

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	一般レストラン（経営者）	・季節変動があり、夏場は今の時期より売上は良いのが通常である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークまでは、高稼働が続く。
観光名所（職員）		・こちらの観光地は2～3月が一番の閑散期となる。これから2～3か月先のゴールデンウィーク、夏山等に向けて、今月よりは十分に良くなると期待している。	
ゴルフ場（経営者）		・6月にボール入替の設備投資をする予定である。	
設計事務所（経営者）		・大型プロジェクトが具体的に動き始めるだろうし、法人客だけでなく個人客からの問い合わせもある。個人客が動き始めるとしたら、完成は2～3か月後になると思われる。	
		住宅販売会社（従業員）	・今月の販売量は非常に悪かったため、これ以上景気が悪くなりようのない状況である。通常の販売量に戻れば今月よりは良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・世間のマインドが冷えているのが気になるものの、当地に限って言えば、イベントのレスポンスが消費者、商店側共に良いため、すごく良くなることはなくても、悪くなるようには思えない。緩やかに回復する感じである。ただし、天候の悪い日が続くと少し心配である。
一般小売店〔家電〕（経営者）		・4月からの定期昇給などの影響が期待できる。	
一般小売店〔米穀〕（経営者）		・この先に、消費税問題等はあるものの、オリンピック関連の大きなイベント等があると思うので、全体的には押し上げるような気がする。	
一般小売店〔文房具〕（経営者）		・文具メーカーの新商品発売サイクルが短くなっており、その結果、新商品を求める客の来店頻度が高く、売上増につながってきている。また、この傾向が商品の販売回転率を高め、定番商品にも、ついで買いという良い影響が出てきている。さらに新学期向けセールの広告を新聞折り込みしたため、新規客の掘り起こしができ、店舗の知名度も高まり、今後の販売に良い影響が出てくるのではないかと。	
一般小売店〔傘〕（店長）		・夏の季節品の販売が始まるため、スタートダッシュに期待したい。	
百貨店（店長）		・気温上昇時の動きなどをみると、明らかに秋冬ほどの厳しい動きではない。	
スーパー（経営者）		・準備しているため、やや良くなる。	
スーパー（店長）		・2～3か月後の景気については、来客数が増えているため、客のニーズに合った商品を品ぞろえし、1点でも多く買ってもらえれば、数字の改善が図れるのかと思い、期待値を込めて今よりやや良くなる。	
コンビニ（経営者）		・今年は長いゴールデンウィークもあり、また季節的に気温も上がり、人が動きやすい時期のため、今よりは伸びている。ただし、前年の売上には及ばないとみている。	
コンビニ（エリア担当）		・今年はゴールデンウィークが10日間あり、販売増が期待できる。	
衣料品専門店（統括）		・消費税増税後、買い控えをしていた客が、最近非常に多く来店してきていると感じる。	
住関連専門店（営業担当）		・リフォーム業界では、消費税率引上げ前の前倒し需要があること、また現在のマイナス金利政策が、資金計画においてプラス要因に働く可能性が考えられる。	
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）		・売上と利益の点から、やや良くなる。	
一般レストラン（経営者）		・例年気温が上昇すると外食業界は、客の行動パターンが活発化して消費が上向くため、今年も同様ではないかと。	
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		・3～4月は人の異動が多く、一時的にお金の動きが大きくなり、景気が良くなる。	
都市型ホテル（総務担当）	・4月以降の受注が2～3月と比較して、やや回復している。		
旅行代理店（経営者）	・4月に入れば花もあちこちで咲き、天候も安定してくると思われ、客からもぼちぼち声がかかっているため、現状よりはやや良くなる。		
旅行代理店（販売促進担当）	・3月は多くの会社が年度末であり、旅行業界は動きにくい月である。2～3か月後は旅行シーズンに入るため、今月と比べれば良くなる。ただし、懸念材料として、今月ヨーロッパで発生したテロを受けて、ヨーロッパ方面の旅行は厳しくなる。		

	タクシー運転手	・世界経済の動き、特に中国経済や原油価格などの中期的な先行きに左右される日本経済が受けるダメージは深刻だが、よほど景気が落ち込まない限り、2017年4月に控える10%の消費税増税は予定通り行われると思うため、その前には買いだめ需要も考えられ、一時的に景気は良くなる。
	通信会社（経営者）	・予算が成立し執行が始まる。新興国経済も落ち着いてくるとみている。
	通信会社（経営企画担当）	・4月以降の案件数が増加している。
	ゴルフ場（支配人）	・4月以降の来場予約数は前年並みである。
	ゴルフ場（支配人）	・それほど良くなるとは思えないものの、客の予約状況などから多少は上昇傾向が感じられる。
変わらない	商店街（代表者）	・最近の天候の影響もあるが、とにかく人出が悪く、そのため売上もかなり落ち込んでいる。大型店があちこちに出店していることも影響している。今後はなかなか難しいのではないかと。
	商店街（代表者）	・参議院選挙を控え、景気対策は行われるだろうが、現状の下振れ傾向を引き留めるくらいにはなるのではないかと。実際の消費者マインドは、なお冷え続けている。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・春になり気候も良く、今年のゴールデンウィークは大型になりそうなので、消費者は行楽に消費してしまい、売上はあまり良くないのではないかと。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・本来ならば、悪くなると回答したいところだが、悪さがこのまま続いていくだろうということで、変わらない。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・年度末、新年度を迎え、当業界はもう少し動きがあってもよいと思うが、非常に厳しい状況である。市役所に行っても通販会社の雑誌等が置いてあり、公共であっても、市内の商店から買おうというのではなく、利便性を重視しているのではないかと感じる。インターネット通販等が利便性の面で、消費者に求められているのかもしれない。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年度初めではあるが、それほど動くとは思わない。また、原価が上がっているのも厳しい。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・4～5月の案件も徐々に立ち上がってきているため、良いと言える程度に現在は少し上向いている。こうした状態が持続的になるのではないかと。ただし、あまり急激な伸びというまでではない。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・良くなるとは思えない。客も徐々に少量の注文となり、なかなかまとめてとは言わない。その分、こちらの負担になるばかりである。
	百貨店（売場主任）	・消費税増税があるかないかがはっきりせず、株価上昇も見込めないなかでは、物の消費より旅行などのサービス消費へ移行すると予測される。
	百貨店（総務担当）	・数字が大きく変化するとは考えにくい。選挙も控えており、小売業には影響があると考えられる。
	百貨店（総務担当）	・売上の回復する材料が見当たらない。
	百貨店（広報担当）	・今年の夏に参議院選挙が予定され、消費税増税が先送りとなりそうな心配が出てきている。選挙の年は贈答品類が苦戦となることが通例となっており、消費税増税前の駆け込み需要も期待できない。マイナス金利政策も百貨店の売上には反応がなかったことから、しばらくは現在の客の購買傾向が続き、上方に向かうことはほぼないと思われる。
	百貨店（広報担当）	・インバウンド基調を含めた、今の売上の動向は、今後も変わらない。
	百貨店（営業担当）	・天候不順もあり、衣料品、雑貨、食料品と全般的に動きが悪い。景気回復も少し停滞気味のようである。
	百貨店（営業担当）	・今期は大きなファッショントレンドはなく、インバウンドも来客数は維持しているものの、大きな期待は出来ない。富裕層も買い方がシビアになってきており、回復は景気動向に比例すると思われる。
百貨店（営業担当）	・現在は、天候の影響もありやや悪い状態が続いている。また、国内各企業のペースアップも小幅で、低金利のため高齢者を中心とした資産も増えない。外国人観光客による買物も単価下落の状況であり、景気回復に向けた商材が見当たらない。	
百貨店（計画管理担当）	・服飾関係の売上増加が景気が良くなったという1つの基準であると考えている。服飾関係の売上が伸びる兆しは見えてこない。	
百貨店（店長）	・取り巻く環境、とりわけ経済に関するものについて、明るい材料が全く見出せないからである。	

百貨店（副店長）	・春物衣料品の販売不振の影響がどうなるのか、注視する必要がある。具体的には、早期のセール対応などで販売単価の下落を招かない対策が必要である。
百貨店（営業企画担当）	・消費税再増税、参議院選挙次第ではあるが、売上が低迷を続けている現状では、上向くとは考えにくい。
スーパー（販売担当）	・客の買物動向を見ていると、各店の広告初日の価格強調商品、ポイント何倍、時間帯サービス等、そうした特典のある店、時間を上手く使って買い回っている状況が続いている。
スーパー（経営者）	・やや悪い状態がずっと続いている。その間に競合店がどんどん出店しているため、良くなりそうだとすると競合店の出店で悪くなるという繰り返しになっている。今後も厳しい状態は続く。
スーパー（店長）	・気温も高く過ごしやすい時期となり、ゴールデンウィークも控え、行楽シーズンに向かうため、客の心理的には良い方向に向かうかもしれないが、食生活の面では節約志向が続く。
スーパー（営業担当）	・この円高、株安の状況が続けば、さらに悪い状況になり得る。賃上げも、優良企業、大企業は実施しているものの、中小企業では全く実感が出ている。
スーパー（仕入担当）	・全般的に価格訴求型のチラシが増えてきている。一部商品には値上げも出ており、価格により敏感になっていくと思う。
コンビニ（経営者）	・近隣のマンション工事関係者の減少があるため、来客数、客単価共に悪くなっている。そのため、あまり良くない。
コンビニ（経営者）	・具体的ではないが、客の様子等から漠然と感じる。
コンビニ（経営者）	・大きな天候の崩れがなければ、現状維持できる。
コンビニ（経営者）	・今月、前月の客の様子等をみて、また、地域の同業者の様子などからみると、将来上向くような要素も見当たらないが、悪くなるという理由も今のところ思いつかない。過当競争の業界で厳しい状況が続くのではないが。
コンビニ（経営者）	・暖かくなるため若干期待はしているが、今の消費傾向からすると、あまり期待はできない。
コンビニ（経営者）	・本部政策による売上総利益率に対するロイヤリティ率のアップも、売上比率と比べて利益増加につながるのか不安である。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少は続いており、回復するきっかけとなる話題も見当たらない。
衣料品専門店（経営者）	・7月の選挙を控えて、いろいろ景気対策をやるとは思うが、預金金利の引下げ、物価上昇、1年先の消費税再増税などマイナス要因ばかりが目立ち、景気の良くなる材料が見当たらない。
衣料品専門店（経営者）	・所得が増えたという話は一向に聞こえず、物価だけが上昇している状況では、景気が良くなるとは思えない。
家電量販店（店員）	・今後、各メーカーの新製品需要や各家電製品の動きが厳しくなると予想される。
家電量販店（統括）	・ヒットする新製品が出て来ない。
乗用車販売店（経営者）	・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。販売は前月良かったものの、今月は再び2割減と悪くなっている。
乗用車販売店（経営者）	・決算月で例年は客の動きもあるが、今年は全体的に静かな感じがする。土日にチラシを入れたり、ダイレクトメールを送るものの反応がない。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売の減少分を整備部門で補い、前年並みの売上になるだろう。
乗用車販売店（営業担当）	・決算も終わり、客足も鈍くなりつつある。
乗用車販売店（販売担当）	・ここ数か月間は期待値で、景気が良くなるだろうと判断してきたが、景気は良くなっていない。逆に少し落ちてきているというのが、客の判断である。仕事内容も、荷主の輸送量、それに対する運賃、残業、それらを含めても決して良い状況ではない、と運送会社から聞いている。また、建築会社も思ったほど資材は動いておらず、受注も増えていないとのことで、景気が将来的に良くなるという実感はなく、現状と変わらない。
乗用車販売店（店長）	・客の来店率や点検時の付加商品販売は客にアプローチしても良くない状況である。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・景気動向を見ても変わらないと思う。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	・昨今の消費税再増税論議の報道や、将来に対する不安から消費行動は限定されるのではないが。

その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・市場の仕事は斜陽産業化している。
その他小売〔ゲーム〕(開発戦略担当)	・現状は良くなる材料がない。
高級レストラン(経営者)	・消費税再増税見送りや、賃金ベース維持等の状況を考えてと変わらない。
高級レストラン(副支配人)	・法人関連の宴席を中心とした予約状況から判断している。
高級レストラン(仕入担当)	・2～3か月で販売単価を上げられるほど景気が上向きになるとは思えない。現状がしばらく続くのではない。
一般レストラン(経営者)	・3か月先は人の動きも活発となり、売上は少し伸びてくる。3月の売上も結構良いため、同じくらいかという感じもするが、悪くなることはない。
一般レストラン(経営者)	・マイナス金利、電力の自由化など経営自体を見直す機会になったが、とりあえずは様子見という同業者が多い。
一般レストラン(経営者)	・消費税再増税の問題が消費者のマインドを下げている。
一般レストラン(スタッフ)	・今年の1月は寒く、今もまた寒いが、徐々に暖かくなり、人も多少出るようになってきたので、周りに良い材料は全くないが、少し明るくなってくれば良いという希望の段階である。高齢者などはお金を使えないと思うが、良くなって欲しい。
その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・当社の委託料引上げ要請に対する取引先の態度に全く変化がない。
旅行代理店(従業員)	・インターネットが主流になってきている。最近は高齢者もインターネット予約ができるようになり、店舗まで来店して購入する客が増えない。
旅行代理店(営業担当)	・申込の電話が例年より少ない。
タクシー運転手	・年度替わりとなり、これからいよいよ新年度が始まるが、様子見ということで、今はあまり大した動きではない。例年と、今年に入った3か月間はほとんど同じ動きである。
タクシー運転手	・卒業式も終わり、これからお花見、入学式、歓送迎会と行事が重なり、少しは利用が増える。
タクシー(団体役員)	・来年に予定されている消費税再増税の導入の可否判断により大きく変動があると思われる。
通信会社(経営者)	・ベースアップも軒並み前年度から低下しているが、これは経営者が先行きに懸念を示しているため、景気の良さを実感できない状況は続く。
通信会社(社員)	・大きなマイナス要因は見当たらない。また、大きなプラス要因も特にない。新商品も発売開始したが、全体としては今年度同様、堅調に推移していくとみている。
通信会社(営業担当)	・今のところ、先行きに明るい材料も見当たらないため、しばらくはこの状況が続く。
通信会社(営業担当)	・客はケーブルテレビ、インターネット、電話のトリプルプレーのサービスとスマートフォンのセット割引にメリットを感じており、契約件数の増加を継続できる。
通信会社(営業担当)	・今のところ電力小売自由化の影響は限定的であり、横ばいが続くと思われている。
通信会社(管理担当)	・電力小売自由化は、大きな変化が継続するほどの手応えを感じていない。一気に変化をもたらす事業ではなく、緩やかにマーケットに浸透していくと考える。
通信会社(局長)	・ケーブルテレビと連携した携帯電話勧奨のキャッシュバックが終了した途端に減少傾向となり、それによる当社サービスへの客の誘導も減少している。繁忙期での一時的な需要はあるものの、4月以降その傾向は変わらない。ただし、電力小売事業に参入するため、どこまで客の関心を惹けるかが鍵となる。
その他レジャー施設(経営企画担当)	・賃金の伸びが鈍く、景気の上昇は限定的と見込まれるものの、悪化材料もないため変化はない。
その他サービス〔福祉輸送〕(経営者)	・受注面、売上面、共に大きな動きはない。ただし、今後は4月の給与増額などで、消費者マインドが上向くのか、控え目になるのか、大きく差が出てくるのではないかと考える。
その他サービス〔立体駐車場〕(経営者)	・景気が良くなる要素は見当たらず、何か月も悪いままである。
設計事務所(経営者)	・消費税再増税を前に駆け込み需要の期待もあったが、どうやら延期の気配が濃厚である。不動産バブルや建設ラッシュと言われているが、都心など一部の地域限定で、大多数は相変わらず厳しい状況が続くと考える。
設計事務所(職員)	・消費税再増税は見送りになりそうだが、それによって景気が上向きになるとは思えない。

	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場や各種イベントの集客状況は前年より数パーセント上回っている程度で、景気が上向くとは感じられない。ユーザーは大変慎重に時間をかけ検討している感が強く、商談に時間が掛かっている。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税が上がらないという話が出ており、今後も景気は変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・日銀のリスク管理の改善要請が発表され、アパートローンへの影響が出なければそのまま順調に行くと思うが、地銀主体の融資に若干の不安はある。
	住宅販売会社（従業員）	・マイナス金利が導入され、住宅ローン金利も過去最低を更新しているものの、客の購買意欲に格段の変化は見られない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費者が非常に買物について慎重になっており、また、販売点数も減っていることから考えると、売上が今後回復する見込みはほとんどなく、現状よりもやや悪くなるのではないかと。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・3月までは時期的なこともあり良かったが、これからは厳しくなる。景気の良くなる根拠が見当たらない。当社独自のキャンペーンをしようと思っている。
	百貨店（総務担当）	・来客数は回復傾向だが、不必要なものは購入しない動きは継続する予想である。
	百貨店（営業担当）	・前年夏以降、一度月別売上がキープできていない。メーカーも物量を控えている状況だけに売上が上がることは基本的に有り得ない。売るものが減れば売上減につながるの当たり前である。
	百貨店（営業担当）	・経済状況、政情不安等、社会全体に明るい話題が少ない。来年度の消費税増税も様々な憶測が出ており、高額品や嗜好品は、今後買い控えが出る可能性がある。また空港、地下鉄など公共機関のテロに対する不安などにより、旅行を控えることも予想され、インバウンド需要も一時の伸びを期待するのは難しい。
	スーパー（経営者）	・選挙によって変わるのではないかと。
	スーパー（店長）	・1品単価が現状と変わらず推移している。また、来客数も前年と変わらず推移している。店舗では、高額品や、グレードの高い商品を追い込んでいるものの、全般的に1人当たりの買上点数の減少が続いている。欲しい商品は高額でも購入するが、余分な物は買わない傾向は継続し、ますます加速するだろう。
	スーパー（総務担当）	・来客数は、ほぼ前年並みに推移しているものの、最近の1人当たりの買上点数が、前年を若干下回っている。ただし、商品の値上げによる単価の上昇により、売上はカバーできている。賃上げ、ベースアップ等の上がり幅が、予想よりも低かったことで、今後、客の財布のひもが固くなると予想する。
	スーパー（仕入担当）	・株安、円高傾向にあり不況感が漂い、消費の低迷する兆しがある。
	コンビニ（経営者）	・身近な事よりも大きなものにお金を取られる感じの国政の気がする。
	コンビニ（経営者）	・夏場に向かっていているため、飲料関係は伸びると思うが、全体的には来客数の動きや周辺の競合店を考えると、良くなるとは考えられない。
	衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲が感じられない。衣料問屋街にまめに仕入に行かせているが、ヒット商品、売筋商材が見当たらない。
	衣料品専門店（経営者）	・よく分からないが新年度を控えて、買い控をしているようである。余計なものは買わない傾向がある。
	衣料品専門店（店長）	・この半年間、来客数が前年同時期と比べて減少傾向にあり、価格訴求しても効果が出ない。コストは従来よりも上がっている。
衣料品専門店（営業担当）	・景気が良くなる話もなく、増税など不安材料ばかりで個人商店はこれからもどんどん減っていく。当地ターミナル駅前の商店街でも、今月5店舗閉店し、再移転が2店舗、仮囲いが3店舗で出店がない状況が続いている。	
家電量販店（経営企画担当）	・不安心理の一つの要因に、マイナス金利政策がある。日銀の思惑と市場、市況、金利、為替の動向が一致していない感がある中、負の影響の方が先に顕在化すると考える。企業が抱える負債の増加する可能性が増すと、今は好調と考えている企業業績も、結果はそうならない事態もあると考える。	
乗用車販売店（渉外担当）	・経済の停滞化が顕著で、新車販売は法人需要、個人客共に、あまり良くない状況が続く、前年実績を下回る。新年度に向けても、やや悪い状況が続くと考える。	

乗用車販売店（総務担当）	・決算後の反動減、新車効果が見込めない。
住関連専門店（統括）	・消費税が上がるか上がらないかが、今後の売上、景気の伸び等を左右する。このままで行けば、厳しい状態が続く。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・マイナス金利による円高、株安は個人消費に影響を与えるものの、資金需要よりも消費の減少の方が、小売業では大きく影響を受ける可能性がある。
一般レストラン（経営者）	・銀行は融資先を探しているようだが、不動産屋に聞くと、「極端に戸建ての融資が出ない。買いの需要が極端に減っている。」という話である。融資先のない金融機関がお金を持て余しているようである。
一般レストラン（経営者）	・歓送迎会も大分落ち着く時期のため、来客数は減ってくる。
都市型ホテル（スタッフ）	・消費税も上がらない可能性が高くなり、買い急ぐ必要もないため、消費はある程度低迷する。
都市型ホテル（スタッフ）	・選挙の関係か、この先の予約の伸びがなく前年に比べ大幅な減少となっている。学会利用などの大型案件も少なく厳しい状況となっており、やや悪くなる。
旅行代理店（営業担当）	・海外のテロの影響により、海外旅行の自粛が広がる。
タクシー運転手	・3月に入り、この先の景気が心配になってきている。多少、悲観的になっているとは思いますが、景気が上向いて欲しい。
通信会社（経営者）	・競合他社の活性化によりかなり厳しくなると予測している。電力小売をきっかけに拡販を下支えする予定である。
通信会社（営業担当）	・景気が上向くと期待できる材料がない。期待できなければ、可能な限り支出を抑え、様子をうかがう世帯が増え、更なる冷え込みにつながっていくのではないかと考える。
通信会社（総務担当）	・消費税再増税を控え、大手企業のベースアップも少額であるため、ボーナスも貯蓄傾向となり、景気の上昇は見込めないと考える。
ゴルフ場（従業員）	・日本の進むべき道が分からない。高齢化社会をどう脱出するのだろうか。
パチンコ店（経営者）	・この先伊勢志摩サミットがあり、警備の関係で、5月の1か月間は、台の入替えができない。新台にばかり頼ってはいけないため、見直す機会にはなるものの、客足が遠のくのではないかと考える。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・塾業界も非常に厳しく、子供の全体数も減っているせいか、春期講習及び4月の無料体験期間を長くして、生徒の囲い込みをしてきている。実質的な値下げで、生徒数も減少しており、景気はあまり良くなっていない。下向きになっている。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・増収要素が今のところなく、逆に6月ごろに収益減の要素が予定されている。ここを切り抜けるには大胆な経営方針の変更を迫られる。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新規客が前年に比べて減少しているため。
設計事務所（所長）	・これだけ長く景気が低迷をしていると、先行きは非常に不透明だと感じている。民間物件の動きを期待していたが、計画すら無い状況である。
設計事務所（所長）	・新しい物件の情報が見当たらず、先の長い商売ゆえ、下降気味と考えられる。
設計事務所（所長）	・来年に消費税が10%になるということで、駆け込み需要があるかと思っていたものの、一向にその気配がない。新築物件があまりないと聞いている。改築、耐震補強等にしても、民間主導ではなかなか難しい。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・建築資材の受注量が良くなる情報はなく、現状維持も難しくなっている。
悪くなる	
一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年も新茶の予約を受付けている。4月に入ると新茶が出回り始める。景気が悪いせいか、客は、新茶まで手が回らず、値段が安くなってから買って飲んでみると言っている。良い天候が続き、良いお茶ができることを祈っている。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電製品は壊れないと買い替えない客がほとんどで、売上が望めない。また、年配客も多い。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストア状態のなか、増税、社会保険料等の上昇により所得が増えないため、悪くなる。
百貨店（販売促進担当）	・中国経済の減速、原油安、円高、株価下落、消費税率の再引上げなど、景気後退懸念による先行き不信感がさらに高まり、消費動向に大きくマイナスの作用をする。

		百貨店（販売促進担当）	・前月からの株価低迷や、マイナス金利に加え、春闘での賃金の増額が前年までよりも低水準であることなどにより、消費に対する心理はさらに冷え込んでいると感じる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が1割減という厳しい数字が出ている。客の財布のひもは固い。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） 一般レストラン（経営者）	・競合店の出店があるため。 ・日本はオリンピックへ向かっていくとは思いますが、東京に関しても、テロその他を考えたら、どこまでどういうことをしていくのかという具体的なものがみえない。当地もホテルは若干建つとは思いますが、一時的なもので終わってしまうような気がする。
		タクシー運転手 設計事務所（経営者）	・一段と人の動きがなくなっている。 ・夏に総選挙がありそうだということで、何か様子をうかがう状態である。国の予算的な物、アベノミクスなど何かよく分からないところで動いている。仕事も年度末で、なかなか新しいものにチャレンジできず、早く納品を完了しなくてはいけない状況で先が見えず、選挙の問題もあるため、様子見の感じである。すべてが浮ついているというか、春になったせいなのか、期待感はあるものの、よく分からないものに押されている感じがする。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業は景気が回復しているようだが、中小企業の景気はまだ良くない。中小企業の景気が回復して、中間層の所得が増えない限り、住宅も売れない。住宅に関しては、消費税を免税にしても良いのではないか。住宅が売れると経済波及効果がかなりあると言われている。公共工事の方でも、工事原価の見直しなどをしてもらわないと、防災工事も進まない現状にある。
企業動向関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当） 税理士	・法人関係は横並びが少し上向き程度だが、店頭で接客をしていると、例年の年度末以上に個人の注文が多いと感じる。 ・いつも言っているが、アメリカの景気がそこそこ良く、日本車が売れている。一方で、中国景気のパブルが弾けるかもしれないと言われていたが、以前はその逆だったこともあるため、両方を足して半分でも良いかと思う。日本国内の景気を見ると、アベノミクスが今までにない引っ張りをしていきそうなので、少し良くなっていくような気がする。
		税理士	・消費税の再増税が回避されそうな動きは、嬉しい材料で消費につながると思われる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・物流量は増えているので、景気は良くなる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・新聞報道での大企業業績が上向きなので、中小にも徐々に波及すると思っている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・良い話とマイナスの話と両方出てきている状況である。
		化学工業（従業員）	・原材料はこれから原油価格の上昇により、値上がりするようであり、あまり良くはならない。ただし、中国、タイ向けは順調に受注している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今のところ良くなる要素は見当たらないため、当面は横ばいと考えている。
		金属製品製造業（経営者）	・新年度予算が動き出すまでは、あまり変わらない。客の新年度計画が動き出すのを待つしかない。
		金属製品製造業（経営者）	・景気の先行きが読みにくく、毎月が勝負で、わからないというのが正直なところである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新しいものが増えるということが全くないので、このまま行くのではないか。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・苦情、愚痴が出ていないので、実際はやや良くなって、安定してきているのではないか。もし、仕事がなくなったり、受注が極端に減ったりすれば、どうしても言葉に出てくる。それが無いので、まあまあということだと思う。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・1月初めから天候の影響もあり、客の入りが悪いという現場の声が多かったが、2月終盤から客足が戻ってきている。春に向けてこの流れを継続させたい。
		建設業（経営者）	・中小企業の経済対策が十分に実施されていない。
		建設業（経営者）	・先を見るとまだまだ不安要素があるのではないか。様子見の感がある。
		建設業（営業担当）	・人手不足のなかで発注量が増えてきている。一方で、事業費が高騰しているため、設備投資を控えている事業者も増えている。3年先まで見通しが立たない。

建設業（経理担当）	・金利が低下し、お金を使うのではなく、先に備えて出さない、使わない気持ちの方が強くなってしまったようである。個人住宅も、親からの援助なしの計画以外は減少してしまっている。
輸送業（経営者）	・今も景気の先が見えにくく、判断しにくい状況にあるため、思つような状況にはなっていないのではないかと。
通信業（広報担当）	・当面は今のような状況が継続する。
金融業（従業員）	・取引先からは、先行きが不透明であるとの声が少くない。建設業では忙しい取引先もこれまでは多かったものの、最近では工事の見送りが増加しているとの話も出てきている。
金融業（役員）	・先行きに対する不安感が解消されていないため、消費マインドの改善には至っていないが、悪化している状況にもない。
不動産業（経営者）	・繁忙期も過ぎ、厳しい状況が続くようである。結論から言うと建設しすぎである。
不動産業（経営者）	・当テナントビルの入居率は変わりなく、テナントの客入りにも変化は感じられない。
不動産業（総務担当）	・当社に限れば、貸しビルからの安定収入は当面続くと思われ、今のところ不安材料は見当たらない。
広告代理店（従業員）	・売上予想や受注状況などから、前年同時期とあまり変わらずに推移している。
広告代理店（従業員）	・例年と比べても目立って大きな変化はなさそうである。
社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
経営コンサルタント	・3月決算の企業では、新年度の経営計画の策定が終わっている。目標売上高の設定が消極的なものが目立つ。経営者に話を聞くと、大手企業の業績が悪化してきていることを気にしている経営者が多い。直接的に関連はないが、なんとなく不安を感じているようである。
経営コンサルタント	・金融政策だけでは、实体经济が伸びない。都心のマンションなどが、過去のバブル期のように値上がりしているのは、ひんしゆくものである。内需の拡大を図らないと中小企業に跳ね返ってこない。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・仕事関連商材等があまり動いていないため、取引先工場等の稼働率が上がっていない。景気の良くなる方向が見えてこない。
やや悪くなる	
食料品製造業（経営者）	・募集はしていないが、求職の電話が多くなっている。当社のような中小零細企業の雇い止めが進んでいるのではないかと。
繊維工業（従業員）	・私達中小企業は、アベノミクスの恩恵は全く受けていない。それどころか、円安の影響、原料メリヤスの高騰高止まりが続いている。製品単価にも転嫁できず、経営が圧迫している。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・5～6月は、売上が年間で最も減少する時期である。
プラスチック製品製造業（経営者）	・売上の40%を占める主要取引先のリストラ策によって、取引部門が閉鎖となり、厳しい状況がしばらく続く。
電気機械器具製造業（経営者）	・毎年夏に向かってはゴールデンウィークや夏休みがあり、稼働日数が減るため、相対的に売上は落ちる。
電気機械器具製造業（経営者）	・現在より受注状況が、一段と活発になる要素はほとんど見込めない。このままだと、最低ラインをどこまで維持できるか本当に必死である。
精密機械器具製造業（経営者）	・この状況が続けば、中小のキャッシュフローはさらに悪化すると予想される。
建設業（経営者）	・住宅業界はまだまだ右肩下がりの業界である。
輸送業（経営者）	・取扱量が低迷を続けているなか、大型連休による稼働日の減少による売上減や、再び燃料価格が上昇傾向になってきているため、今のところ改善する材料が見当たらず、悪くなる。
輸送業（総務担当）	・主要取引先の荷量の減少やコストの見直しなど厳しい状況は続く。また、人手不足や人件費の増加も影響し、市場の不安などの要因もあり、さらに厳しい状況になると思われる。
金融業（統括）	・マイナス金利の政策は決して功を奏していない。中国の景気、その他全体的にもマイナスになっているようである。
金融業（支店長）	・長期金利は下降傾向にあるものの、企業を中心とした資金需要は盛り上がっていない。今のところ、景気が上向く気配はない。
金融業（営業担当）	・マイナス金利の影響は今後まだ出てくる。特に金融機関の収益圧迫は大きい。また、中小企業の売上増加の目途が立っていないこと、消費が少し陰りを見せているということなどから、総合的にみて若干下がるのではないかと。

		<p>広告代理店（営業担当）</p> <p>・毎年、上期は広告活動があまり芳しくない。当社が固定客をあまり持っていないためだと思うが、今年は例年以上に前向きな話が少ない。</p> <p>その他サービス業〔警備〕（経営者）</p> <p>・4月から予算が決まるまでは落ち着いてくる。</p> <p>その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）</p> <p>・受注量は現状維持だが、人手不足の影響で募集費及び人件費が増加する分、全体としてはやや悪くなる。</p> <p>その他サービス業〔映像制作〕（経営者）</p> <p>・取引先の決算が良いとは聞いていないため、今後良くなる要素はない。</p>
	悪くなる	<p>出版・印刷・同関連産業（所長）</p> <p>・案件そのものが軒並み無くなるケースが多く、ますます厳しい状況が想像される。</p> <p>輸送業（経営者）</p> <p>・期末の忙しさは感じられない。前年と比べて受注量が少ない。</p> <p>輸送業（総務担当）</p> <p>・荷主の新年度出荷計画は例年少ないが、今年は例年を大きく下回り、大幅減の計画である。</p> <p>広告代理店（経営者）</p> <p>・3月前半に次年度予算の激減の予想がみえ、年度当初は単発の仕事はほぼないため、悪くなる。</p>
雇用 関連 (南関東)	良くなる	<p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・新卒採用も強気に採用数を多くするという意見が多い。新卒、中途採用の動きは強い。</p> <p>求人情報誌製作会社（営業担当）</p> <p>・求人問い合わせが増加している。</p>
	やや良くなる	<p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・例年は年度末に向けた短期的な仕事が増えるが、今年は新年度からの長期増員も増えてきている。今のところ、法改正の影響で採用を控えることはなさそうである。</p> <p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・官公庁からの各種補助金や助成金が採択される時期となり、これにより中小企業等の設備投資等が活性化すると想定する。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・正社員の就職件数が増加している。</p>
	変わらない	<p>人材派遣会社（社員）</p> <p>・経営者の方々と話をしたが、前月同様、「中国企業、中国市場がみえない、世界的にも輸出関連はあまり良くないのではないか。国内もそれほど伸びていない。」と、非常に不安に思っている人が多い。</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>・労働市場環境は引き続き売り手市場で、企業の募集、採用意欲も高く、求人需要は堅調である。応募、採用難の状況が続いており、広告主の需要はあるものの、受注単価下落、商品構成の変化により、売上は伸びない。</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>・人材不足の解消される見込みがない。</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>・景気が良くなると思える施策等が見当たらない。</p> <p>人材派遣会社（支店長）</p> <p>・オーダーは増えるも人材不足の構図は変わらず、いかに良い条件のオーダーを作り出すかが課題となっている。</p> <p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・労働市場は活性化されてきている。3か月後も現在と同じように求人数は増えていくが、求職者とのミスマッチも増えるため、人材派遣の市場で大幅な変化はみられない。しかし、紹介予定派遣や正社員の求人数が今以上に増えれば雇用市場も更なる活性化をされると思われる。</p> <p>人材派遣会社（支店長）</p> <p>・求人、求職数共に横ばい傾向である。</p> <p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・4月以降も派遣の引き合いは多く、好調な状態は続く。</p> <p>求人情報誌製作会社（営業担当）</p> <p>・毎週求人企画を発行している。週によって売上（求人数）の変動が激しく安定しない状態が続く。</p> <p>求人情報誌製作会社（広報担当）</p> <p>・特に景気が悪くなる要素は今のところ感じないものの、良くなる要素も感じられない。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・求人募集企業が多く、人手不足が多少解消されれば賃金収入も増え景気を刺激する。現状、人手不足の解消には遠く、景気は変わらない。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・求人数の増加率が横ばいである。</p> <p>民間職業紹介機関（経営者）</p> <p>・世界経済の動向が採用に大きく影響している。今後の見通しを想定すると採用に予算も人手もかけにくい、というのが本音ではないか。</p> <p>民間職業紹介機関（経営者）</p> <p>・「拡大成長を夢見た時代が懐かしく、今を生きるのが精一杯である」との声を聞く。</p> <p>民間職業紹介機関（経営者）</p> <p>・販売増が生産増につながる、目に見える短～中期的な要因は見当たらず、新規市場の開拓に力を入れている。</p> <p>民間職業紹介機関（職員）</p> <p>・新卒採用の6月選考開始がどのような影響となるか分からないが、短期争奪戦となるなかで、中途採用で確保する企業も出てくる可能性もあり、引き続き状況は悪くないと思われる。</p> <p>学校〔大学〕（就職担当）</p> <p>・就職活動が解禁になり、学生の動きも活発になっているが、先行きは分からない。</p>

やや悪くなる	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2月の新規求人数は、前月比13.8%の減少に転じたが、前年同月比では13.5%増加している。前年に比べ雇用状況は改善しているものの、改善への動きは鈍化している。 ・ 人手不足で攻めの経営ができず、賃金の引上げが難しい。
	職業安定所（職員）	
悪くなる	-	-