

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)		百貨店（営業担当）	・富裕層の購買意欲は依然として高く、現状の株価推移が継続すれば、今後も景気向上が期待できる。都心店舗のインバウンドの来客数及び購買額も安定しており、特選高額品や化粧品を中心に好調が予想される（東京都）。
		スーパー（経営者）	・良くなるように準備しており、それがうまく結果につながっている。
		コンビニ（経営者）	・天候の安定次第だが、猛暑の予想なので、夏物商材の動きが活発化する（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・前半の最大の旅行稼働期なので、間違いなく良くなる。1つは修学旅行がピークを迎えることと、7月になると個人旅行も動き出すので、それも加味しての回答である。ただし、今年に関しては6月にサッカーワールドカップがあり、そこで個人旅行が動かないということもあるかもしれないので、一応危惧している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・法人向けソリューションシステムは引き続き堅調に推移する。個人向け電話及び周辺機器の販売も、一旦は減退が予想されるが、7月頃からの夏季商戦で持ち直すものとみている（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・ゴールデンウィーク周辺で少し動きがある。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・客単価が上昇しており、客の財布のひもが少しだけ緩んできているようである。
		百貨店（総務担当）	・近隣商業施設の業態変更に伴い、来客数の増加が見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・地域内の競合店の退店と他業態のリニューアルオープンによるプラスとマイナスの両方の影響を受けているものの、地域で唯一の百貨店となったことで、ギフト需要等の伸長が見込まれ、やや良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・東京オリンピックに向けた海外旅行者数の拡大により、中期的には景気は良くなる。また、朝鮮半島の情勢が安定すれば、更に追い風になると期待できる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・天候に左右される要素が大きい（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・景気は良くはないが、上向きつつあることは事実である。時期的な面もあるが、販売量の推移からそう判断している。
		コンビニ（経営者）	・これから気温が上がれば来客数も増えるので、売上もやや増えるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・コンビニの売上は天候に左右されるが、猛暑予報が出ているため期待している。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は季節的に暑くなっていくので来客数が伸び、売上も良くなるが、前年より良くなるかと微妙なところである。コンビニエンスストアは飽和状態で、どこも競合が出店しているため、1店舗ごとの売上は落ちていくものとみている。
		コンビニ（商品開発担当）	・安定的に天候に恵まれるほか、寒暖差によっても期待できる（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	・再開の駅ビルが、1年以上掛かり、やっと6月末にグランドオープンするため、駅にも人が戻る。分散はするだろうが、人さえ集まれば、必ず売れる品ぞろえ、価格設定はしてある。駅ビルに隣接する当ショッピングセンターの今後を左右する再開の第1弾となる。
		家電量販店（店長）	・気温の上昇で、エアコン、冷蔵庫の2本柱がけん引する（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	・いろいろな企業を回ると、建築、食品、車などの主要産業で人手不足という話が出る。景気が良くなり、消費も増えているということではないか。東京オリンピックまでは、やや良くなる（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・景気が好調であり、需要、販売サービス共に伸びてくると予想している。
	住関連専門店（営業担当）	・基本的に堅調なりフォーム需要に加え、消費税率の引上げをにらんだ大型工事の需要増が見込まれる（東京都）。	
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・海外ショーで新作が公開されるため、世界的に盛り上がってくる（東京都）。	
	一般レストラン（経営者）	・新規出店はないものの、売上が前年比で少しずつではあるが伸びている。客の動向やニーズを把握し、適切に対応できれば、景気の良しあしに関係なく、売上に結果が出てくる（東京都）。	
	旅行代理店（従業員）	・先行きの見込みが前年比120%となっている（東京都）。	

旅行代理店（営業担当）	・ 6～7月には旅行需要の増加が見込まれる。
タクシー運転手	・ 景気回復を受けて雇用情勢の改善が続く見込みである。人手不足と企業収益の改善を背景に、正規雇用の拡大が進むほか、春闘賃上げ率も過去2年を上回るなど、所定内給与の増勢も高まる方向である。もっとも、企業の人件費抑制姿勢が根強いなか、政府が目指す3%増には届かない企業が大半である。一方、消費者物価の上昇もあり、実質所得は引き続き緩やかな回復にとどまる見込みである（東京都）。
タクシー運転手	・ 深夜の利用客はいないが、それまでに多少動きがある（東京都）。
通信会社（管理担当）	・ 秋以降は回復見込みだが、やや遅いかもしいない。
通信会社（管理担当）	・ 格安スマートフォン、電力小売自由化について、懸念を感じるニュースがないため、安心感が浸透している。
ゴルフ場（企画担当）	・ 当ゴルフ場は3か月前からの予約となっているが、順調に推移している。特に会員の来場者が各ゴルフ場で増加しており、雰囲気は上向いている。
パチンコ店（経営者）	・ 天候が暖かくなり、人の動きが活発になってきているようである。
競輪場（職員）	・ 気温が上昇して、普段からよく来る客、リピーター向けのツアー企画等を組んでいるため、まとまった収益が望める。企画もので客を楽しませる工夫を今後も続けていく予定である。
その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担当）	・ 天候に左右されることは不可避だが、予約関連は堅調に推移している（東京都）。
その他サービス〔福祉 輸送〕（経営者）	・ 6月には当社の取扱商品のなかでも最高級商材が数年ぶりのフルモデルチェンジを行うので、人気が燃え上がる（東京都）。
その他サービス〔立体 駐車場〕（経営者）	・ ゴールデンウィークが終わり、近隣の工事が始まる。
住宅販売会社（従業員）	・ 資料請求件数や来場者数が例年より多い。
商店街（代表者）	・ 当店の商売と政治は関係ないと思うが、首相の人氣が今一つということや、いろいろな不祥事が出てきているということもあり、非常に雰囲気としては余り良くない。そういう意味では客も消費行動に対して非常に後ろ向きになってしまっており、なかなか思うように消費をしてくれない。
商店街（代表者）	・ 来客数が非常に減っているのので、今の状態では売上が伸びることは考えられない。気候が平年並みに戻ることが大事だが、思うようにはならない（東京都）。
商店街（代表者）	・ 気候の良い季節に向かっていくプラスの要因が大きく、少し良い流れは続きそうな感じがする。ただ、異常気象で梅雨の長雨や豪雨、高温のリスクもあるので、楽観的観測は出せない（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕 （経営者）	・ 新しい取引先が好調なので、売上はプラスになると思われるが、今年も夏が暑くなる予報なので、来客数が減少し、売上につながらないのではないかと懸念している。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・ 年配客でも、リサイクル品と比較したり、又は自分もリサイクルに出したり、以前と商品の購入の仕方が変わってきて、無駄なお金を使わなくなってきた。しかし、自分の趣味などには、高いお金を払っているようである。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・ 今年の夏は暑いという予報だが、そうなるとは限らないし、テレビの動きもまだまだである。4Kテレビも、今のテレビが壊れてしまえばすぐに買ってもらえるのだが、値下がりを期待して様子見の客が多い。
一般小売店〔家具〕 （経営者）	・ いろいろな物価が上がり始めているので、これから先景気が良くなるとは思えない。物価の上昇が消費の拡大につながっていくようであれば、やや良くなっていくかもしれないが、それは期待であり、変わらない（東京都）。
一般小売店〔印章〕 （経営者）	・ 周りを見ると、自分より年配でも、インターネット通販で購入している人がいるし、徐々にインターネット販売が主流になってきてしまうのではないかと危惧している。
一般小売店〔家電〕 （経営者）	・ 国内や海外情勢において不安定な要素が多く、景気が良くなるという期待が持てない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・ 政治の不安定さが影響しているような動きがある。東京オリンピックを前にして、安定的な政権と経済力を付けてもらいたいと思う（東京都）。
一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・ 年度明けからいくつか案件があったのだが、余りもうけのない、経費倒れになるような案件のほうがやや多い印象であるため、この先の景気にやや不透明感が出てきている。

一般小売店〔茶〕（営業担当）	・年に1度の昇給月が近づき、ボーナスもあるが期待できない。販売量も伸びそうになく、現状維持するのがやっとである（東京都）。
百貨店（広報担当）	・足元は堅調であり、東京オリンピックまでは大きくぶれる要素が少ない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・春闘の回答は目標には届かなかったものの、堅調に伸びている。まだまだ中小企業の状況、個人消費に対してダイレクトな影響はない。政情不安により先行きが不安定な状況で、消費が大きく伸びる要素は少なく、現状の緩やかな回復基調から大きく変わることはないと予想する（東京都）。
百貨店（営業担当）	・気候次第で不透明だが、ボーナスもベースアップが予想されることから、景気は緩やかに好転する（東京都）。
百貨店（営業担当）	・天候の影響により、春物衣料品がけん引しているが、もう少し様子を見ないと景気回復とは判断できない。訪日外国人の需要は食料品での伸びが大きい。来客数は増加しているものの金額ベースでは伸びが鈍化傾向にある（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・消費は好転する材料が見つからず、高額品の売上や訪日外国人の売上に依存している。先行きに不透明な状況はしばらく続いていく（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・株価上昇傾向では富裕層の消費を見込むが、一般消費面では、食品や単価の下がる商品の動きになると予測している（東京都）。
百貨店（計画管理担当）	・経済的にも政治的にも明るいニュースがなく、景気が良くなる兆しがみられない（東京都）。
百貨店（店長）	・消費マインドを刺激する変化がないと、この状況を大きく好転させることは難しい。
百貨店（副店長）	・今後、大きな景気の変動要素は見当たらないが、不透明さも継続している。販売現場での先行きの景気判断は非常に難しい。
百貨店（営業企画担当）	・訪日外国人消費には期待できるものの、国内消費に対しては期待できる要素が乏しいため、慎重な見方をしている（東京都）。
スーパー（経営者）	・株価の動きから、変わらない（東京都）。
スーパー（販売担当）	・客の様子を見てみると、売出し初日の目玉商品や、時間帯でセールを打ち出している店、あるいはポイント何倍などの店によって特典のある日をうまく使って買い回り、少しでも安く買物をしようという傾向が継続してみられる（東京都）。
スーパー（経営者）	・今のやや悪い状態がここしばらく続いている。天候と件も多少あるが、条件が同じであれば、やはり同じような状況になってしまうので、この先も今のまま変わらない。
スーパー（経営者）	・3か月ほど前から同じくらいの比率で来客数が落ちている。
スーパー（店長）	・3か月前の数字と比較すると、売上予算が未達になる悪い要因がない今の状況からみて、3か月後も今と変わらない形で推移していくとみている。周りの競合店や客の様子等に鑑みて、数字がマイナスに下振れる要因がなく、原因がなかなかつかめないという状況である。
スーパー（店長）	・株価の上昇に反して、依然として消費者には節約志向が根付いており、好況感が末端まで浸透するにはしばらく時間が掛かる（東京都）。
スーパー（営業担当）	・米国との2国間の貿易交渉の状況が、今後の景気を左右する大きな要因とみている（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・株価は比較的高値で安定しているが、景況感自体は上向いているようには思えず、消費を喚起するものは見当たらない。
スーパー（仕入担当）	・夏物商材はこれから売り時であるが、どの店でも同じような商品を販売しているため、価格競争に巻き込まれる可能性がある。
コンビニ（商品開発担当）	・様々な商品が値上げされるとの報道等も影響し、日常で消費する物については節約志向が高くなっているように感じる（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・消費者は価格に敏感になっており、余分な物は買わず、ある物で間に合わせている。2～3か月先も同じような状態変わらない。
衣料品専門店（経営者）	・今月は良いが、天候以外に良いところがない。

衣料品専門店（店長）	・客単価の上昇には、客の可処分所得の増加が不可欠である。4月からの生活必需品の値上げ等の影響がしばらく解消できない状況にあること、及び来年10月からの消費税増税や各種税額負担、社会保険料の負担増が見込まれることから、景気は変わらない（東京都）。
家電量販店（店員）	・しばらくは変わらない（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・将来の不安要素はわずかながらあるが、消費者心理を冷やすものが顕在化せず、季節要因を除くと変化はない（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。
乗用車販売店（経営者）	・ゴールデンウィーク中は中休みになってしまうので、平均的な売上になる。
乗用車販売店（営業担当）	・夏休みを迎えるので、今と変わらず財布のひもが固くなると予想される。
乗用車販売店（渉外担当）	・受注量が減っているが、来場者数やサービス入場者数はまずまずなので、今後も引き続き前年並みに受注が進むとみている。
乗用車販売店（店長）	・客との話をよく聞いても、良くなると思える要素が余りない。
住関連専門店（統括）	・来店客数及び販売量が増える要素が今のところ見当たらないため、このまま伸び悩みが続くのではないかと。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年度末の最後になって、やはり販売量が減ってきた。
その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・時期的に新生活や新規顧客が落ち着く頃である。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・高齢者層の購買行動が、今後の景気を左右するような感触がある（東京都）。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・2018年になってから全く状況が変わらず、むしろ悪化している（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・全体的には良いように感じるが、政局が不安定である。
高級レストラン（経営者）	・当店の地域はブラジルのオリンピック代表団を受け入れるキャンプ地となるが、それ以外に明るい話題がない。
高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人予約の状況等をみても前年並みである（東京都）。
高級レストラン（役員）	・歓迎会への好調さが5月まで続いたとしても、その後は売上が増加する要素は今のところ見当たらない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・2～3か月先というと7～8月で夏になり、人の動きも活発になるので、売上も今と同じくらいか、やや良くなる。
一般レストラン（経営者）	・全てが不透明である。街自体は東京オリンピックに向けて新しいビルが次々と建っているが、黙っていると地元還元という形にはならない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。よほど景気が良くなるような社会じゃないと、経済の流れの一番最後の業種であるサービス業、飲食店には決して回ってこない。いろいろな会社等の景気が良くなり、接待などがたくさん増えるようにしてもらいたい。
一般レストラン（経営者）	・世界経済、日本経済共にマスコミや国の関係機関が言っているほど良くなっているとは、我々零細企業ではまだ感じられない。依然として人手不足で、人件費の高騰、仕入原価の高止まり等により、厳しい経営状況が続くのではと心配である（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・これ以上極端に悪くなるという感じはしない。ただし、客から、業種に限らず人手が集まらないということと、年末くらいからかなり厳しい状況になってくるのではないかとこの話をちらほら聞くので、今年いっぱい横ばい、若干下がる程度で、来年以降は落ち込んでくるのではないかと（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・景気は変わらないというのは、現況がかなり悪いので、これ以上は悪くならないという意味である。政府がどんな政策を打っても、町場で働くお父さんのお小遣いの額は増えてはいない。
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・今と同様に、上向きの状態が続く見込みである（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・現状を変えるような大きな変化はなく、各競争業種も決めた手に欠けているように見受けられることから、この先の景気は変わらない（東京都）。

観光型旅館（スタッフ）	・予約件数も特に変わらない（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先の予約数が現状では取り取れていない。競合が増え続けているので、宿泊客の取り合いになっている。平均宿泊料金も低下している。
旅行代理店（経営者）	・客足は遠のいてきているし、前月の販売量も余り良くなかった。今のところ夏休みに向けた予約もなかなか取れないような状況に陥ってしまっている。訪日外国人客は扱っておらず、国内客のみなので、思うようにはいかない。
旅行代理店（従業員）	・新年度が始まり、見積り作成の機会が多いが、秋以降の仕事が中心である。
旅行代理店（従業員）	・日本人の人気選手のメジャーリーグ移籍の影響により、予想以上に本拠地都市への旅行の問合せがあるが、このブームは上期までと予測している（東京都）。
タクシー運転手	・仕事が増えてはあらず、手取り給与も増えていないという話をする客が大半なので、基本的には不景気であり、タクシー業界も伸び悩んでいる。
タクシー運転手	・ゴールデンウィークの前後は利用客が減る。梅雨入りの時期になれば少しは忙しくなるが、まだまだ先の話である。週末はそれなりに仕事ができているので、平日は何とかして無線の取れそうな場所へと移動し、頑張るしかない。
タクシー運転手	・役職者の客との会話で、人手不足、それに伴う人件費の高騰により、仕事が十分にできないという話を聞くと、本当に景気は良くなるのかと心配になる。特にドライバーや力仕事の労働者不足を大分嘆いている（東京都）。
タクシー（団体役員）	・忙しい日と暇な日がかき分けていて、先行きを判断するのが難しい。
通信会社（経営者）	・放送法改正は、当業界としては関心が高い話題だが、客の立場ではまだ大きな問題になっていない。商品やサービスも4K、8K対応商品が一般的になるにはまだ時間が掛かるため、大きな変動はないものとみている（東京都）。
通信会社（営業担当）	・大きく景気が改善される材料が見当たらず、現状のまま推移する。
通信会社（営業担当）	・携帯電話切替えからの通信環境困り込み競争が激化しているが、全体の購買数は伸びていないため、横ばいの状況が続く。
通信会社（局長）	・起爆剤的な効果を期待している4Kコンテンツの充実もまだないので、しばらくは様子見となる（東京都）。
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）	・賃金アップや年金支給額の状況などを見ても、景気回復の好材料が見当たらない（東京都）。
通信会社（経営企画担当）	・案件数増加は想定できない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・業界は飽和状態であり、激的な変化は見込めない（東京都）。
ゴルフ場（経営者）	・天候が回復し、気温もかなり上昇しているので、客がレジャーに出掛けると予想される。
ゴルフ場（従業員）	・少子高齢化や年金生活者が増えていくなかで、景気が良くなる要素はない。
パチンコ店（経営者）	・客にとっては、接客その他も大事だが、面白い機械が出るということが一番の楽しみである。この先2～3か月に起爆剤になるような、人気のある新台が出る予定がないので、やや低調となる（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数は変わらず推移をしているが、人件費の高騰や、人手不足が若干出てきている。景気としては変わらないが、物価や人件費の上昇が続くと、やや厳しくなる。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・人件費や材料費アップもありマンション価格が高騰していることから、引き続き契約率の悪化を招く（東京都）。
設計事務所（経営者）	・連休明けから官庁案件の入札が始まり、民間も少なからず引き合いがあるので、現状維持は保てると考えている。良くなると判断できる材料は、身の回りでは感じられない。引き合い件数や内容から、しばらくは現状維持が続く。
設計事務所（職員）	・特段の理由が見当たらない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・前月、今月と販売量が安定しており、金利や税制面、客の様子も特に変わらないので、しばらくは今の状態が続く。ゴールデンウィークのキャンペーン展開で集めた客を、2～3か月かけて販売につなげていく。
住宅販売会社（従業員）	・今と比べてさほど大きな変化はなさそうである。金融機関も特に大きな変化はなさそうなので現状維持ではないが、土地の仕入に関してはまだ高止まりしているため、しっかりと見極めていかないと厳しい。

その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先々の受注が見えている状況ではなく、目の前の仕事をこなしている（東京都）。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年末に次ぐ文具業界の繁忙期である4月を過ぎるため、この先2～3か月は売上が落ちる（東京都）。
百貨店（営業担当）	・生活必需品の値上がりりが婦人服の需要を押し下げている。この状況はしばらく続く（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・個人消費は慎重な傾向が継続するなか、アパレルやファッション関連で強いトレンドがなく、来客数、客単価共に上昇する要素が見当たらない（東京都）。
スーパー（店長）	・1品単価、来客数等に変化はないが、一部商品の値上げによる買い控えがみられる。特に、単価にかかわらず点数の減少はみられる。
スーパー（販売促進担当）	・急激な温度変化に商品対応が追い付いていけず、2～3か月先はやや悪くなる。衣料品の春物不振による在庫悪化と、夏物の対応遅れによる値下げロス、機会ロスの拡大が想定される。食品も急激な温度変化にて、今後3か月は高温輸送から食品の買上単価の低下が想定される。
コンビニ（経営者）	・近隣に同チェーンの出店があったため、売上は相当落ちる。
コンビニ（経営者）	・大型店のリニューアルオープンが続き、その都度大幅な特売を行なっている。同業他社の出店も止まらず、売上の減少は今後も続き、回復の見通しが立たない。
衣料品専門店（経営者）	・スクール用品を扱っているが、このあたりも少子化が確かに進んでおり、前年より絶対数が減っているの、前年より悪いという結果になるとみている。
衣料品専門店（店長）	・生活必需品は購入意欲が感じられるが、若年層のファッション流行品の動きが振るわない。
衣料品専門店（役員）	・食料品等の値上げの影響が心配である。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・3か月後の競合店出店が決定している。
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・前年の動きと比較して、前年を超えられる月がなくなってきているため、先行きはやや悪くなる（東京都）。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・インバウンド需要はプラスアルファの要素が大きい、一般消費の回復がない限り、身の回りの景気全体は回復してこない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・大企業の海外進出で、国内産業がかなりのスピードで衰退してきている。海外にある日本の企業からの利益の還流も少なく、中小零細企業も不振になり、まだまだ景気が上向かないのではないかと。政治家のスキャンダルや首相を取り巻く疑惑に官僚への不信が重なり、内政への信頼が薄れて国内のムードを暗くしてはいないだろうか。
都市型ホテル（スタッフ）	・現政権がかなり不安定な状況になっているため、経済もやや停滞するのではないかと。
都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約も例年に比べ減っている。大きなイベントも少なく、またいろいろな値上げの影響などもあり、節約傾向が顕著である。梅雨や夏休み期間になるため、早急な対応を迫られている。稼ぎ頭の宿泊の減速により、ホテル全体の販売量に大きな影響が出てきている。
通信会社（経理担当）	・中東情勢の影響で原油価格が上がり、米国の減税政策で米国債発行の思惑から10年債金利が3%台で上昇傾向が続くと想定し、株価や為替が変動していると考えられる。生活に直結する物資及びエネルギーが値上がりしているため、消費者のより安価な物を選択する傾向は今後も続く。
観光名所（職員）	・2～3か月先は梅雨の走りとなり、来客数が減ると予想されるため、売上もやや落ちる見込みである（東京都）。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客単価も売上も低下しており、歯止めがなかなか効かない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・政治の停滞などで先行きに対する不安感が身近に感じられる。
設計事務所（所長）	・工事費及び土地の価格が落ち着いてこない間は、良くなるとは考えにくい（東京都）。
設計事務所（所長）	・全体の仕事量がこれから増えるという予測は立たないため、この先の景気が良くなるとは思えない。
住宅販売会社（経営者）	・中小企業の給料が上がらない限り、個人消費が増えない。個人消費が増えないと、本当の景気回復にはならない。また、経済波及効果が大きい住宅が売れないということも、景気回復に大きな悪影響を及ぼしている。
住宅販売会社（従業員）	・アパルト建設の受注低迷は、今後の売上高の減少に直結し、利益を押し下げる。

	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・通常は、年明けに相談、3月頃には具体化されて、4月以降に着工するというのが一般的だが、今年に入ってからの仕事の相談すらほとんどないことを考えると、先行きは非常に厳しい。
x	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の動きがここにきて一段と悪くなったような気がする。商品の動きもそうだが、いろいろと話を聞いていると、格差があるようである。細かい仕事等はあるが、売上に結び付くような大きな仕事がなかなか出てこない（東京都）。
x	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアである。
x	一般小売店〔生花〕（店員）	・5月は母の日というイベントがあるが、毎年のごとくで、大体予想はついている。3～4月は学校や会社関係で花の需要がかなり多く、仕事がたくさん入った。5月は母の日1つなので、3～4月と比べると5～6月は落ちるのではないかと（東京都）。
x	一般レストラン（経営者）	・今月は特に歓迎迎会の客が集中して来店している。5～6月は歓迎迎会もだいぶ落ち着くので、4月の一番忙しかった時期よりは売上は落ちていくし、予約の数も少なくなっていく（東京都）。
企業動向関連 (南関東)	建設業（従業員）	・受注量はかなり増えている。
	食料品製造業（経営者）	・お金を使おうという空気は感じるので、数字的には上がっていく（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人客では、占いの先生から印鑑材料を持ち込んで7本注文という特需があった。法人関係は、病院でいつも2～3個ということが多いところが、10個、その後すぐに同じ物で20個に変更しての見積り依頼が来ているので、個人、法人共にやや上向いていると現場で感じている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器や医療品容器は今後も増加傾向にあるが、設備投資が間に合わない。さらに、人件費の上昇で、先行きの生産体制が維持できるか悩んでいる。
	建設業（経営者）	・数年は今の状況が続くと思うが、東京オリンピック後の心配が大きい。市の物件も建設投資予算が少なく、特に土木関係の業者は切迫しているところもある。
	輸送業（経営者）	・新規顧客が増える（東京都）。
	金融業（役員）	・取引先の3か月先の景況判断は、全業種で改善を見込んでいるため、景気はやや良くなる。
	広告代理店（営業担当）	・エンターテインメント業界は、世界情勢が一旦落ち着いているので、K-POPを始めとした販売促進が加速している（東京都）。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・着実に案件数が増加している。人員を確保できれば景気は更に上向く。
	食料品製造業（経営者）	・何か消費につながるような話題があると良い。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今後の受注予定を考えると、先行きの景気は余り変わらない（東京都）。
	化学工業（従業員）	・原料費、運送費等が値上がりしており、価格改定を検討しているため、先行きの売上額は多少増えるが、大きくは変わらない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・特に良くなる要素はないが、逆に悪くなる要素もないので、しばらくは変わらない。
	金属製品製造業（経営者）	・設備能力や人手不足は当面解消できず、受注量も限られてくる。
	金属製品製造業（経営者）	・納期が短く、価格が安いので、この状態が続けば中小企業、零細企業は営業できなくなる。後進に技術を提供するだけの余裕がないので、この先大変である。
	一般機械器具製造業（経営者）	・現状は仕事のほうがやや多く、こなしきれない状態である。今求人をしており、外国人労働者もエンジニアということで頼んでいる。そういう人が入ってくれば、実が出てくるのではないかと。
	電気機械器具製造業（経営者）	・省エネではないが、高級で健康に良い環境を作るという当社の考えが少しずつ業界に認識されつつあり、引き合いが増えてきている（東京都）。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	・当社は2～3か月先の受注内容もほぼ安定しているので変わらないが、業者によっては暇なところも出てきているようである。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・世間では景気は上向きと言われているが、サロン業界ではまだ実感がない。インバウンドの影響も少なく、引き続き横ばいと予測している（東京都）。
	建設業（経営者）	・今後、零細企業の対策を確実に進めてほしい。
建設業（経理担当）	・新年度を迎えても、民間工事は先が見えない。頼りの公共工事も、期待するような工事量が出そうにない。	

	輸送業（総務担当）	・人手不足解消のために求人活動をしているが、採用できていない。人件費の上昇や燃料費の高騰等、先行きも厳しい状況は続く。	
	通信業（広報担当）	・当面は一進一退の動きである（東京都）。	
	金融業（統括）	・良い材料も悪い材料も特になく、現状と変わらず推移する。	
	金融業（従業員）	・建設業や一部の製造業を中心に、人手不足が年々深刻化している。外注費の上昇につながると、今後の業況改善の足かせとなる懸念がある（東京都）。	
	金融業（支店長）	・当面は変わらないであろう。今の問題点は政治不信であり、これがなくなれば、更に景気回復の兆しが見え始める。	
	不動産業（経営者）	・築15年の管理物件でも学生の卒業とともに空室となるという現象がある。頭が痛いことばかりである（東京都）。	
	不動産業（総務担当）	・今後2～3か月はテナントからの解約情報はなく、業績が落ち込むような要因は見当たらない（東京都）。	
	広告代理店（従業員）	・積極的に販売営業する環境にないため、前年と変わらず推移する（東京都）。	
	税理士	・米国、中国の景気は共に良いように見えるが、やはり政治が大きく関係するのではないか。北朝鮮と韓国が対話したが、日本はどうするのか。米国大統領の動き方によっても経済に大きな影響があるのではないか。利上げや貿易摩擦の問題もあるし、先行きは不透明だが、それらが国内経済にも大きく関係してくる（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	・安定しているので下がることはないと思われるが、さほどの伸びも期待できない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・現状は受注量が増加傾向にあるが、燃料、原材料費の値上げもあり、今後は不透明である。	
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・取引先の様子を見ると、6月に入ってから動き出す感じである。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・東京オリンピックの話は出ているが、受注量に変化が現れるにはまだ早いようで、当面は変化がなさそうである。	
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・景気が良いと実感することが少なく、起爆剤となるような状況も見えないため、まだまだ悪くなる。	
	化学工業（総務担当）	・働き方改革のなか、各社とも人材確保に解決策が見出せないのではないか。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・原材料、原油、人件費等全てが上がっており、今後も上昇する懸念があるため、利益が圧迫されている。人材不足、高齢化で廃業をする同業者が増えている。	
	輸送業（総務担当）	・出荷量の低迷が当分続く見込みで、増加してもよう車が集まらない。運賃アップ交渉も話をしているが、改定までには至らず、人手及び車両の不足、運賃低迷は当分続く見込みである。	
	金融業（総務担当）	・地価の高止まりや人手不足の解消見込みがなく、燃料費高騰により運送業は利益を圧迫している。製造業は2～3か月先の受注見込みが少なく、全体的に景気がやや低下傾向ではないか（東京都）。	
	経営コンサルタント	・東京オリンピック景気が終わると大変なことになりそうというのが、大半の中小企業経営者の見通しである（東京都）。	
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先の統廃合や、仕入先の減少など、先行きに明るい要素がみられない（東京都）。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・解散総選挙の噂が出始めている（東京都）。	
	×	建設業（経営者）	・消費税増税が心配である。
	×	輸送業（経営者）	・取扱量減少に伴う対策として荷主が実施している休配日の日数が新年度から増加したため、稼働日の減少による収入減が予想され、値上がり傾向が強まる燃料価格、諸物価の高騰等とあいまって、先行きの不安が増大している（東京都）。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・2018年度は引き続き直接雇用化のトレンドである（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・現時点で2～3か月先の新工場設立、事業所オープンなどに伴う増員を23社もらっているため、これが全て入ると例年にならない盛り上がりとなる。
		人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法の3年が迫ってきており、企業、スタッフ共に求人、求職の温度感が高まってきている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・東京オリンピックに向けて景気が上向くため、多少良くなるのではないか（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・このところ世界経済も順調にきているので、日本経済も更に加速して行く。



	職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で約1割増加している一方、新規求職者数は前年同月比で約1割減少している。
	人材派遣会社（社員）	・いろいろな業種の経営者と話をしたが、4月に新入社員が入ってきて、これからまた企業の体質を変えなくてはならない。また、小売業では、若干値の張る物と安い物とで客がそれぞれ大きく2層に分かれるという方が多かった。余り景気は良くなっているとは思えない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・企業業績が良好で、引き続き採用意欲は高く、求人需要は底堅い。企業業績によるが、外部要因、国内外の政治不安による株価下落、円高等の影響がなければ、景況感は変わらないと見込んでいる（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況が改善される見込みはなく、求人依頼は引き続き堅調に推移する。
	人材派遣会社（社員）	・短期的に景気が回復するような施策が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・採用ニーズは旺盛なため、求職者を確保できるかが課題である（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・チェック業務のロボット化、AI化の計画が進み始めている。成功すれば採用枠の減少が現実味を帯びてくる（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・自動車産業を中心に、開発のアクセルは当面踏み続けられるとみている（東京都）。
	職業安定所（職員）	・国際情勢などが大きく変わらなければ、今の求人倍率の高い水準は続いていく。ただし、介護、建設、運輸、警備などの分野では、人手不足感が特に強いと、仕事の受注を控えているという企業もあるなど、将来の景気に不安が残っている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・採用者数を増やす傾向に変化はないが、5月の内々定を通知するタイミングがポイントで、学生有利の情勢が続くようであれば、次の一手があるかもしれない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・国会の乱れから、経済政策の方向性が不透明になっている。時間軸が読めず、タイミングがつかめない（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業の売上はある程度良いレベルで維持されているものの、これから更に伸びるという感じではなく、かなり苦勞して現状維持、あるいは上げていこうと努力している。人手不足の問題だけではなく、市場は良い意味で安定して、上昇指向にはない（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・大きく変化する要因を感じない（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）	・労働市場は活性化され良くなってきているが、派遣ビジネスとしては、一部逆風になっている。正規雇用の求人数が増加傾向にあることを理由に、派遣就業ではなく正規雇用を目指す転職希望者がこれからも増加するとみている。それにより、全体の派遣就業人数はますます減少するのではないかと（東京都）。
x	-	-