまだ時間がかかる。
	百貨店（総務担当）	・特に良くなる要素がなく、厳しい状況が考えられる。ただし、高額品が売れていないわけではなく、今後は店内での買い回りとともに単価を上げることも営業施策に取り込む必要がある。
	百貨店（営業担当）	・例年に比べて気温の高い夏日が多く、夏物衣料雑貨の動きが良い。また、円安株高の影響もあり、美術品、宝飾品等の高額品の動きも良い。少しずつ景気が個人消費に好影響を与えつつあるようである。
	百貨店（営業担当）	・5月は天候にも恵まれ好調であるが、天候による好不調は例年のことなので、良くなるとは言いきれない。一方、食料品が堅調であり、また、インバウンド需要に関して最近の為替の影響もあり好調に推移しているため、しばらくは現状のまま維持する。
	百貨店（営業担当）	・中間層や高齢者の被服購買は依然厳しく、前年との比較でも一進一退である。消費者の二極化は更に顕在化しつつあるが、富裕層とインバウンド効果は続く。
	百貨店（営業担当）	・今年はセールが分散するが、セール自体のパワーが縮小するなかで定価強化を狙っているものの、客はシビアな買物をする事が予想される。
	百貨店（販売促進担当）	・食品等の値上げが続いているなどの景気の悪化要因と、春闘での賃金上昇などの景気を良くする要因との綱引き状態である。今後、夏季賞与が支給されることで、客の消費に対する意識が上向くことに期待したいが、大きくは変わらない。
	百貨店（計画管理担当）	・現状の景況感から勘案すると、今年の夏のセールも盛り上がり欠けることが予想される。

百貨店（営業企画担当）	・株価は好調で富裕層の消費は期待が持てるが、中間層の動向に明るい材料が見当たらないため、全体の底上げにはつながらない。
スーパー（販売担当）	・客の様子をみていると、売出し初日の価格を出した商品、ポイント何倍という特典のある店、曜日の使い分けが多くみられ、価値のある商品、高単価商品を買物することはなかなかない状況が続いている。
スーパー（経営者）	・本当はやや良くなると回答したいが、現在の状況が悪いので変わらないとした。ただし、確実に客はちょっと良い物を求める傾向になってきているので、一巡すればやや良くなるのではないかと。
スーパー（店長）	・原材料の値上がり等を売価に反映せざるを得ない状況で、かなりの商品が値上げになっている。実際に客が価格に慣れて購買意欲が戻ってくるまでは、しばらく時間がかかる。
スーパー（店長）	・前年に比べて来客数は変わらないが、売上が若干伸びている。1品単価、買上単価の上昇が主な理由である。必要な物をポイント還元時や安売り時をメインに購買する動きが顕著にみられる。
スーパー（総務担当）	・売上に占める割合の大きい食料品の売上回復なくして業績の好転はない。
スーパー（営業担当）	・円安、株高がまだ継続しそうであり、今後も続けば景気は堅調に推移する。ただし、国際状況の変化が今後の景気を左右する。
スーパー（仕入担当）	・円安が続いており、輸入商品の価格上昇がどこまで進んでいくか不透明で懸念される。
コンビニ（経営者）	・景気自体は良くなっているとは思えない。
コンビニ（経営者）	・客はプチぜいたくをしているのか、プレミアム商品の売上は今後も伸びていくと思われる。客の買物の仕方に変化がみられ、より大型量販店との使い分けが進み、商売が難しくなってくる。
コンビニ（経営者）	・最近では急に暑くなり、客の外出機会が増えると予想しているが、あまり暑くなりすぎると外出を控えるようになってしまふ。高齢化もありその塩梅が難しく、客が外を歩かず涼しく買物できるアーケードやビル、百貨店へ行ってしまふことが予想されるため、心配である。
コンビニ（エリア担当）	・昨年のような悪天候がなければ販売量は上がるが、来客数の戻りが想定より弱いと、強く期待できない。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数に回復の兆しがなく、今後も回復の見込みがない。
衣料品専門店（経営者）	・生活関連商材の値上がりにより、消費を控えている様子がかげえる。景気上昇の実感はなく、セールやスーパーの安売りにはかなり敏感で、景気回復の兆しはまだみえず、しばらくかかりそうである。
衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲が低く、利益を削って値引き販売してでも売っていかねばならない現実と向き合っている。
衣料品専門店（店長）	・昨年の消費税増税から1年経過したが来客数が回復していない。
衣料品専門店（統括）	・来客数減のトレンドが即解決されるとは限らない。
家電量販店（店員）	・家電量販店は、インターネット販売に取られながらも景気動向については極端な変化はみられない。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っている。販売はあまり芳しくないものの、徐々に良くなってきてはいるが、今年一杯はあまり良くない。
乗用車販売店（経営者）	・昨年の消費税増税時よりも波が少なく、まずまずの売上である。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車種が出ているが思ったほどの反響がなく、苦戦することが考えられる。
乗用車販売店（店長）	・良くなる材料が見当たらない。
その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	・夏の暑さによって、季節品の売れ方が違ってくる。今年は今は暑いのが冷夏の予報が出ているため、対策が必要である。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	・特に景況感が好転するような税金の負担軽減等の要素はなく、更なる消費税増税の時期に向けて、消費マインドが減少するのではないかと不安である。
その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	・これから梅雨に入ると影響が出ると思う。
その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	・底が上がっているとは感じるものの、新作の勢いが弱い点は否めず、急激に好調に転じることは想像できない。
高級レストラン（副支配人）	・当店は改装した影響もあり好調に推移しているが、実質は今後も前年並みで推移する。

高級レストラン（仕入担当）	・円安による食材等の材料費高騰で料理、飲料等の単価を上げたいところだが、まだ上げて大丈夫なほどの勢いが無い。ホテルなどと違い、当店ではインバウンド効果は関係ない。
一般レストラン（経営者）	・回遊する客は増加傾向だが、店の個性が集客力に大きな差を生んでいる。
一般レストラン（経営者）	・全面改装や接客サービスの指導等、社員全体の努力が少しずつ結果につながってきている。
一般レストラン（経営者）	・まだ短期間で変わると思えない。
一般レストラン（スタッフ）	・周りをみても良いのか悪いのか分からないが、変わらず悪くならなければ良いと思っている。
都市型ホテル（スタッフ）	・個人利用は戻りつつあるが、法人利用は相変わらず厳しい状況が続いており、レストランの夜の予約が少ない。先々の予約も動きが鈍く、景気が上向いている実感はないため、変わらない。
旅行代理店（経営者）	・最近、地震が頻発しており、また、火山活動も活発化しているような情報が沢山出ているので、客はなかなかその方面に向いていく状況ではなく、二の足を踏んでいる。早く自然災害が終息してほしい。
旅行代理店（経営者）	・景気に左右されないような客しか動いていない。
旅行代理店（従業員）	・大手企業は良い状況だが、個人にまで反映されていない。
タクシー運転手	・今年度がスタートして2か月たつが、どういう方向で動こうとしているのかみえない。ゴールデンウィークも終わって夏休みが控えているので、まだはっきりとは動きが分からない。
タクシー運転手	・梅雨入りとなれば、今までよりは利用が増える。不安定な天候こそがタクシーの味方であるが、それだけでは何だか悲しい。
タクシー運転手	・依然として深夜は人出がなくなってしまう。
タクシー運転手	・大企業の従業員の客から景気の良さを感じている。人員を増やしてくれず、どうしようもないので残業しているようである。しかし、タクシーに関しては夜の客は低調のため、昼間の営業を増やしている状況である。企業は良くなっていると思うが、タクシーは低調である。
通信会社（経営者）	・4KのVOD配信サービスのコンテンツが少ないこともあり、インパクトに欠けている。
通信会社（管理担当）	・4月のトレンドを継続する傾向があるので、しばらくは様子見が続く。
通信会社（営業担当）	・客の収入は増えていないが、日常品の物価が上がって支出も増えているので、貯蓄を考えている人が多く、テレビサービスのような娯楽的サービスへの契約件数は増えない。
通信会社（局長）	・MVNO（仮想移動体通信事業者）が一般化するまでもう少し時間がかかると思うので、当業界は現況のままである。
通信会社（営業担当）	・良くなる材料がない。
通信会社（総務担当）	・夏期ボーナスの支給額に左右されるが、大幅アップは考えにくいので変わらない。
通信会社（経営企画担当）	・2～3か月では変わる気配はない。
観光名所（職員）	・5月はゴールデンウィーク等で繁忙期だったため、2～3か月後は今月以上の人員は見込めないが、夏休みにも入るので期待したい。
ゴルフ場（支配人）	・夏場を含めた2～3か月先の予約状況が前年並みである。
その他レジャー施設 [ボウリング場]（支配人）	・消費税増税から1年がたち、前年の増税後の消費低下の時期と比べると良くなってきているが、今後も良くなっていくほどの勢いは感じられない。
その他サービス[学習塾]（経営者）	・生徒数は変わらないものの、問い合わせの数は以前よりやや良くなってきている。しかし、低賃金の家庭の生徒は相変わらずやめていく傾向にある。人数的には横ばいなので、この先もそのまま横ばいだと考えている。
その他サービス[福祉 輸送]（経営者）	・アベノミクスの第三の矢といわれている経済施策が今国会でも進められるはずだが、防衛や安全保障の問題を含めた成り行きがみえないので、景気対策がどのように働いてくるのか次第である。
その他サービス[保険 代理店]（経営者）	・他社との価格比較やインターネット販売の攻勢にさらされる等、客の選択肢が増加し、差別化のなかで売上を伸ばしていく環境が追い付かない。2～3か月前の景気を維持できるかどうか不明である。
設計事務所（経営者）	・特に業務内容が良くなる要素も見当たらないが、悪化する要素も考えにくい。報道によれば景況感は改善しているようだが、その実感はない。

	設計事務所（職員）	・アベノミクス効果、日本銀行の短観などで言われるような社会全体の景況感が感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークの各種イベントや住宅展示場での集客状況は、前年比マイナス5%だった。今後もしばらくはこの厳しさが続く。
	住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィーク中に動いた客が徐々に成約に結び付いてくると思うが、見込み客数を考えると景気が良くなるほどの数字にはならない。政策面、税制面において後押しがあるにもかかわらず来場者数が増えていないため、景気はやや悪い状態で変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・情報数はそれほど増えていないので、2～3か月後も変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・受注量の横ばい状態が続くとともに、受注した物件の採算が低下することが見込まれる。
やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・消費税増税の影響が小さくなった時点で、現状と同様の伸びを維持するのは非常に難しい。
	百貨店（販売促進担当）	・特殊なセールが終了したことにより、今後、苦戦が予想される。
	コンビニ（経営者）	・消費税増税後、一巡して先月は好調だったが、1か月で終わってしまっている。天候にも恵まれたが、単価下落の影響で売上がマイナスである。
	コンビニ（経営者）	・競合店ができたため、やや悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・春物の消化と粗利益の低下で、このまま夏物バーゲンに大きな変化、動きがないと長い夏物バーゲンが不安である。
	住関連専門店（統括）	・来客数が増える、売上が増えるというような景気が良くなる要素が今のところ見当たらず、このまま来客数が減少し、売上もまだまだ減っていくのではないかと思う。
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・新しい店がオープンしても初日、2日目程度しか売れず、その後はすぐに伸び悩んでしまう。
	一般レストラン（経営者）	・当地域では景気がプラスになるような大きな要因はない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・年明けに消費税増税などが控えており、動きが悪くなるのではないか。
	旅行代理店（従業員）	・7～8月の団体旅行の申込が今一つであり、見積りは上がってくるが、成約までには至らない。
	ゴルフ場（従業員）	・人口減少、物価上昇、将来への不安から景気が良くなっていくという期待が持てない。
	ゴルフ場（支配人）	・大手企業を中心とした春闘のベースアップ効果で今年度の客単価等は若干上向き傾向かと思われたが、その後の様々な物価上昇のなかで、個人の財布のひもは固くなっている。
	設計事務所（経営者）	・新年度ということで行政の仕事は出ているが、実になる仕事が少ないような気がする。民間の動きも資材の高騰もあり、単価的に非常に厳しい。今まで培ってきたものを選びながら、仕事に向けているような状況である。行政の仕事はお盆までどのような形になるのかということで、取っていいのかどうか悩んでいる。件数はあるが、先がみえない。
	設計事務所（所長）	・計画の相談すらないことを考えると、民間物件への期待は今のところできない。
	設計事務所（所長）	・景気が上向くとのは考えはあるようではあるが、まだ中小零細は下向きである。
	設計事務所（所長）	・これから先を考えると仕事が増えて景気が良くなるという可能性は非常に少ない。人手不足から様々な仕事ができない状況である。また、新築物件等も非常に頭打ちで、改修工事が圧倒的で業者も多いなか、景気が良いとは思えない。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・昨年からの建築資材費の上昇が落ち着いてきて、仕事量が回復する環境が整ってきているが、実態は先行きの注文がみえていない。	
悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・新茶が出回って売れる時期だが、連日30度以上の暑さが続いている。熱中症にならないようにこまめに水分をとってほしい。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、いまだに価格で客の流れが変わる。原材料、人件費、水道光熱費等の経費は増加傾向である。基本給を上げてそれ以上に社会保険料等の控除が多く、手取額は減ってしまう。
	一般レストラン（経営者）	・毎年、夏場から秋にかけて売上が落ちているので、この先は売上が落ち込むとみている。

		住宅販売会社（経営者）	・大企業では従業員の所得が多少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に物価が上昇しているため、購買意欲が激減している。何とか中小企業でもベースアップができるように景気を回復させてほしい。また、消費税については一律ではなく、ものによって考えるべきで、住宅については免税している国も多い。		
企業 動向 関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	-	-		
		食料品製造業（営業統括）	・全体的に単価が上がっている。		
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今月は、注文につながるいまでも会社の設立印に関するの値段や納期など、問い合わせの電話が多い。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注残がある程度あることと、引き合い物件がそろそろ決まるのではないかと期待している。		
		建設業（従業員）	・得意先からの受注状況から、やや良くなる。		
		建設業（営業担当）	・各企業や個人の土地活用者は建設コストが上がっていることを承知して発注しており、必要なことに関しては規模を小さくしてでも設備投資を検討している。また、最近頻繁に起こる地震においても、前回の東日本大震災の経験から設備投資の発注を始めている。		
		輸送業（経営者）	・2～3か月後は夏物商材が本格的に流れてくるので、景気を刺激する。		
		通信業（広報担当）	・景気が徐々に良くなっていく。		
		金融業（統括）	・マインドが上がり実態が追い付いてくる部分が段々みえてきそうだからである。		
		金融業（支店長）	・中小企業はいまだ業績が回復しているとは言い難いものの、若干良くなっている兆しがある。		
		金融業（営業担当）	・小売業など全般で消費税増税以後の売上が安定してきており、売上受注等の見通しがついてきている。また、倒産件数も減ってきているので、徐々に良くなっているのではないかなと思う。		
		金融業（役員）	・地方創生に関連するプレミアム付商品券等の消費刺激策の影響で、しばらくは景気上向き傾向が持続するものと考えられる。		
		不動産業（総務担当）	・オフィス入居率が安定的に推移しており、これに賃貸料の上昇が加わる見通しもあるので、足元の景気はさらに良くなる感じである。		
		広告代理店（従業員）	・1回限りではあるが、新規の仕事が複数決まっている。		
		税理士	・アメリカの景気が良くなり日本車や日本製品が売れているが、中国は失速しそうなどところもあって不透明である。国内ではアベノミクス、政治主導で引っ張って、大企業は利益を出してきているが、まだ中小企業には回ってきていない。これから少しずつ回ってくるのではないかな。		
		税理士	・少しずつ設備投資の動きもみえて良くなる兆しがある。		
		経営コンサルタント	・大手の売上増加が中小に少しずつ波及し始めている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・仕事の引き合いが多くなってきたことと、売上が若干伸びてきたので、悪くなる要素が見当たらない。		
		変わらない		食料品製造業（経営者）	・個人消費が回復しないと良くならない。
				出版・印刷・同関連産業（経営者）	・当社の客は大企業ではなく中小零細なので、皆が苦しい。
化学工業（従業員）	・中国やタイ向けの商品は順調に注文が入っているが、国内向けの生産量については6月は通常の60%ぐらいであり、7～8月も同様の予定である。				
プラスチック製品製造業（経営者）	・中小企業では製品の値上げがまだ思うようにいかず、かといって注文量が増えるわけではないので、3か月先も変わらない。				
プラスチック製品製造業（経営者）	・各顧客とも現状は厳しいが、大きな案件が進行中で、動き出せば安定した受注につながりそうである。				
金属製品製造業（経営者）	・価格が安くても注文を受けなければならず、この先、利益を生み出すのが大変である。新規部門への参入も考えながら営業していく。				
一般機械器具製造業（経営者）	・長期的な受注がないため、変わらない。				
電気機械器具製造業（経営者）	・経済の流れが二極化しており、特に、輸出関連は増減が厳しいものの上向きになっているが、国内産業は時世に合わず上向き見通しが全く立たない状況にある。				
精密機械器具製造業（経営者）	・いまだにメーカーはコストダウンやメーカー変更を計画している。さらに一部の超大手メーカーのみ好景気のように言われてるが、支払条件を手形に変えるなど各社苦肉の策を取っているため、大手のキャッシュフローは悪いのではないかなと考えている。				

その他製造業 [化粧品] (営業担当)	・まだ美容現場には景気の良い影響が表れてきていないという声が多い。来年ごろまで現況が続き、その後ようやく来るというイメージである。	
建設業 (経営者)	・中小企業に対しての政策が実行されていない。	
建設業 (経営者)	・変わるようなこともないが、設備投資が動き出すと良いと思っている。市内では工業系も上向きになってきているので期待している。	
建設業 (経理担当)	・現時点での見通しでは、公共工事以外の民間工事は当社では規模が大きすぎて手が出せない案件はあるが、狙いたい案件数はこの先少ない。	
輸送業 (経営者)	・今日は何台と配車があるが、我々では間に合わない台数が来たかと思うと、びたっと止まってしまい、大変苦しい。	
輸送業 (経営者)	・取扱量を増加させるといった景況感を良くするような要因は現在のところ見当たらず、現状がこれからも続くと思われるため、変わらない。	
輸送業 (総務担当)	・新規案件獲得のための施策は行っているが、受注し売上となるまでには時間がかかり、2～3か月先に一転して上向くような見込みはない。	
金融業 (従業員)	・業況が改善している取引先が増えてきている。ただし、設備を拡充するなど積極的な経営をしている企業と、原材料価格の上昇等により利幅の確保に苦労している企業との間で、温度差がみられる。	
不動産業 (経営者)	・大手不動産屋に最近の状況を聞いたが、前年より契約件数は増えたものの売上額は前年並みで、実際には伸びていないようである。賃貸の空室もなかなか埋まらず、この状態は変わらない。	
不動産業 (経営者)	・当ビルの入居率7割は変わらないが、近隣の新築テナントビルは早くも満室であり、この傾向はこれからも続く。	
広告代理店 (営業担当)	・大型案件は中小広告代理店には回ってこない。細かい案件は引き続き沢山ある。	
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	・飲食業界の会合で会った経営者は、「円安の影響で食材の値上がりや広がり、粗利益が落ち込んでいる。メニュー料金を上げざるを得ないと思っているが、手控えている。ファストフードの大手チェーン店の値上げ結果をみたら、怖くて簡単に踏み切ることができない。しかし、いつまでも待つこともできない。」と悩んでいた。	
その他サービス業 [廃棄物処理] (経営者)	・受注が活発になってきている感じはあるが、完全回復とはまだ言えない。ただし、円安傾向が続くと原材料費等の更なる値上げにつながり、利益圧迫となることが懸念される。	
その他サービス業 [警備] (経営者)	・まだ具体的に受注が来ていないので、見通しは分からない。	
その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	・契約単価が上がってくれば、景気回復は実感できると思うが、現況は変わらない。	
その他サービス業 [映像制作] (経営者)	・以前のように動画に予算を付けない傾向がある。また、取引先である公立、私立の図書館でもDVDの購入などは控えているようである。	
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の受注は若干伸びていないが、大きな要因はない。今後も大きな変化がみられず、当面は微増、微減といった状況が継続する。	
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・季節的な要因で、やや悪くなる。
	出版・印刷・同関連産業 (所長)	・お盆時期までは季節的に受注が少ないタイミングなので、当分は良い状況が見込めない。
	出版・印刷・同関連産業 (総務担当)	・印刷物は経費を抑えやすく、先行きを見据えての削減が今後も続く。
	その他製造業 [鞆] (経営者)	・得意先や材料屋で景気が落ち込んでいるという話を聞いていることと、ハンドバック関係は夏はどうしても暑さで落ち込むため、やや悪くなる。
	輸送業 (総務担当)	・鉄鋼関係では国内出荷量が増えるのが当分先ということと、住宅関連も微減状態が当分続く。
	その他サービス業 [ソフト開発] (経営者)	・頻りに地震が起こると観光客が減り、ホテルなどの観光業に悪影響が出るのではないかと。
悪くなる	一般機械器具製造業 (経営者)	・新しい仕事が増えだして良くなると思っていたが、単価が叩かれているため良くない。今後、試作した物が立ち上がってくると、これ以上悪くなっていくのではないかと。仕事を増やして経営状態が悪くなるという状況が目の前にきている。夏にかけてそういった状況が増えてくるのかと思うと、ぞっとする。

		建設業（経営者）	・2年の短期であれば消費税増税前の駆け込み需要もあると感じるが、昨年4月の増税でもかなり消費が停滞したので、次回はさらに悪くなると感じている。
		広告代理店（経営者）	・メイン取引先の事業部の1つが閉鎖になったため、その発注分は必ず売上減になる。補てんできるような別件が見出せていないため、悪くなる。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・今後の求人ニーズが募集前の情報でも増えている。
(南関東)	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数が増えてきており、時給も上昇傾向にある。しばらくこの状況は継続しそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・景気回復感のなか、業務量増加、欠員補充での人材派遣活用が多くなってきている。また、人材紹介、紹介予定派遣における採用件数も多くなってきている。求人市場が活性化してきているため、景気は上向きになる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用の環境は、学生有利に展開する傾向がしばらく継続すると予想される。そのため、企業の活動広報費は膨らむ。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・オープン時や通常の採用人数を10～20名ではなく、50名以上欲しいという客が増えてきている。特に、介護施設の開所などがどんどん企画されていると聞いている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・人材の流動化が進み、給与面で優遇される人が多くなってくるとは思わないか。それによって景気が上向くこともある。
		職業安定所（職員）	・新しい倉庫の建設や人員を増やすなどの良い話を聞くことも多いが、労働者の給与所得自体は微増にとどまっている感がある。
		職業安定所（職員）	・製造業は4月に減少に転じているが、サービス業、建設業、卸、小売等の産業の求人は、引き続き増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・1月以降、新規求人倍率が前年比で上回っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・人件費の固定化を嫌う傾向は一層みられるが、業容拡大から間接人員の採用を予定している企業が増えている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・売上は徐々にではあるが安定感がみられ、上昇傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・銀行の支店長や融資担当者と話したが、このところ大口の融資依頼がないようである。設備投資も見送っている取引先が多く、将来的な景気に対して非常に不安があるようである。
		人材派遣会社（社員）	・慢性的な人手不足が続き、各社の新規出店等に影響が出てくる。売上拡大施策としての店舗拡大が、人手不足により足止めになりかねない。
		人材派遣会社（社員）	・求人数の増加は今後も継続しそうである。
		人材派遣会社（社員）	・景気が上向く要素が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣依頼は堅調だが、人材の不足感は加速しているため、成約数が伸び悩む。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数、求職者共に横ばいのため、変わらない。
		職業安定所（職員）	・正社員の新規求人数が前年同月と比べ、13か月振りに減少となっている。
		職業安定所（職員）	・景気の変動に影響を及ぼすような情報は得られていない。
		職業安定所（職員）	・景気改善傾向と求人数の動きが逆となっているため、今後の動きをみる必要がある。
		民間職業紹介機関（職員）	・新卒採用の時期変更により、中途採用にどのような影響が出るかはみえないが一時的なものであり、採用意欲に関しては大きな変化はないとみている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新年度で新しい事業計画や営業所、支店のオープンなどで大増員をかけたため増えたが、6～8月はそういったものは全くといっていいほどない。一般的な求人情報も少なくなってくるなかで、既存のユーザーはもちろん、新規も他媒体で出ているため、特殊な業種を狙えば何とかなるかもしれないが、かなり難しい状況である。相当悪くなる。
	悪くなる	-	-