

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)		コンビニ（経営者）	・中心商店街で夏祭りを行なうので、これから夏に向けて準備に取り掛かっている。このイベントによって通常の3～4割以上の売上が見込まれるので、期待している。 ・売上と利益からみて、良くなる（東京都）。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・一度客が付くと、にぎやかになり、客が客を呼ぶではないが、勢いが出て、3か月後も売上が良くなるのではないかと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順で気温がなかなか上がらなかったが、ここへ来てようやく落ち着いてきている。
		旅行代理店（販売促進担当）	・新列車開通による近隣の観光地方面の需要が拡大しており、外国人観光客の注目度が高くなる。また、修学旅行シーズンも本格化するなど良い条件がそろっているため、今年は例年より受注が多いと聞いている。海外情勢が不安定だが、当社への影響は少ないとみている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・高齢の客が多く、家電製品以外の件でも相談に来る客が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エアコンや白物家電のシーズンになるので期待している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・米国の新大統領の言動によるが、ここにきて修正してきているようであるし、ブレーンもきちんとしているので、北朝鮮問題における米国の出方が落ち着いていけば、景気は良くなっていくのではないかと（東京都）。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・夏に向かって徐々にではあるが良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・政治経済の動きは日本及び米国、フランスの大統領選挙等でやや安定している。夏場に向けてエアコンの問い合わせが増えている（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・4月からの官公庁の大口案件が入札で取れており、安定した収入が見込めるため多少期待をしている。店舗はさほど変わりはないのではないかと。
		百貨店（総務担当）	・3月にオープンした大型家具店が順調に推移し、全館に好影響を与えている。特に、同じ階に隣接するリビング用品売場の新規顧客獲得への貢献が期待される。重寝具やカーテンなど、商品がバッチングし、かつ百貨店商品と比較して著しく価格優位性のある実用品についてはマイナスの影響はあるものの、その他の大多数のリビング商材では、現在も想定以上の売上効率を確保しており、この先も好影響が望める。今後も当面はこの効果が継続し、新規顧客が百貨店客として定着する可能性が高い（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・訪日外国人の来店は良くなってきており、国内景気もそれほど悪くないことから好転すると考えられる。ただし、朝鮮半島の情勢によっては大きく悪化する懸念がある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・ゴールデンウィーク以降は、いったん消費動向は落ち着くものの、維持又は緩やかに回復すると見込んでいる（東京都）。
		百貨店（店長）	・ファッションはセレクトショップ等に堅調な伸びが見える。客単価も全体的に向上している。
		スーパー（経営者）	・良くなるように努力している。
		コンビニ（経営者）	・近所で大きなマンションの工事が始まるため、来客数が徐々に増えてくる。
		コンビニ（経営者）	・季節的にこれから暖かくなり、暑くなるということは店にとって良いことなので、若干良くなる。
		家電量販店（店長）	・年初から同様のトレンドであり、賃上げなども好条件である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新型車は好調に推移しているが、総受注は前年よりやや良い程度であり、この状態が続くとみている。
	乗用車販売店（総務担当）	・販売量が増え、売上が伸びると予想している。	
	その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・夏に向け、主要タイトルの情報が出そろい、徐々に暑い夏になりそうである（東京都）。	
	一般レストラン（経営者）	・2～3か月後の6～7月の景気は、今よりはやや売上が伸びていく。暖かくなり人の動きも活発になってくるし、ケータリングもそれなりに入ると見込んでいるので、景気は今よりやや良くなる。	

一般レストラン（経営者）	・店の売上が良くなるようにシステムを変更したり、客のニーズに沿うメニューを考えるなど様々な努力をしている。それにより売上増加になるとも考えている。
一般レストラン（経営者）	・レジャー性の高い地域、繁華街は、来客数が増えている。外国人観光客の数も増えている（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・5～6月は旅行需要が増加する傾向にある。
タクシー運転手	・報道によれば「景気の先行きを展望すると、円安に伴う企業収益の上振れや、製造業における在庫調整の進展、都心部での再開発や宿泊施設など非製造業の建設投資、人手不足などを背景とした雇用所得環境の改善が景気下支えに作用。経済対策に伴う公共投資の増加もプラスに作用するため、景気回復基調が続く見込み」ということなので景気はやや良くなる（東京都）。
タクシー運転手	・飲み屋に迎えに行くと、ほぼ満員の店が目立つ。当然タクシーのオーダーがあると期待できる。また、ひと月もすれば梅雨入りのため、タクシーの利用が増えるかとみている。
通信会社（経営者）	・夏のボーナスが消費に向かうので、やや良くなる（東京都）。
通信会社（管理担当）	・法人向けソリューション案件は横ばいと感じているが、個人向けの携帯電話や周辺機器の需要は、夏商戦に向けて多少は上向きになると期待している（東京都）。
ゴルフ場（経営者）	・北朝鮮問題が落ち着いてくると、やや良くなる。
ゴルフ場（支配人）	・天候、気温という予測不能な面はあるが、客の会話、様子などから良くなる方向にあると感じる。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や宿泊の予約は堅調である。企業や団体のパーティー、会議の予約件数が増えているところを見ると、景気は徐々に上向いているのではないかと。政情不安の影響は大きな懸念材料である（東京都）。
設計事務所（所長）	・物件の相談はかなり出てきているが、発注に結び付くかは疑問である。ただし、多少上向き傾向にあるのではないかと期待している（東京都）。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・直近の需要動向は一定である。ただし、物件推移が上昇傾向にあるので、仕事量は改善していく（東京都）。
商店街（代表者）	・状況はあまり思わしくない。飲食関係はまずまずの数字が取れているが、物販は非常に厳しい。
商店街（代表者）	・売れ筋が見当たらないということ、比較的天候は良いものの人の動きが悪いということ、これは全体的に言えることである。何か変わった物が出てくるといことがなければ、今の状態が続く（東京都）。
商店街（代表者）	・世界的な政情不安と、世界経済の先行き不安は、当地域のような高額所得者層をターゲットとした街には若干の影響がある。因果関係は明確ではないものの、前年11月の米国の大統領選挙以来、クレジットカードの取扱高が今一つ振るわない（東京都）。
商店街（代表者）	・朝鮮半島情勢の影響が、今後どのように市民生活に影響してくるのかが不透明である（東京都）。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・客の消費意欲が大分鈍くなっているため、今後は厳しくなるのではないかと。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・これ以上悪くなったら、真剣に廃業ということを考えなければならぬほど、底辺の売上になってきている。どうやって向上させるかではなく、現状維持していくかを模索している。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・業界としてはオーバーストアである。インターネット販売もあり、いろいろな段階での販売が淘汰されるまでは、このような状況が変わらず続く（東京都）。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・今月の売上はやや前年を下回っているが、来客数はほぼ横ばいのため、急激に売上が落ちるとは思っていない（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	・大きい不安があるわけではないが、期待の持てない風潮のなか、新しい購買意欲が沸いていない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・お茶ブームもまだ来ず、先細りの様相である。新規開拓に力を入れないといけない（東京都）。
百貨店（売場主任）	・中間層の来客数、単価の前年割れが続いている。買物できるチャネル、選択肢が多くあり、客は賢く使い分けている。また、ボリューム顧客、VIP客数は維持しているが、単価が下がっている。この傾向が改善される要素が今後3か月以内に出てくるとは考えにくい。また、北朝鮮問題、米国の新大統領の政策、テロ等、世情が不安定なため、堅実志向が続く。

百貨店（総務担当）	・店舗改装により来客数増加は見込めるが、客の買い回りが厳しい。必要の無いものは購入しないという消費に慎重な姿勢は継続する。
百貨店（総務担当）	・景気全体に影響を与える個人消費のなかで、大きなウエイトを占める衣料品の伸びが期待できないため、しばらくは踊り場状態が続く。
百貨店（広報担当）	・来客数は伸びているものの、客単価は90%台半ばである。単価上昇につながる衣料品や宝飾品が引き続き前年実績に届かないことから、今後も単価は下落したままとみている（東京都）。
百貨店（営業担当）	・春らしい穏やかな天候が続き、婦人服、紳士服、こども服の動きが良い。また、UV関連の化粧品や服飾雑貨の動きも良い。ただし、国際情勢が不透明なため、景気の先行きに不安を感じる（東京都）。
百貨店（営業担当）	・衣料品は伸びる要素がなく、厳しい状況が続く。これといったベストセラーもなく、価格に対しても厳しい（東京都）。
百貨店（営業担当）	・新規顧客は徐々にではあるが着実に伸びている。客単価も若干だが上昇傾向にある。一方、モノに対する購買意欲は大きくは伸びず、価値あるもの、本物志向が強いため、余計な物は買わない傾向はしばらく続く。外国人観光客の誘致を含め、来客数増加が今後の動向のカギとなりそうである（東京都）。
百貨店（営業担当）	・個人消費の先行きについては、ベースアップなど後押しする題材が乏しい。現状は、化粧品を中心としたインバウンド需要により押し上げられており、一般消費者の消費回復にまでは至っていない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・来客数はプラスに転じているものの、売上は食品や化粧品等の消耗品しか伸びず、継続している消費の低迷を回復させる好材料が今のところ特に見つからない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・食料品や化粧品などの消耗品は比較的順調な動きであるものの、衣料品や宝飾品などは一進一退を繰り返している状況である。今後、そういったアイテムの動きが上昇に転じてくれば景気回復を実感できるが、客の価格に対する意識等を考えると、すぐには変わらない。
百貨店（店長）	・明るい要因を見い出せないため、財布のひもがなかなか緩まない。
百貨店（副店長）	・株価や世界経済の情勢等、不透明要素が様々ある。景気についての先行きを見通すのが難しい状態が続いている。
百貨店（営業企画担当）	・国際情勢の不確実性が増していること、食品など生活必需品での値上げが増えているなかにおいては、今後も景気が上向くと胸を張って言える状況ではない（東京都）。
スーパー（経営者）	・北朝鮮問題、フランス大統領選挙など世界情勢が落ち着かないと良くならないのではないかと（東京都）。
スーパー（販売担当）	・競合店との価格競争もあり、主力商品の単価がまだ下がっていく傾向にある。客の買上点数は前年をクリアしているものの、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上金額がなかなか前年まで届かない状況が続いている（東京都）。
スーパー（経営者）	・この先もやや悪い状態がしばらく続くので、変わらない。客単価は比較的良いが、来客数がなかなか増えず、その掛け算でもやはり若干足りない状態が続いている。今月は最後に日曜日があるので期待したい。
スーパー（経営者）	・来客数はやや減少しているが、客単価は伸びている。
スーパー（店長）	・3か月後の景気について、本来なら良くなると答えたところだが、今の客の流れや買い方を見ると、このまま変わらないのではないかと。店全体でも販売促進活動を強化しながら、客に来てもらおうと対策をとっているが、客は必要以上に購入しないことや、1日に2～3回来店している常連客がここ最近減ってきていることを鑑みると、3か月後もこのままの流れでいくとみている（東京都）。
スーパー（店長）	・ゴールデンウィーク等は一部の業界には恩恵があるものの、日常生活にはなんら変わりがないため、もうしばらくは節約志向が続く（東京都）。
スーパー（店長）	・1品単価、客単価とも変わらず、客の買上点数は減少傾向にある。ただし、来客数が増加しているため、売上確保ができてきているのが現状である。個々の消費支出は上向いているが、現状は下降気味である。

スーパー（総務担当）	・ベースアップを含めた賃金の上昇が思ったほどではなく、これといった流行、又は傾向商品も見えないなか、必要な物は買うが、ぜいたく品や客が購買意欲をそられるような商材が見受けられないので、購買力が弱いまま推移していく。
スーパー（営業担当）	・円高株安傾向が続くなか、EUでのフランス大統領選挙の行方も世界情勢に大きく変化をもたらし、またそれが日本経済にも大きく影響する要因となる（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・北朝鮮、フランス、米国等、海外情勢の影響が懸念され、景気を大きく左右しそうである。
コンビニ（経営者）	・最近、店内で客がスマートフォン等で情報発信しているところをよく見かける。当店は見切り販売をしているが、おにぎりがこんな安くなってるよ、といった情報発信を客同士でしている。それに伴い来客数が増えており、販売量、売上も伸びている傾向にある。この状態がしばらく続き、客に認知されていけば、今のやや良い状態が続いていくのではないかと。
コンビニ（経営者）	・大きな変化は期待できない。
コンビニ（経営者）	・客単価は上がっているものの、来客数が伸びていないなかで、店舗が次々とオープンしているため、1店ごとの売上はこれからも減少していく。ただし、コンビニ全体としての売上規模が伸びている現実があり、ニーズが更に広がっていることも事実である。フランチャイジーは厳しい時代となっている。
コンビニ（エリア担当）	・流動客が減少し続けており、不要不急な物の買い控えは今後も続く（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数向上につながるきっかけが見当たらない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・収入が増えない限り、買物を控える傾向は変わらないため、あまり期待はできない。
衣料品専門店（経営者）	・目新しい商品等が特にない。
衣料品専門店（経営者）	・消費的には高級品もやや売れている。内閣のいろいろな問題、海外の社会情勢など不安定要素が多くなっており、それが今後の景気動向にどう影響するかが分からないというのが現状である。
家電量販店（店長）	・インターネット通販の構成比は低いものの、配送料の値上げで4月以降の状況が不透明である。実店舗の伸びは依然として低成長が続くとみている（東京都）。
家電量販店（店員）	・実店舗と通信販売を切り分けて傾向を見ないと、今後の景気判断はしにくくなる（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・国内景気のみで考えれば、プレミアムフライデー、働き方改革、東京オリンピックを意識したインバウンド対策などの施策が機能し始めているので、改善傾向との判断となるが、国際情勢を見ると、地政学リスク、フランスの大統領選挙などの不安材料があり、どこにどのような影響が出るか不透明なため、変わらないと判断している（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、販売は今年いっぱい景気が悪いのではないかと。
乗用車販売店（経営者）	・新型車の販売が一段落し、新規客が若干減ってきているが、常連客の代替を積極的に行うことで現状維持する。
乗用車販売店（営業担当）	・3月の反動減をいまだに引きずっている状態である。ゴールデンウィークも控えているので、先行きはかなり厳しい。
乗用車販売店（販売担当）	・景気は上昇傾向にあるようだし、東京オリンピックもあるので、その面では期待感を持っているが、さほど良くはなっていないというのが現状である。今は人手不足などもあるが、将来的には期待も含め景気は良くなるのではないかと（東京都）。
住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界において、今のところ短期的に大きな変動要因はない。大勢としては、15年ほど前の住宅着工ピーク期の住宅がリフォーム適齢期を迎えているため、今後も堅調に推移すると予測している（東京都）。
その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・世界情勢を見ていると、突然大きな事件が発生して、身の回りの景気に影響を与える可能性はあるかもしれないが、それ以外には景気が変化する要因は見当たらない（東京都）。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・卸値が高値で推移したままで下がってこない状況が、年初から続いている（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・所得が伸びておらず、その他に特に強いプラス要因がない。
高級レストラン（経営者）	・景気が上向き要素がない。

高級レストラン（副支配人）	・先々の法人関連の宴席予約状況は、前年並みである（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・販売単価を上げられるほどの勢いは感じられない。先々の予約状況からも前年並みとみている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・米国の新大統領の動向、北朝鮮問題等、社会問題や経済状況に対し消費者は不安になっている。また、相変わらず人手不足が深刻で、人件費が高騰している。原価も高止まりしている（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・都議会議員選挙以外にあまり新しい情報もなく、良くも悪くもならないような状態がしばらく続く（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・景気が良くなるわけがない。消費税も、結局上がる予定の時期には上がらない。このままではどうしたって良いほうにはいかない。
一般レストラン（スタッフ）	・従業員を雇っているため社会保険、厚生年金などを当店も半分持っている。売上は落ちていないが、税金やそうした社会保険料がかかっているため利益が減ってしまう。支払えているから良いものの、大変である。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・社員食堂に来る客は安いメニューに群がり、節約志向は明らかである。内容が充実した高めのメニューは、なかなか簡単には受け入れられない状況が続いている（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・米国の経済施策等がまだ不明確な部分もあるので、特に大きな動きはないとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	・法人利用は徐々に増えているが、市長選挙の影響からか、2～3か月先の予約状況は前年に比べて鈍く、もともと接待利用が減っているところに追い討ちをかけている。個人利用はこれからのので、ボーナス以降の動きに期待したい。
都市型ホテル（スタッフ）	・5月がピークになり、6～7月は落ち着いてくる。
都市型ホテル（総務担当）	・確実に良くなると言えるほどの力強さは感じられない。逆に、光熱水費、食材、物流費、人件費等の諸経費が値上がりする懸念が大きい。
旅行代理店（従業員）	・新規の販売がほとんどないため、固定の販売しか見込めない。
旅行代理店（従業員）	・国際線航空券の燃油サーチャージの復活や、世界情勢の先行き不透明感による旅行控えが懸念される。その分、国内旅行需要に期待したい（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・明らかな良い悪いどちらの材料も見当たらず、大きな変化はない（東京都）。
タクシー運転手	・良くなる材料が見当たらない（東京都）。
タクシー（団体役員）	・国内景気に関する調査では、株価などは上向きとする報告があるが、個人消費の上昇の兆しを感じられない。
通信会社（営業担当）	・景気の先行きに不透明感があり、大きな好転は見込めない。
通信会社（営業担当）	・30～40代の消費者は、付加価値の高いサービスよりも、より安価なサービスを求める傾向が続く。
通信会社（局長）	・4K、8Kテレビが世間ではまだ盛り上がりおらず、ウェアラブル携帯も世間の意識に大きく入り込んでいない。強いて言えば、MVNOの総販売量が增大しているため、そこを切り口に新たな商材に結び付けば、爆発的に購買が増える可能性はあるが、現状では見当たらない（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（経営企画担当）	・一時的に案件が増加しているが、継続するかどうかは疑問である（東京都）。
通信会社（営業担当）	・競合他社の営業活動の勢いは当面収まらない状況のため、景気が良くなるとは思えない（東京都）。
観光名所（職員）	・今月はやや良いが、2～3か月後の6～7月は梅雨シーズンになる。当社は旅客数で調整しているので、4月とほぼ変わらない（東京都）。
ゴルフ場（企画担当）	・3か月先の予約状況はまだ60～70%で空きがあるので、更なる集客を望みたい。
パチンコ店（経営者）	・ギャンブル性の強い機械を撤去したことで、お金をたくさん使って遊ぶことから、楽しむという方向に変わってきている。現状としては、面白い機械がなくなり、客離れもあるが、それが客に受け入れられれば、先々良くなる可能性がある。ただし、多少時間がかかるので、現状維持がやっとなのである（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が下げ止まった感はあるが、どの塾も授業料を上げられる状況にはない。体験入学の日数が増えていく一方のため、入ってくるお金も少なく、景気は上向き傾向にはない。

	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・ 全体的な新車需要も前年割れをしている。人気を呼ぶ車種の発表も、3か月後までに大きな物はなく、その意味では変化はない（東京都）。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・ 周りの状況は変わっていない。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・ 客の低価格志向がまだ強く、より良い物への購買意欲が感じられない。とりあえず現状維持で済ませる傾向にある。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ 依然として家庭の教育に対する投資意欲は厳しい。
	設計事務所（経営者）	・ 新年度の官庁案件の発注が始まるので期待したいが、競争相手も多く、受注見込みが立てにくい。住宅を含めた民間の設備投資が活発にならない限り難しい。
	設計事務所（職員）	・ 景気動向を左右する要因が見当たらない（東京都）。
	住宅販売会社（従業員）	・ 状況が上向くような環境材料は感じられないが、ゴールデンウィークに各種イベントを仕組んでおり、その集客次第で変化があるのではないかと（東京都）。
	住宅販売会社（従業員）	・ 現状の動きや金融機関の話では、大きく変化することはないとの回答が多数で、当分はそのまま横ばいで推移していく。メディアなどで多く取り上げられているアパート分譲はまだ大丈夫との見解である。
	住宅販売会社（従業員）	・ 賃貸住宅の過剰が報道等で取り沙汰され、今後も受注状況は厳しいが、戸建住宅の請負、分譲住宅の売買などでカバーしていけるとみている。
	百貨店（営業担当）	・ 寒暖の差が激しく、春物、初夏物、非ウールコートなどまで幅広く、2季節分動いているのが現状なので、先食いしている可能性があるかとみている（東京都）。
	コンビニ（経営者）	・ 不確定要素が多いため、やや悪くなる（東京都）。
	衣料品専門店（店長）	・ 来客数の減少が続いている。補うために単価を上げるように苦心しているが、買上点数が思うように増えず、売上が減少している。
	衣料品専門店（営業担当）	・ この世界情勢において、景気が良くなる要因は一つもない。良くなるわけがない。
	住関連専門店（統括）	・ 景気が良くなるという予測が立つ要素はまだない。これからも冷え込みが続き、東京オリンピックまでは続く。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・ 景気というよりも、競合店が増えていることにより、同じパイを取り合っている状況である。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・ 5月になると販売量が少し落ちるので、やや悪くなる。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ 世界情勢に不安材料が増え、積極的な購買モチベーションにつながりにくい環境である（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・ 国内外の混迷は客に深く影を落としている。特に、外食は心の余裕が必要であるが、今の客の会話には不安感が多くあるようである（東京都）。
	一般レストラン（経営者）	・ 7月で食品売場がリニューアル1周年を迎えるため、改装効果が一巡する（東京都）。
	旅行代理店（経営者）	・ 4月はまずまず、5月も多少なりとも予約が入っているが、6～7月にかけてはいまだに目鼻がついているようなことはないのでは、やや悪くなるのではないかと。
	タクシー運転手	・ 大企業を中心に夜営業しているが、最近客があまり元気がない。また、働き方の変化が大きく、残業をしている、またはしていた会社が残業しなくなっているため、景気が良くなっているのか悪くなっているのかつかめなくなっている（東京都）。
	通信会社（総務担当）	・ 極めて低額な賃金アップや年金支給額引下げなどマイナス面ばかりで、景気回復の好材料が見当たらない（東京都）。
	ゴルフ場（従業員）	・ 高齢化社会はある程度予測できていたが、少子化がこれほど進むとは、予想できていなかったのではないかと。
	設計事務所（所長）	・ 全体の仕事量が少ない。
	住宅販売会社（従業員）	・ 今月は非常に良いが、この景気は続かないだろうということとやや悪くなると判断している。ただし、ゴールデンウィーク中のキャンペーン展開による集客増が見込めるため、劇的に悪くなることはないかとみている。
	住宅販売会社（従業員）	・ 情報量が少しずつ減ってきているので、数か月後の受注量についても落ち込む可能性が高い。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・ 仕事の相談が少なくなっただけで、少額の案件が多くなっている。上場企業は景気が良いという話だが、中小企業は非常に厳しい状況になる。
x	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ 4月の売上は低調である。5月は天候に恵まれて素晴らしい新茶が販売できることを祈るばかりである。

	x	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストア状態で、何らかの規制ができなければ、大企業以外の商売は成り立たなくなる。
	x	コンビニ（経営者）	・異常なほどの人手不足である。あらゆる媒体を使って募集をかけているが、全く反応がなく、今在籍している従業員を食い止めるために、時給を大幅に上げている。営業を続けるほど赤字が累積し、このままではコンビニに明日はなく、店の存続も危うい状況である。
	x	その他サービス〔電力〕（経営者）	・前年度に比べて今年度はマンションへの一括受電導入件数の計画が大幅に縮小している（東京都）。
	x	住宅販売会社（経営者）	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす政策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しも必要である。
企業 動向 関連		-	-
(南関東)		食料品製造業（経営者）	・プレミアムフライデーや残業しない風潮が広がっているの で、それが個人消費につながることを祈っている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・来月から新規受注が入る予定であり、2～3か月後に新しい機械を入れるため、受注量増加が見込まれる（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店長として店にいますが、来店した個人の印鑑の注文客も含め、FAXやメールでの法人関係、会社関係の注文が増えてきている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器の新規大型案件が来月後半から生産開始されるため、成績回復を期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・新規取引先の仕事が多くなりそうなので、5月にNC旋盤設備を導入予定である。この機械の仕事を取るため、営業活動に力を入れる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外の展示会に出展したところ、まとまった注文が受注できたため、今後売上に寄与してくれる（東京都）。
		建設業（経営者）	・設備投資案件が増えつつ、全般に動き出している。
		建設業（従業員）	・得意先から受注が入っている。
		金融業（統括）	・景気状況は若干上向きの傾向があるので、2～3か月後も今のよう状況が続くのではないかと。
		金融業（役員）	・株価上昇による個人消費の拡大が期待できる。
		不動産業（総務担当）	・テナントの入退去もなく、賃料水準も若干ではあるが上昇しているため、当面は景気の悪化材料は見当たらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・取引先が積極的にPR等を検討し始めている。
		税理士	・米国の景気はやや良いが、中国経済はどちらに転ぶのかよく分からない。国内は、北朝鮮問題がどうなるか等様々な要素があり、米国の関わり方によっても大きく変わってくると思うが、首相と都知事が政治主導で引っ張っていただければ、良くなっていくのではないかと（東京都）。
		経営コンサルタント	・商工会議所の会合での人々の言動から、やや明るい空気を感じる。各企業とも昇給の交渉時期だが、人手不足ということもあり、前年より増額幅が大きいようである。サラリーマン個人としても、奥様との交渉で、月々の小遣いが増えたと語る人が多い。しばらく聞かれなかったことである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・仕事量が増え、残業も増加傾向である。
		化学工業（従業員）	・海外向けは6～7月も順調に受注している。国内に関しては全く予測できないが、景気的には変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今のところ景気が良くなる要素が何一つないので、基本的には変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・業種によるばらつきが長く続いており、急な改善は期待できない。
		金属製品製造業（経営者）	・排出ガス規制対象機種の作りだめを行なっている8月までは、現状のまま推移する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の主要取引先は単価が安いので、今後は他の取引先の受注も受けていきたい。ただし、ここ1～2か月では難しいので、現状維持になるとみている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先の数字、また雰囲気からみても大きな問題等はないので、この状況のまま変わらない。
		建設業（経営者）	・景気対策が実感できない。
		建設業（営業担当）	・東京オリンピックに向けて、客の土地利用を含め施設整備の話が増えてきている。ただし、客は金額のみならず、人員手配ができ、かつ信用度の高い業者に発注する傾向があるので、仕事量が増えているなかで人員確保が困難になってきている。

	建設業（経理担当）	・新年度になり、公共工事の発注時期になる。福祉予算は大分増えているが、土木建築の予算は大分削られてしまっており、受注はあまり期待できそうにない。民間は、新年度とは関係なく落ち着きはらってしまっている。
	輸送業（経営者）	・雇用関係では非常に改善されている話である。大卒、高卒の新規就業率は高くなっているが、実際の経済の動きはそれほど期待することではないと思う。
	輸送業（経営者）	・荷主側で現状の改善策が検討されてはいるが、具体化するまでかなりの時間を要する。そのため現況はしばらく変わらない（東京都）。
	通信業（広報担当）	・当面はこの状態が続く見通しである（東京都）。
	金融業（従業員）	・不安定な海外情勢等を背景に、先行きが見通せない状況が続く。また、人手不足が続くなかで、小規模事業者を中心に労働力の確保に苦慮している取引先が多く、業況改善の足かせとなる可能性がある（東京都）。
	金融業（支店長）	・世界情勢が不安定であり、当面は景気が回復するとは思えない。
	不動産業（経営者）	・繁忙期も一段落だが、今後も好転の兆しはない（東京都）。
	広告代理店（従業員）	・売上予想は前年同期並みで推移している（東京都）。
	社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない（東京都）。
	経営コンサルタント	・社会情勢次第で影響も出てくるのではないが、
	税理士	・取引先では、春物衣料品の売行き落ち込みを引きずったまま夏物商戦に入るが、流行のない様子である衣料品の売行きには期待できない。
	経営コンサルタント	・まだら模様であり、会社により異なる景況になっている（東京都）。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・受注量は回復してきているが、鉄や原油の価格上昇の影響で燃料、原材料費が値上げされ、利益を圧迫している。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・売上はこのまま順調に推移していく。
	食品製造業（経営者）	・原材料、包装資材の値上げの知らせが増えてきている。売価に転換できればよいが、未定である。
	食品製造業（営業統括）	・日用品の値下げに踏み切るが、仕入価格は変わらないため、販売数が伸びても利益増にはつながらない。
	精密機械器具製造業（経営者）	・受注量に対して既存の生産設備、人材が追いついていない。既設の生産設備の更新は可能であるが、新規設備は保証がないためできない。人材も、欠員が出た場合の補充ができないため、経営者としては無理できない。また、米月から鋼材が約10%値上がりし、経常利益の悪化が予測される。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・北朝鮮問題など世の中が不穏な方向に行っている不安感から、消費者が支出額を抑える動きが若干みられる（東京都）。
	輸送業（総務担当）	・売上が伸びないなか、人件費や燃料費の上昇による収益悪化など、業績改善は厳しい。
	金融業（営業担当）	・人件費高騰や消費低迷により、今後も当面は景気低迷が続く。また、米国の新政権等の不確定要素があり、消費者も慎重になっている（東京都）。
	広告代理店（営業担当）	・朝鮮半島情勢からの経済的、政治的な影響がある。有事があれば当然だが、何もなくても、しばらく経済的活動が全体的に鈍るのではないかと懸念される（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・世界情勢の変化により先行きに不透明感、不安があるため、広告費、宣伝費等は控えられる（東京都）。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月先は年度初めの受注が落ち着き、受注量の減少が見込まれる。
×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・紙媒体の使用から、WebやSNS等にシフトする動きが活発化しており、印刷会社を取り巻く環境の変化が急速に進んでいる。
×	建設業（経営者）	・大手企業は、震災復興や東京オリンピック、大規模商業施設の建て替えなどであふれるほど需要があるが、地場の中小企業はまだ業者の整理が終わっておらず、競争が激化している。
×	輸送業（総務担当）	・主要荷主の出荷計画では、当分の間減産が続き、出荷量も激減状態が続く見込みである。
×	広告代理店（経営者）	・例年、お盆で受注していた案件も秋、もしくは休止が見込まれている。今月の実情からも、2～3か月先が上向きであるはずがない。
×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・しばらくは案件の増加が見込めないのが、悪くなる（東京都）。

雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・就業が困難な育児、介護、Wワーカーなどを受け入れる企業が今後も増えそうである（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・都議会議員選挙にまつわる短期的な特需が見込める（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・正社員や派遣社員の後任枠ではなく、新設枠での採用が増加傾向にあることから、派遣先企業の業務量は増加しているようである。そのため、求人数は引き続き増加するとみている。
	職業安定所（職員）	・徐々にではあるが、企業の活動が活発化しそうである。
	民間職業紹介機関（経営者）	・採用イベントに出展する企業は例年より多い。特に埼玉、神奈川など地域別に実施されるイベントに新しい企業の参加が目立つ（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・複数の金融関係者と話したが、大幅に投資をしたいという企業はほとんどないそうである。中国市場の影響や北朝鮮問題で非常に不安定なため、今後の業績を伸ばすためにいる投資をする企業はほとんどないようである（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・国内景気は堅調だが、海外情勢への不安から先行き不透明感が強い状況は変わらない（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・今後も人手不足の状況が変わることは見込めない。
	人材派遣会社（社員）	・自分の生活に良い影響を与えそうな施策は見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・企業側の求人内容と求職者側の希望内容のミスマッチが多く、業績に結び付くにはまだ時間がかかりそうである（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・求職者の動き、求人数の動き共に大きな変化はみられない。
	人材派遣会社（営業担当）	・製造業はまだアクセルを踏んでいる状態で、当面エンジニア不足は続く見通しである（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・良くなる要素も特にはないが、悪くなる要素も感じられない。今のような状態がしばらく続くのではないかと（東京都）。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は高水準で推移しているが、職種間でばらつきがあり、建設、運輸、福祉、保安等においては人手不足が顕著となっている。
	職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は高く、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）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・微妙な均衡のなかで高止まりで推移している（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・IT関連では今後も広範囲な領域で成長はあるが、その他の領域は現状レベルで続く（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・中途採用計画を変える企業や、新卒採用を大きく減らすという企業はあまり聞かない（東京都）。
求人情報誌製作会社（営業担当）	・当社のような求人広告会社では、年間通しての底の数字が出るのが例年のデータだと6月である。求人をかけようとする企業は少なく、現状維持もしくは悪い数字が出る時期になる。	
職業安定所（職員）	・北朝鮮問題等の政治不安のため、やや悪くなる。	
x	-	-