

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)		スーパー（経営者）	・良くなるように行動している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなり、気温の上昇とともに需要は高まる。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は、国内旅行を中心に良い話題が多くなる。具体的には、3月に、修理を行っていた地元名刹の再公開、私鉄やJRの新型特急の運行など話題性に富んだ新しい観光素材がある。春休みもあるので、個人を中心に販売していきたい(東京都)。
		通信会社（管理担当）	・ソリューションは受注案件の売上が見込める。セキュリティ対策、通信端末のモバイル内線化など引き続き受注が堅調にある。個人向けの携帯電話や周辺機器の小売も、3～4月にかけて春の商戦期であり、販売額の増加が見込めるため、景気は良くなる(東京都)。
		観光名所（職員）	・山の観光地のため、2月は閑散期であるが、2～3か月後は春を迎え、新緑のシーズンでにぎわってくる上、ゴールデンウィークも迎えるので、今月よりは十分良くなると期待している(東京都)。
		商店街（代表者）	・今年の冬は気候が荒く、例年に比べ、増減が激しい。その分、春が穏やかであれば、冬に外出を控えた反動で良い数字が出るものとみている。その証拠に、イベントに対する反応は例年より早い(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電以外の、太陽光発電設備関連の商品がこれから売れてくるとみている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・毎年2月は非常に暇な月であるが、今年はいくらか客も増えてきて販売にもつながっているため、この分で行けば景気もいくらか良くなっていくのかと期待している(東京都)。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・米国の新大統領の発言等で株価も上がりつつあり、上昇ムードになってきているので、これから多少良くなっていくのではないかと期待している(東京都)。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・これから気温が上がることにより人が動くと思うので、やはり売上が増えるのではないかとみている(東京都)。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・4～5月にかけての新学期シーズンは、売れ筋商材の見極めをしっかりと、欠品による機会損失さえ防げば、前年並みの売上は確保できると考えている(東京都)。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・新入学シーズンを控え、新規購入を期待している。
		百貨店（総務担当）	・3月の改装で人気の大型家具店がオープン予定であり、その波及効果で店舗全体の集客増が期待される。ただし、これによって既存の高級家具や雑貨の売上が影響を受けるため、その部分の客単価が下落する可能性が大きい。しばらくは集客増になるが、結果的には店舗全体で若干の売上増にとどまることとなる。また、衣料品関係は春の改装で若干ショップの入替えを行うが、ここ2～3か月間には有効な売上アップ策は見当たらない(東京都)。
		百貨店（営業担当）	・春トレンドが久しぶりに出てきているが、単価の低いアイテムばかりのため、売上を押し上げるまでには至らない。インバウンドはこのまま好調を維持するとみている。5月にはターミナル駅の広場も完成し、駅地下の商業施設も先ごろ改装オープンしたため、駅そのものの集客が、当店にも好影響を与える(東京都)。
		百貨店（営業担当）	・来客数は堅調に推移しており、苦戦していたファッション関連も若干上向き始めている。加えて、プレミアムフライデーなど新たな需要喚起にも期待できる(東京都)。
		百貨店（販売促進担当）	・買換え需要が高まる4月消費に期待する(東京都)。
	百貨店（計画管理担当）	・世界経済は様子見の感があり、大きな動きは見られない。社会情勢としては、働き方や余暇時間の過ごし方を考え直す時期にきており、買物にどれだけ結び付くかにより、景気の盛り上がりには期待したい(東京都)。	
	スーパー（店長）	・今月から始まったプレミアムフライデーを一つの起爆剤として、毎月月末の最終金曜日にちょっと良い物を客にアピールして、これを定着させたい。なんとか今の景気よりも3か月後は良くなるように、月一回のイベントを切り口としていると工夫しながらやっていきたい(東京都)。	
	コンビニ（経営者）	・今月より気温も上昇し、人事異動があったり、工事現場が増えて現在よりは上がる。	
	コンビニ（経営者）	・月末になり、来客数と単価がやや上がってきている(東京都)。	

コンビニ（経営者）	・暖かくなってくると客の動きが活発になり、来店する客が確実に増えてくる。客数が増えるのは当然のことながら、客単価も伸びてくれれば良くなる、客単価が伸びなければやや良くなる、そのように判断をしている。これから先、天候がどのように推移するか、プレミアムフライデーがどんな感じになるか、いろいろな不安要素もあるが、着実に見切り販売をやっていききたい。
コンビニ（経営者）	・人が集まるお祭りなどは何度か続けると結構需要があり、販売量が伸びる。4月は市民祭りがあるが、そのほか小さな祭りでも期待している。
コンビニ（経営者）	・若干ながら客数は伸びているので、これから季節的な要因も加わって多少は良くなるかと思う。
コンビニ（経営者）	・この先、冬から春、春から夏にかけて気温が上がってくるので、売上は全般的に増加すると見込んでいる。ただし、競争が激化しているため、前年売上を達成できるかどうかは定かではない(東京都)。
家電量販店（店長）	・プレミアムフライデーが定着し、消費意欲が刺激されれば良くなる。
家電量販店（統括）	・春商戦への期待と、新製品による単価アップが見込まれる。
家電量販店（経営企画担当）	・働き方改革、プレミアムフライデー、社会保障等の改善が見えてくれば、慎重姿勢の消費者のマインドが超緊縮から緩み、消費喚起の環境が整うと期待している(東京都)。
乗用車販売店（販売担当）	・ここ1年ほど、やや良くなるだろうという期待感のもとに回答しているが、実際は足踏み状態かもしれない。客の様子をみると、東京オリンピックや震災特需その他を含めて、景気は良くなるだろうから設備投資をする、人を増やすという感覚のようである(東京都)。
乗用車販売店（渉外担当）	・新型車効果で受注が順調である。来場者も多く、この状況がしばらく続くともみている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・季節的に暖かくなるので、商品の動きもある程度は活発になると期待している。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の取ろうとしている施策が非常に的確だからである(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・来月は歓送迎会シーズンで、毎年常連客の予約が入っているので、2月よりは良くなる(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・店舗の改装、メニュー及び価格の変更、広告宣伝費その他の使い方を全て変えるため、良くなる見込である。
一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、今後も伸び続けると思う(東京都)。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・予約状況や高単価のイベントへの申込の速さなど、当店以外の周辺の店にもぎわっているようで、やや良くなる(東京都)。
旅行代理店（営業担当）	・4～5月はゴールデンウィークがあり、旅行需要が増加する(東京都)。
タクシー運転手	・米国の新大統領就任による影響は現時点で不透明ながら、公約よりも規模は縮小しつつも減税策やインフラ投資が実施されることで、米国経済の成長ペースは2017年後半から加速する見込みである。マーケットでも、緩やかな株高、金利上昇の動きが継続している。この結果、日本でも輸出企業の収益増や株高などを通じたプラス影響が期待できるという報道もあるので、景気はやや良くなる(東京都)。
タクシー運転手	・少しは利用が増えているように見える。これから卒業式、入学式、歓送迎会と行事ごとがあるので、それなりに期待はできそうである。
タクシー運転手	・年度末を迎えるに当たり、終電後の客が増えると思っている(東京都)。
通信会社（営業担当）	・1年で一番盛り上がる時期になるので、販売数量は増加していく。
通信会社（管理担当）	・新生活に伴う動きがあり、通信サービス見直しの機会が増えるため、安さだけで選ばない客に対して、サービスの手厚さを軸に訴えることで、景気が良くなる。
ゴルフ場（経営者）	・都知事の発言により、上向き可能性がある。
ゴルフ場（企画担当）	・3月半ばより季節要因で、予約数がぐっと増えている。
ゴルフ場（支配人）	・天候には左右されると思うが、このまま平常状態であれば、少し上向き。
競輪場（職員）	・来年度は勝負の年として、3,000万円ほどの広告宣伝費を4,000万円以上に増やす。現状のキャンペーンの推移よりも上がることは確実だと考えている。

設計事務所（経営者）	・これから先は多少良くなるのではないが、今しきりに社員教育をしている。仕事を自らで見つけようという運動のなかで、新規顧客の獲得、ホームページ等の活用、また、いろいろなお付き合いで開拓していこうとしている。指名参加を踏まえて、3～4月は頑張りたい。景気も上向くと期待している。
設計事務所（経営者）	・ユニバーサルデザインなどの案件が動いているため、やや良くなる。
設計事務所（所長）	・物価高もあり、零細にとってはずっと底辺を進んでいるようではあるが、建て主もいつまでも我慢してるとは考えられないので、多少なりとも動いていく(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・建物請負契約の場合、商談から販売につながる時間を考えると、現在の具体的な商談数が非常に増えているため、これから2～3か月先の販売量増大に期待できる。
住宅販売会社（従業員）	・資料の数が増えているし、客の契約に対する決断も良くなっている。今後も上向きになるものと見ている。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・資材費が上昇している。調達期間も長くなっていることから需要増による忙しさにつながっている(東京都)。
商店街（代表者）	・当商店街も最近では物販よりも飲食店がどんどん出てきているので、おしゃれをするために商店街を歩いて買物をするという客ではなく、生活密着型の状況になりつつある。広い地区から客を呼ぶのではなく、近場の客に利用してもらう形になってしまうことからすると、商店街としてはあまり良い方向にはなっていないという気がしている。
商店街（代表者）	・商店街と大型スーパー、中型スーパーとの購買行動のすみ分けがなく、お互いにパイの奪い合いが激化しているため、商店街の存在意義を明確にしなければいけない(東京都)。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気動向の改善も望めないし、業界的にも良くなる理由が見当たらない。点検業務などを増やして客との接点を増やしていこうと思っている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・最近では目的買いの商品については利便性を追求して、商品の内容や質の良さ、グレードにはあまりこだわらなくなってきている。また、通信販売でも購入できるので、非常に厳しい状況が続く。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・年度末を迎え、本来なら若干盛り返すところであるが、期待薄である。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・販売量は頭打ちでなかなか新規受注がないうえに、材料費の高騰分を単価に上乗せすることも難しい。今後しばらくは苦戦が続く(東京都)。
百貨店（売場主任）	・不確実性の時代であり、将来の不安が払拭されない限りは消費に向かわないのではないかと。また、賃金の上昇以上に物価が上がってきているので、実質的な豊かさが感じられない。
百貨店（総務担当）	・特に消費を促す要素がないため、厳しい状況が続く。
百貨店（総務担当）	・店舗のロケーションが変わるので、館としての買い回りに期待しているが、消費に関する慎重な姿勢は継続する。
百貨店（総務担当）	・気温の乱高下による影響が大きいですが、衣料品に継続した回復基調が見られず、消費全体を引っ張る商品領域が見当たらない。
百貨店（広報担当）	・景気の先行きに対する不透明感はぬぐえず、大幅な値上げなどもないため、消費者心理にプラスに働く要因がない(東京都)。
百貨店（営業担当）	・天候不順が主要因で、衣料関連商品の動きが悪い。また、株高円安による富裕層の高額雑貨等の買上も大きく伸びず、全般的に厳しい商況である。景気の高揚感もあまりない(東京都)。
百貨店（営業担当）	・春物もなかなか動かず、婦人服の厳しさは変わらない。これ以上悪くはならないと思うが、良くなることもない(東京都)。
百貨店（営業担当）	・新規顧客の拡大に注力する一方で、既存顧客の購買意欲は下降傾向であり、厳しい状況はしばらく続く。稼ぎ頭である婦人アパレルの不振は、小売業界にとっても脅威となっている。今後、客の高齢化も進み、モノからコトへの消費行動が更に加速する(東京都)。
百貨店（営業担当）	・国際情勢など消費者心理がプラスになる要素が少ない(東京都)。
百貨店（販売促進担当）	・外国人客の売上は回復傾向にある。また、歳時記やコトを絡めたピンポイントの催事には反応があるものの、主力である衣料品に回復が見られず、依然として厳しい状況が続いている。国内、特に中間層の消費意欲は上がってきていない(東京都)。

百貨店（販売促進担当）	・今後の春闘の結果により左右されることもあるが、客の様子を見ていると、消費に対して積極的になっているとは感じられず、景気も変わらない。
百貨店（店長）	・政治や経済、あるいは個人の収入に明るい展望が見えない限り、なかなか改善に向かわないのではないかと。
百貨店（副店長）	・現状は安定的な推移ではあるが、世界経済を含め不確定要素も多いと感じられるため、ちょっとした変動により大きく変わる可能性がある。
百貨店（店長）	・売上の指標となる日々の食品が振るわない。こだわりの品で差別化しているが、価格に流れている。
百貨店（営業企画担当）	・ここ数か月、訪日外国人客の売上は堅調であるが、今後もこの流れが継続するの根拠が示せない(東京都)。
スーパー（経営者）	・米国の新大統領就任による影響で先行きが不透明である(東京都)。
スーパー（販売担当）	・客の買い方を見ていると、曜日による特典、またはポイントが何倍であるとか、そういったいろんな特典のある店を使い分けて、うまくお買い得商品を買って回っている様子が引き続き見受けられる(東京都)。
スーパー（経営者）	・変わらないと答えたのはやや悪い状態がずっとこれからも続くという予想である。3月からまた競合店ができるので、当店の一部店舗が影響を受ける。その前にも大型ショッピングセンターができていますので、良く変わることはなく、悪い状態が変わらず続く。
スーパー（経営者）	・2か月前ごろから来客数の減少が続いている。
スーパー（店長）	・季節指数では上向いてくると感じられるものの、好転する要素がないため、しばらくは同様の状態が続いていく(東京都)。
スーパー（総務担当）	・株価等は比較的高めに推移しているが、実際には客の可処分所得自体はさほど増えていない。また、これといった流行りものがないなかで、客の購買力に力強さが見えない状況になっているので、このまま厳しい状況が続く。
スーパー（営業担当）	・世界経済の状況、特に米国の経済対策の動向が、今後の日本に与える影響は非常に強い(東京都)。
スーパー（仕入担当）	・米国の新大統領就任による懸念材料が多く、海外との大きな取組みは控える傾向があり、不安定な景気が続く。
スーパー（副店長）	・米国を中心とした世界経済や日本の産業の先行きは、依然として不透明である。若年層を中心に生活防衛意識はまだ高い。インターネット型通販会社など話題の業種もあるが、店舗型の小売業は景気が良くなるとは思えない。
コンビニ（経営者）	・期待できる要素が見当たらない。
コンビニ（経営者）	・日本で最大規模のショッピングモール内に店出している店舗があるが、前年同月と比べて来客数が落ちている。また、この2月は10店舗程度閉店しており、景気は良くないのではないかと。
コンビニ（エリア担当）	・直近では、売上に大きな影響を与えるたばこ、酒などの税制の変化はなく、現状のまま推移するとみている(東京都)。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が続いており、回復の兆しが見えない(東京都)。
衣料品専門店（経営者）	・首都圏での店舗営業の強みは、徒歩の客が多いことと、小商圏で成り立つことである。商圏人口が多いという強みを生かしていく商売を考える。
衣料品専門店（経営者）	・しばらくは様子見である。米国の新政権で株価は上がっているし、円も安くなっている。輸出は良いかもしれないが、輸入業者はどうか。当業界は原料が輸入なので、輸入関連の商品だが、影響がどう出るのか、春になって客がどう動くのか、様子見である。
家電量販店（店員）	・物販において、飲食関連以外は厳しい状態であり、景気が活気付く要素がない(東京都)。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているものの、販売はこれまであまり芳しくなかったが、今月はそれなりの数字を上げられた。これは新型車が出たため、2～3月は良いのではないかと。4月以降も良くなれば本当に景気回復ということになるが、まだちょっと半信半疑である。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売はかなり上向いてきているが、整備は横ばいなので、売上の伸びはあまり変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・4月に向けて車に関する税金が上がるので、反動減が気になる。
住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界は、住宅ストック循環支援事業の政策効果の浸透度や交換が今一つではあるが、ほかに特段のマイナス材料もなく、現状維持がしばらく続くかとみている(東京都)。

その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・納得しないと商品が売れない傾向は変わらないので、仕掛けが大切である。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・シニア層のボリュームが拡大傾向にあるなかで、特段の需要要素もないため、変化は期待できない。海外の政情不安が今後発生する可能性はある(東京都)。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・一度値上げすると、なかなか値が下がってこない。この影響は長期化しそうである(東京都)。
その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・ショッピングセンターで物販の中心となっているファッションについては、基本的に厳しい環境が続くそうではあるが、新生活シーズンに少し期待している。
高級レストラン(副支配人)	・法人関連の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)	・先行き不透明感はあるが、来客数、売上高共に前年並みとみている(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・2月は一番売上の悪い月なので、例年のことだが2~3か月先は2月の売上より10~20%くらいは良くなる。そうなって欲しい。
一般レストラン(経営者)	・状況は大きく変化しているが、個店、商店街でも努力しているか否かで、大きな違いが出ている(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・やはり3か月後もあまり景気が上向きような状況は見受けられない。また米国の新大統領就任の影響で、今後輸出入がどうなるのか、景気がどう左右されるのか分からないため、決して良くない状態が続く。
一般レストラン(経営者)	・人手不足による人件費の上昇や仕入原価の高騰は相変わらずだが、円安株高や日本人スポーツ選手の活躍等により、消費者の心もなんとなく上向きになって、財布のひもがやや緩んでいいのではないかと(東京都)。
一般レストラン(経営者)	・内外共に政治経済の不安定な状況が続いているため、将来に対する不安が内在した形で、消費にネガティブな影響を与えている。
その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	・賃金水準の改善が長続きする見込みが見えてこないなかで、将来支出に対する不安から現状を抑制する消費者の動きがはっきり出ている。業界の景気は、当分横ばいが続くものと判断せざるを得ない(東京都)。
都市型ホテル(スタッフ)	・例年、新年度スタートの4~5月の受注は比較的良好だが、今年は宿泊、レストランを中心に動きが鈍く、前年比ややマイナスの状況である。ここ数か月間販売量は低調で推移していることから、景気は今のまま変わらない。
都市型ホテル(総務担当)	・直近では特に良くなる要素が見つからない。中国等のインバウンドによる需要が、以前よりも減少しており、回復の見込みは厳しい。
旅行代理店(従業員)	・プレミアムフライデーの導入で、一般客のマインドがどう変化するのが注視したい(東京都)。
旅行代理店(営業担当)	・顕著なプラス要因もマイナス要因も見当たらない(東京都)。
タクシー(団体役員)	・株価は一定の範囲に収まっているものの、為替の上下により不安定である。また、春闘を迎えるが、確実な賃金上昇等の見込みが立たない限り、景気の安定、浮揚にはまだ時間が必要である。
通信会社(経営者)	・米国の新政権の経済政策が今一つ分からず様子見が続く(東京都)。
通信会社(社員)	・景気が良くなる兆候がない(東京都)。
通信会社(営業担当)	・価格競争を基本としたシェア争いがしばらく続く。
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)	・現状では、経済変動に米国の新大統領就任による影響は見られず、景気回復の好材料も見当たらない(東京都)。
通信会社(経営企画担当)	・2~3か月は商談状況が伸び悩む(東京都)。
通信会社(営業担当)	・当社もセット割に力を入れていくが、競合他社も同様のため、客の奪い合いになり、変わらないと予測している(東京都)。
パチンコ店(経営者)	・台の規制があり、面白い機械が減ってきたため、もう少し数字が落ちるかと思っていたが、客はギャンブル性を求めるだけでなく、結構面白い機械で遊んでくれるということで、思ったほどは減っていない。なかなか厳しい状況ではあるが、正常な方向にややシフトしてくれているような気もするので、期待を込めて変わらない(東京都)。
その他レジャー施設(経営企画担当)	・来客予約や催事の申込状況は堅調だが、今のところ消費単価の伸びが鈍く、今後の伸びが期待できる要素が見当たらない(東京都)。

その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・塾全体の単価が非常に下がっており、生徒数、子供の数も減少しているため、今のところ春期講習等の申込はあまり増えていない。人数も少なくなっているため、横ばいである。
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・低金利、あるいは米国の好景気などで、一部の企業では業績が良いという話が出ているが、米国の方向性、あるいはそれに対応する全世界の状況から、警戒心を抱いている人もたくさんいる。今後はそういった新しい危機に対して、確信を持っていけるかが大きな要因になる。そういう意味で3か月後は変わるとも変わらないとも分らない状況である(東京都)。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・地元の大型商業施設の閉店後、何も動きがない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・購買自体が一喜一憂、好不調するものではなく、年間を通しての売上になるので、このままでは変わらない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・世界政治、経済に不安はあるものの、身近ではここ数か月で変わるような様子はうかがえない。
設計事務所（職員）	・大きな変化の兆しは感じられない(東京都)。
住宅販売会社（従業員）	・消費拡大のためには、休日の増加も確かに必要だが、まずは所得の増加が第一である。今そのような実感は持てず、今後の展望も明るくはない。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・1月は良くなるという予測をしたが、今のところ動きが非常に鈍いという状況に変わりが無いので、今後はあまり期待できない。
商店街（代表者）	・なかなか今の状態では良くなるということはない。なんとか天候が普通になってくれれば良いと、そればかり祈っている(東京都)。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・多くの仕入先から4月から値上げという声が聞かれている。利益を取るのには厳しいのではないかとと思う。
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・当社も倉庫火災のあった通信販売大手の代理店をしている。火災の影響で、物の遅延や商品の欠品があり、徐々に売上への影響が見え隠れしている。そのようなことを考えると、今後、最需要期に当たり売上の減少が予測される。
スーパー（店長）	・客数増であるが、買上点数、1品単価は下落している。また、生活の変化として、保険料や通信料等の負担が多く、生活、食品関係の節約傾向が見られる。
コンビニ（経営者）	・1軒、また1軒とシャッターが閉まっている。とても厳しい状況である(東京都)。
コンビニ（経営者）	・雇用もなかなかうまくいかず、賃金だけ高くなっていくような気がする。景気も良くなるのではないかと。
衣料品専門店（経営者）	・1～2月の消費者態度をみると、安くても価値ある物でないと買わないし、消費が増加すると期待できない。
衣料品専門店（営業担当）	・小売店が今後残る気がしない。チェーン店の力に押しつぶされる。借入がない店はどんどんなくなっている状態で、景気は一つも良くなる。先行きも悪くなる一方だと思う。
乗用車販売店（総務担当）	・期末後の反動で、販売量の動きは鈍くなるため、やや悪くなる。
住関連専門店（統括）	・景気が回復する要素は見当たらず、まだまだ伸び悩み、景気の落ち込みは続くのではないかと。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・EC市場、海外市場などの新規市場の成長は見込めるが、実店舗での売上が確保できないと、景気が良くなっているとは言い難い(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・予約状況を見ると、民間企業の予約が極端に減っている。官公庁等はそれなりに予約が入っているものの、夏に都議会選挙等があると、こちらも控えるようになるので、かなり厳しい状況になる(東京都)。
一般レストラン（経営者）	・普通のサラリーマンがお金を使えなくなったうえに、地域は意外と外国人観光客が少ないので、飲食店にとっては厳しい。
都市型ホテル（スタッフ）	・この先の景気は、米国の動向もあって非常に不安定、不確定なので、財布のひもが固くなるのではないかと予想している。
旅行代理店（経営者）	・なかなか思うように良い客も来店もしないし、稼働率も悪い。年度末のせいもあると思うが、あまり期待できる状況ではない。
旅行代理店（従業員）	・前年同期比の先行き見込みが80%程度で推移しているため、やや悪くなる(東京都)。
旅行代理店（従業員）	・春休み期間中の商品が全く売れていない。これを過ぎるとしばらく長期連休がないので、販売が更に厳しくなる。
タクシー運転手	・3月末に向かってどのような動きになるのかよく見えない状態である。いろいろ客も悩んでいるので、我々も先が見えない。

	タクシー運転手	・新聞、テレビの報道によると、一般的に景気が良くなっているようだが、タクシー業界においては全く良くなっていない。2月からの運賃改定においても、客の反応はあまり良くない。逆に、これまでの料金よりやや値上げになっているので、改定によって客が増えることはない。また、残業が元に戻らないので、今まで残業で利用していた客が帰ってしまっている(東京都)。
	通信会社(経営者)	・テレビ、インターネット、電話の解約増は継続する見込みだが、電力、モバイルでのリカバリーで解約抑制を図る以外に手だてがないため、利益面での落ち込みは当面継続する(東京都)。
	通信会社(局長)	・世界情勢や世間の景気がすぐに大きく影響しない業界ではあるが、同業他社の影響は受けやすく、他社への契約切替のスピードが上がっていることが経営に最も影響している。今後もしばらくこの勢いは続くと思われるので、当社としては厳しい状況になる(東京都)。
	ゴルフ場(従業員)	・人口減少、出生率の低下、高齢化社会の世の中で、今必要なのはプレミアムフライデーなのだろうか。目の前の景気より、国民の豊かな生活の維持、向上のための景気回復を願いたい。
	その他サービス[電力](経営者)	・マンション価格が高騰し、契約率も7割程度となるなかで、マンション建設計画が見直される可能性がある(東京都)。
	設計事務所(経営者)	・民間に期待できない状況が続くそうなので、官庁案件の入札が始まる6月ごろまでは厳しいのではないかと。人口減少が続く成熟社会では、これまでのビジネスモデルで生き残るのは難しいが、簡単に変えられないのも事実である。
	住宅販売会社(従業員)	・この先、これ以上良くはならず、当分今のままで推移していくのではないかと。投資向けの融資は厳しくなってきたそうだが、相続対策での落ち込みはないとみている。
×	一般小売店[茶](経営者)	・2月は寒波の影響で来客数が伸びず、客単価も低く、販売量、売上高共に減少している。前年度に比べ約1割の減少である。
×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	・最低賃金が上がり続け、社員の給料を上げられない。
×	コンビニ(経営者)	・あらゆる手を使い従業員募集をしているが、全く応募がない。このままでは一部店舗の閉店もやむなしの状況で、更なる悪化が予想される。
×	衣料品専門店(店長)	・明らかなデフレ傾向にあり、客単価、来客数共に下落傾向にある。
×	設計事務所(所長)	・業種によって大きな差があると思うが、この何年かは景気が良くなった実感がない。仕事量が少ないことが、一番影響している。競争相手との低価格競争が激しくなっている。
×	住宅販売会社(経営者)	・住宅の売行きが悪いということは、経済に与える影響が大きい。住宅が売れると経済波及効果は大きいので、経済対策を取って欲しい。公共工事については、国レベルで発注価格の見直しをしていかないと工事が進まない。
企業 動向 関連 (南関東)	-	-
	食料品製造業(経営者)	・今は仕事帰りに一杯やるというのをちゅうちょする空気があるが、それは徐々に薄れていくとみている(東京都)。
	食料品製造業(営業統括)	・新商品に対する販売数は上がってきているため、近い将来は通常商品への波及も期待できる。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・新規の印鑑の注文も受けているが、それとは別にホームページも立ち上げ、印鑑リフォームという彫り直しサービスを全国的にやっており、いろんなところから注文をもらっている。通常月だとその売上は10~15万円ほどなのだが、2月に関しては24万円ほどあり、少々上向きである。リフォームというのは、必要に迫られているものではなくて、亡くなったおじいさん、おばあさんの印鑑があるからそれを彫り直そうという注文である。そのような部分で個人事業が伸びてきていると感じている(東京都)。
	輸送業(経営者)	・現状が底なので、2~3か月先は現在よりは良くなると思うが、燃料価格の動向が大変気掛かりである(東京都)。
	税理士	・日本の経済だけでは先は読めない。米国の新政権がどのような展開をしていくのか、北朝鮮や中国がどうなるのか、それによって大分変わる。都民ファーストをうたう都知事や、アベノミクスによるけん引もあるので、内政的な安定で、先も見えていく気がする。少しは良くなっていくのではないかと期待している(東京都)。

その他サービス業 [ディスプレイ] (経営者)	・年度の切り替わり時期のため、市場も多少活発になるのではないが(東京都)。
その他サービス業[ビルメンテナンス] (経営者)	・大型の新規物件が始まることと、中規模の物件が成約したので、多少は良くなる(東京都)。
その他サービス業[ソフト開発] (従業員)	・百貨店の人も以前より多くなっているようである。
食料品製造業(経営者)	・まだ小売店の売上が増えるような要素は見当たらない。
繊維工業(従業員)	・消費マインド低迷の長期化により、節約志向が根強く、衣料品が売れず、経営を圧迫している(東京都)。
出版・印刷・同関連産業(経営者)	・例年、夏まで受注量は横ばいになる(東京都)。
化学工業(従業員)	・東南アジア向けの輸出は順調に受注できているが、国内に関しては全く先行きが見えない。
プラスチック製品製造業(経営者)	・ここにきて見積り依頼や新企画の相談が増えてきており、確約はないが具現化するのを期待している。
金属製品製造業(経営者)	・取引先、同業者の動向をみると、しばらくは現状維持ではないか。
金属製品製造業(経営者)	・今までの設備のままでは頑張ってもなかなかコストを下げることができないので、設備投資をし、高能率、高精度の機械により単価が安くても利益の出る方法で、客にも声をかけて仕事量を増やす予定である。
金属製品製造業(経営者)	・数か月は受注が増えており、景気が回復している感はあるが、もう少し様子を見てみないと何とも言えない。
一般機械器具製造業(経営者)	・ここで新規受注をした仕事が動き出すのは少し先になると思うので、まだ現在の状態が続くような気がする。
電気機械器具製造業(経営者)	・特に大きな物件はなく、いつものように中小の案件が決まってきている。やはり都心部の仕事が多い(東京都)。
精密機械器具製造業(経営者)	・中小製造業の経常利益が改善できないのは、原料、人件費、エネルギーコストなどを価格に転嫁できないためである。仮に切り出した時の受注減が怖いので、悩んでいる。
その他製造業[鞆] (経営者)	・現状維持の中で安定してきているということで、大きく変化はない。
建設業(経営者)	・中小企業に対する景気対策をもっと実施して欲しい。
建設業(経営者)	・公共工事が少なく、受注もできなくなってきている。物件が少なく競争相手が多い。市の予算も補助費が非常に多くなっており、投資が削られている。
建設業(営業担当)	・受注計画において資材、人件費の高騰や人材不足により必ず客との調整が必要となってきている。年度の目標数字を立てているが、人材不足などの理由により、受注を断念するケースも出てきている。
建設業(経理担当)	・都内の建設ラッシュも50キロ離れると夢のような話で、好景気はその手前で止まってしまっている。新年度を迎えようとしているが、地域の公共工事で景気を押し上げるような話は聞こえない。
輸送業(総務担当)	・新年度からの案件も受注しているものの、既存の仕事がなくなるところもあり、売上は依然として厳しい。また、人手不足、人件費及び燃料費の上昇など、経費面も厳しい状況が続く。
通信業(広報担当)	・当面は現在の景況感が続く見込みで、大きな変化は望みにくい(東京都)。
金融業(統括)	・若干景気が良くなっているように見えるが、それ以上にもっと良くなるような傾向はないので、現状維持と考えている。
金融業(従業員)	・建設業では、官公庁や大手企業からの受注が良好に推移している取引先が多いが、卸売業、小売業等では、依然として景気が回復しているとの見方は少ない(東京都)。
金融業(支店長)	・企業も、米国の新政権による日米関係の行く末を見守りたいとの慎重な姿勢があり、当面景気が良くなる見込みはなさそうである。
金融業(営業担当)	・米国の新大統領就任による影響で先行きに不透明感があり、消費も低迷している。ガソリン価格も高騰傾向で、運送業にも影響が及んでいる。建設業もやや低調となっているので、今後も現状の景気が続く(東京都)。
不動産業(経営者)	・2月になって来客数も若干増えたようだが、当社で管理しているワンルームは決まらない。学生も少なくなっている(東京都)。

	不動産業（総務担当）	・オフィス、店舗とも新たな退出予定はなく、この先も身の周りの景気が悪化する要素はない。ただし、既に6か月前予告で退出が決まっている大手オフィステナントの穴埋めはまだできていない(東京都)。	
	広告代理店（従業員）	・前年比、前期比共に増減なく推移している(東京都)。	
	広告代理店（営業担当）	・細かい相談件数は増えているが、宣伝予算等は相変わらず上がっていない(東京都)。	
	社会保険労務士	・良くなる要素が見当たらない(東京都)。	
	経営コンサルタント	・良くなる材料があまりない。	
	税理士	・特に良い材料は見当たらず、米国の新大統領と日本との友好体制がいつまで続くかは不透明である。悪い材料も見当たらないので、やはり横ばい状態が続く。	
	経営コンサルタント	・人手不足の深刻化は各業界で言われているが、小規模の建設土木関連では業績に直結している。ある企業の社長の話によると、社員の給与については、他社との違いが拡大しないよう気を遣っているが、最近、社員からの希望により住居の面でも支援を始め、会社でマンションの空室を借り、家賃を半分負担して、希望する社員に貸しているそうである。社員の退社を食い止めるため、大手企業の社宅的対応までやらざるを得なくなっている。人手不足への対応は当面続きそうである。	
	経営コンサルタント	・企業や業種により良くなるどころと変わらないところ、下がっているところが混ざっており、まだ模様となっている。全体では依然としてあまり良くない(東京都)。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・市場は回復傾向にあるが、同業他社との価格競争も激しくなっており、景況感はいましばらく変わらない。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・仕事の依頼はあるが受注できない。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・変わらないというよりも、予測不能である。大体この時期には客の予算が確定するが、現在まだ確定していない(東京都)。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・今年は今まで動いていたものが動かなくなる予想があったりするので、当社にとっては景気は悪くなる方向である。	
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・業界で従来売上が良いシャンプー、カラー剤の売上鈍化が目立つ(東京都)。	
	建設業（経営者）	・引き合いはあるものの、予算が合わない。	
	輸送業（経営者）	・為替動向がまだ安定していないことから考えると、どうやら確たる上昇は見込めないということになるかと思うので、若干弱みな景気になる。	
	輸送業（総務担当）	・例年3月末まで繁忙期であるが、今年は3月から出荷量が落ち込む見込みで、出荷計画も下回っており、年度末に閑散期を迎える。	
	金融業（役員）	・米国の不安定である間は、思い切った新規投資に踏み切れないとの声をよく聞く。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・米国の先行きが見えないことと、決算の後に景気が後退するのではないかということが懸念される(東京都)。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末の受注が落ち着き、受注量が減少するため、2～3か月先の景気はやや悪くなる。	
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年度替わりでの年間継続案件そのものがなくなっており、非常に厳しい。
	×	広告代理店（経営者）	・今月はなんとか前年同月比ややマイナスで収まったが、次年度はガタ落ちになるのが明確になってきている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・求人数の動きは引き続き高止まりの傾向である(東京都)。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・4～5月にかけてパート、アルバイト募集、それから新しく支店展開する正社員募集の人事計画が18社来ている。全部受注できれば相当な盛り上がりがあるということで、何とか苦勞して伸ばそうということで頑張っている。求人募集を応援したい。
		人材派遣会社（営業担当）	・人材マーケットに正規雇用求人も増加してきており、求職者も増加し始めている。各社人材の取り合いとなっており、集客力のある企業はより採用基準のハードルが高くなっている。一方、集客力の無い企業は、母集団の形成ができておらず、採用まで至らないケースが増えている。企業としては人員補充ができないため、正社員採用の代替としての派遣活用の動きが活発となり、今後2～3か月はますますこの傾向が続くとみている。これらのことにより、派遣市場は活性化されるのではないかと。

	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・業種により多少の違いはあるものの、特に飲食関係は人材不足でスタッフさえ確保できれば売上増につながるため、求人数は間違いなく増えていく。
	求人情報誌製作会社 (広報担当)	・他業種、他業界及び同業他社では景気が良さそうである(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・企業業績が急激に良くなるとは思えないが、採用熱は前年同期に比べて高いように思われる。企業からの個別メールが非常に多い(東京都)。
	学校[大学](就職担当)	・季節が変わり、春をコンセプトに各企業が多様な事業を展開している(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・経営者との話では、良くなるというより変わらないことを願う人が多い。米国の新大統領の言動で、いろいろなことが悪いほうに向かうのではないかと心配する声が多く、少し悪くなるのではないかと。また、中国市場、韓国市場も全く伸びが見えないということで気にしている人が多い(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・引き続き、企業の採用意欲は社員、アルバイト共に旺盛である。ただし、各社募集が難航しており、広告費抑制、受注単価下落が続いており、収益改善が課題となっている(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・人手不足の状況はしばらく続き、改善の見込みがない。
	人材派遣会社(社員)	・景気回復が見込めると思える施策が見当たらない(東京都)。
	人材派遣会社(支店長)	・人手不足感から、派遣は横ばいもしくは減少傾向だが、人材紹介は需要が多く、取引量が増えていく(東京都)。
	人材派遣会社(営業担当)	・求人数は多い状態が続いているが、人材が追いついていない。求人に対する応募がなかなかなく、応募があってもミスマッチなことが増えてきている(東京都)。
	人材派遣会社(営業担当)	・一部では、東京オリンピックまではこの状態が続くのではないかと噂されるほど、直近の見通しで景気悪化の話は出てこない(東京都)。
	職業安定所(職員)	・求人状況は、前月に比べ改善したが、1月の月間有効求人数は、フルタイム求人数は前年比マイナスで、パートタイム求人数は前年比プラスとなっている状況である。3か月後は、特に動きはないとみている。
	職業安定所(職員)	・目に見える変化はない。
	職業安定所(職員)	・新規求人数は前年並みであり、有効求人倍率は高水準を維持している。
	職業安定所(職員)	・企業の求人意欲は旺盛で、新規求人数の増加傾向が続くとみている(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・中途採用は新年度を前に一服感がある(東京都)。
	民間職業紹介機関(経営者)	・製造メーカー等の生産能力アップによる求人の話はあまりなく、退職年齢の延長などの形での対応も多くなってきている。中堅社員の要望は広い職種で常にある。若年層の確保には苦労している(東京都)。
	民間職業紹介機関(職員)	・取引先の来期採用計画に関して、悲観的な声は聞こえてきていない(東京都)。
	人材派遣会社(支店長)	・労働者派遣法や労働契約法の抵触が近づいてくる結果、派遣先、派遣元がどのように対応するかによっては、契約終了や転職活動の活発化など大きな動きが出てくる。
	職業安定所(職員)	・米国の新大統領就任による影響が不安視される。
x	-	-