

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	百貨店（計画管理担当）	・消費増税から1年がたち、増税前の消費生活に戻ると考えられる。
		コンビニ（経営者）	・景気は非常に流動的な面もあるが、それほど極端に悪いというようなニュースはないため、まだ伸びるのではないかと思う。
衣料品専門店（統括）		・就職活動の解禁、新入学、就職組の来店の活発化が予想される。ただし、一般マーケットについては昨年の消費増税前の駆け込みの特需がないので、そのあたりは厳しい。	
やや良くなる		商店街（代表者）	・希望的観測も含めてだが、冬は静かな動きで春に一気に動くということはこれまでもあり、3月スタートのドラマが当地域を扱っているの、大いに仕込みをしている。良くなることを期待している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・消費増税8%も定着してきたようであり、アベノミクス効果や株価も上がってきているため、良くなるのではないかと思う。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・アメリカやヨーロッパの経済情勢が良くなってきているため、その影響で日本も少し良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・外商の大口である官公庁等の入札物件が若干取れてきている。その他の案件も2～3月にある程度見えてきており、売上の見込みが立っているの、今後良くなっていく。
		百貨店（販売促進担当）	・引き続きセール体制が続くため、来客数と売上の増加が見込める。
		コンビニ（経営者）	・これから暖かくなるので動きが多くなる。また、システムの変更が功を奏するかもしれない。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー減税の見直しにより、ハイブリッド車以外は減税幅が小さくなるため、客によっては動き出している。
		乗用車販売店（販売担当）	・建設関係の入札はギャップがあるためにまだ落札できず、仕事が取れていない。実際は需要があるのに契約が取れていないため、契約が取れるようになれば、景気は将来的にはやや良くなる。また、原油が相当安くなってきており、経営者の負担も減るので、余剰資金を少し設備投資に回してもらえれば、我々のトラック関係も販売額が上がるのではないかと考えている。
		乗用車販売店（総務担当）	・2～3月は需要月ということもあり、やや販売量が増えてくる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の政策が当を得ているからである。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は3～4月で暖かくなっていくので、景気が良くなる。3月は予約で埋まっているため、2～3か月先は今よりも良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・外国の観光客が、今まであまり見かけなかった路地裏の店まで来店する光景が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月後は気温も暖かくなり、春めいてくる。今月のような寒い時期より例年必ず良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・様々な要因で世界的に悪いが、希望的観測でやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・年明けから国内団体旅行の見積件数、問い合わせの電話が増えている。しかも間際の申込が増え続けている。
		タクシー運転手	・年明け早々、車の量が多く感じられる。特に、大型貨物車、資材を積んだ車など、少しずつ景気は回復しているようにも思える。売上もやや上がっている。
		タクシー運転手	・企業の残業が一部増えている感じがするので、やや良くなるのではないかと希望を持っている。また、景気の良い時は夜の営業だけだったが、夜のみの営業から昼間営業を多少増やし、売上の3分の1を昼間の営業に切り替えつつある。残念ながらそれでも3～4年前の売上から2～3割落ちている。
		通信会社（経営者）	・消費増税の意識が薄れる。
		通信会社（経営企画担当）	・案件情報の件数の増加傾向と技術者募集動向の活性化から、やや良くなる。
		通信会社（管理担当）	・求人数の増加や時給の上昇などの状況がみられるためである。
その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・消費増税による消費控えも薄まっていく中、円安、株高等も加わり雰囲気は悪くない。今後、4月に中小企業も賃上げに動けば景気回復は加速していく。		
その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や宿泊客の予約を順調に獲得できている。		

	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・全体の景気上昇感に後押しされ、ようやく自分自身の消費意欲が増加し、新たな購買意欲が増加する。全般的には上向き傾向にあるように感じる。
	設計事務所（経営者）	・契約には至っていないがプロジェクトへの参加依頼はあり、それが実現化すれば少しは景気が良くなっていく。
	設計事務所（所長）	・現状の案件がしばらく続きそうだが、多少変化があり上向くのではないかと期待したい。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイントの復活、更なる金利の引き下げ、税制優遇拡大のニュースにより来場者は増えている。建替えだけではなく一次取得者の動きが増えており、意欲の高い客が増えていると感じているため、やや良くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・1～3月は不動産がよく動く月でもあり、都内のアパート分譲は相変わらず客の動きが良く、今後も継続しそうである。3月までに引渡しができるように建築の進捗をしっかりと管理していく予定である。
変わらない	商店街（代表者）	・一般消費者の給料が改善されているとはいいながら、中小零細企業では賃金が上がっていない。円安で物価が上がりつつあるが所得が減っているため、非常に難しい。
	商店街（代表者）	・現在の状態では良くなるということは考えられないので、変わらない。何とか頑張らなければならないと思っている。天候も割と安定しているので、それほど悪くなるとは思っていない。
	商店街（代表者）	・経済をみていると非常に流動的である。商店街自体に客を寄せるような業種が段々となくなってくるような状況で、対応していくのは非常に難しい問題がある。どこの商店街も集客が非常に難しい状況だと思うので、政治の力で何とかしてもらいたい。
	商店街（代表者）	・貨幣供給頼みの経済成長の今、実質経済が回転していない現状ではなかなか好転を望むことは難しい。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・今月は後半に来客数が減少して売上に繋がらなかった。これから食料品などの値上がりが多々控えており、消費動向が落ち込むのではないかとと思われるので、売上に繋がらない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・良くなる理由が見当たらない。新年度に向かって新しい需要もあるが、価格の安い物の動きが多いようである。売上全体としては厳しいものがある。
	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・全体的に悪いわけではなく、天候に左右される程度の悪さなので、現状維持が精一杯である。
	一般小売店〔印章〕（経営者）	・地方創生基金というような話を聞く。一時的には良いかもしれないが、継続させることは非常に難しい感じがする。やはり業種やインターネット通販などの販売ルートをもう少し強固にしていかなければならないと思う。
	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・春の祭事まで動きそうもない。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	・少子高齢化もあり、良い面と悪い面の五分五分だと考えている。
	百貨店（売場主任）	・原油安でガソリン価格が低くなり、家計に多少の好影響はあるが、中間所得層の実質賃金の上昇が目に見えて出てこない上向きにはならない。
	百貨店（総務担当）	・消費税増税が見送られたことは決して悪くはないが、給料が上がらないで物価が上がってきているため、景気が良くなる切っ掛けである食品や婦人服関係の基本アイテムの伸びが今一つであり、今後も見通しがつかない。売上についてもこの数か月100%前後できており、今後もそのような状況が続く。
	百貨店（総務担当）	・特に大きく変化する材料がない。ただし、景気だけで判断するのは難しいが、営業政策でどのくらいカバーできるか注視する必要がある。
	百貨店（広報担当）	・今後も二極化は継続し、80年代のバブル期のようにほぼすべての産業が好景気となり、ほぼすべての消費者の購買行動が活性化するようなことはない。物は行き渡り、インターネット通販などでいつでも安価に手に入ることからセールなどの売上対策も決め手とはなり難い状況にある。交通の便、有名ブランドの確保がポイントとなるため、そこをおさえた強い店舗が勝つという構図が続く。
百貨店（営業担当）	・婦人服、紳士服、子ども服のファッション商材のバーゲン月ではあるものの、数量も商品単価も前年を下回り、厳しい状況である。個人消費がまだ上向いていないようである。	

百貨店（営業担当）	・前年の消費税増税時期と重なるため、数字から読み取るのは難しい。大手企業のベースアップにより財布が緩むことを期待したいところではあるが、一般企業ではまだ厳しいという話や、物価の値上がりに収入がついていかないということもあり、なかなか今の状態が大きく変化するようなことは期待できそうにない。
百貨店（営業担当）	・一部地域のインバウンド効果はあるものの、その規模は限定的である。年金受給者などの先行き不安感は依然としてあり、必要最低限の消費行動が今後も続く。
百貨店（営業担当）	・今後も、本当に必要なものを見極めながらの購買行動は継続していくと思われ、前年の消費税増税前の駆け込み需要による影響があるものの、それを除外すると状況は現在とほとんど変わらない。
百貨店（店長）	・生活防衛がみられる。買い方がシビアであり、セールだから買うという安易な買い方ではない。
百貨店（営業企画担当）	・前年3月の消費税増税前の駆け込み需要と4月以降の反動減により前年比は乱高下するが、期間を平均してみると、景気が大きく回復するとは思えない。賃金への波及、原油安、行き過ぎた円安の是正などにより、中間層が実質的な所得増加を実感できるようになれば、回復に向かう。
百貨店（副店長）	・消費が拡大する前に、地域の競合がさらに激化する中で完全にパイの奪い合いになっている。売上が回復する見通しをするのは難しい。
スーパー（販売担当）	・今年の春先からナショナルブランドメーカーの商品の値上げが報じられている。客は値上げに対して非常に敏感になっており、買物に対してお金の使い方がシビアになってきている。
スーパー（経営者）	・今月の前半は非常に良かったが、降雨で後半少し伸び悩んでいる。来客数は減っているものの、単価高で売上が上がっている状況が続いており、この傾向は今後も続く。
スーパー（店長）	・消費税増税から4月で1年たつが、現段階では今のまま変わらないでいくのではないかという気がする。また、客は安いからといってあれもこれもと手を出さないの、点数が伸びず、単価もダウンしている。来客数は前年を維持しているが、なかなか売上増につながらない。
スーパー（店長）	・各競合店共に集客のために価格を打ち出してきているが、客の反応が予想以上に鈍いため、回復するにはしばらく時間がかかる。
スーパー（総務担当）	・昨年の3月は消費税増税前の駆け込み需要で商品によって2～5割ほど伸びたが、その反動減が4月以降、続いている。給料アップは消費に回るほど消費者に実感がないため、現状と同じような購買動向が続く。
スーパー（営業担当）	・現在のところ、円安、株高、更に最近のユーロの金融緩和等により堅調に推移しているが、中国や新興国の経済の頭打ちが今後、どのように影響されてくるかが、大きな焦点になってくるのではないかと思う。
スーパー（仕入担当）	・3月より輸入商品を中心に商品原価の上昇が見込まれ、売価を上げることになっていく。消費者の売価に対する目がより厳しくなることが予想され、利益の確保は難しくなる。
コンビニ（経営者）	・店の後ろに業務スーパーが開店し、また、隣のドラッグストアで食料品を半分も置くようになったため、今後は良くなるらない。
コンビニ（経営者）	・本部や全体の売上も前年を下回っているため、期待は薄い。人手不足も続いており、政策も思い通りに進まず、困っている。
コンビニ（エリア担当）	・円安、海外の為替不安等、外的マイナス要因が続くことが想定されるためである。
衣料品専門店（経営者）	・冬物処分、梅春物共に売上が読みにくく、苦戦する。
衣料品専門店（経営者）	・景気対策が末端まで行き届くまでは消費回復は期待できず、しばらくは難しい。また、来年度の年金額の減少のニュースで、更に消費が冷え込むのではないかと思う。
衣料品専門店（経営者）	・衣料品の購入は特に慎重で、安くても余分なものは買わない傾向がますます強くなる。
衣料品専門店（経営者）	・所得が上がらないのに物価高や消費税増税で生活がますます厳しく、購買意欲が全く見えてこない。
家電量販店（店員）	・経済が不安定であり、インターネット販売との競争もあって厳しくなる中、消費の動機付けは難しい。

家電量販店（統括）	・前年の4月以降は消費税増税前の駆け込み需要による反動減で低迷したが、2015年は少し期待をしている。しかし、需要が大きく伸びる保障はない。ターミナル店舗では訪日観光客による売上拡大が見込めるが、郊外店では厳しいのではないかと。インターネット通販は大きく成長すると思う。
家電量販店（経営企画担当）	・様々な要因で好調、不調の分類に分かれており、消費動向は完全にまだら模様である。インバウンドの効果は大きく、2月の春節、新生活需要には大きなプラス要素を期待しているが、情報家電、冷蔵庫がどこまで戻るか不明である。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は昨年4月からあまり芳しくなく、前年比減となっている。
乗用車販売店（経営者）	・消費税増税が先送りになってから、通常どおりの販売台数で推移している。
乗用車販売店（渉外担当）	・乗客数は例年どおりだが、新車販売は車検が近い車、長期保有車、使用目的が変わり必要に迫られての検討や新型車効果などはみられるが、個人消費はまだ冷え込んでいる。4月よりエコカー減税、免税で車種によっては期待できるが、好影響は少ないと感じている。
住関連専門店（営業担当）	・景気の先行きは不透明であり、円安で原料調達コストが上昇して製品価格が上がり、一般家庭にはマイナス要因ばかりが感じられる。今後も家計の引き締め傾向は続くものの、原油価格の下落などの恩恵もあり、全体としては現状維持の状況が続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・市場動向は不安定であるため、将来が不安なマインドに変化は感じられない。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・例年3月までは売れない状況が続く。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・良くなる要素がない。
高級レストラン（副支配人）	・リニューアルオープンを控えており、オープン景気を期待しているが、その分を差し引くと例年と変わらない。
高級レストラン（仕入担当）	・客単価等も良くなり、食材の値段も現在より下がるとは思えないため、現状維持が続く。
一般レストラン（経営者）	・円安で輸入品、特に、食料品の高騰で原価が上がり、消費者は給与所得が上がらず、ますます財布のひもは固くなるだけである。
一般レストラン（経営者）	・2月は来客数が少し減るが、3～4月は歓送迎会シーズンなので、また客が来店する。
都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず個人消費が低調で、特に、レストランでは夜の来店が減少して厳しい状況が続いている。法人利用も景気の影響から減っており、歯止めがかからない状態で何も変わっていない。
旅行代理店（経営者）	・2～3か月先は全く見通しがつかず、現状と変わらない。
旅行代理店（経営者）	・単価の高い客の動きしか目立っていない。
旅行代理店（従業員）	・フランスのテロの影響でヨーロッパ旅行の休止が1件、検討中が1件あり、予断を許さない。
旅行代理店（従業員）	・現在、閑散期に入っているため、2～3か月ではまだ集客は見込めない。
タクシー運転手	・所得が増えていないので、お金が回らないという現状である。実際には景気が良くなったという実感はない。
タクシー運転手	・日本の景気は回復しておらず、多くの日本人に景気回復の実感がわいてない。アベノミクスは失敗ではないかという声があり、景気回復は少なくともあと20年ほどは絶対に無理などと言う人もいて、景気の変化はなく、ここ数年間は毎年同じ実感にさいなまれる。
タクシー運転手	・明るい兆しを感じられない。
通信会社（営業担当）	・景気向上への材料が今のところ見当たらない。
通信会社（管理担当）	・業界全体として新規増加は例年どおりであることから、各社とも既存顧客の囲い込みに注力し、ほとんど現状維持ではないかと考える。
通信会社（営業担当）	・付加価値の高いサービス、自分にとって興味のあるサービスへの需要は高い状況が続く。
通信会社（管理担当）	・2月に大手通信会社の光回線卸売りが開始されるが、あくまで業界内のルール変更により食い合いしているだけに過ぎないと静観している。新たな技術、サービスによって消費が増える仕組みとは言い難い。例えば、電力自由化によって安くなった分で既存サービスを一層消費する仕組み構築が重要だと思う。
通信会社（局長）	・中小企業の人件費に効果が表れてこない、当業界のような周りの人の影響を受けるような業種への効果はあまり期待できない。

	通信会社（営業担当）	・ここ数か月続いている停滞感から抜け出すような材料が見当たらない。
	ゴルフ場（従業員）	・教育、年金、医療、介護、国際情勢等、どれをとっても不安があり、簡単に景気は回復しないが期待はしたい。
	ゴルフ場（支配人）	・来場者数、収支、すべての面において例年並みと考えているが、予想がつかない。
	ゴルフ場（支配人）	・一般的に所得増の実感が伴い、安定した天候が続けばやや良くなる可能性もあるが、現状では考えにくい。
	パチンコ店（経営者）	・朝の客数は変わらないが、夕方6～8時ごろのピークの客数があまり増えず、厳しい。この先、特別プラスになるような要素はないことと期待も含めて変わらない。
	美容室（経営者）	・客の商店街での買い回りが非常に少なくなってきたり、買物に来る期間も少し長くなっているような気がする。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・中学3年生が抜けて生徒数が減少する時期ではあるが、消費税増税の影響もあるのか、前年と比べても新しい問い合わせがなく、生徒の授業料滞納者数も増えているので、今のところ下がることはないが、景気は決して良くなっていない。
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・新車については商品力などで動きがあるが、一般の家庭の支出に関しては非常に厳しいものを感じており、エコカーに切り替えて運用費を安くしようという考えで、ハイブリッド車や低燃費車に関心が集まっている。3か月後に今の状況から急に良くなるというような予測はなかなか立てられない状況である。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・12月と比べて状況が全く変わっていないからである。
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数は前年より伸びているが、契約が今以上に伸びる気配はない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先行きの情報を集めても例年程度の荷動きであり、円安による輸入原材料の高騰で利益を確保できないことから積極的な受注ができない場合も見受けられる。
やや悪くなる	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・年金生活者の多い地区のため、年金支給額が物価上昇に比べて伸びがなく、支給額が減るといった話題で財布が厳しくなるのではないかと心配している。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・食堂や休憩室用のお茶は自動給茶器が主流だったが、給茶器を撤去する取引先が多く、当社も給茶器用煎茶の売上減少に歯止めがかからない。社員用のお茶は自己負担で各自飲みたい人が購入という状況が増えており、どこのお茶屋でも給茶器を導入する企業が減ってきている。
	百貨店（総務担当）	・2～3月は昨年の消費税増税前の駆け込み需要を補うだけの材料がなく、前年比で10%程度の減少になると予想している。
	百貨店（営業担当）	・現状、良くなる要素は全くない状況である。4月以降は前年の消費税増税後の落ち込みがあったことを考えると、4月以降の伸びがなければ大きなダメージになる。
	百貨店（販売促進担当）	・年が替わっても食品をはじめとした値上げが続くことが予定されていることから、消費者は積極的に買物をしようという気分になっていない。大手企業を中心に春闘でのベースアップが報道されているが、消費者が実際に実感できるまでは流れが変わらない。
	スーパー（経営者）	・消費税増税の問題により、やや悪くなる。
	スーパー（店長）	・現在の売上、利益は単価上昇が大きな要因となっている。来店客の点数が伸びないので来客数の増減が大きなポイントとなり、競合他社も含めて来客数の獲得が重要となる。
	コンビニ（経営者）	・1月の後半から悪化気味である。
	コンビニ（経営者）	・大型スーパーや移動スーパーに押され、来客数、売上の減少が進み、特に、週末の来客数が大幅に減少しており、厳しさが増している。
	コンビニ（経営者）	・一番近くに開店した同じチェーン店と客の取り合いが始まっている。当店は設備も少し古く、大きさなども新しい店にはかなわないが、立地を鑑みると何とか今を乗り切って良い方向へ持っていきたい。店は増えているが客数自体は増えておらず、その中で取り合いをしているため、売上も伸びていない。
	コンビニ（商品開発担当）	・昨年の3月は消費税増税に伴う駆け込み需要があったため、前年比での来客数減は避けられない。
	衣料品専門店（経営者）	・なかなか良くならない。様々な物価が上がって財布のひもが固くなっている。我々のような衣料品関係は後回しにされており、消費が回ってこないのが現状である。必要な物以外の余分なお金はかけないという傾向が強い。

衣料品専門店（営業担当）	・衣料品業界では2～3月が一番苦戦する月のため、売上が一番厳しくなる。前年は2月に関東でも大雪になり、2日間営業ができなかった。2月に雪が降らないことを願っている。
住関連専門店（統括）	・購入戸数が少なく、1件当たりの購入金額も非常に少ない。必要な物以外あまり購入しないため、販売量の低下につながっている。
一般レストラン（経営者）	・円安で大手の景気が多少良くなると言われていたのも昔のことで、今はそれほど影響がなく、むしろ国内産業は円安によって様々な物が高くなってしまっていて沈滞ムードが漂っている。
旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は年度末、年度初めで旅行全体のマーケットが落ちるため、今月よりは厳しくなる。
タクシー（経営者）	・消費税増税を延期したとはいえ、数年後には上がるし、この先の景気も不透明感が漂うため、依然として財布のひもは固いままである。企業からの給与が増えないと中小企業までは到底上昇は見込めない。
通信会社（経営者）	・2月下旬より、大手通信会社の光回線卸売り解禁による携帯電話とのセット割が始まる予定で、それに伴いケーブルテレビへの攻勢が強まって解約が増えると考えられる。
通信会社（経営者）	・2月より自由化が進み競争が一層厳しくなることから、解約数の増加が懸念される。
通信会社（社員）	・競業他社との差別化が難しくなっている。解約防止策も打っているが、今まで順当に獲得してきた契約がやや伸び悩むと予測している。
通信会社（営業担当）	・客の収入が増加する様子はなく、物価や税金が増加しているため、消費欲は高まらない。
通信会社（総務担当）	・賃金アップが円安による物価上昇を上回るとは考えにくいためである。
設計事務所（経営者）	・近隣の設計事務所の業務は非常に停滞しており、新しい動きがない。全体の動きが非常に鈍く、アベノミクスといっても格差社会で様々な物価が上がっており、物件は動いていないのが現状である。近隣では事務所を閉鎖するといった話も出ている。当社は10名ほどの社員がいるため、更に頑張らなくてはいけない。
設計事務所（所長）	・例年1月にはいつごろから具体的になるというような相談があるが、今のところ話がないため、かなり厳しい。4月以降を期待するほかない。
設計事務所（所長）	・まとまった仕事量は少なくなっている。改築や増築程度の仕事ではなかなか設計にはつながらない。先行きは厳しいのではないか。
設計事務所（職員）	・建設物価が高止まり状況になり、案件発注数は伸びないのではないか。
住宅販売会社（従業員）	・ユーザーの慎重度は変わらず、各社の競合は激しくなっている。住宅への経済対策がどれくらい効果が出るかはこれからである。
住宅販売会社（従業員）	・特に土地の有効活用提案に対する顧客の反応は鈍く、大型物件は全く進捗していない。
悪くなる	
一般小売店〔茶〕（経営者）	・1月は年初めでお茶、のりなど年賀の品が売れる時期だが、昨年4月の消費税増税以後、進物の売行きが止まってしまっている。この先も消費者の買い控えが続く。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・客先を回っても設備投資の話もなく、どうしたら売上が上がるのか、今後どうなっていくかもよく分からない状態であり、客から良い話が聞けない状態が続いている。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電製品で売上を上げる主力の商材がない。客が二極化しているようで、高額品を買う客との格差が出てきている。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのためである。
衣料品専門店（店長）	・昨年の夏ごろには消費税増税の影響は少なく、すぐに回復するようなムードだったが、年末になっても生活必需品以外の売上が戻ってきておらず、ライバル各社のバーゲンの前倒し傾向が顕著になっているためである。
一般レストラン（経営者）	・日本全体の経済状況は決して良い方には向いていない。このまま現政権が続くと悪いどころではなく、もっと悪くなる。
観光名所（職員）	・2～3か月後は年間でも一番の閑散時期を迎える。2～4月は旅客がかなり減るため、悪くなる。
住宅販売会社（経営者）	・現在の円安、原油安の状況では大企業、輸出企業のみ収益が上がり、中小企業には全くメリットがない。中小企業の景気対策が何か打たれない限りは、大企業のみ景気が回復し、中小企業は不況の中という状態がずっと続く。

企業 動向 関連 (南関東)	良くなる	建設業（経営者）	・春先に数件の物件を予定している。ただし、単価が上がっている関係で予算内に収まる物件が少なくなっている。
	やや良くなる	輸送業（経営者）	・年度末に向けて、物量増加は必至である。
食料品製造業（経営者）		・街全体でひなめぐりのイベントが約3週間あるため、売上は上がる。	
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		・法人関係と来店する個人客の印鑑の注文などから、やや上向きになっていると感じる。1日の中で出る印鑑の本数が少し増えてきている。	
一般機械器具製造業（経営者）		・12～1月は客からの注文が少なく、大分材料が絞られてきていたが、いくらか増えてくるような雰囲気があるので、多少忙しくなってくる。	
電気機械器具製造業（経営者）		・消費税増税による落ち込みも徐々に薄らいで2月以降の受注残が増えてきており、これから忙しくなるのではないかと思っている。	
建設業（経営者）		・政権が安定しそうなので、やや良くなる。	
輸送業（経営者）		・希望的観測で若干上昇してやや良くなると思うが、国際的な問題が最近浮上してきており、一時的ではあるがその影響によって若干下降すると考えている。	
輸送業（経営者）		・取扱量の増加は現在の状況からみて、この先も大変厳しいが、燃料価格が急速に下降しており、久しぶりに2けたの価格が実現する可能性もあるため、進行中のリストラ策とうまくかみ合えば、景況感に明るさが期待できる。	
金融業（役員）		・輸出関連企業や建設、不動産等の元気のある業界が、地域の景気回復にとって重要な役割を果たしている。雇用、収入面での改善が景気回復を後押しすることに期待したい。	
不動産業（総務担当）		・主力のオフィス賃貸事業は空室率も改善され、また、退去予定のテナントもなく好調に推移しているので、今後の見通しも明るいと感じている。	
税理士		・原油安も絡んでいるが、アメリカの調子が良いので輸出が増え、中国の景気は停滞してどうなるか分からないが、日本の景気はアベノミクスが引っ張っている。大企業は円安もあって景気が良いが、中小企業にも早く恩恵が来てほしい。少し良くなっていくのではないかと思う。	
その他サービス業〔警備〕（経営者）		・3月まではこの状態が続く。	
変わらない		食料品製造業（営業統括）	・上昇する明確なきっかけが見当たらない。
	繊維工業（従業員）	・中小零細企業はアベノミクスの恩恵とは全く無縁で、円安の影響で原料や素材が高騰しているなかで、商品単価に上乘せもできずにいる。消費者の多くは、相変わらずファストファッションなどの安価な商品に殺到しており、良質な国内生産品には目も向けてこない。	
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・繁忙期のため受注量はあるが、依然として利益が薄い。低価格での競争ばかり続くと業界自体が非常に苦しくなる。	
	化学工業（従業員）	・原油価格は値下がりしているが、原材料は下がる。客先でも景気の良い話はなく、良くなる要素はない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・国はもっと景気を上げようとしているが、中小企業はお金がないので、設備投資はまだ本格的に始まらない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品以外の受注は順調なので、リーマンショック前の基準に戻れば設備投資も考えるところだが、まだ二の足を踏んでいる。	
	金属製品製造業（経営者）	・量産の仕事は競争が激しく価格も上がらないので、研究開発や試作関係に営業をシフトして、持てる技術を生かし、評価してくれる客先との取引を多くして経営していきたい。営業の革新に努め、経営安定化を目指していく。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・好転する要素があまりない。	
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	・今のところ関係する取引先では、特別に悪くなったり良くなったりという材料は見当たらない。	
	建設業（経営者）	・景気対策が実施されていない。	
	建設業（営業担当）	・アベノミクスにより各企業の賃金等の見直しが入り、人件費が上がっている。それらが見積に反映されており、見積金額が資材の高騰も含み、一昨年より2割ほど上がってきているため、顧客も設備投資の計画を見直し始めている。	
	建設業（経理担当）	・現在、施工中の現場が完了すると、新年度に向けての仕事がいくつか入ってきているが、競争物件は相変わらず予算が少ないようで、受注したい物件は少なそうである。	
	輸送業（総務担当）	・荷主の出荷量は現状のまま推移する見込みである。荷主において輸出を含めて出荷計画と生産量を調整し、国内出荷量は横ばいの見込みである。	

輸送業（総務担当）	・燃料費の負担が少し軽減されてきたものの、受注、売上の伸び悩みや収益面の改善が思うように進まず、依然として厳しい状況が続く。
金融業（統括）	・特に良い材料も悪い材料もないため、現状とあまり変わらない。
金融業（従業員）	・1年前にあったようなアベノミクスへの期待は感じられず、取引先企業においても厳しい見通しが増えている。受注が伸びている建設業などを除いては、消費低迷による悪影響が長期化することが懸念される。
金融業（支店長）	・建設、物流、小売、飲食など大半の業界で人手不足だと聞く。パート、アルバイトを募集するための人件費は上昇しているものの、消費増につながっているとは言えない。
金融業（営業担当）	・中小企業の景況感は大企業に比べるとまだ戻っていない。また、消費税増税が延期になったものの、小売業等ではまだ回復傾向がみられず、円安での原材料の高騰等があるので、回復するには時間がかかる。
不動産業（経営者）	・景気上昇を願っている。
不動産業（経営者）	・不動産屋の店頭は学生向けのアパート、寮の相談でにぎわっているが、これは季節的なものであり、他は変わらないとのことである。
広告代理店（従業員）	・目新しい売上等の増減はない。ただし、政府の新年度の地域振興施策に対する期待は大いにある。
広告代理店（営業担当）	・各企業の商品が軒並み値上がりしているため、購買率が軒並み鈍化し、宣伝費も減りそうである。
社会保険労務士 税理士	・良くなる要素が見当たらない。 ・円安、国際政情不安は日本の経済活動にも大きな影響を与え、個人の所得も増えることはないように感じる。景気が後退する実感がないことが救われる材料である。
経営コンサルタント	・ある貸しビルオーナーの話では、政府が賃上げを勧め、経団連が同調していることに不安を感じているという。最大の固定費である人件費がアップすれば、他の固定費、例えば賃借料にも影響がある。オフィスの拡張や移転等、先延ばしにつながり、空室率が減るという方向には向かないのではないかと。この状況はまだ続く。
経営コンサルタント	・一部の大手が海外取引で利益をあげているが、下請には厳しい。輸入材料等の価格上昇が大きく、中小企業にとっては売上が多少伸びてもコスト圧迫により利益は減少傾向である。求人難も拍車をかけている。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・円安の影響なのか仕入原材料の値上げが提示されてきており、原油価格の低下により発生している活気も打ち消されつつある。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・人手不足の影響で募集時の時給が上がってきているのは気になるが、見積件数や受注単価が落ち着いてきているため、現状維持といった感じである。
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・円相場や原油の動向など全く予想がつかない状況のため、映像広告に関しては変わらず低調だと思う。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・中小企業の業績は良い会社と悪い会社の二極化が進む。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンションオーナーのインターネット環境整備に向けた意識が若干向上しており、当面この少し上向いた傾向が継続する。
やや悪くなる	
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・3か月前の受注量は季節的な定期物が集中して始まる時期のため、今月は年度末への谷間の時期に当たり、売上高が減少する。
出版・印刷・同関連産業（所長）	・引き合いは多くなってきていると感じるが、原材料の高騰で売上に転嫁できず、受注できない案件が多々発生している。まだ厳しい状況は続く。
金属製品製造業（経営者）	・円安は製造業にとって良い影響はあるが、急激な円高時に多くの大手企業が海外での現地生産をしたため、なかなか日本へ戻ってこない。経済が好調なのはアメリカだけで、それ以外が良くないため、なかなか生産が増えてこない。
電気機械器具製造業（経営者）	・中小零細企業に対しての経済の循環はまだ軌道に乗っていないので、当分の間は景気の低迷が続く。
精密機械器具製造業（経営者）	・円安による原材料費の上昇、人件費の今後のコストアップによる製造原価の上昇で中小企業の製造業は悪化する。また、大企業の支払変更等により手形での支払いが増えることが予想され、資金繰りの悪化が更に危惧される。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・消費税増税の影響から始まったデフレ傾向は、完全に消費者の購買意欲を下げており、美容室の来店周期、単価はかなり下がっている。
輸送業（経営者）	・我々の中小企業はこれから大変苦しい時代がくるのではないかとと思っている。

		通信業（広報担当）	・前年は消費税増税前の駆け込み需要やOSのサポート終了に伴う駆け込み需要があったため、厳しい。
		広告代理店（経営者）	・昨年あった1月案件のうち2件が休止となったが、どちらかという直近重視ではない案件であり、今般の休止と今の経済動向を考え併せると、類似の既存案件のいくつかが休止になることが考えられる。
	悪くなる	○	○
雇用 関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き募集件数は好調である。条件を緩和して求職者の多い時短勤務希望、扶養内希望者を求人ターゲットにする傾向も活発である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2月は少し落ちるが、3～4月には年度替わりで相当の動きが出る。計画として聞いているのは30件ぐらいあるので、相当の売上が期待できる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・紹介予定派遣や人材紹介の依頼も増えてきており、新年度が始まる4月に向けて、更に求人依頼が増加しそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・年度末に向けて短期的な仕事の増加が期待できるが、まだ長期的な仕事の採用が増えている実感はない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人件数が微増だが伸びてきている。しかしながら現時点では供給が滞っており、さほど良くない状況である。求人件数の増加に伴い人材が流動的になれば派遣労働者も増加し、需要と供給が一致して双方がプラスに転じていく。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用数が増加傾向にある。また、内定を出す機会が増えるような展開になっており、採用広報が多様化する。
		職業安定所（職員）	・正社員の充足数が前年同月比で6か月ぶりに増加となっている。
		職業安定所（職員）	・ここにきて在職者の求職申請が増えている。前向きな転職としたい。
		職業安定所（職員）	・求人者のほぼ全産業で、利益率は低いが仕事はある。人手不足だとの話を聞く。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・経営者に話を聞いたが、ガソリン価格が下がっていることは良いことだが、経済政策が今一つ不透明であり、3月ぐらいまでは今のままで、4月以降の新年度どうなるかに期待するしかないと話ず人が多い。
		人材派遣会社（社員）	・景況感の回復は円安を背景に首都圏の一部の大手企業に限られる。内需企業の業績は国内の消費低迷が引き続き影響しており、回復感が乏しい。
		人材派遣会社（社員）	・この先3か月で会社の業績や給与水準等に変化は生じない見込みである。
		人材派遣会社（支店長）	・若手を中心に求職者優位なマーケットとなっており、いかに優秀な登録者を確保するかで業績が左右される状況のため、見通しは変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・ここ3か月、特に変わらないためである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数はここ2～3か月全く増えておらず、変わらない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・事業所等に人を増やすという話を取引先等でしばしば耳にするようになったが、ほとんどが非正規雇用、派遣社員のみである。本当に景気が良い場合は正規雇用が増えるのではないかと。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加し、新規求職者は減少傾向が続いているが、一方で、昨年末から続いている円安の影響等で卸売、小売業等、一部の中小企業から新たな求人を控える動きがある。
		職業安定所（職員）	・県内の倒産件数は減少しているとされているが、新聞発表未済の負債金額、いわゆる中小零細企業での事業廃止等は若干多めである。
		民間職業紹介機関（経営者）	・安定した雇用が続くものの、拡大に結び付く好材料はない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人企業の業績は実績としてはまだ改善見通しは出ていないが、期待感が高い。感触を感じるのにはまだ時間がかかりそうである。
		民間職業紹介機関（職員）	・円安、原油安の影響がプラスに働くことが多く、3月決算企業の来期計画は引き続き好調と考えられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・良くも悪くも大きな変化の兆しは感じられない。
学校〔専修学校〕（就職担当）	・新卒求人に関しては次年度採用にシフトしており、事前調査状況より採用数の増員などに大きな変化はない。		
	やや悪くなる	—	—
	悪くなる	—	—