

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)	・1月は余り需要がない時期だが、墓参りなどで仏花が売れている。3～4月は卒業式、入学式に際しいろいろな需要が出てくるので、今よりはずっと良い(東京都)。
		スーパー(経営者)	・良くなるように準備をしている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・春は行楽シーズンのため観光需要が見込める。現状では例年どおりの取り込みとなっているので期待できる。
		通信会社(管理担当)	・年度末に向け、追い込みでの法人向けソリューション案件の受注が見込めることと、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)。
		住宅販売会社(従業員)	・12～1月と販売量が非常に落ち込み、景気が悪い。新規の来客数、具体的な商談数も増加してきているので、2～3か月先は今年よりは販売につながり、良くなる。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・経団連は給料を上げるとか、国はインフレの方向に持っていくというので、多少良くなる方向にいくのではないかと期待している(東京都)。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・新学期も近づき、学用品を中心としたまとめ買いが増える。商材の欠品にさえ注意すれば、コンスタントな売上増につながる(東京都)。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・例年どおりだが、2～3月の案件、外商における役所や民間の立ち上げ等の案件数が相当数見込まれ、少しは良くなる。飛躍的に向上するかというと、案件数はあっても、金額が大きいものはそれほどないので、やや良くなる程度である。
		百貨店(売場主任)	・2月前半は寒波が続くため、厳しいと予測される。ただし、前年は2日間の店休日があったが、今年はなく、営業日がプラス2日となるため、前半の天候与件と相殺され、やや良くなる見込みである。
		百貨店(総務担当)	・限定的だった好調領域が全体に広がりつつある。
		百貨店(営業担当)	・景気全体の動きは悪くないが、気温低下が著しく、本来動かないといけない春物商材が余り動いていない今月と比べると、2～3か月先は、気温にもよるが緩やかに上昇カーブを描いていくと想定される(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・株価が高い水準になっており、個人資産拡大に伴い、高額品を中心とした消費拡大が見込まれる(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・地域内で競合店の閉店と競合業態の新規開店が重なることから、今月から来月にかけては影響を大きく受ける。2～3か月先は、地域内の競合店によるプラスとマイナスの影響がそれぞれ考えられるが、やや良くなるとみている。
		百貨店(管理担当)	・有効求人倍率が改善していることから、景気回復への期待感がある。
		百貨店(店長)	・株価や昇給の期待など明るい話題もあるので、余り大きくはないが、多少は良くなっていく。
		百貨店(店長)	・生活雑貨や食料品が下支えをしているなか、春物ファッションの動きが好調である。
		スーパー(経営者)	・客の収入がやや増えてきている。
		スーパー(総務担当)	・購買力の力強さは今一つだが、健康に良いとか日本製といったこだわりのある物に対しては、購買力が若干上がってきているように見受けられるので、今後賃上げ等により可処分所得が増えれば、購買力は上がってくると前向きに考えている。
		スーパー(販売促進担当)	・イベント等の企画の伸びが集客アップにつながっている。食料品の1人当たりの買上単価、点数が共に伸びてきているため、特に食品の価格上昇に伴う買上点数減少もない。
		コンビニ(経営者)	・今月は寒さにより来客数、客単価共に伸び悩んでいるが、2～3か月先は暖かくなり客も増える。
	コンビニ(経営者)	・例年11～12月と比べると1月の方が若干良く、2月になると下がるのだが、今年の1月は12月よりも若干落ちているので、先行きは少し良くなる。	
	コンビニ(経営者)	・これからだんだんと暖かくなっていくので、2～3か月後はやや良くなるのではないかと。	
	コンビニ(経営者)	・気温が上がってくると人が動き出す。特に、夜の売上が変わってくると考えている。ただし、コンビニは飽和状態になっており、1店1店の売上はかなり厳しく、すでに頭打ちになっている。	

コンビニ（経営者）	・今月は前年に比べて低温や降雪の影響もあり、来客数が減少している。これから桜の時期にかけて、多少なりとも改善されるのではないかと希望を持って仕事をしている（東京都）。
衣料品専門店（統括）	・2～3か月先は、一般の富裕層のみならず、新生活を始め新規客の来店が増加することが見込める。
家電量販店（店長）	・IMFの世界景気見通し3.9%、日本1.2%、米国2.7%で、減税効果による企業業績アップが株価上昇を伴い、日本にも好影響を及ぼすと考えている（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・引き続き市場環境の変化には目配りしているが、時期的には端境期から新生活で市場が活性化する需要期に移行するとみている。平昌オリンピックもあり、有機EL、4K等のテレビ需要に火が付くことも期待している（東京都）。
乗用車販売店（営業担当）	・3月決算に向けて期待はしているが、1月の勢いが強いので、尻すぼみにならないようにしたい。
乗用車販売店（販売担当）	・建築関連は仕事量の割に人手不足ということである。それだけ仕事量が増えており、2020年の東京オリンピックに向かって、ますます忙しくなる。それに伴い、トラック関連も物流の輸送量が増えているので、将来的には今よりもやや良くなる（東京都）。
乗用車販売店（店長）	・現状では悪くなる要素がないため、期待できる。
乗用車販売店（総務担当）	・決算月で、販売、サービス共に需要が大きく、確実に結果が出てくると予想する。
乗用車販売店（店長）	・現在の販売台数は増えていないが、来店する客は増えてきているので、今後の販売に結び付くのではないかと。
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す施策が的確である（東京都）。
その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・天候が安定すれば、売上もやや回復すると見込んでいる。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・春になり移動の時期になれば、少しは良くなるのではないかと（東京都）。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・2月以降発売予定の大型タイトルによる市場活性化に期待できる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・2～3か月先の3～4月は、人の動きも活発になるので、今よりも景気は良くなる。卒業式やクラス会その他、ケータリングもあるので、売上が伸びていく。
一般レストラン（経営者）	・3か月後は、今よりは良くなっていると思うが、季節的なものであり、決して景気が良いからではない。
一般レストラン（経営者）	・今後の課題として、メニューの改訂を行いたいと思っている。人件費、福利厚生費、諸経費等が上がっているため、売価に反映しなければ、利益の確保、経営の維持ができない。値上がりしても客の支持が得られるような付加価値のある商品が必要である。引き続き景気は良くなっていくとは思いますが、周りが良くなっても、当社の販売力が重要である（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・企業業績回復の兆しがあり、既存店では条件が改善されているほか、引き続き堅調な新規受注が見込まれる（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	・全体的に消費が活発になってきている感触がある（東京都）。
旅行代理店（従業員）	・単価の高いヨーロッパ旅行やビジネスクラス、クルーズ等のプレミアムツアーの問合せ、予約が入る（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月先の3～4月は、一般の会社では年度末に当たる。4月からまた旅行シーズンが始まるので、個人旅行、団体旅行を中心に、全ての方面で販売量が伸びていく。そのようにデータ的にも出ている（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・3～4月にかけて、販売量の大幅な増加が見込まれる。
タクシー運転手	・経済対策の効果や企業の在庫復元の動きが一巡することで、当面は成長ベースが鈍化するものの、民間の需要は底堅く推移する。都心部の再開発や宿泊施設等の建設投資に加え、製造業を中心とした研究開発投資の増加、雇用所得環境の改善、株価上昇に伴う消費者マインドの持ち直しが個人消費を下支えする（東京都）。
通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの会社であるが、放送、インターネット共に解約が減ってきている（東京都）。
通信会社（経営者）	・平昌オリンピックも開催され、東京オリンピックへの期待値も徐々に上がってくるものと思われる。2018年は4K、8Kの本格放送に向けた受信方法に関する情報も多くなり、業界への注目度も上がってくる（東京都）。

通信会社（営業担当）	・春先にかけて大きなキャンペーンも始まるため、売上は改善するとみている。
通信会社（管理担当）	・仮想通貨の流出問題などもあり、インターネットを中心とした消費活動を見直す機運がある。これからも伸びるのは間違いないが、その分、私立中学や塾関連など、直接的な将来への備えに消費が動いていることを実感している。
通信会社（経営企画担当）	・新年度当初からの案件増加に期待している（東京都）。
ゴルフ場（経営者）	・東京オリンピックまでは好景気と言っている客が多い。
ゴルフ場（企画担当）	・3～4月の予約状況は非常に良く、2か月前の予約開始数日間ですべての予約が確保できている。
その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・一般客の来場が増えてきている（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・3月、期末に向けて景気は良くなるし、例年に比べ1月にしては客の動きが良いように感じる。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一過性ではなく、比較的継続的な建築資材需要が増えてきている（東京都）。
商店街（代表者）	・最近気温が下がったままの状態がずっと続いている。この状況が少しずつ良くなると、売上が増加しない。早く暖かくなることを祈っている（東京都）。
商店街（代表者）	・この先も寒いという長期予報が出ていることと、雪が降る可能性があるということで、暖かくなればいいが、寒さが続くようであれば状況は悪くなる（東京都）。
商店街（代表者）	・原材料や人件費の上昇を価格に転嫁できる大手に比べ、客の財布を渋々開けさせている町の個人商店は、安易に価格転嫁もできず、利益を削りながらも客足を落とさないように頑張っている（東京都）。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・景気が良いと言われてはいるが、一般消費者には実感がなかなか湧かないようである。節約志向が先に立ち、お金を使うことに慎重さを感じられる。寒い日が続いているので、暖房器具は今後も動きがあるかもしれない。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・当業種では、パソコンやインターネット通販に相当食われていることも事実である。それにどのように対処するかが課題であるが、非常に厳しい状況である。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・打開策を講じないと何も変わらない。ゴーストタウンになりそうである。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・メーカー各社から期待できるような新製品が出てきていない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・株価は非常に良い水準だが、実態として、我々小売業の状況には余り明るさがない。少子高齢化が進み、需要のバランスがどうなるかと考えている（東京都）。
一般小売店〔傘〕（店長）	・大手企業の景気回復がうたわれているが、実感が無い。消費者の財布のひもはまだ固い。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・扱っている品物は時期によって特に変わるわけでもなく、消費が急に伸びるような物でもないの、今までどおりと予想している（東京都）。
百貨店（売場主任）	・食料品は、訪日外国人客の影響も受けて、全体的にはほぼ前年並みとなっている。条件的にも、周りの環境も含めて、大きくは変わらないのではないかと。改装等、いろいろと手直ししながら進めていきたい（東京都）。
百貨店（総務担当）	・必要のない物は購入しないという客の消費に対する慎重な姿勢は、今後も継続することが予想される。
百貨店（営業担当）	・訪日外国人客の買上や円安、株高の影響もあり、化粧品やインターナショナルブティック、高額雑貨等の動きが良い。ただし、一般の個人消費は今一つである（東京都）。
百貨店（営業担当）	・実質賃金が増えないなか、洋服に掛ける金額が大きく増えるとは考えられない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・客の要望は年々厳しくなっており、従来のやり方を継続しては、売上増を目指すことは難しい。イベントを充実させることで来客数を増やすことはできるが、売上につなげることはなかなか難しくなっている。一方、株価の上昇に伴い富裕層の購買意欲は高く、高級ブランド品、高級時計、宝飾品は堅調に推移しており、客の2極化が更に加速している。中間層の底上げについては、春闘の結果を注視していくが、決して楽観はできない（東京都）。
百貨店（営業担当）	・依然としてボリュームゾーンの消費は慎重な動きであり、必要な物を必要なタイミングで購入する傾向は変わらない（東京都）。

百貨店（販売促進担当）	・施策の変更によって上下はするものの、そういった与件を除くと、インバウンド効果以外に好材料が見つからない（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・食品は好調である。ファッションは、厳寒が続いた今冬の反動で、消費者の潜在的な購買意欲、購買行動には期待はするが、大きな動きにはならないのではないかと（東京都）。
百貨店（販売促進担当）	・仮想通貨の問題もあるが、小売業の景気に大きな影響を及ぼすものではないと考えている。また、特に好調の要因もないため、変わらない（東京都）。
百貨店（副店長）	・天候の影響を除けば、足元の景気はやや安定している。先行きの不透明感は残り、見通しを立てにくい状況に変わりはないが、景気動向は安定している。
百貨店（営業企画担当）	・慎重な見方をしている（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、ポイントが何倍の曜日などの特典のある店、時間帯でうまく買い回っており、付加価値のある商材、こちらが売り込みたい商材になかなか手を伸ばしてくれない（東京都）。
スーパー（経営者）	・今の余り良くない状態がこのまま続く。最大の要因は競合状況である。同業との競合も激しいが、異業種のドラッグストア、コンビニエンスストアが次々にできていることと、来客数が増加しないことが影響している。
スーパー（店長）	・良い方向に向かっていると答えたいが、ここ半年くらい、方法論は大きく変わっていない。特売で安く売ったり、あるいは店頭でもタイムセールなどスポットで値段を安くしたりしているが、来客数が伸びないなかでは効果がなかなかなく、3か月後も現状のままが続くのではないかと予測している。
スーパー（店長）	・株価は上昇しているものの、政府の景気回復策も具体的に現れていない状況なので、一部の投資家にとっては良いのかもしれないが、末端まで浸透しているとは思えない。消費者の節約志向は依然として根付いているので、しばらくは同様の状態が続く（東京都）。
スーパー（店長）	・来客数、買上点数共に微増である。大きく売上に寄与するのは1品単価の動きだが、それも低価格な物から高額な物まで幅広い販売動向がみられる。
スーパー（営業担当）	・今は冬物商材が堅調に推移しているが、買上単価の低下が気になる。生活防衛感が強いのが現状である（東京都）。
スーパー（営業担当）	・買上点数、動向を踏まえても、さほど変化はない。
スーパー（仕入担当）	・青果物、水産物、食肉の相場高が続くと、消費自体の冷え込みが懸念される。
コンビニ（経営者）	・今が一番ピークのため、変わらない（東京都）。
コンビニ（経営者）	・品ぞろえを変え、売場の見直しをして、結果を判断したい。
コンビニ（経営者）	・東京オリンピックとか言われているが、影響があるのは一部であって、一般には波及していないのではないかと。
コンビニ（商品開発担当）	・消費拡大につながるような話題やきっかけが見当たらず、当面は来客数が増加する見込みがない（東京都）。
衣料品専門店（経営者）	・生活用品の価格がじわじわと値上がりしている。消費者の手取り収入が減っているようで、買物に慎重になり、予算を決めて購入している様子が見受けられる。価格にはかなり敏感になっている。
衣料品専門店（店長）	・消費者の可処分所得がまだ改善されず、当社が扱う衣料品、特に単価の高い呉服、宝飾、毛皮等、付加価値の高い商材の業績回復に至るまでには、しばらく時間が掛かる（東京都）。
衣料品専門店（役員）	・景気好転の材料が見当たらない。
家電量販店（店員）	・今のままであれば、全体的な景気は上がりも下がりもしない可能性がある（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売は前年度余り芳しくなかったところが、今月になって少しずつ上向いてきている。
乗用車販売店（経営者）	・初売りセールや決算大売出し等は、前年並みの数字にとどまっている。
乗用車販売店（渉外担当）	・受注は前年並みで推移している。法人需要はますますだが、個人消費がやや低迷している。
住関連専門店（営業担当）	・全体的な景気動向が引き続き堅調なことに加え、DIYも含めたリフォーム、リノベーションが注目され、業界が活性化している（東京都）。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・どう考えても、景気動向が良くなるとは思えない。

その他専門店〔貴金属〕（統括）	・消費意欲はあるが、商品、サービスに満足しなければ、無理には購入しない傾向は変わらない。思うほど所得は増加せず、景気が上向いていると実感できていないことも要因の一つである（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・売上高は順調であるが、景況感のバロメーターとなる福袋の販売は不調である。相変わらず、客の財布のひもは固い（東京都）。
高級レストラン（副支配人）	・法人の予約状況は前年並みで推移している（東京都）。
高級レストラン（仕入担当）	・2～3か月先も、販売単価を上げられるほどの勢いがあるとは思えない。先々の法人等の予約状況をもて、ほぼ前年並みと考えられる（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・訪日外国人客や日本人客のニーズが多様化している。新たな切り口を見つけられない限り、収益の増加にはつながらない（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・労働基準監督署の指導で、残業時間や労働時間の短縮があり、営業時間の短縮、店舗の休日を設けるようになる等、この人手不足のなかで大変厳しい状況が予想されるが、しばらくは現状のままで推移する（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・新年会が一巡し、春の集い、もしくは3月前の歓送迎会の時期になってくる。宴会は例年と横ばいの数字で動く気がするので、やはりフリーの来客が見込めないとすると、力強く景気が回復する感じにはならない（東京都）。
旅行代理店（経営者）	・例年であれば春に向けての予約や問合せ等があるが、このところ全くといっていいほどないため、景気は全く変わらない。
旅行代理店（営業担当）	・景気を大きく変化させる材料がない（東京都）。
タクシー運転手	・世の中がどちらに向いているのかわからず、少し戸惑っているような客が多い。
タクシー運転手	・1月は新年会などでやや動きは良かったが、先が見えない状況はまだ続いている。最近、駅にタクシーで向かう人たちが自転車やバスを利用しているようで、朝夕の利用がやや少ないように感じる。
タクシー運転手	・タクシー業界に良い材料が見当たらない。深夜帯の客が復活する兆しもない（東京都）。
タクシー（団体役員）	・早期に景気が回復する勢いが感じられない。
通信会社（営業担当）	・携帯電話を軸とした攻防が今後も続いていくものとみている。
通信会社（局長）	・平昌オリンピックに期待したいところだが、今一つ盛り上がり欠けており、客の意識にも変化がみられない（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（総務担当）	・大きな景気変動の兆しもみられず、ガソリン価格がやや上昇しているものの、経済状況には余り影響がないものとみている（東京都）。
通信会社（営業担当）	・客の動きを見ると、大きな価格変更やサービス品質を変えない限り、変化はないのではないかと（東京都）。
通信会社（経理担当）	・就業規則で兼業を許可する企業が増え、現在の収入を増やす動きがあれば、景気が変わってくるかもしれない。定期昇給だけでは、社会保険料や世間の値上げと相殺されて、景気は変わらない。
ゴルフ場（従業員）	・働き方改革は、中小零細企業の実態や現実を見極めた上での改革なのか疑問である。国の借金ばかりが増えており、本場の景気回復とは思えない。潤っているのは一部だけなのではないか。
その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	・来場者は堅調に推移しているものの、単価が一服気味であり、今後上昇する気配がやや乏しい（東京都）。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・学年末に当たり、私立に合格した生徒が抜けていっている。新規入会者も多少はいるが、例年と大きくは変わらず、景気が上向くような数ではない。他の塾を見ても、広告量は増加しているが、生徒数、単価はそれほど変わらない。相変わらず体験入学等の期間は伸びる一方である。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・周囲の景気が良くなっていない。
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・新規商品や商品改定に伴う売上増加を期待するが、消費は上向かないのではないかと。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ問合せ件数などの動きに変化はない。

設計事務所（経営者）	・現在は好調だが、景気の変化は感じられない。少子高齢化が進む社会では、現状維持できればよしと考えている。
設計事務所（所長）	・設計業務はスパンが長いので、今動きがないということは、2～3か月先はほとんど同じ状況と考えられる（東京都）。
設計事務所（職員）	・極端に景気が上下するようなことはない（東京都）。
住宅販売会社（従業員）	・現状から大きくは変わらない。しっかり見極めて土地を仕入れられれば問題ない。ただし、先々の変化をきちんと見通して対応していかなければいけない。
住宅販売会社（従業員）	・受注に厳しさが見え始めているが、今後は消費税増税前の駆け込み需要が期待できる。
その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・依然として変わりはなく、この先特に小さな企業では大変厳しくなっていく。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・原材料の値上げや、寒波による野菜の価格高騰などが影響し、消費はまだ冷え込むのではないかと。
スーパー（経営者）	・人口が減少しているにもかかわらず、競合店の出店が多くなっている（東京都）。
コンビニ（経営者）	・従業員が全く集まらない。特に、深夜希望者がほとんどなく、営業に支障を来し始めているため、今後の見通しが立たない。
コンビニ（経営者）	・近隣の競合店が看板替えを終了し、3月1日にオープンする予定である。それまでは当店で客が流れているが、新しくオープンしてから元に戻るか、悪くなるか、最善を尽くしている。新しくなった店はそれなりに魅力があると思うが、希望的にやや悪くなる程度と考えている。
衣料品専門店（経営者）	・必要な物は買うが、欲しい物は我慢している。
衣料品専門店（経営者）	・呉服業界では、年明け早々悪いニュースが飛び交った。個人店には影響がなかったが、大変ですねという声を各地で聞いた。良い材料がなく、本当に先行きはどうなるか分からないが、今の客は必要な品以外は買わないというのが定着しているようである。
住関連専門店（統括）	・景気の回復がまだまだ見込まれず、消費も低迷が続く。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・施設固有の問題かもしれないが、購買率が悪くなっている。
高級レストラン（経営者）	・正規社員、非正規社員共に給与が増える要素がない。人もお金も流れているのは都心部に限られ、経済的に地域格差が開いている。
一般レストラン（経営者）	・東京オリンピックに向けて、建設現場だけは何件か動いているが、職人たちが行く飲食店は限られている。また、恐らく車で現場に来ているので、夜に街に出て飲むようなことはないのではないかと。
一般レストラン（経営者）	・前年夏の天候不順の影響、働き方改革推進による可処分所得の減少、人手不足や物流費値上げによる経済の鈍化、円高、北朝鮮及び朝鮮半島の不安定等々のネガティブ要因が考えられる。
都市型ホテル（スタッフ）	・政府が新たな経済対策を打ち出さないと、このまま景気は良くならない。
都市型ホテル（スタッフ）	・天候不順による食材原価の高騰や飲料の値上げ、人材不足なども重なり、厳しい状況が続いているが、肝心の売上は企業の経費削減や個人の節約志向の影響により伸び悩んでいる。変わる要素がないことから景気はやや悪くなっていく。
旅行代理店（従業員）	・例年どおり春までは閑散期なので、しばらくは良くなる見込みがない。
タクシー運転手	・3月以降の状況を見ないと実際のところは分からないが、現状は客が少なく、空車タクシーがあふれている。また、行政が外国人の白タクを取り締まる方向で動いている。現在、認可されたバスでは成田行きが1,000円だが、それ以下の運賃では白タクはやっていけないのではないかと。もし自分が外国に行き、言葉が分かるドライバーで料金も安いとなれば、残念ながらそちらを利用するだろう（東京都）。
パチンコ店（経営者）	・1月で内規が変わり、人気のある機械を撤去しなければいけない。パチンコ、スロット共に人気のある機械を外し、新しい機械に入れ替えるので、少し停滞感を感じる。この先はやや厳しい（東京都）。
競輪場（職員）	・購買が減少傾向にあることと、3月頃までは寒さも続きそうなので、景気は悪くなる。
その他サービス〔電力〕（経営者）	・電力一括受電事業者が統合される傾向にあり、客を逸する可能性がある（東京都）。

	設計事務所（所長）	・仕事量はあり余っているわけではなく、だんだん減っている。地方では新築物件が非常に少ない。一極集中で、東京オリンピックで景気が良いのは大企業ばかりである。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅が売れないということは、景気の回復につながらないということである。住宅が売れると経済波及効果は非常に大きいので、住宅対策を講じてほしい。
×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・今年も競合店が2店舗オープンするので悪くなる。
×	衣料品専門店（店長）	・衣料品の導入時の売価では売れず、値下げ額が大きくないと消化できない傾向が顕著になってきている。
×	衣料品専門店（営業担当）	・55年間物販をやっているが、景気が上向く理由が一つもないという世の中になってきている。
×	一般レストラン（経営者）	・新年会も落ち着き、雪の降る寒い月は、例年どおり売上の伸びは見込めない（東京都）。
×	観光名所（職員）	・2～3か月後は一番の閑散期に入るため、今月に比べてかなりの客が減少する（東京都）。
×	その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・競合店の出店により、悪くなる（東京都）。
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）	・取引先からの案件が増え、仕事量も増えている。全体的に良い傾向である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・なかなか決まらないが、大きな仕事の話もかなり入ってきている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年、年度末や年度初めは受注量が増加する（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係の注文は横ばい状態である。個人の注文は印鑑リフォームといって印鑑の彫り直しが好調である。必要に迫られたということではなく、少し文字が気に入らないから作り直したいといった注文で、やや上向いている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・医療品容器を試作量産中だが、2～3か月後に控えた本格量産もある程度数量が見込めるため、期待している。
	一般機械器具製造業（経営者）	・前年当たりの案件が、量産で動き出している。量産で増加すると、仕事量はある程度確保できると思うが、これから人も増やさなければいけない。あとは単価の問題である。
	精密機械器具製造業（経営者）	・自動車向けにけん引しているとみているが、半導体や工作機械業界の受注の積み残しが大きく予測されるため、2～3か月先も良くなると取引先からも話が出ている。
	建設業（経営者）	・希望する価格で物が売れるようになったので、今年は良いのではないかと。
	建設業（経営者）	・製造業関係が忙しく、設備投資の話もあるので、全般的に良くなる。
	輸送業（経営者）	・新年度を控え、取扱量は現在よりも増加するが、高騰している燃料価格と、常態化した人手不足の経営への影響が懸念される（東京都）。
	輸送業（経営者）	・人手不足である（東京都）。
	金融業（支店長）	・政府が企業に対して賃上げを要請しており、応じる動きも出始めているので、景気も徐々に良くなる。
	金融業（役員）	・株価上昇による資産効果や、大企業を中心とした賃金アップにより、消費拡大が見込める。
	税理士	・米国大統領の影響もあり、米国の景気がやや良いようである。中国はバブルが弾けると言われているが、どうなるかわからない。北朝鮮も絡む平昌オリンピックがどうなるか。日本の景気はそれらの影響も受けて決まってくる。現政権が落ち着いているので、政治の後押しで景気は良くなっていくのではないかと（東京都）。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・3月に向けて交通誘導警備の受注が増加する見込みである。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・同業他社からは少しは良くなるだろうという話が多い（東京都）。
	食料品製造業（経営者）	・個人商店に客が来店するように工夫をしていかないと、個人商店はなくなってしまうのではないかと。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・現状が底なので、変わらない。
	化学工業（従業員）	・引き合いも少なく、受注量も変化がない状況が続く。
	化学工業（総務担当）	・限られた需要分野のため需要の増加は期待できないが、需要期に入るので今後の受注を注視していく。
プラスチック製品製造業（経営者）	・3か月後も、中小企業にとっては大きな変化の要素はない。	
金属製品製造業（経営者）	・原材料の値上がりで採算は厳しくなるが、しばらくは現状の忙しさが続きそうである。	

	金属製品製造業（経営者）	・新規事業のA I関係の仕事に力を入れ、営業活動をし、受注量が増加するよう努力する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・業績を上げるために変革をしなければならないと分かっているが、成熟した業界で何をすれば良いのか分からない（東京都）。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・同業者もそれぞれ頑張っているため、今の状況が当分続く。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・現場のサロンからは、年末年始の需要期にもかかわらず売上が今一つだという声を多く聞く（東京都）。
	建設業（経理担当）	・地域の製造業者は、仕事はそこそこあるものの、単価を抑えられているため、設備投資にお金を回す余裕はまだないと話している。
	輸送業（経営者）	・今年はいよいよ本格的に東京オリンピックに向けた工事関連の受発注が多くなると見込んでいる。工事に限らず全てにおいて影響が出てくる。
	輸送業（総務担当）	・年度末、新年度に期待したいが、景気が上向くような話はない。人手不足や燃料費の高騰など、収益の悪化が心配で、厳しい状況はまだ続く。
	通信業（広報担当）	・中小企業の売上拡大、業務効率改善に対するニーズは強く、当面は今の良い状況が続く見込みである（東京都）。
	金融業（統括）	・極端に大きく伸びることはないが、現状は徐々に良くなっており、今後も良くも悪くもない状態で、それほど変わらない。
	金融業（従業員）	・このところ業況が良かった取引先では、今後も好業績を見込んでいる企業が多いように感じられる。しかし、取引先全体で見ると業況が改善する状況にはなっておらず、足元のガソリン価格上昇も先行きの懸念材料である（東京都）。
	金融業（総務担当）	・給料の増加も感じられず、今後の増税感が増しているため、ますます消費は増加していかない。取引先の今後の売上予想も横ばいと出ているので、先行きの景気は上向かない（東京都）。
	不動産業（経営者）	・再開発が完了し、駅を結ぶ道が1本廃止になり、客足の流れが変わったと聞いている。仕事も新年早々静かで、今年どのように進展するか心配である（東京都）。
	不動産業（総務担当）	・テナントから今後2～3か月後に退去する話が出ていないため、当面業績は好調に推移する見通しである（東京都）。
	広告代理店（従業員）	・新しい受注はなく、減少もない（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	・特に大きな変動要因がない。
	税理士	・今が好調だけに、このままで十分好況を維持できる。大手のマンションの売行きも当面好調であると見込んでいる。
	経営コンサルタント	・当面は景気の大きな変動は想定されず、微小な変化にとどまる（東京都）。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・市場を活性化させようと取引先も努力しているが、同業他社との競争も激しくなっており、値下げ対応に追われている。差別化、独自戦略をいかに打ち出していくかがポイントである。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・新規契約はそれなりに増えているが、既存物件の契約金額は上がり、人件費だけが最低賃金と共に上がってくるので、余り変わらない（東京都）。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けて予定していた案件が、不安定になりつつある。
	建設業（経営者）	・個人の住宅購入やリフォームが伸び悩んでいる。
	輸送業（総務担当）	・年度末にかけては、予想していた出荷量を下回る見込みである。
	広告代理店（営業担当）	・寒波や日韓情勢などの影響で、エンタメ業界においては不安要素が多い。また、社的にも4月以降の大型クライアントのレギュラー案件が減ったため、当面は苦しいスタートとなりそうである（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・制作費の下落や材料費の高騰などにより、上向く要素がない。大学の卒業DVDなどの注文数も年々減っている（東京都）。
	x	-
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・労働者派遣法の3年の期間制限が近づくとつれ、直接雇用化は増加する見込みである（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年どおり、年度替わりの時期は2～3月で予算を使い切るということ、駆け込み募集がある。臨時募集も含め、3月にまた社員募集が出る場所もあるという話をもらっているため、売上が伸びると予想している。

	人材派遣会社（営業担当）	・求人はあるが、慢性的な人材不足が続いている。人材確保のため時給を上げる企業も増えている。また、新年度に向けた増員の話も出てきている（東京都）。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用企業数が上向きである（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・しばらくは人材不足が続くので、給与等にも反映され、景気が良い傾向が続くのではないかと（東京都）。
	職業安定所（職員）	・世界情勢に不安要素はあるものの、求人数は緩やかに上昇している。現状では政府の景気対策もあるので、まだ良くなる。
	人材派遣会社（社員）	・今年の冬はかなり寒いので、全体的にどの業種も見通しが立たないというところが多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・景況感は国内、米国共に株式市場が堅調である。企業の業績向上で良い印象だが、人材市場においては集客が難航しており、受注単価の下落等により薄利傾向が続いているため、必ずしも良い状況とは言い難い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況が改善する見込みがない。
	人材派遣会社（社員）	・一般に波及するような景気回復のための施策は見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣や人材紹介等の雇用形態にこだわらず、必要な人材を採用したいという企業の労働力ニーズは依然として高い（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・求人数は着実に伸びてきているが、求職者の売手市場で人材派遣に求職者が流れてきておらず、人選のマッチングに苦慮している。
	人材派遣会社（営業担当）	・2～3か月の短期見通しでは、好景気はまだ継続していると予測している（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	・良い方向に向かっているとの報道がなされているが、まだ実感が湧かない。平昌オリンピック後の世界情勢にやや不安を抱いているので、これが安定してくれば良い方向に加速していく。
	職業安定所（職員）	・求人倍率が上がるのは、求人数が多だけでなく、求職者数に左右されている部分が多いからである。
	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）	・国際情勢などで大きな変化がない限り、2～3か月では雇用情勢は変わらない。また、相変わらず中小企業を中心に、若手人材の確保の問題がまだ続く。
	民間職業紹介機関（経営者）	・様子見が続く、4月以降は中堅企業で動き出ると予想している（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人職種に幅が出てきている（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・強烈的な新規市場があるわけではなく、まだマイナーチェンジ程度だが、大きな変革の手応えは感じない（東京都）。
	民間職業紹介機関（職員）	・タイミング的に来期計画を立てている企業が多いが、変わらない状況が続いている（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）	・新たな派遣需要が減少しているため、全体的な派遣就労人数は減少してしまう。来月以降求人の動きが変わらなければ、更に景気は悪くなるのではないかと（東京都）。
x	-	-