

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)		一般小売店〔生花〕 (店員)	・2月は一番花が売れない時期である。花保ちも良いし、客が少ない。3～4月は卒業式、入学シーズン、お彼岸、送別と花が使われることがとても増える月になるため、3～4月は花屋にとっては稼ぎ時になる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・春物商戦が後ろに倒れているので、今後気温が上昇すれば、おのずから数字は上がっていく。また、外商の動きが良くなってきており、投資目的も含めて、転売ができそうな高名な作家の絵画などの商材が納入されるようなケースが増えている(東京都)。
		コンビニ(経営者)	・2月に入ってから非常に落ち込んでいるが、暖かくなり、周りの状況が変わることによって、売上もまた上昇する。そうしたことを毎回経験しているので、それほど大きく良くなることはないと思うが、若干は良くなる。
		その他小売〔雑貨卸〕 (経営者)	・売上と利益から判断すると、先行きは良くなる(東京都)。
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・送別会シーズンで、居酒屋の利用が増える時期となる(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	・行楽シーズンとなるので需要が伸びる。
		旅行代理店(販売促進担当)	・2～3か月後は春の旅行シーズンを迎えるので、個人を中心として、今以上に人が動く。また、ゴールデンウィークの日並びも悪くなく、海外旅行の先行販売が見込めるため、良くなる(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・3か月後にはゴールデンウィークがあるため、旅行需要の増加が期待できる。
		通信会社(管理担当)	・年度末に向け、追い込みでのソリューション案件受注が見込める。また、個人向けの携帯電話や周辺機器の販売も、春の商戦期に当たり、景気は良くなるものとみている(東京都)。
		商店街(代表者)	・寒かった冬の反動で、暖かい春のイベントに対するレスポンスが、マスコミも含めてとても良い。天候が穏やかな春になれば、恐らく良い方向に向かう(東京都)。
		一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・春に向けて行事が増えるので、天候が安定すれば来店も見込め、良くなるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・来客数、問合せ件数が徐々に増えてきている。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・暖かくなれば少しずつ人が出てくる。春の行事も例年どおり行われるので、期待したい。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・今年は学童用品を中心に、新学期向け文房具を早く買いそろえる傾向にある(東京都)。
		百貨店(売場主任)	・3月の春物最盛期に向け、訴求、フェスタ、お得意様招待会等を前年以上に仕込んでいる。平昌オリンピックも閉幕し、気温も上昇し、仕込みも前年以上ということで、来客数、買上単価が安定し、売上を確保できると見込んでいる。
		百貨店(総務担当)	・商品領域全体の動きが良くなっている。
		百貨店(営業担当)	・企業の好決算が見込まれ、消費者の心理に明るい変化が見えてくる。加えて、今後もインバウンドの拡大が想定され、国内消費にプラスに作用する(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・競合店の閉店と、競合業態の新規開店により、しばらくはプラスとマイナスの影響を受ける。その後は、閉店店舗の客を当店に取り込むことで、徐々に良くなる。
		百貨店(店長)	・3月は気温が上がる予報が出ていることと、株価も持ち直していることから、春物需要が喚起されることを期待している。
		百貨店(店長)	・フリーの客の増加などで、継続して来客数の伸長がみられる。
	スーパー(店長)	・廃棄や値引きのロスを減らせば、売上、利益を確保できるので、今はまずロスを減らすことに注力している。したがって、3か月先については、ロス対策が功を奏してくれるれば、今よりもやや良くなるのではないかと期待している。	
	スーパー(販売促進担当)	・行事、イベントの多い月のため、販促強化による売上増加が期待できる。気温も通年より早めに高くなりそうなので、春物衣料から初夏物への早期切替を実施するなどの対応が必要である。	
	コンビニ(経営者)	・季節的な要因で、暖かくなれば来客数も増え、売上も若干伸びる。	

	コンビニ（経営者）	・コンビニ店舗数が増えているので、全体的には前年比で落ちると予測しているが、気候が暖かくなるので、3か月先は現状より1～2割良くなっているのではないかと。
	コンビニ（商品開発担当）	・販促に対する効果が少しずつではあるが、上向きである（東京都）。
	衣料品専門店（経営者）	・3月は学生服の売上が一番多い。前年から価格についての話題が多く、学校が競合し、自由価格となり、様々な販促もできて追い風になっている。
	家電量販店（店長）	・決算から新年度へ向けて、成長戦略を出す企業が増加するため、市場が活気付き、内需を中心に伸びる（東京都）。
	家電量販店（経営企画担当）	・平昌オリンピックも成功裏に閉幕した。日本選手の活躍もあり、ラグビーワールドカップや2020年の東京オリンピックへと大きな流れができてくる。大会を成功させるという大きな目標が、市場環境に好影響をもたらす（東京都）。
	乗用車販売店（経営者）	・販売量が良くなる。
	乗用車販売店（渉外担当）	・個人需要と、決算月を挟んで法人需要も増加してくるので、全体的にやや良くなる。
	その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	・1月の大型タイトルのためにハードを購入したユーザーが、今後2～3本目のソフトを購入するかどうか、先行きを考える上での大きな要素である（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は今よりも動きが大きくなるので、売上もやや伸びる。2月は一番悪いので、10～20%位は伸びる。
	一般レストラン（経営者）	・3か月先は気候も良くなるし、今より多少は良くなる。ただし、景気の面ではまだ決して良くなっている感じは受けない。所得が増えているわけでもないし、増えたとしても、それ以上に物価や税金が上がっているため、逆に厳しくなっている。また、材料の野菜等も高騰しており、ビール等の値上げもあるので、ますます厳しくなる。
	一般レストラン（経営者）	・3～4月は歓送迎会など宴会の数が増えるので、2月の最も悪い時期に比べれば店が潤っていく（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・現在の状況が東京オリンピックまで続くかとみている（東京都）。
	その他飲食【給食・レストラン】（役員）	・景気回復感は今後2～3か月で落ち込むことはない。どちらかと言うと、取引先の様子から、更に良化していく気配が感じられる（東京都）。
	旅行代理店（従業員）	・新年度になると、年間計画の中での職場旅行や学校行事が動き出す。
	タクシー運転手	・景気の回復基調が維持され、雇用情勢の改善は続く。春闘では、人手不足と企業収益の改善で賃金引上げ機運が高まり、前年を上回る賃上げ率となる見込みである。消費者物価が前年比プラスを維持し、家計の実質購買力に対する下押し圧力として作用している（東京都）。
	通信会社（経営者）	・ベースアップ、給料の改定期が迫っている。前年に比べて給与増が見込めるといふ期待感で、2～3か月先の景気は良くなる（東京都）。
	通信会社（経営者）	・春の異動シーズンに向かい、新生活準備等により市場が活況になる（東京都）。
	ゴルフ場（企画担当）	・3か月前の予約開始日にはおおむねスタート予約を確保できている。
	パチンコ店（経営者）	・賃金の上昇や金融緩和策の継続により、今後も消費マインドが続けばやや良くなっていく。
	その他レジャー施設【ボウリング場】（支配人）	・一般客や予約の来場状況が前年同月に比べて良くなってきている（東京都）。
	設計事務所（経営者）	・具体的に動くところまではいかないが、法人客からいくつか話をもらっている。
	設計事務所（所長）	・どんな情報でも多少入ってくるようになったということは、少ないながらも仕事につながる可能性がある（東京都）。
	住宅販売会社（従業員）	・客の動きは以前に増して良くなっている。今後も少しずつ良くなる。
	商店街（代表者）	・とにかく天候が平年並みに落ち着いてもらいたい。寒さが長く続くことは大きな問題になる（東京都）。
	商店街（代表者）	・原材料、人件費、光熱費、どれを取っても値上げなのに、個人商店では便乗値上げなどできない（東京都）。
	一般小売店【家電】（経理担当）	・特別な変化は期待できないが、このところ細かい仕事の依頼が増えているので、それらを消化しつつ、次につながればと思っている。
	一般小売店【家具】（経営者）	・3月から年度末なので、多少良くなるのではないかと思うが、それほどは変わらない（東京都）。

一般小売店〔印章〕 （経営者）	・客は、技術的なことなどはさておいて、やはり利便性を追求しているため、路面店はこの先も厳しい状況になっていくのではない。
一般小売店〔家電〕 （経営者）	・天候が悪く、野菜等の価格高騰も続いているため、今後の見通しは明るくない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・今後は気温も上昇してくるので、最低限、今までの平均値以上を保っていきたい（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	・必要な物が最優先で、贈答や記念品などには高価な物を購入するが、自分にお金を使う余裕はまだないようである。
一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・商品自体は店頭売りも外商も潤沢に出ている。案件数もあるが、売上が急激に伸びるような大きな案件は余りない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・テレビやマスコミでどんどん取り上げられ、消費者に関心を持ってもらえることを期待している（東京都）。
百貨店（売場主任）	・天候等にも左右される部分はあるかと思うが、ほぼ前年を上回るかどうかの推移は、大きく変わらないのではないかと。商品群も、基本的には総菜、菓子がけん引をすると想定している（東京都）。
百貨店（総務担当）	・消費に対する慎重な姿勢は、継続すると予想される。
百貨店（広報担当）	・これまで好調だった高額品も、株価の先行きが見えないためか、勢いが鈍化している。復調の気配があった衣料品も、低温続きで春夏物はいまだ大きくは動かない状況である。景気が上向き材料を見つけるのが難しい（東京都）。
百貨店（営業担当）	・天候不順や冬日となる日が続く、春物衣料の動きが良くないが、訪日外国人客の買上で、インテリナショナルブティックや化粧品等の動きは引き続き良い。国内の個人消費は、いまだ上向いているとはいえない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・実質賃金が上がらないなか、婦人服に関しては非常に厳しい状況が続く。今ある必要なモノ、コトを重んじる客が増えてきたため、不要不急の商材の動きは良くないと考えられ、今後もその傾向は続く（東京都）。
百貨店（営業担当）	・インバウンドの動きに懸念がある。以前の「爆買い」後のような大きな影響は考えにくいだが、徐々に影響を受けてきている。一方、一般顧客の購買意欲は徐々に上向いている。こだわりのある商材については堅調な動きを見せていることから、丁寧な需要の掘り起こしを重ねていくことで、売上を伸ばせる環境になる（東京都）。
百貨店（営業担当）	・景気の緩やかな上昇基調を下支えしていた富裕層は、昨今の株価の不安定感で購買が鈍化している。期待したベースアップも見込めない状況である（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・前年比プラスで推移しているが、免税売上を除くと下回っているのが実態である。免税売上の状況次第では悪くなる可能性もある（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・ゴールデンウィークを迎え、旅行などコト消費への投資が大きく、服飾関連への消費は抑えられる。食品や母の日などのギフト消費に期待したい（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・高額品の好調さやインバウンド売上がショッピングモールの売上をけん引する状況がしばらく続く（東京都）。
百貨店（副店長）	・安定的な景気動向が続くと思われるが、不透明な部分が継続しているとも感じている。景気が良いのか悪いのか実感がなく、先行きについては予測しにくい。
百貨店（営業企画担当）	・株価の影響などを受けやすい業界のため、現在の株価水準を維持できれば、現状と同様に推移すると期待している（東京都）。
スーパー（経営者）	・外的要因が影響している（東京都）。
スーパー（販売担当）	・競合との価格競争などもあり、平均単価の低下傾向が止まらない。客の買上点数は前年をクリアできようになっているが、単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額が前年を上回ることがなかなかできない状況がまだ見受けられる（東京都）。
スーパー（経営者）	・競合環境が非常に厳しいので、売上を伸ばすのがなかなか難しくなっている。そのようななかで、1点でも多く買ってもらおうとしているが、この先も今のやや悪い状態が変わらず続くのではないかと。
スーパー（経営者）	・賃上げにより収入がやや増える。
スーパー（店長）	・景気の底上げが末端まで浸透するまでには、まだしばらく時間が掛かる。日々の買物での節約志向は依然として根付いており、より安価な物へ志向がシフトしている（東京都）。

スーパー（総務担当）	・賃金がなかなか上がり、節約志向が続いている。仮に今春賃金が上がったとしても、節約志向はそのまま続き、余ったお金は、自分の楽しみや旅行などに使い、スーパーで売っているような身の回りの品の購買力がどんどん上がっていくということは、今の段階では非常に考えにくい。
スーパー（営業担当）	・客の様子から、財布のひもがまだ固く、余分な物には手を出さない傾向が今後も続く（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・九州、日本海側の降雪の影響により、青果物の生育が悪く、なかなか回復しない。
コンビニ（経営者）	・マンション工事があるために来客数が増えているが、近隣にまたコンビニが出店するため、変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・直近2～3か月は同じような数字トレンドが続いており、大きな変動要素もない（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少傾向が続いており、回復の兆しが見えない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・消費の対象商品が偏ってきており、おしゃれ用品から実用品に変わっている。余暇の楽しみ方も変化している。
衣料品専門店（店長）	・消費傾向として、物の所有よりレンタル、リースが拡大している。購買チャンネルについては、店頭購入よりECサイトからの購入が今後も拡大する（東京都）。
衣料品専門店（役員）	・食料品、日用品の価格が上昇しているため、衣料品はどうしても後回しになる。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくなく、前年度の2割減となっている。
乗用車販売店（経営者）	・決算時期は車両販売が伸びるが、その後は反動で販売量が減少する。
乗用車販売店（店長）	・3月は決算月ということがユーザーに浸透し、例年購買が増えるので、今年も期待はしているものの、その反動が4月に現れる。また、客との会話などから、景気が良くなるとはなかなか思えない。
住関連専門店（営業担当）	・新規住宅着工の減少、住宅寿命が延びている等、リフォーム需要自体が堅調なことに加え、近い将来の消費税率引上げ等も見込んで、大型工事の引き合いが増加している（東京都）。
住関連専門店（統括）	・来客数も増えておらず、それに伴い販売量も伸び悩んでいる。当面は現状のままの状態が続くとみている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・販売量が変わらないため、この先も変わらない。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・業界動向や競合他社、客の様子を見る限り、現状より良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・所得が増えても、可処分所得の増加の実感は全くない。将来に対する不安心理で貯蓄傾向には大きな変化がないことと、高齢化に伴う購買意欲の低下が懸念される（東京都）。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・魚の仕入価格の高騰が続いており、かなり影響を受けている（東京都）。
高級レストラン（経営者）	・当地域でも東京オリンピックに向けた需要増が多少は見込めると考えているが、それ以外に景気が良くなる要素がない。
高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人予約の状況をもても、ほぼ前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・経営者が少し若返っている。それに伴い、活気もやや感じられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・相変わらずひどい人手不足である。魚介類、野菜などの仕入原価高騰が続いている。また、今月は平昌オリンピックをテレビ観戦している客が多いようで、来客数、既存店の売上が減少している（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・米国の金融引締めに伴い、日本も一時期は引締めの雰囲気があったが、日本銀行総裁の再任によりその不安も若干和らいだようなので、しばらくは同じような推移となる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・これ以上景気が悪くなったら、この立地で飲食店は成り立たない。東京も同じだと聞いている。景気対策も打っているのかもしれないが、何とか町場の底辺まで回るようになってもらいたい。
都市型ホテル（スタッフ）	・新たな経済政策が出ない限り、現状がこのまま続く。
旅行代理店（経営者）	・暑かったり寒かったり、気温差が余りにも激しく、客足が遠のいてしまっているので、先の見通しがつかない。
旅行代理店（従業員）	・他の方面が良くても、主力商品のハワイが弱いため、全体に影響が出てしまう（東京都）。

旅行代理店（営業担当）	・変化する材料がない（東京都）。
タクシー運転手	・天候不順の影響もあり、景気回復は望めない。年度が変わるといろいろと新しいことが始まるかもしれないが、そのあたりの不安もあり、様子を見ている客が多い。
タクシー運転手	・先が見えない状況が依然として続いている。唯一、平昌オリンピックが盛り上がりを見せているようで、週末に一気に店に飲みに繰り出すことになれば、夜の仕事も忙しくなるだろう。
タクシー運転手	・残業がなくなっているの、夜は動きがない。外を出歩く人もいなくなっているの、夜の商売に明るい材料はなかなかない（東京都）。
タクシー運転手	・タクシー業界は特殊なので、周囲は厳しくなるという意見が多い。夜の客の動きは決して以前のように戻らないので、昼間をいかに有効に活用するかにかかっている。ただ、2キロ以内の運賃が安くなり、それについては思った以上に客に喜ばれている（東京都）。
タクシー（経営者）	・景気は横ばいだが、乗務員不足による稼働率低下が起きていることで、自動的に1台当たりの稼働率は上がる。乗務員はうれしいが、会社がじり貧になっていくのは必至である。
タクシー（団体役員）	・週末の人出に若干活気がみられるものの、早期の景気回復が期待できるまでには至っていない。
通信会社（営業担当）	・購買意欲が大幅に好転する状況ではなく、現状維持が続く。
通信会社（営業担当）	・通信関連は、引き続き携帯電話を中心に顧客の囲い込み競争が激しさを増して行く。
通信会社（局長）	・大型マンションからの4K対応の要望があるが、技術的改善を図っても、4Kコンテンツがまだ充実していないので、すぐにケーブルテレビ契約数には結び付くようには思えない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	・現状が非常に良いため、このまま横ばいで続くことを期待している（東京都）。
通信会社（経理担当）	・賃金の上昇幅が社会保険料率、消費税の増税等に追いついておらず、手取りが増えないため、変わらない。将来の年金支給額が下がることが分かっている上、支給開始年齢の引上げがあり、将来の老後資金を貯蓄するために節約志向が続いている。いろいろ節約して、使いたいところにお金を集中させている。
ゴルフ場（経営者）	・景気が遅れて来る業界なので、景気回復はもう少し先になる。
ゴルフ場（従業員）	・日本がどういう方向に進んでいくのか見通せない。
その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担当）	・催事の開催予約が堅調に推移している一方で、宿泊施設の予約が減少しているのが気掛かりである（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・学年末になってきているので、抜けていく生徒も多くいる。新規募集を掛けているが、例年よりも反応が悪い。景気としては、横ばいの状態が続いている。相変わらず各塾とも単価が低い。体験だけは伸びているが、余り良い状況ではない。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・この1年間、状況が良くならない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・取引客の新旧交代で客単価は低下するが、新たな提案により展開が変わってくる。見た目の売上は変わらずとも内容が良くなっていくと期待しているが、やや時間が掛かりそうである。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・前年と比べて、問合せ件数や生活実感に変化が感じられない。
設計事務所（経営者）	・社会情勢を見る限り、都市部の一部を除き、建築を取り巻く経済環境が良くなるとは思えない。人口減少の流れを止めない限り、景況感が上向くのは難しい。
設計事務所（職員）	・どちらの要素も感じられない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・販売量は戻ってきているため、このまま数か月は現状維持で推移する。来客数や具体的な商談数もここ3か月の悪い状況から回復しているの、販売量も落ち着くと判断している。
住宅販売会社（従業員）	・現状から大きく変化はしないと思うが、良くなることは考えにくい。立地や駅までの距離等を精査し、売りやすい価格帯で進めていきたい。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・2月に入っても相変わらず相談等の連絡がほとんどなく、この先も厳しくなる。新年度に期待しているが、今後のことは想像がつかない。

その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・部分的な好景気に支えられて先々は見えつつあるが、実際に伸びていく環境になるにはまだ少し時間が掛かる（東京都）。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・日本全体が非常に寒くなってしまっているの、とにかく景気が悪い。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の動き等の本当に前向きな話はまだうかがえない。特に、ニュースで言っているような中小企業を相手にしている工事、設備投資などは出ていないような気がする（東京都）。
スーパー（店長）	・来客数は横ばい、若しくは減少傾向にある。ポイント還元時、特売時などは集客できるが、通常時ではお買い得感がない商品は支持されていない。また、実店舗と異なるネットスーパー等の脅威も感じられる。
コンビニ（経営者）	・店内作業が複雑化し、従業員の負担が増加しているため、パート、アルバイトが全く集まらず、営業継続も困難な状況である。その上、本部からの要求が厳しさを増しており、景気回復は見込めない。
衣料品専門店（経営者）	・当店は学校関係も扱っているが、少子化の影響もあり前年を割っている。この先、学校関係は春までであるが、兄弟あるいは友人の物を利用する客も増えており、なかなか好転しない。
衣料品専門店（営業担当）	・駅からの客の動線となっていた駅ビルが前年7月末で閉店したため、当ショッピングセンターも閉店していると思っっている客がいまだにおり、客の出入りが激減している。
家電量販店（店員）	・現状から見ると悪い方向へと向かっている（東京都）。
乗用車販売店（店長）	・谷間の月となるため厳しい。
乗用車販売店（総務担当）	・最大の需要月の後になるため、販売会社全体で悪化が予想される。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合店の出店が決まっている。
その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・収入は変わらないが、年度が変わり、出費が増える時期である。また、野菜の高騰、それに伴う商品の値上げにより、食費が圧迫されるため、やや悪くなる。
一般レストラン（経営者）	・為替、特にドル円が不安定である。米国の保護主義への政策変更など、国内外の政治経済の環境が目まぐるしく変わり、景気が読めないこと自体が、消費者心理に影響をもたらす。国内の経済が成熟し、発展の余地が少ないこと等が大きな要素であると感じる。
都市型ホテル（支配人）	・人手不足及び人件費の増加により、やや悪くなる。
都市型ホテル（スタッフ）	・暖かくなる春先からレストランの個人予約が増加する傾向にあるため期待したいが、企業接待などの動きは相変わらず鈍く、景気回復の兆しは見えない。先々の予約も例年を下回る予想で、厳しい状況である。
通信会社（管理担当）	・例年3～4月の繁忙期に向かい販売量は上昇するが、2018年は動きが遅い。
通信会社（総務担当）	・現状では経済の大きな変動は予見されないが、ガソリン関連の価格上昇は継続する（東京都）。
通信会社（営業担当）	・当社のサービス価格を下げない限り、客の様子は変わらない（東京都）。
パチンコ店（経営者）	・台の規則が変わり、今面白い台がなくなっている。この先2～3か月は面白い台が出る予定がないので、厳しい状態が続く。客に支持される台が少ないので、来客数が減るのではないかと心配している（東京都）。
競輪場（職員）	・インターネット販売は確実に伸びるが、実際に来店する客は減り続ける一方である。それに対する対策は打っていないため、やや厳しくなる。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・米国の利上げの可能性から株価が大幅に下落したが、すぐには回復しそうになく、心理的に良くない状況が続いている。マンション購入にも影響が出てくるのが予想される（東京都）。
設計事務所（経営者）	・当社は行政の仕事が約6～7割で、一般客の設計は非常に少なくなっている。各市町村を、営業展開や指名を受けられるように回っているが、4月までは指名自体も上向きそうにない。3～4月の仕事を踏まえて社員数を増やしたし、準備は整っているが、周りや行政の動きはそれほど活発ではない。いろいろな営業展開を考えてはいるが、動きが鈍い。
設計事務所（所長）	・国は景気が良いと言っているが、仕事が大企業や都心にかなり集中しているのが現状で、地方では好景気の影響はみじんも感じられない。景気が良いはずがあるうか。

	住宅販売会社（経営者）	・消費者の長期の住宅ローンに対する不安が改善されない限り、本当の景気回復にはつながらない。住宅が売れると経済波及効果がかなり大きいので、是非住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合った発注価格の見直しをしてもらいたい。
	住宅販売会社（従業員）	・賃貸住宅の受注の落ち込みに加え、金融機関の融資姿勢も厳しく、売上の減少は避け難い。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
×	コンビニ（経営者）	・近隣のライバル店が改装オープンする。3月は毎日どこかで民間の外装工事や単発の公共工事をしていて、年度末までは職人に来店してもらえないかと思うが、4月に新年度が始まり、客の動きがどうなるかである。若年層の需要が減っているので、悪くなるのではないが。
×	コンビニ（経営者）	・現在は競合他社との競争が激しくなっている。加えて、ドラッグストア、100円ショップ等の物販店が増えているので、全体的に下降気味である。これからますますコンビニ離れが進むので、先が見えない状況にある（東京都）。
×	衣料品専門店（店長）	・来客数が前年を下回り続けている。買上点数は辛うじて前年並みではあるが、客単価上昇につながらず、景気上昇にはほど遠い状況である。
×	都市型ホテル（経営者）	・毎月の資金繰りが大変厳しい。
企業 動向 関連 (南関東)	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・業務量が多くなってきたため、求人も出すようになり、当社の売上も伸びている。
	食料品製造業（経営者）	・実際に数字になってくるかは別にして、大きな話が来ている（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末から5月頃まで、受注量が増加する予定である（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・前年度に立ち上がった化粧品容器と、現在量産試作中の医療品容器の増産がある程度見えてきたので、期待している。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現状は今までより、どの品物の注文量も多くなっているが、今度は人手不足でこなし切れない。緊急で人材募集をしている状態が続いている。
	建設業（経営者）	・商品の販売状況を見ると、やや良くなっていると感じる。
	建設業（従業員）	・現在進行中の物件が決まっていく。
	輸送業（経営者）	・例年、2月は受注量、売上共に最低となるため、2～3か月先は現状より好転する（東京都）。
	通信業（広報担当）	・減速は一過性であり、回復のトレンドは変わらない（東京都）。
	金融業（支店長）	・株価の動向は米国株式相場の影響次第であるが、国内の企業業績は上向きであり、景気は着実に良くなっている。
	税理士	・米国の景気が先導しており結構良い。中国はバブルが弾けると言われていたが、弾けることなく続いている。日本ではアベノミクスがけん引する形になっている。平昌オリンピックで皆の意識がかなりオリンピックに向けたし、東京オリンピックに向けて、またメダルを狙うということも1つの大きな先導となり、全体的に良い方向に進んで行く（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・国土交通省による社会保険未加入対策強化で単価は上昇してはいるが、適正価格にはまだ届いていない。東京オリンピックまでは下がることはないと思うが、オリンピック後が心配である。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・受注量の減少がないので、今後の下流工程で膨らんでいく（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	・送料の関係で、値上げの要請が増えてきている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前月より問合せなどがやや少なくなってきた。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・複数のクライアントから、次年度予算で販促費をカットする話が出ているため、厳しい状況は変わらない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社関係のゴム印はやや伸びており、特需のような注文もある。店頭売りでは、来客数が少なく、実印や銀行印など個人需要の注文、客単価が今一つ伸びていないため、どちらとも言えない（東京都）。
	化学工業（総務担当）	・シーズン性のある製品が多いので、今後2～3か月は忙しい時期になるが、例年並みの需要と予測している。
プラスチック製品製造業（経営者）	・2～3か月後には新年度の予算で動き出すかもしれないが、全体として、大きな受注の動きがあるような情報も入ってきていないので、今の状況のまま変わらない。	
金属製品製造業（経営者）	・原材料の値上げがしばらく続き、忙しさの割に採算が悪くなりそうである。	

	金属製品製造業（経営者）	・新規の客からの問合せが多くなってきたが、価格が安く、利益につながらない。市場の価格が下がっているようである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・海外市場を目指すには人的、資金的負担が掛かり、準備の時間も必要である。中小企業には多くの試練があり、それに耐えられるかどうかである（東京都）。
	精密機械器具製造業（経営者）	・燃料費、原材料費が更に高騰しているにもかかわらず、価格を上げることがなかなかできないなか、政府が人件費を上げようとしているため、中小企業の負担が更に重くなることを懸念している。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・今のところ安定して推移している。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・サロンの現場では、引き続き客の来店周期の長期化、単価の低下がみられる（東京都）。
	建設業（経営者）	・この先1年ほどは現状のまま続く。市の予算も、扶助費ばかりが上がっていて、先行きは余り良くない。
	建設業（経理担当）	・都内の建設業者は、東京オリンピック景気、再開発景気に湧いているようだが、当地域はその逆風を受けているようで、先の工事が見えない。
	輸送業（経営者）	・余りにも見かけ倒しの経済という感じで、景気が良くなる兆しが見えてこない。
	輸送業（経営者）	・案件が多数あるものの、人手不足のため、対応できない（東京都）。
	輸送業（総務担当）	・新年度からの案件がスタートするが、既存の業務で縮小するところがあり、依然として厳しい状況が続く。
	金融業（統括）	・今後において、大きなプラス材料は見当たらない。
	金融業（従業員）	・建設業は、都内の再開発や東京オリンピック関連事業により、売上増加の継続が見込める取引先が増えている。一方、地域の飲食店や青果店等からは、野菜の価格高騰の長期化を心配する声が聞かれる（東京都）。
	金融業（役員）	・取引先小売店の状況から、個人消費は依然として低調であり、今後、賃金上昇又は株価上昇による資産効果がなければ、景気は大きく変わらない。
	不動産業（経営者）	・どの業界も同じかもしれないが、不動産業界も大手業者の進出が目覚ましく、賃貸業も競争が激しい（東京都）。
	不動産業（総務担当）	・3か月先までテナントから解約の申し入れはないので、先行きの景気も変わらず良い（東京都）。
	広告代理店（従業員）	・売上予定は前年比で変わらず、悪くもなっていない（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	・クライアントが2極化しており、ゲームやアニメ、キャラクターなどヒットコンテンツを持っている企業は非常に景気が良いが、ヒットがないレベルや配給会社、ゲーム会社などは、宣伝予算に非常にシビアである（東京都）。
	社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
	税理士	・好景気ではあるものの、先行きに対する不安感は拭えず、消費動向は横ばいとなる予想である。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先の業種というよりは、会社によって良しあしが分かれている。良い取引先には同業他社も群がるため、受注単価が下がる構図となっており、良くなるか悪くなるかは何とも言えない状況である。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今のところ、変化が出てくる要素は見当たらない。
	建設業（経営者）	・消費税の再増税があるため、やや悪くなる。
	金融業（総務担当）	・製造業は先行きの受注見込みが少なく、不安定な状況である。小売業はまだ天候の影響もあり、野菜や生鮮食品等の価格が高騰し、落ち込む予想である。建設不動産はいまだ人手不足が否めず、人件費高騰が利益を圧迫する。これらの不安定な状況から見ると、この先景気はやや悪くなる（東京都）。
	経営コンサルタント	・国内経済が伸び悩んでおり、中国、東南アジア経済も停滞感がある（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・不安定な経済状態で、好転する要素が見当たらない（東京都）。
x	化学工業（従業員）	・中国、タイ等の受注量は順調であるが、国内での受注状況に大きな変更はなさそうである。原料の値上げの話があり、先行きは余り明るくはない。
x	輸送業（総務担当）	・年度末にかけて、荷主の出荷量は計画を大幅に下回り、新年度の出荷計画数量も例年を下回る見込みである。国内向けの生産計画も減産の見込みである。

雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・2018年度も継続して雇用環境が維持される見通しである（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・以前に比べ、派遣の時給アップの交渉に合意してくれる企業が増えてきている。合意できた企業では人材も探しやすくなるため、この傾向が続けば、成約数がある程度伸ばすことができそうである（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・来年度当初からの増員の求人が出ている。当面はこの流れが続くそうである（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・求職者数が増加すれば、人材ビジネスは上向きになる。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・人手不足が慢性化しているが、景気が良い証拠ではないか。この傾向がしばらく続いていく（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・金融関係の方々と話をしたが、特に市場が活性化している様子もないので、今後しばらくは現状のままではないかという意見が多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・企業の採用意欲はこのまま継続するものの、人材不足で採用枠が充足する見込みがない。
	人材派遣会社（社員）	・市民レベルにまで影響しそうな景気回復の施策が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・4～5月までエンジニアの引き合いをもらっており、当面この状況は変わらないように見受けられる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・動きが変わらない（東京都）。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は、前年同月が大幅に増加した反動で、一時的に減少率が大きくなることが予想されるが、国際情勢に変化が起これなければ、景気に変化を及ぼすような状況は見込まれない。
	職業安定所（職員）	・仕事があっても人手不足は続くため、変わらない。
	職業安定所（職員）	・日経平均株価の乱高下が景気に影響を与えそうである。また、為替相場で円高が進むかもしれないが、2～3か月先はまだ変わらないのではないか。
	職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている（東京都）。
	職業安定所（職員）	・人手不足が続いているため、求人数は減らないと思うが、求人と求職のミスマッチは簡単に解消しない。中小企業においては人手が足りず、受注ができなくなり、この状況が続くと、景気にも経営にも影響を及ぼしかねない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・採用枠を急に拡大する要因は見当たらず、予算内で対応する企業がほとんどではないか（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・職種の広がりには変化はない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・製造メーカーの求人が多いのだが、特に販売増による増産という話も聞いていない一方で、減産という話も聞いていないので、状況は変わらない（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・決算タイミングの企業が多く、来期の要員計画について話をすることが多いが、採用意欲に大きな変化はみられない（東京都）。
	学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
人材派遣会社（営業担当）	・求人数が増加していることと、企業の年度末に向けた繁忙により、3月中は人材派遣需要が高まるが、4月以降の新卒採用、短期契約の終了等で、2～3か月先の派遣就業人数は若干減少する（東京都）。	
求人情報誌製作会社（所長）	・平昌オリンピックが閉幕したことにより、本格的に米朝関係が浮き彫りになっているが、どちらも引けない状況で良い兆しが見えてこないため、良くなるとは思えない。	
x	-	-