

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)		一般レストラン（経営者）	・3月は宴会数がやや少なかったように思うが、4月は歓送迎会の予約が例年どおり入っているため、今月に比べて売上が良くなる（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・客の話す内容に、景気の良い話が増えている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなるため、稼働率が上がる。
		通信会社（管理担当）	・法人向けのソリューションシステムは引き続き堅調に推移する。個人向けの携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦に向け一旦は減退が予想されるが、7月以降は持ち直すものとみている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2～3か月後はゴールデンウィークも含め5～6月と梅雨の前になるので、今よりは十分良くなると期待している（東京都）。
		商店街（代表者）	・天候や気候の影響もあるが、暖かさや好天が続く予報のため、良くなる。イベントへの問合せもいつも以上にあるが、ゴールデンウィークの連休が長くなるため、海外に行く人が多くなるのが心配である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新しい取引先が増えたため、売上が少し見込めるようになってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電製品は、一般的に買換え購入することが多い。本当に必要で、良い物なら購入する。客がますます高齢化してきているので、説明の仕方次第では、高い商品も売れるようになる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・暖かくなり、徒歩で外出するような行事、祭事の開催が始まる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・店頭においては、チラシやポスターを貼り、客を店内に誘導するという積極的店頭販売が功を奏している。外商は、国の機関や役所関係の経常物品、文房具、ペーパー類など、年間の大口契約を入札で全部取っている。また、民間の大口案件も何件かあるので、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・催事の線引きの変更により、来客数の増加が見込める。
		百貨店（売場主任）	・4月は期初になるので、出足はまだ見えにくい部分もあるが、それほど楽観視はしていない。当店についてもマイナス1くらいで推移するのではないかと。なんとかいろいろな対策を講じて前年を確保していきたい（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・近隣の商環境の変化により、客の流れの変化が予想され、来店増が期待される。
		百貨店（販売促進担当）	・商業施設の退店やリニューアルなど、地域の商業環境の変化もあるが、来客数は伸長しており、今後は新規顧客の取り込みを行うことで、景気は少しずつ良くなっていく。
		スーパー（販売促進担当）	・気温が上昇する予測のため衣料品は期待できる。また、食品、酒類、飲料についても上向きを期待している。初夏物の展開ウエイトを拡大する必要がある。
		コンビニ（経営者）	・一番近いライバル店が新装オープンしたが、3月に入って当店は全然影響を受けておらず、逆に、前年比103%程度で推移している。この調子で、4～6月と暖かくなって、例年どおり来客数が増え、販売、買上点数も増えていき、客単価も上がっていく。もっと良くなってほしいが、地道に少しずつ頑張ってきたい。
		コンビニ（経営者）	・これから徐々に暖かくなり、暑くなるので、期待している。
	コンビニ（経営者）	・国内では、コンビニの店舗数が飽和状態に近く、売上を伸ばすのがかなり大変なのだが、毎年の流れをみると、暖かくなってくるとやはり人が動くので、景気は今よりも良くなっていく。ただし、店舗数がかなり増えているので、売上が頭打ちになっていることも事実である。	
	衣料品専門店（経営者）	・夏物衣料品の動きが早く、前年からの冬物衣料品の動きに似ている。夏が前倒して動いていて、良い状態である。	
	衣料品専門店（統括）	・担当地区近隣にある百貨店の完全閉店があり、来客数が分散するとみている。	
	乗用車販売店（経営者）	・自動車整備、販売共に今月は順調である。	

乗用車販売店（販売担当）	・一時的に円高になったり、米国の大統領や国内でも首相の問題で株安になることもあるが、全体的には押し上げている。輸出産業の自動車、国内産業の建築については、東京オリンピックもあるので、将来的には更に良くなるのではないかと。経済成長のなかで国内需要が増えてきているというような話を、取引先から聞いている（東京都）。
その他専門店〔貴金属〕（統括）	・客は購入に対して慎重であるものの、購買意欲がないわけではなく、競合商品と比較した結果、戻ってくるが多い。必要かつ品質の良い物に対しては、消費の積極性が増している（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・暖かくなり、休日などの来客数は増えている。繁華街に出掛ける人が多く、街に人がたくさん出ている。外国人客の数も増えている（東京都）。
その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・当面は現在の回復傾向が継続するものとみているが、一方で人員に係る収益マイナス要因が効いてくる可能性があり、楽観視できない状態である。要員不足による募集費のかさ上げ、パート時給の引上げ、最低賃金の引上げ等がマイナス要因として懸念材料になりそうである（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・春の商品が好調である（東京都）。
旅行代理店（営業担当）	・個人及び団体旅行の需要が増加する。
タクシー運転手	・企業を中心に景気回復が続く見込みであるが、輸出は海外経済の堅調な成長や世界的な設備投資意欲の改善を背景に、増加基調が持続している。都心部は再開発や物流施設の新設の設備投資意欲がプラスに作用し、輸出が増加して景気はやや良くなる（東京都）。
通信会社（経営者）	・給料が前年よりも高い上昇率で増える見込みである（東京都）。
通信会社（営業担当）	・先行きに不透明感はあるが、売上は順調に増加する見込みである。
通信会社（管理担当）	・安いからとはいえ、誰も見たことのない機種では格安スマホは浸透しない。見慣れた機種を利用できることで一層広がりを見せると考えられる。また、新型の人気端末を始めとした高機能携帯電話は、格安SIMカードの広がりが今後も続く予想される。
通信会社（経営企画担当）	・新年度により案件の増加が期待される（東京都）。
ゴルフ場（企画担当）	・3か月前の予約日には、70%は埋まっている。
パチンコ店（経営者）	・今年に入り来客数がやや増えているため、4～5月に向けて期待が持てそうである。
競輪場（職員）	・天候が良くなること、暖かくなることで客足が伸びる。また、4月から春先、ゴールデンウィークに向けて行うキャンペーンによっても客足が伸びる。
設計事務所（所長）	・情報が入ってきては消えていく感じがある。入ってきた情報のなかには、多少なりとも前に進む物もあるのではないかと（東京都）。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・これまでは、話はあっても時期が見えない物件が多かったが、今年の夏に向けて具体的な資材案件が出てきているので、確実な注文に結び付く可能性が高い（東京都）。
商店街（代表者）	・最近暑すぎるため、高齢者は外出することが大変で、出足が鈍っている。今の時期に余りに暑くなるのも少し問題である（東京都）。
商店街（代表者）	・景気的好循環は、末端の商店街、小売店にはなかなか波及してこない（東京都）。
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電業界では、やはり個人消費が伸びてこないと景気の底上げにはならないのではないかと。ただし、照明器具はLED化もあり、商品がよく動いている。
一般小売店〔家具〕（経営者）	・年度末なので客に多少動きがあるが、この先は今までと変わらず、良くなるような感じはしない（東京都）。
一般小売店〔印章〕（経営者）	・以前にも話したかと思うが、最近はインターネットでの買物のウエイトが大きくなってしまったようである。もちろんそればかりではないと思うが、インターネットビジネスというのはやはり脅威である。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・国内外の政治や経済に不安があり、期待ができる事柄が余りないので、ほとんど変わらない（東京都）。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・あらゆる物の値上げの声が聞こえてきている。物流コスト、原材料の値上げ、給料の伸び悩みがあり、なかなか購買意欲が出てこない（東京都）。

一般小売店〔文具〕 (経営者)	・年度末の法人売上は特需であり、今後も継続して同様の売 上があるとは思えない。また、4～5月の年度始まりは文 具、事務用品購入の予算が確定していないことも多く、買い 控えがちになり、売上は落ちる。一般ユーザーについては、 新学期需要もありやや上向きになるので、トータルでは大き な変化はなく、横ばいとみている(東京都)。
一般小売店〔傘〕(店 長)	・街全体に元気がない。客は必要な物は購入するが、強い購 買意欲は感じられない。
一般小売店〔茶〕(営 業担当)	・販売量が伸びないので、それほど期待はできない。新茶の 時期だが、例年と変わらないのではないかと(東京都)。
百貨店(広報担当)	・企業の決算内容はまちまちで、国内外の為替や株価も先行 きが不透明のため、国内顧客の購買はプラスに振れにくく、 様子見も見込まれる。一方、海外からのインバウンドは、一 頃より伸び率は鈍化したものの引き続き伸長しており、この 2つを合わせると、現状から大きくは変化しないとみている (東京都)。
百貨店(営業担当)	・従来から株価等の経済情勢に売上が左右される傾向にあ り、特に高額品の動きには注視している。今まではインバウ ンド需要の高まりによって、大きく伸ばしたり、相殺され目 立たなくなっていたが、インバウンドもほぼ落ち着いた状況 下では、従来の傾向がより顕著になってくると予想する。な お、米国の貿易政策や内閣支持率の低下など経済情勢につ いて明るい話題が少なく、株価下落も考え合わせると、先行 きは厳しくなる(東京都)。
百貨店(営業担当)	・物流費を始めとして値上げが進むなか、春の賃上げも一部 の企業にとどまるとみられ、景気全体の底上げは厳しい状況 である(東京都)。
百貨店(販売促進担 当)	・個人消費については大きく変動する要素が見当たらないこ とと、天候が安定する時期であることから、現状維持と考 える(東京都)。
百貨店(計画管理担 当)	・政治不安や国会空転で経済政策がなごりになっており、 景気が上向きになる要素が見つからない(東京都)。
百貨店(店長)	・不安定な環境のなかで、改善が期待できる要素が少ないこ とから、景気の状態も一進一退が続くものとみている。
百貨店(副店長)	・天候1つで客の行動自体が大きく変わるのが現状である。 先行き不透明な状況が続くなかでは、景気が好転する明確な 要素は見出せない。
百貨店(営業企画担 当)	・前年の好調さを上回る環境に変わるか、見極めが必要で ある(東京都)。
スーパー(販売担当)	・競合他社との価格競争もあり、主力商品の単価は低下傾向 にある。買上点数は前年を上回っているが、買上額がまだ前 年に届かない。平均単価が下がっている分、客1人当たりの 買上金額がなかなか伸びていかない(東京都)。
スーパー(経営者)	・競合状況の厳しさがずっと続いており、来客数がなかなか 増えず、売上を伸ばすことが難しい。少しでも改善しようと しているが、余りうまくいっておらず、今のやや悪い状態は 今後も続く。
スーパー(経営者)	・来客数の回復が見込めないまま行きそうである。
スーパー(店長)	・3か月後は良くなると答えたいが、今月に入って来客数が 軒並み落ちていることが気になる。地域に大きな要因がない なかで、来客数が1日50名減っているという現状が、3か月 後も変わらないのではないかと。当然、店では安売りなどい るサービスを強化しながら来客数アップにつなげるのだ が、前年より来客数が落ちている明確な理由が分からない現 段階では、3か月後も今と変わらないという回答になる。
スーパー(店長)	・株価は以前と比べて上昇してはいるものの、消費者には依 然として節約志向が根付いており、景気の回復感は末端まで 浸透していない。もうしばらくは同様の状態が続く(東京 都)。
スーパー(店長)	・来客数においては、一定の固定客はあるが、週単位での来 店頻度が異なるため、価格訴求商品やポイント還元がない場 合には来客数の減少が予想される。また、客単価は上昇傾向 だが、買上点数の減少が顕著である。
スーパー(総務担当)	・今春の春闘を見ても、賃金が大きく上がる物件はみられ ず、購買力の力強さの元となるものが余り感じられない。流 行物等が見当たらないなか、天候と件が前年に比べて若干良 いとしても、売上が大幅に伸びるような社会的な心理変化は 感じられないため、客の買い方、店の売上状況は今のままで 変わらない。

スーパー（営業担当）	・米国との経済摩擦問題による世界経済の落ち込みが心配である。その状況次第で日本も影響を受ける可能性が十分にある（東京都）。
スーパー（仕入担当）	・青果物の相場が一気に下がり、青果物での集客が困難である。水産はシラスウナギが前年の3分の1しか取れていないため、夏場から土用丑の日に向けて、ウナギの蒲焼きの量がなく、価格が大きく上がる。
コンビニ（経営者）	・この先も上向く要素が少ないため、見込み薄である。
コンビニ（経営者）	・コンビニ業界の客離れと競合他社との競争が理由で変わらない。昔に比べてドラッグストアや100円ショップ、スーパーが多くなり、業界間の競争が激化していないので、来客数が見込めない。したがって、売上もこのままの状態が続く（東京都）。
コンビニ（エリア担当）	・来客数が厳しい状況は続いているが、新しい販促施策も奏功し、現状維持で推移していく（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・起爆剤となる企画が見当たらない（東京都）。
コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が続いており、客は日々の生活に必要な物の消費には消極的であるように感じられる（東京都）。
衣料品専門店（営業担当）	・隣接する駅ターミナルから続く駅ビルがまだしばらく閉店しているため、客の動きがなく、景気が良くなる要因もない。冷え切った状態が続く。
衣料品専門店（役員）	・最近の株価下落がどのように影響するか分からない。
家電量販店（店員）	・物量が回らない限り、景気への刺激はなく、変わらない（東京都）。
家電量販店（経営企画担当）	・国内外の政治が混とんとしており、悪い影響が出る可能性があるが、すぐに景気に影響するとは思っていない（東京都）。
乗用車販売店（経営者）	・期末にかなり無理をして新車を販売した反動で、売上が余り伸びない。
乗用車販売店（営業担当）	・例年3月の決算期は全体的に上がるが、4～6月はゴールデンウィーク等があるので、反動減がかなりあると予想している。
乗用車販売店（渉外担当）	・来客数はやや減少しているが、販売量は前年並みに推移しており、この先も今の状態が続くとみている。
住関連専門店（営業担当）	・リフォーム需要自体が堅調に推移していることや、社会全般の景気動向も引き続き良好なことから、今のやや良い状態がしばらく続くものとみている（東京都）。
住関連専門店（統括）	・景気が上向く要素もなく、今月は各社決算月のため、売出しはあるが、実質販売量が増えていない。3か月先もこのまま推移するのではないかと。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・周りを見ていても、これから先景気が良くなるような要素がない。ちょっとしたきっかけがあれば良くなるような気もするが、そういった動きがまるでないので、変わらない。
その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・収入が変わらない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・将来的な可処分所得の向上は期待できない（東京都）。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・市場経由で入る商品が明らかに減っている（東京都）。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・特に大きな不安材料、好感材料はない（東京都）。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政治問題が遅々として進んでいない。
高級レストラン（経営者）	・当社の飲食部門は、数年前までは企業利用が多く、客単価は5,000～6,000円となっていた。現在は企業利用が減り、ファミリー利用が中心で、客単価も4,300円まで落ちている。今後も客層の変化はないと考えているので、来客数を増やさない限り、総売上が伸びない。
高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人の予約状況をもても、ほぼ前年並みである（東京都）。
一般レストラン（経営者）	・暖かくなり、また、大分暑くなってくるので、客の動きが良くなる。3月の売上と比べればやや落ちるが、1～2月の売上と比べると10～20%くらい売上が伸びるとみている。そのため、2～3か月先も今と変わらない。
一般レストラン（経営者）	・大きなお金は富裕層の間で動いているようで、再開発地区では街の成り立ちが一変し、旧態の個店は消えている（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。
一般レストラン（経営者）	・ 4月以降、様々な食材が値上がりする。厳しくなるが、人件費も上がっており、どちらかという値上げしやすい環境が整ってきているので、値上げしてもさほど影響はないのではないかとみている。結果的には、今のまま、ある程度バランス良く推移するのではないかと（東京都）。
観光型旅館（スタッフ）	・ 客室の販売状況も例年と特に変わりはない（東京都）。
都市型ホテル（スタッフ）	・ 現政権が非常に揺れていることと、来年は消費税の再増税があるということで、先行きは不透明である。
都市型ホテル（スタッフ）	・ 4月以降の数か月は例年売上が安定する時期だが、波があり、先々の予約も含め不安定な状況である。政情も定まらず、値上げなども控えており、景気が変わる要素が乏しい。
旅行代理店（経営者）	・ 進学や就職など、いろいろ世の中が巡っており、それぞれがそれなりの生活をしている。余裕がある状況ではないので、遊びや気分転換にお金を使うようになるには、まだ少し早いのではないかと。
旅行代理店（従業員）	・ 見積りの機会は多い時期だが、必ずしも受注に結び付く結果にはなっていない。
旅行代理店（従業員）	・ 海外旅行は、主力のハワイが低調なため販売人数は前年を下回るものの、単価の高いヨーロッパが好調で販売金額は良い。訪日旅行は引き続き好調である（東京都）。
旅行代理店（販売促進担当）	・ 2～3か月後は、サッカーワールドカップが行われる6月になる。平昌オリンピックのときもそうだったが、スポーツの大きな大会があると外出が少なくなる傾向にある。そのため個人旅行はどうか分からないが、団体旅行は受注した内容を実施するので、全体では変わらない（東京都）。
タクシー運転手	・ 年度替わりになるので、いろいろ先を見通せない。先をみて思案している。どちらに動くのか模索している。
タクシー運転手	・ 桜も咲き始め、卒業式、入学式と行事ごとが多くなる時期である。新年度を迎えるに当たり、歓送迎会等の飲み機会も増えるので、利用客が増えてくれることを期待したい。
タクシー運転手	・ 景気が良くなる材料が見つからない（東京都）。
タクシー運転手	・ 気候が良くなると、客の機嫌も良くなる。花見客等を見るといつもより陽気である。また、本来の景況感とは違うのかもしれないが、何となく景気についても冬から春になってきているように感じるので、先行きはやや良くなる（東京都）。
タクシー（団体役員）	・ 4月から新年度に入るので、異動に伴う歓迎会等に期待するが、最近は深夜にまで及ぶほどの活気はない。
通信会社（経営者）	・ 夏に向けて4K、8K放送の対応機器も発表される予定であり、東京オリンピックに向かって放送市場の雰囲気も良くなっているように感じる（東京都）。
通信会社（管理担当）	・ 全国的にも販売量の動きが悪いので、すぐに改善するとは思えない。2018年は良くて前年並みである。
通信会社（営業担当）	・ 今後も囲い込み競争は続くものと思われる、多チャンネルについてもOTT（動画、音声などのコンテンツ、サービスを提供する事業者）との更なる競争にさらされることが予想される。
通信会社（局長）	・ 平昌オリンピックの影響は少なく、今後12月に予定されている4K本放送の時期までは余り変わらないと予想する（東京都）。
通信会社（営業担当）	・ 上向くことを期待できる材料が見当たらない。
通信会社（総務担当）	・ 現状では景気を左右する材料が見当たらない（東京都）。
通信会社（営業担当）	・ 時代に合ったサービスにしていけないと、景気は良くなる（東京都）。
通信会社（経理担当）	・ 売れる物があれば、売れなくなる物が出る。現状に執着することなく、売れる物に変えていくしかない。
ゴルフ場（従業員）	・ 少子化による影響は大きい上、年金制度への不安もあるが、せめて今のまま変わらないことを期待したい。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ 3～4月については、例年どおり中学3年生が辞めていく時期なので、生徒数も減少している。どこの塾も体験入学等の期間を伸ばしており、授業料も据え置いているので、入ってくる人数は少なくなる一方である。やや下げ止まり感はあるが、このまま行くとみている。
その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・ 前年11月いっぱいまで大型商業施設が閉店してから周りの状況がどんどん悪くなり、これから先も良くなる要素はない。その建物を解体して新しくマンションを建てる計画があるが、実行されるまで当分の間は今の状態が続く。

その他サービス [保険代理店] (経営者)	・ 選択肢が増えた代わりに、個々の商品の差が良く理解されていないので、結局今までの物が、それ以下の物で決めてしまう傾向にある。景気の良さを感じられない。
設計事務所 (経営者)	・ いくつか今後の話はあるのだが、それがどこまで実現できるか、まずは取引先社内においての意思統一が肝心である。
設計事務所 (経営者)	・ 新年度に期待したいが、官民共に今年度と同じように厳しい状況は変わらない。日本銀行の景気対策も手詰まり感があり、効果は余り期待できない。人口減少対策は急務である。
設計事務所 (職員)	・ 建設費は下降傾向になると思うが、顕著な動きはないのではないかと (東京都)。
住宅販売会社 (従業員)	・ ゴールデンウィークのキャンペーン展開により、来客数が多少増加すると思うが、販売量の増大までにはいかず、景気は現状維持になるのではないかと。
住宅販売会社 (従業員)	・ 受注数、来客数共に余り変わらない。
商店街 (代表者)	・ 商店街の中で撤退する企業が徐々に出てきているのは、利益が出ていないということではないかと。商店街全体としても、景気の状態から見ると、特に物販は余り思わしくない状況である。
一般小売店 [生花] (店員)	・ 3月の繁忙期が終わると、4月は少し落ち着く。5月は母の日があるが、昔と違い、インターネットなどでの購入に移っているのか、来客数はさほど増えていないように感じる。そういったことを考えると、3月は断然忙しかったので、先行きはやや下向きとなる (東京都)。
百貨店 (営業担当)	・ 実質賃金が下がり、婦人服への影響は避けられない (東京都)。
百貨店 (営業担当)	・ 米国の金利政策によって株価が大きく下がるリスクがある。株価変動が富裕層の消費にマイナスの影響を与える可能性がある (東京都)。
百貨店 (販売促進担当)	・ 生活必需品の相次ぐ値上げや日経平均株価の続落等、今後の消費者心理の悪化による更なる買い控えが懸念される (東京都)。
百貨店 (販売促進担当)	・ 株価変動が高額品の消費に影響する (東京都)。
百貨店 (販売促進担当)	・ 米朝会談や米国の関税政策、国際情勢の不安定さから、国内経済に悪影響が出る (東京都)。
スーパー (経営者)	・ 株価の状況が景気に影響する (東京都)。
コンビニ (経営者)	・ 競合他社が近所に1店出店するため、売上、客単価共に下がる。
コンビニ (経営者)	・ 今の状況は変わらない (東京都)。
コンビニ (経営者)	・ 従業員が全く集まらず、やむなく時給を大幅にアップしたが、来客数の増加は見込めず、業績悪化が加速する。
衣料品専門店 (経営者)	・ 政治のせいにはしたくないが、余り良くない。今は卒業、入学シーズンで、それ以外の物は控えているようである。今後期待したい。
衣料品専門店 (店長)	・ 手持ち商品を利用しながら、購入する客が増加傾向にある (東京都)。
家電量販店 (店長)	・ 4月上旬は中国からの団体旅行客のキャンセルが目立つ。中旬以降回復する兆しはあるものの、影響は免れない。国内は、政治や貿易問題などの株価への影響が大きく、企業の第1四半期への影響が不透明であることから、消費者の購買心理も不安定となる (東京都)。
乗用車販売店 (総務担当)	・ 客の動きも鈍くなり、また車検、点検の需要が減るため、サービスでかなり苦戦すると予想している。
乗用車販売店 (店長)	・ 毎年の動向をみると、決算月が終わった後は低迷する。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	・ 競合店の新店舗がオープンする。
一般レストラン (経営者)	・ 世界、特に米国の景気が厳しくなるのではないかと懸念している。また、常態化している人手不足、仕入原価の高騰が、経営を厳しいものになっている (東京都)。
一般レストラン (経営者)	・ 歓送迎会という言葉があるが、送別会はあっても、今時は人がなかなか定着しないのか歓迎会はないので、4～5月は夜の団体利用等が減少する。
一般レストラン (経営者)	・ 為替が円高傾向であることと、大国の外交政策が保護主義化しつつある点を考えると、国外で好調であった日本企業の業績が悪化する恐れがある。また、回復傾向にあった世界景気も、上記のような理由で足を引っ張られてしまうのではないかと。
旅行代理店 (営業担当)	・ 輸出においては円高の影響が徐々に表れる (東京都)。

	ゴルフ場（経営者）	・人口減少に加えて、ゴルフ人口の減少に歯止めを掛ける具体的な案が見当たらない。
	パチンコ店（経営者）	・機械を使用して営業しているので、機械の良しあしや人気により、来客数が左右される。この先しばらくはパチンコ、スロット共に面白い機械や良い機械が出る予定はないため、見通しはやや暗い（東京都）。
	その他レジャー施設 〔総合〕（経営企画担当）	・サッカーワールドカップ開催により、外出や外食を控える動きが起こる（東京都）。
	その他サービス〔福祉 輸送〕（経営者）	・米国政権の関税引上げ問題で、株価が続落しており、3か月後にどのような需要感が生まれるか、判断が難しい。良い材料が出てくることは余り考えられないため、やや悪くなる（東京都）。
	その他サービス〔電力〕（経営者）	・世界情勢が不安定で、株式も低迷し始めており、先行きは不透明である（東京都）。
	その他サービス〔学習 塾〕（経営者）	・良くなる変化を実感できない。また、国内外情勢も含めて先行きにはやや不安感がある。
	設計事務所（所長）	・現状は全体的に仕事量がなく、改修、増改築ばかりでは景気が良くなるはずがない。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅の投資が増えないと、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、ぜひ住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合わせて発注価格を見直してほしい。
	住宅販売会社（従業員）	・4月から金融機関に動きがあるようで、投資向け融資に関して厳しくなりそうである。今後は、仕入物件の選定や売りやすい物件などを見極めながら進めていく予定である。
	住宅販売会社（従業員）	・アパート建築の請負工事が売上、利益の大部分を占めているため、今の状態が続くと経営数値が厳しくなる。
	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・3月になれば動きが出るものと思っていたが期待外れで、いまだに動きはほとんど見当たらない。この状況はなかなか良くなっていく方向にはない。
	× 一般小売店〔家電〕（経営者）	・法人客の設備投資等の話が、どこに行っても途中で止まってしまい、先に進まない。こういうことが多々あるので、悪い（東京都）。
	× 一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰である。
	× 衣料品専門店（店長）	・来客数の減少が止まらず、買上点数も減少気味で、デフレ傾向になりつつある。
	× 都市型ホテル（経営者）	・毎月の資金繰りが本当に大変である。
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）	・仕事の引き合いが多くなっているが、人員不足により断ることが多くなってきている。
	食料品製造業（経営者）	・観光地なのだが、非常に気温が低かったことと、平昌オリンピックがあったので、来客数が減ったが、今後は回復するとみている（東京都）。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭と外での販売があるが、個人の注文は横ばいだが、法人関係はやや上向きと感じている。価格の部分で負けていることが多いが、ふだんは来ない会社が当店へ来たり、かなり大きいゴム印で同じ物を19枚という注文が入っている。普通は2～3枚程度であるが、品質を見てくれたのか、景気が良くなってきたのか分からないが、ふだん注文のない会社から注文が入っている（東京都）。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・今年度の新企画で立ち上がった2種類の化粧品容器について、2～3か月後にかけて大幅増産が予定されているが、最近の円高による材料値上げの要請も始まっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・毎年秋から春にかけて流れる品物があるのだが、今年はそれが夏になっても出続けるという計画が来ている。
	建設業（経営者）	・東京オリンピックまでなのかとも思うが、意外にも先に延ばしている企業もいるようである。
	建設業（従業員）	・受注の見込みがある。
	輸送業（経営者）	・人手不足のため、賃上げがうまくいっている（東京都）。
	金融業（支店長）	・企業業績が良く、賃金上昇も浸透してきており、景気は良くなる。
	金融業（役員）	・取引先への景況調査における平成30年4～6月期予想で、全業種の業況判断D Iは7.7とプラスに転じ、改善見通しである。

税理士	・米国の景気は良くなってきて、中国はバブルが弾けるといわれているが弾けず、全く読めない。米国政権の中国に対する強制関税や中国と北朝鮮の会談で、世の中の潮流がどのように大きく変わるかわからない。国内は、国有地売却関連の問題があり、政治経済が大きく関係してくるので、どのような展開になるか読めないが、良い方向へ向かってほしい（東京都）。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・消費税の再増税絡みの案件が増加する（東京都）。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・同業者に聞いても、年度替わりでまだ仕事は動いておらず、暇だと話している。
出版・印刷・同関連産業（所長）	・印刷業界を取り巻く環境が大きく変化しており、現状から良い方向に変わるとは考えにくい。
化学工業（従業員）	・店舗縮小や販売店同士の提携があり、先行きは良くないが、中国やタイ、ベトナムの輸出が順調なので、トータルで変わらない。
化学工業（総務担当）	・当社の販売する製品の用途は直近の景気に左右されにくいので、前年比で横ばいと予測する。米中の貿易摩擦、株安、円高そして政治の混乱により、これまで製造業をけん引してきた自動車関連がどうなるか心配である。郊外店を中心に百貨店の閉店が続いているが、春になったので、インターネットで目的物を購入するのではなく、外出して百貨店で目的物以外も購入する動きに期待している。
プラスチック製品製造業（経営者）	・予算が成立したので動き出すと思うが、今の状況を見ると、米国の金利が上昇しているので、すぐに景気が良くなるとは思えない。
金属製品製造業（経営者）	・今年の企業は、多品種少量生産を主としている。仲間はたくさんいるが、コストダウンは難しく、価格が安いので受注できない。後継者が経営に魅力を感じられず、廃業する人もいる。当社は新しい得意先を開拓して道を開き、取引を開始し、注文も決まりだしている。先々の仕事の話も出ている。
電気機械器具製造業（経営者）	・良い人材が採用できるかどうか業績に大きく影響する。仕事よりもそちらが先という状況である（東京都）。
その他製造業〔鞆〕（経営者）	・商売の内容も大きな変化はない。周りの動き、反応にも変化はないので、今のままで推移する。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・年末年始の降雪の影響で、サロン集客に苦戦していたが、季節要因で上向いてきている。ただし、今後については様子見の状況である（東京都）。
建設業（経営者）	・空き家問題及び人口減少により、土地、建物がなかなか売れなくなる。
輸送業（経営者）	・現状が好転する材料が直近には見当たらないため、状況に変化はない（東京都）。
輸送業（総務担当）	・来期に向けて定期業務の拡大を図ってきたが、今年度とほぼ同じ状況のため、売上に変化はみられない。コスト面の上昇により厳しさが続く。
通信業（広報担当）	・大きな環境の変化は見当たらないので、一進一退の流れが続く（東京都）。
金融業（従業員）	・都市部を中心に不動産価格は堅調に推移しており、不動産取引も活発なようだが、全般的に消費が上向いているとの声は少ない（東京都）。
不動産業（経営者）	・当エリアは空室が多く、苦労している。この状況はここ2～3年変わらない（東京都）。
不動産業（総務担当）	・大型新築ビルのしゅん工やオープンが続くが、2～3か月先は影響がないため、景気は変わらない（東京都）。
広告代理店（従業員）	・受注量や売上に変化がみられない（東京都）。
広告代理店（従業員）	・今年度は大規模行事もなく、レギュラー業務を遂行していく予定である。
社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
経営コンサルタント	・良くなる材料がない。
税理士	・このまま好景気が続くが、今と同程度で止まるのではないか。
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率が現状のまま上がっていかれば良い方向に向かうが、4月以降は不透明な状況である。また、燃料、原材料費の値上げがあるため、先行きは明るいとは言えない。
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・既存物件の契約単価が上がらなければ、景気が良くなったという実感は湧かない（東京都）。
食料品製造業（経営者）	・暑くなるのが早過ぎるように思われるので、商品構成を考え直さなければならない。

	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・受注予定が余りない（東京都）。
	金属製品製造業（経営者）	・米国の経済政策が、日本の経済状況に心理的にも悪影響がある。
	建設業（経理担当）	・見積依頼案件が減少してきており、この先受注量も減少する見込みである。
	輸送業（総務担当）	・国内出荷量が計画を下回り、燃料価格の高止まり、人手不足、労働時間等、経営環境は厳しい状況である。採算性は悪化している。
	金融業（統括）	・3月はもっと伸びると予測していたが、思うように伸びていないため、今後は若干落ちるのではないかと。
	金融業（総務担当）	・日用品、食料品の値上げが予想され、消費者が買い控えをする傾向を鑑みると、今後の景気は落ち込むと予想している。国外も不安定な景気であり、期待できない。企業の働き方改革は良いが、中小企業はかなり負担が掛かるため、人件費が増加し景気が落ち込む原因となる（東京都）。
	経営コンサルタント	・悲観的な政治情勢により悪影響が出る可能性が高い（東京都）。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・米国の関税問題で、大手企業でも不安が募っている様子がみられ、広告などを控える傾向にある（東京都）。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今月の受注増は年度末の影響とみられるので、2～3か月先は減少する。
	x 精密機械器具製造業（経営者）	・受注量が多いが、人手不足であり、設備更新の納期も1年先で、2～3か月先の受注量をこなせず、人海戦術で対応しようにも物理的にやり切れない。また、政治不安、米国による株価、為替不安が懸念され、不安定要素が多過ぎるので安心できない。
	x 建設業（経営者）	・消費税の再増税が予定されているため。
雇用 関連 (南関東)	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き今年も雇用環境は良くなりそうである（東京都）。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・5～6月にかけて、既に13社から新しい支店展開や役所の展開、工場新設の計画に伴う募集の話をもたらしている。相当大きな規模の物があるので、全部入れればかなり盛り上がる。
	人材派遣会社（支店長）	・無期雇用化の影響は他社も同様なので、これまで取引のない企業の開拓の可能性が広がる（東京都）。
	求人情報誌製作会社（所長）	・米朝関係も融和ムードになっているし、国内の問題に区切りが付くと、更に良い方向に進む。
	人材派遣会社（社員）	・景気は、余り落ち込んだり、良くなったりしない状態が続いている。これが普通になってきているため、景気が良くなるという期待は余りできないと話す経営者が多い（東京都）。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足が改善される見込みはなさそうである。
	人材派遣会社（社員）	・市民レベルに影響が出るような実効性の高い施策が見当たらない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人は多いものの、人材が集まりにくい。時給を上げて対応しているが、クライアントからは料金を上げてもらえない（東京都）。
	人材派遣会社（支店長）	・求人数は増加傾向だが、求職者とのミスマッチが続いており、具体的な成果に結び付いていない。
	人材派遣会社（営業担当）	・米国の貿易制裁による世界的な影響が懸念されるが、すぐに景気悪化につながるかは不明であり、まだ変わらないとの見込みが強い（東京都）。
	求人情報誌製作会社（広報担当）	・この先景気が良くなるような要因が余り見当たらない（東京都）。
	職業安定所（職員）	・求人数の伸びが鈍化してきているようなので、景気は変わらない。
	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）	・人手不足の求人企業において、雇用条件を良くして人材を確保する動きが徐々に表れているが、この景気が本物かどうか、いつまで続くか、不安を感じている様子も見受けられる。燃料価格や為替変動などで大きな変化がない限り、この状況は変わらない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・雇用拡大意欲が落ち着いている（東京都）。
	民間職業紹介機関（経営者）	・購買力がほとんど伸びていないように感じる。高齢化もあるのかもしれないが、購買の活力、昔のような大幅な賃金アップがあるわけでもない。子供に対する支出も、少数なので出しても全体には響かない（東京都）。

	民間職業紹介機関（職員）	・要員計画策定が終わった段階で、まだ修正の可能性は低い（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（社員）	・対北朝鮮、米国の関税施策等の海外情勢不安や、国内政治、円高、株価下落に対する不安で、景気の先行き不透明が強まっている（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・例年、春は客からの派遣需要数も若干減少する。また、3月末で終了する派遣契約数が多いため、4月以降の総派遣労働者数は減少する。5月以降も急激に増える見込みはなく、夏頃までは微減傾向が続く（東京都）。
	職業安定所（職員）	・米国の関税政策など、世界情勢の影響で株価が下落し、円高になってきているため、数か月後には景気が悪くなっているような気配である。
x	-	-