

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている	百貨店（売場主任）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要によるまとめ買いがみられる。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・3月に限って言えば、消費税増税前の駆け込み需要で、購買客数、客単価ともに上がっており、景気は良くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、高額品ばかりでなく、全体的に好調であり、特に婦人関連商材の伸びが目立っている。ただ、ファッション性の強いヤングキャリア関連の伸びは他に比べて弱い。全体的に来客数は増えていないものの、確実な目的買いと複数購入が多くみられた。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要に加えて、パソコンのOSのサポート終了にともなうパソコンの買換え需要がピークを迎え大盛況である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3月25日現在の利用客が前年比122.6%と大きく伸びている。また、今年に入ってから、毎月、前年実績を上回る利用客数が続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・春の訪れとともに人や物の動きが活発になっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、高額時計やダイヤモンド、パール製品などの高額商品が売れている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の商戦は、近隣駐車場の稼働率をみても順調に推移している。今年の北海道は雪が多く、3月に入っても気温が低く、雪解けが進まなかったため、3月前半の売上は低調だったが、雪解けが進んだ3月後半は持ち直している。観光については、2月の旧正月以降、外国人観光客が順調に推移しており、好調を維持している。しかし、外国人観光客が行かない場所にある店舗は前年を大きく下回っている。日本人観光客の減少が理由と考えられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・消費税増税を前にして、来客数が前年比107%となっているのに対して、売上が前年比125%と伸びている。日用の消耗品以外の高額品の売上が伸びており、特に特選品や宝飾品などの伸び率が高くなっている。カテゴリー別にみると、特選品・宝飾品が前年比136%、食品が前年比106%、婦人・紳士衣料が前年比113%などとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税による前倒し需要があるため、売上は前年比106%と非常に良かった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・景気は確実に上向いている。消費税増税を前にした特需により、高額品や消耗品に限らずまとめ買いが多くみられる。今後は、消費税増税後となる4月以降の購買心理や購買動向によって、景気の動向が左右されることになる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3月は商品単価の上昇にともなう客単価の上昇傾向が続いていることに加えて、消費税増税の影響もあり、客単価が前年を10%以上上回る伸びとなっている。特に、シニアカジュアルブランドやトラベルバッグなどの高額品の動きが良い。
スーパー（役員）	単価の動き	・食料品小売では、3月中旬以降、客単価が上昇してきている。消費税増税の影響もあり、需要がやや上向きになってきている。景気が上向きになっているとは考えづらいが、駆け込み需要は月末まで続くと考えられ、3月の売上は前年比106%～108%で推移することになる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	販売量の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が前年から約5%上昇している。それにより売上も前年から約5%の増加となっている。加工食品、たばこ、酒等の売上が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税前の買いだめ需要により、たばこやビール、焼酎といった高単価商品のまとめ買いが発生している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税を前にした仮需要が発生しており、客の買上金額が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来店客との話から若干良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、3月に入ってから店内がにぎわっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・消費税増税対策の大型商品の購入が終わったことで、3月は美容にもお金をかけるようになってきた。特に商品販売については、売上が前年比150%となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待したが、客が高額品の購買に流れる傾向にあり、衣料品については増税前に買うという動きが極端にはみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税を控えての仮需要が起きているため、景気が良いように感じるが、全体としては変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税の直前の月であるため、それほど販売量の増加を見込んでいなかったが、3月中旬以降は、予想以上に日用品等の売上が伸びている。理由としては、増税前に日用品の買いだめをしておこうとの判断があるとみられる。また、夏のボーナス払いによる高額品の売上も例年以上に増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・今年は3月中旬まで大雪の日があり、交通手段を断たれた客がいたことが、消費に大きな影響を与えている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は歓送迎会が多くあるため、飲食市場も少しは潤っているが、これは毎年のものであり、今年に限ったことではない。3月の動きとしては、消費税増税を直前に控えた仮需要が多少生じており、その分の売上が上乘せになっている。ただ、こうした特殊要因を除くと、ここ2～3か月の景気は全く変わっていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月は消費税増税前の駆け込み需要が一部の商品でみられている。特に、化粧品、フォーマルウェア、メンズスーツなどの商品の売上が伸びている。ただ、売上は前年比104%にとどまっており、全体的な状況からみて非常に良い状況というわけではない。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は、最後の最後になって低額品にも影響がみられるようになってきた。家電や家具、インポートブランドの高額品は2月後半から動き出していた。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・買いだめ需要で一時的に消費が上向いているだけであり、全体としては変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、生活雑貨のティッシュやたばこの売上が一時的に増加している。来客数については、前月並みであることから、景気が上向いているわけではない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税を前にして需要が伸びているが、その後の動向が不安である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・駆け込み需要による販売台数の増加が落ち着いてきている。消費税増税までに納車が間に合わないとなった段階で来客数も落ち込み始めている。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比120%と伸びている。車用品からメンテナンスまで全体的に伸びている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・さすがに当店でも消費税増税前の駆け込み需要が生じているが、3月は特別な月とみている。むしろ、4月からの落ち込みを心配している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が高止まりしたままであり、変化はみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・平日は地元客で、週末は観光客で客足が良く、客の回転率も良い。ただし、客単価が低下しており、売上は前年比で微増にとどまっている。4月からの消費税増税にあわせて、単価を上げたメニュー構成に変更している。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3月は学会や大会、大型イベントの開催がなかった。消費税増税にとまなう駆け込み需要もみられなかった。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・現在、第1四半期の売上は前年比91.2%に達しており、今後、前年を上回ってくると思われる。
		旅行代理店(従業員)	それ以外	・消費税増税を控えて、3月までに旅行申込すると現行税率が適用される、海外旅行も課税対象品目である、税率が8%上がると勘違いしている客がみられるなど、客が増税・値上げムードに流されている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・最近になり、高額商品を趣向する客が若干減少傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月はタクシーの売上が年間を通して12月に次いで良い月であるが、今年は天候が前年とあまり変わっていないにもかかわらず、タクシー1台当たりの売上が前年を下回った。夜間の繁華街の人出も期待したほどでなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月から今月にかけては大雪の影響もあり、客からの需要は、前年とほぼ同じ、又は若干上回って推移している。しかしながら、それが売上につながる状況とまではなっておらず、前年から若干の落ち込みとなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年2～3月はタクシーの売上が落ち込むため、3か月前と比較すると約9%の落ち込みとなっているが、前年と比較すると、ほぼ同じであったことから、景気は変わっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1～2月とまずまずの来客数であったが、3月は減少しており、3か月全体では変化がみられない。
		パチンコ店(役員)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を含めても消費動向はそれほど変わっていない。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・店内での販売商品に関して、多少の駆け込み需要はあったが、3月の総売上は前年とほぼ変わらなかった。3か月前と比較しても、多少は売上が増加しているが、時期的な変動の範囲とみられる。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・高額品の駆け込み需要も一段落してきている。
		住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・少しずつではあるが、売行きの良い分譲マンションと売行きが悪い分譲マンションに二極化しつつある。駆け込み需要が終わりつつあるなかで、客の選別が厳しくなってきている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・中旬の大雪や入学・卒業、転勤による交際費の増加など、消費にマイナスの影響をもたらす要因がいくつかあるが、高齢者が主体の商店街では、消費税に対するアレルギーが買い控えを起こしており、そのことが最大の要因となっている。
		一般小売店[土産](役員)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、来場者が前年の同時期と比べて多くなっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・3月は暴風雪警報が2週にわたり2度あった影響で商店街の客足が遠のいた。消費税増税の影響は当店で少ないが、各家庭では光熱費や生活品の消費を抑制しているようである。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・受注残の登録もあり、表面上の数字は良いが、来客数は前年比70%程度と落ち込んだ。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・サービス部門や中古車の受注、売上は、引き続き消費税増税前の駆け込み需要がみられるなど、変化はないが、新車の受注が想定したよりも急激に落ち込んできている。新車の駆け込み需要のピークは1月であり、3月に入ってから来客数も少なく、4月以降が非常に心配な状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・売上は前年を下回ったが、乗客数は低価格ランチを中心に増えて前年並みとなった。乗客数が増えた理由は、はっきりとは分からないが、駆け込み需要で外出ついでの外食が増えたことなどが考えられる。地方の飲食店では、価格が安めの送別会などがよく入っているようだが、たとえ売上が増加していたとしても、食材価格の高騰で利益を落としていることが少なくない。札幌市内のホテルでは、夕食のフードメニューをなくしたり、土曜日の営業を取りやめるなどして、形態を変更するレストランもみられる。		
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・食材の仕入価格の高騰で一部のメニューを値上げしたところ、乗客数が前年より10%ほど落ち込んだ。		
		観光型ホテル（経営者）	乗客数の動き	・3月の乗客数は例年並みとなっており、悪い状況ではないが、物価高の影響で採算が悪化している。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3月は消費税増税を前にして、個人需要の拡大があり、個人向けの航空券の手配が前年を上回る傾向となっているが、その一方で4月前半の予約の動きが鈍い。		
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・予約の際、一番安い商品を希望する客や、予約せずに料金だけ知りたいという客の来店が増えている。		
企業 動向 関連 (北海道)	悪く なっている	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・駆け込み需要が落ち着いてきている。		
	良く なっている	—	—	—		
	やや良く なっている	食料品製造業（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。		
		変わらない	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税対策として、前年の秋に契約した大型建築工事の実質的な着工時期を迎え、労働者や建設機械がフル稼働し始めている。	
			金融業（企画担当）	それ以外	・多くの業種で駆け込み需要が顕著である。家電・乗用車など高額商品のほかに、食料品、日用品なども売行きが目立ってきた。一方で、建設関連での技能者不足、流通関連でのドライバー不足などのマイナス要因もみられる。	
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の決算状況が非常に良い。先行投資や消費税増税による駆け込み需要の影響を考慮しても良くなっている。		
			変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前であるが、特に需要が増えることもなく、前年と変わらない受注状況である。
				輸送業（営業担当）	取引先の様子	・引越シーズン到来であるが、今年は集配トラック及び作業員の手配が難しく、客に断るケースが出ている。4月に入ってからの荷物移動も発生している。
			変わらない	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末となり、決算見込みがみえてきたなかで、次年度の中期計画に大きなおぼれも出てきていない。
				司法書士	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、中古建物の不動産売買の取引量が多い傾向にあるが、一方で新築建物の取引量が少なく、全体的には景気が上向いているわけではない。
			やや悪く なっている	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税による前倒し受注がみられるが、景気の底上げ感はない。
				その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・相次ぐ値上げの影響による駆け込み需要を期待していたが、商材の品薄状態が続いていたことで、目立つような大量の駆け込み需要はみられなかった。
				家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税にともなう小売店を中心とする駆け込み需要が一巡した。住宅関連についての駆け込み需要はすでに終了している。
			悪く なっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比較して、受注量と問い合わせ件数が大きく減少している。
				司法書士	取引先の様子	・消費税増税の影響やガソリンに対する地球温暖化対策税等で物流コストが増大している。また、物価も上昇しており、景気が良くなる要素はない。
—	—			—		
雇用 関連 (北海道)	良く なっている	—	—	—		
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人が増えている一方で、求職者が減っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・直接、恩恵を受けているような話までは聞こえてこないが、現政権の経済対策の効果が出てきている。求人数が前年比110%を上回る状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人にも駆け込み需要があるのか、3月に入り求人数が一段増加した。また、企業の正社員化ニーズが高まっており、正社員求人が増加している。人手不足は深刻化しているが、在職者の転職希望が増加しており、採用に結びつくケースも多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から9.0%増加し、49か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から13.9%増加し、49か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の増加傾向が続いている。ただし、求人数の増加は、パート求人の増加が押し上げている傾向が強く、そのことが懸念材料となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足から産業全体的に求人数が増えている。企業の採用意欲が高まっていることが要因となっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・業務内容や企業規模に関係なく、求職者の絶対数の不足により、求人広告のリポートが増加していることが懸念材料となっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・全体の求人数は前年をやや上回る程度であり、例年どおりの傾向で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上は前年比107.7%と堅調な伸びを示している。上位5業種の顔ぶれは変わらないが、3月は派遣、医療系の求人伸びが30～40%と高くなっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・2月の新規求人数は前年を8.7%下回った。新規求職者数は前年を9.1%下回った。月間有効求人倍率は0.88倍となり、前年の0.76倍を0.12ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は43.8%と高く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから、依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要も終わった気配があり、景気の不透明さが感じられる。
	悪くなっている	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は天候不順で始めはどうなることかと心配であったが、4月からの消費税増税による駆け込み需要のこともあり、後半の追い込みは予想以上で、近年にない良い数字を記録している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税前のまとめ買いが化粧品、日用品でほぼ1か月続いている。また、直前の駆け込み購入も半月ばごろから急激に増えている。客は増税前と後のメリットを考え、計画的に慎重に購入に至っている人が多い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が売上を大きく伸ばしている。月前半は時計、宝飾、ブランド品など高額商品の動きが顕著であったが、後半にかけては生活必需品、特に化粧品の売上が増え、最終盤では衣料品にも動きが出てきている。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・今月までは消費税増税前の駆け込み需要の効果が大きくなっている。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・3月という季節柄、百貨店ではオケージョンが強いが、前半は降雪量が少なく暖かかったため、早くからピークがきていた。中旬から後半にかけては、4月の消費税増税の影響もあり、重衣料のコートなど高額商品の動きが良くなっている。顧客心理として、4、5月に購入を予定しているものは3月中に買おうというのは当然で、駆け込み需要が多く見受けられる。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商品の好調さは3月に入り拍車が掛かった。また、必需品となる化粧品、スーツ、肌着などが大幅増となっている。来客数の伸び以上に売上が伸びていることから、1人当たりの購買点数が増えている。売上の伸び率は前回の増税前とほぼ同じとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、景気が良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の特需で、礼服やスーツを早めを買っておこうという客が増加している。それと一緒に、4月から新入学、新入社員となる客の需要も早まっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見られる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でテレビの売上は前年比140%となった。パソコン周辺といわれているプリンタやデジタルカメラは前年とほぼ同等、パソコン本体はウィンドウズXP問題によるパソコン切替の需要がおお盛りで180%となっている。また、白物家電といわれている冷蔵庫も120%以上、洗濯機も190%。小型の調理家電が155～160%。エアコンも185%となっている。駆け込み需要で、単価の高いものが売れている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税率が上がる前に買っておこうという客が多く見られる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には高単価の商店や専門店等が少ないので、消費税増税の影響はあまりない。しかし、商店街に存在する百貨店については、消費税増税前の駆け込み需要があるようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3月1日より商店街で利用できる1割得な商品券を発売したが、消費税率引上げを見越して売行きは順調で、例年より大分早く完売している。消費者がこの商品券を利用して、食料品や生活必需品を中心に先買いする様子が目立ち、商店街への来街者も例年より多く、にぎわっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月3日に発売した限定販売の酒が好調であった。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増え、売上、来客数、客単価のいずれも上向きになっている。ただ、そのことを差し引いても順調に伸びている。
		一般小売店〔カメ〕（店長）	販売量の動き	・新型高級機種種の発売により高額商品の動きが好調であることに加え、駆け込み需要もあり好調である。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・高額商品、特に時計、宝飾、装飾雑貨、そういったものの動きが非常に良い。また、販売量についても前年を上回る推移となっており、消費税増税前の駆け込み需要の影響が見られる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前ということもあり、化粧品や実用衣料、寝具、家庭用品に動きが見られる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が発生しており、消費を押し上げている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月からの消費税増税を前に、加工品など消費期限が長い商品や家庭用品、消耗品などの駆け込み需要が目立ってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でストックできる商品の販売数が伸長している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税直前で買い置きのかき加工食品、酒、たばこ、雑貨の動きが良いが、それだけではなく生鮮食品の動きも良くなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前のまとめ買い需要が一般食品、菓子、酒類、米、嗜好品、家庭用品、衣料などを中心に大きくなっている。来客数、売上共に前年を上回っているが、売上の伸びについては、1人当たりの買上点数の増加が寄与している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・消費税増税を控え、たばこを中心としたまとめ買いが全体数値を押し上げている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要、特にたばこの販売増加により単価が向上している。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近くの競合店が閉店したため、売上が増加している。また、消費税増税前の駆け込み需要なのか、たばこの販売数が大きく伸びている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要が多く、順調に推移している。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年より比較的気候に恵まれているためか、消費税増税前であるためか、商店街を歩く人が多いようである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・フレッシュアズ商戦で特にレディースが好調に推移している。また、消費税増税前の駆け込み需要で、来客数が前年比3～5%増加している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・売上は増加傾向にあるが、消費税増税前の駆け込み需要の要素が大きい。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税直前だが、ようやく耐久消費財に目が向けられ、客が購入に来ており単価が上がっている。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	販売量の動き	・年度末需要と消費税増税前の駆け込み需要が結構ある。伝票だけ先にとという要望もかなりあり、断るのに大変であった。しかし、増税前の駆け込み需要による売上増なので、景気が良いということとは少し違う。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(統括)	単価の動き	・前月に引き続き、高単価品の売行きが売上をけん引している。来客数は微減であるが、客単価は上昇基調にある。家具、インテリア用品、アクセサリーのまとめ買いが著しい。また、紳士スーツの売上も堅調である。保存期間の長い食品、洗剤、トイレットペーパー、医薬部外品のまとめ買いも多く見られる。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客が以前より高いメニューを選んでくれるようになっており、客単価が上がっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・送別会などの団体客は以前よりも少なくなったが、県外からの家族旅行客が大変目立っており、入込数は震災前の状況まで回復しつつある。
		観光名所(職員)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要なのか、普段よりも1品多く買い求める客が多いようである。3か月前よりは良くなっている。
		美容室(経営者)	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要があり、景気は良くなっている。しかし、これは一時的なことである。
		その他サービス 〔自動車整備業〕(経営者)	販売量の動き	・今月は明らかに消費税増税前の駆け込み需要が見られ、売上が通常月の2倍となっている。
		その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	来客数の動き	・受付件数はここ3か月で最も良くなっている。
変わらない		商店街(代表者)	販売量の動き	・時折冬のぶり返しの天候に客足が厳しくなることもあったが、暖かさに後押しされ、来街客は徐々に増加してきている。消費税増税前の駆け込み需要も大型店や高額商品を扱う店では顕著のようである。ただ、この駆け込み需要も商店街全体でみられるわけではない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・購買の仕方が細かい。消費税増税前の駆け込み需要も見られない。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・今月の販売額は3か月前比、前年比のいずれも上回る見込みである。しかし、来客数はむしろやや悪くなっている。売上が上がっているのは、通常は1か月分のところ3か月分購入するといった具合で、一部の常連客がまとめ買いをしているためである。総合的にみると景気は変わっていない。
		一般小売店〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、買い控えが続いている。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・来客数は12月は前年並み、1～2月は前年を上回ったものの、短期的な催事の影響であった。大きなサイクルとして確実に来客数が増加する傾向にあるとまではいえない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がある。ただし、来客数は前年並みである。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・3月は前回の消費税増税時ほどの動きはないものの、それでも前年比は伸びている。ただ、買上点数も来客数も前年比横ばいで、まとめ買いなどの1品単価の上昇による消費の傾向は変わっていない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は順調だが、買い置きできない商品の動きはほとんど変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・競争店の出店が多くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・今月は食料品の動きが良い。消費税増税に伴う駆け込み需要が考えられる。
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・来月から消費税率が8%に上がるということで、今月はたばこを中心に若干ではあるが上向いている。しかし、大きな流れとしてはデフレに向かっているという雰囲気は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・売上は消費税増税前で若干伸びている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・月の後半に若干の駆け込み需要が見られたが、期待したほどではなく、売上を押し上げるまでには至っていない。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も少なく、販売数量も客単価も伸びていない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売好調が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・車販、車検共に、消費税増税前の駆け込み需要が若干ある。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見られる。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・土日の新規客の来店がかなり減少している。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・業界の繁忙期のため先月よりはものが動いているが、前年、前々年と比べると動きは非常に悪い。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要などで動きは良いが、4月にその反動があると想定されるので3～4月合計では前年と変わらないとみられる。それでも前年並みが見込めそうな状況は、ここ数年の状況からすると少し動きが良いといえる。ただし、売れ筋商品とその他では非常に格差がある。
		その他専門店[パソコン](経営者)	販売量の動き	・消費税増税の影響もあって、数か月前よりは受注は多くなっているが、商品の供給や施工の人手が手配できず、売上が思うように伸びていない状況である。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・消費税増税を控えて、販売量が月末に向けて増えてきている。石油製品であるため買いだめが難しく、販売量の大幅な増加は困難であるが、ガソリン、灯油、重油のタンク単位の購入が増えてきている。ただし、冬場の需要期が過ぎているため、今あるタンクなどへの在庫の買い増しがほとんどである。ガソリンスタンドでは、タイヤ関連商品の買い急ぎの動きが出てきている。総じて、駆け込み需要があるが目立ったほどの動きではない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年3月は歓送迎会である程度は忙しいが、忙しいときと暇なときの差があり、全体的にはあまり良くはない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・今月は駆け込み需要とみられる動きもあり、月末にかけては比較的動きが良くなっている。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・飲食店は歓送迎会のシーズンに入っており、団体客の予約は増えているが、フリー客の来客数は少なくなっている。消費税増税に備え無駄な消費を抑える傾向が若干出てきている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・1、2月は前年より売上が減少、3月は前年並みである。低調路線の傾向は変わらない。
		観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・販売量に売上が付いてこない状況が続いている。単価を下げることで何とか販売量は目標をクリアしたが、売上がクリアできない。販売量が増えることで経費は増加しており、目標より更に上の売上を確保しなければ利益確保が難しいが、販売量の増加には限界があり厳しい。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・卒業や引越しなどがあり、12月同様、季節需要が見込める時期であり、12月と同じような状況になっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・3月半ばまでは前月に引き続きホテルレストランの動きは悪かったものの、後半に入ると4月を控え最後のぜいたくとみられる動きがあり、来客数は増加し、客単価も上昇している。デリカ部門については利用者数、客単価共に前月に引き続き好調をキープしている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門は学会及び人気グループの公演が当地で開催され、それに伴う県内外からの宿泊客で満室日が続き、徐々に予算を達成する見込みである。ただ、ビジネス客は減少傾向にある。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新年度以降の顧客動向や購買傾向に鈍化の様子が若干見られる。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗り控えが目立ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客から消費税増税の話が数多く出るなど、消費税を懸念している様子が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・3月の決算期を迎える企業と商談していると、前年より伸び率が低下している企業が多く、利益を確保できないとの声を聞く。東南アジア等、海外に輸出をしている企業は伸びているが、国内営業をしている企業は相変わらず厳しいようである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・3か月前と比べても、客の状況に大きな変化はうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がうかがえない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税間際の駆け込み需要はあるものの、客との商談からは好況感はいかない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始の新規加入傾向と年度末現在の加入傾向は、数字的に良い状況で変化が無い。2月は一度落ち込んだものの、引越し、新築などの影響で動きが出てきた分、新規の加入にも結び付いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税を控え、値引き要求が多くなっている。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・客の消費動向に大きな変化はない。消費税増税を控え、駆け込み需要が増加することも予想されたが、実際には変化していない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3月に入り降雪が多くなっており、例年よりも客足が速のいている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・2月の大雪の影響が残っていることに加え、気温の低い日が多いことや週末ごとに悪天候となったことから、来客数は前年を10%下回っている。消費税増税前の駆け込み需要は関係ないと見込んでいたが、そのとおりであった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・4月から消費税率が上がるが、住宅の新築に関しては駆け込み需要による仕事はないものの、給付金が貰えたり住宅ローン減税の拡充などにより集団移転住宅の新築の話があって、忙しい状態は続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・駆け込み需要は終わっている。戸建て受注については契約までの時間が長い。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1、2月と比較すれば、売上などは若干良いものの、前年比では販売量、来客数、客単価、買上点数、すべての項目でマイナスになっている。前月は客単価、買上点数が堅調であったが、今月はダウンしている。消費税増税を連日マスコミが騒いでいるために、少し余分なものは買い控えているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税率が上がるということで3月の購買はある程度期待していたが、思ったほどではない。そういった意味では客の流れも悪いようである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店出店による来客数の低下に加え、道路開通に伴って車の流れが変わり、早朝と夕方の来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税が控えており、消費が良くなる傾向はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税率の引上げを目前にして、駆け込み需要は特にかがえず、逆にこれから厳しくなるという意識があつてか、財布のひもは固まっているようである。寒さもあつて春のコートも前年より動きが鈍い。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は現場ではほとんど実感できず、入学や卒業といったオケージョン需要ばかりが順調に推移している。また、カジュアル衣料は天候に振り回されて、春物の立ち上がりが遅れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は駆け込み需要のピークも過ぎ去っており、来客数、商談件数共に激減している。受注は前年の60%程度となる見込みである。なお、販売は月内登録可能車両も限られており、前年の10%増程度にとどまるのではないかとみている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月の初売りから3月1週目までは例年の繁忙期同様、動きが良かったものの、3週目以降は動きが止まった状態が続いている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・今月は特に飲食店の状況が良くない。一時的に謝恩会などでにぎわいをみせるがあくまで一過性のもので、それ以外での来客数が少ないという声は様々な得意先から聞かれる。この状況から、消費税増税前の駆け込み需要の影響は全くないと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・卒業や離任に伴う宴席が小型化し、二次会的な広がりも少ないようである。春休みを利用した観光客の動きも低調で、話題性も乏しく、高揚感がうかがえない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・4月から消費税率が上がるということで、多少今後の様子を見ながら来ている客が多いようで、落ち込んでいる。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前年までは復興需要による会合や来客が多数あり、来客数、売上共に非常に順調だったが、現在は復興需要による利用はほぼ止まり、今月の来客数、来月の予約状況共に前年を下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・後半にきて送別会利用で宴会場は満室となっているが、レストラン、宴会場共に前半のマイナスが大きく、今月の予算達成は宿泊部門だけになる状況である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売量の動きからみるとそれほど変わっていない。しかし、個人旅行はそうでもないが、団体旅行の動きが鈍くなっており、旅行業界の景気は悪くなっている。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕 (経営者)	販売量の動き	・2、3月の販売状況は依然として低迷している。消費税増税前の景気回復を期待していたが、消費の一般感があるのか、一段落ついたのか、そういった傾向は全くみられない。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	販売量の動き	・来客数も単価も動きは非常に悪いが、特に販売量の動きが悪く、前年比で10%減少している。日常生活で必要なものだけは購入するが、あとは控えて、大きな買物に走っているという人が多いのではないかと。ただ、季節的に気温の差が激しいので、風邪薬などは前年並みに動いている。
		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・来客数は減少傾向にある。特に新規客が激減している。自動車については、既に関心控えが蔓延している。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はものに向かっていて、サービス業には向いておらず、非常に良くない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ数か月、1日の来客数がゼロという日が珍しくない。卒業シーズンのこの時期、以前は着付けで忙しかったが、最近は着物ではなくスーツを着る方がほとんどのようである。燃料費の高騰で施術料金を少しずつ値上げしてきたことが客足を遠ざけてしまったようである。
企業動向 関連 (東北)	良くなっている	出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が出ている。ここ3か月、前年比で10%程度売上が増加している。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年度末や地方公共団体の補助金などの複合的な要素が加わり、景気は良い方向にある。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・公共工事大型案件の受注に加え、民間大型案件の受注が確定してきている。
	やや良くなっている	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・今月は先月以上に販売の動きが良く、目標を上回っている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、販売量の増加に部分的に寄与している。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・自動車部品は、国内については消費税増税前の駆け込み需要などにより、非常に好調に推移している。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・取引先はIT分野電子機器メーカーがメインであるが、新製品開発のスピードが向上しつつある。
		建設業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・出件数の多い状態が継続している。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・メガソーラー関連は引き続き好調である。不動産も動いてきている。
		金融業(広報担 当)	取引先の様子	・売上が増加している。
		広告業協会(役 員)	それ以外	・広告業界は新聞、テレビ、ラジオ共に3月までは状況を呈している。しかし、4月以降、消費税増税後の引き合いは非常に少ない。
		広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・消費税増税に伴う案件が増えている。特に印刷物が3月末納品で集中している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・日用雑貨、消耗品、保存可能な食品などについて、消費税増税前のまとめ買いの動きが顕著になっている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は利益を出している企業が多いが、売上は減少している。小売は消費税増税前の駆け込み需要で一時的に売上が増加している。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要については、大手量販店向けを中心に動きがあるものの、通常の1割増程度にとどまる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・春先にきて急にヒートポンプ給湯器への買換えが多くなってきている。併せて、照明器具など省エネ製品への買換えに繋がるケースもある。客は「高額な買物なので消費税率が5%のうちに」と口をそろえる。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・緊縮財政で庭園管理などは後回しであったが、次年度の予算が取れたようである。また、取引先の来客も増え、出荷も良くなっている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・農家の風評被害は続いており、前年は震災前の8割程度の収入であったが、原発賠償の請求が終わり、少し気持ちに余裕ができた。
		農林水産業（従業者）	取引先の様子	・米穀業者からの精算金の入金はまだである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンという素材を使い、レストランやお土産といった企業活動を行っているが、牛タン及び当地を取り巻くお土産事情は結構にぎわっており、好景気が続いている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店舗により好不調の波があり、傾向がつかめない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末需要及び消費税増税に伴う駆け込み需要により、売上は上がっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要で製造業、流通関連は非常に忙しい状況が続いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は今のところほぼ計画どおりに安定して推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の財務状況に変化は無い。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自治体などを中心とする年度末需要は例年並みである。
その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費者から見た目玉商品、安く販売している商品の売行きは好調だが、定番商品については動きが段々悪くなっている。	
やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の消費税増税前の駆け込み需要が一段落し、販売量が減少している。	
	輸送業（経営者）	それ以外	・2、3月の当地区での大雪による貨物鉄道の乱れや、春先の農作業の遅れにより、物量の動きが活発でない。	
悪くなっている		○	○	○
雇用関連 (東北)	良くなっている		○	○
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量が例年よりも多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込が増えている。さらに、業種も多様になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の出稿が活発になっている。消費税率引上げ前の駆け込み需要や年度末需要だとしても、被災地支援とは違う、販促のための出稿が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気の回復に伴い、新規求人は8か月連続で増加している。逆に新規求職は減少しており、求人倍率も前月を0.3ポイント上回って1.04倍となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が8か月連続で増加しており、基幹産業の製造業についても増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・時期的なものもあるが、飲食業あるいは塾関係、学生をアルバイトに使っていた業種が卒業に伴って新しく求人を出しているが、なかなか採用できずに苦しんでいる。ただ一方で、経営者のマインドとしては消費税増税で冷え込むのではないかと懸念もあり、採用人数を積極的に取りにいけないというジレンマもあるようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	それ以外	・4か月連続で上昇していた有効求人倍率が、今月は下落に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少しているにもかかわらず求人数が減少しているため、有効求人倍率が低迷している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に求人が非常に多かったことから、新規求人は前年比で減少傾向が続いている。しかし、求人数は依然として高水準で推移しており、ここ数か月の状況はあまり変化がない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比増加を続けているが、業種ごとに温度差があり、全体の底上げには時間が掛かるとみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続、前年比1けた増加となっている。また、24年7月から現在までほぼ同数で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は好調であるが、景気が改善しているという実感はない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・新規派遣登録者が減少している現況にあつて、派遣社員の契約期間終了者（待機者）を自社にて再稼働させることが営業の基礎である。しかし、第4四半期の再稼働率は平均1けた台にとどまるなどやや悪くなっており、下向き感がある。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も一段落し、雇用需要も落ち着いてきている。
		—	—	—

3. 北関東（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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)	良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税絡みの需要が非常に多く、売上が倍増している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・2月の大雪の影響もすでになくなり、3月は消費税増税前ということで、月初めから高額品、日用品の動きが大変良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が111%、来客数が105%と好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・以前の消費税増税前の駆け込み需要と比べると、前回の時は3月中旬から一気に駆け込みとなったが、今回は昨年末から駆け込みの消費が始まっており、今月はスタートから一気に盛り上がった。冷蔵庫、洗濯機、エアコン、パソコン等の高額品がよく動き、金額では前年比160%、数量比は120%で着地の模様である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・3月に入ってから消費税増税前に購入しておきたいという客の来店や要望が多いため、今月は前年同時期に比べ良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3月は卒業旅行と送別会、そして消費税増税前の駆け込み需要により前年に比べて来客数が伸びている。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・消費税増税に伴い、3月中に消耗品や食料品などの買物をする客が多い。
		やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	商店街（代表者）		お客様の様子	・景気が良くなったという割には良くないような雰囲気が続いていたが、ここにきてやや良くなっている。高校の入学関連の注文を受けているが、消費税増税前だからか思ったより多くの注文が入っている。
	百貨店（営業担当）		販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要で商品が売れているが、来月以降の落ち込みが心配である。
	百貨店（店長）		お客様の様子	・消費税増税前の商品購入により売上は上がっているが、一部商品に偏っている。薬、洗剤、米、茶葉、調味料など日持ちする商品の売上が増加している。
	スーパー（店長）		販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、買上点数、客単価は共に上昇している。
	スーパー（総務担当）		販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要で、衣料品、住まいの品、食品、すべての売上が非常に伸びている。予想どおりだが、前回の増税時の駆け込み需要と比べると勢いが弱い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・食品の動向は底堅く、既存店ベースで前年同月比3.5%増となっている。大雪後の災害時対応なのか消費税増税を見越した兆候かは不明だが、飲料やカップ麺の家庭内備蓄の動きが月初からあり、1997年の消費税増税時と比較すると早い時期から動きが出ている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定より大きく、客数は変わらなかったものの、買上点数と1品単価が上昇したため、売上も想定以上に上がっている。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要が出ている。特に、3月の最終週は更に上昇傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前にたばこを買いだめする客がいるため、2～3か月前より売上は良くなっているが、前年比では90%である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・消費税が来月から上がるということで、消費期限の長い商品や日持ちするような商品がかなり売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこやある程度高額な商品については、消費税増税前の駆け込み需要が感じられた。春になって暖かくなってもかかわらず全体的には今一つである。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で家電製品の動きが良く、前年比で160%の進捗である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が発生しており、売上、利益共に約20%増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなりあり、3か月前と比べると3月はかなり良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前で車の販売、車検等が増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・駆け込み需要もあると思うが、販売量が前年同月比130%の伸びを示している。購入品目も消耗品ばかりでなく、趣向的なアイテムも活性化してきている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・日を追うごとに消費税増税前の駆け込み需要が顕著になってきている。高価格品への移行もみられ、その点で若干景気の回復を感じ取ることができている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月に入り、多少客の動きが良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・女子会をはじめ、団体客が増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・スポーツの合宿や研修などでの団体宿泊、ビジネス関連の個人宿泊が増えており、3月については、なんとなく活気がある様子がうかがえる状況となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・一時的だとは思いますが、今月は送別会の時期で週末などは8時ごろから10時ごろまでは忙しくなった。ただし、相変わらず最寄りの駅までの乗車が多く、自宅までタクシーで帰る人はほとんどいない。深夜の客も増えておらず、一次会で帰る人が多い。まだまだである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体的に動きが少し良くなったため、前年同月比で2%の増収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・家電製品の販売もしているが、消費税増税前の駆け込み需要はあるものの、皮肉なものでメーカーに商品が全くない。量販店などの大手が商品を押さえてしまうため、小規模店舗には回ってこない。納期未定ということで、結局量販店に流れてしまっている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・転居シーズンなどの季節要因があるのでそれを差し引いても、消費税増税前の駆け込み需要と当社キャンペーンの効果など、相乗的に消費マインド促進につながっているように感じている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・卒業旅行客などが増えている。
		ゴルフ場（業務担当）	販売量の動き	・根強い顧客ニーズはいまだに衰えていないような気がする。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・1～2月は特に来客数、問い合わせが少なかったが、3月に入って少し改善されてきている。予算などが決まり、顧客に安心感が芽生えたことも考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当地域では、住宅メーカーは駆け込み需要で大分忙しいようだが、貸しビル、仲介業については大した動きはない。以前に比べれば若干事務所等の問い合わせが増えてきたかなという感じはある。賃貸アパート、マンション等については多少の移動はあるものの、大きな変化はない。まだ地方は決して良いと言えない状況である。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の気配もなく、春の訪れが遅いこともあって、気分的にも冷え込んでしまっている。逆に消費税が上がっても、売上が下がらないことに望みをつなぎたい。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みで大型店に生活用品を買いに行く人が大勢いるが、路面の小売店には大量買いをする人はいない。駆け込み需要も全く関係がない。
		一般小売店〔精肉〕(経営者)	お客様の様子	・高齢者が多い地域のため、諦めムードが支配している。一時的な買上では変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要として、化粧品やグロスアリーなど消耗品のまとめ買いや、アパレルでは一部高額品に動きがみられたが、想定していたプラスには至っていない。平成9年の消費税増税時と比べると駆け込み需要は少なかった。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上は顕著に伸びているが、こういった特殊要因を除いて考えれば3か月前と大きく変わらない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べ、落ち込んだ来客数は同じくらい減少したままで特別大きく増えたり減ったりしていないので、あまり変わっていない。
		衣料品専門店(統括)	販売量の動き	・様々な報道から消費税増税関連の情報が客に浸透してきており、なるべく早く買おうという意識も多少ある。ただし、これは景気というよりは消費税に対する客の気持ちが購入に影響しているということである。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・3月上旬までは消費税増税を見据えた駆け込み需要があったが、それ以後落ち着きをみせている。新年度に向けた新社会人の車両購入が前年より減少しているのが気掛かりである。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で確かに販売量はやや伸びている。しかし、部品製造業などは相次ぐコストダウン要請にあえいでいるのが実情である。最高の売上高、利益を上げているのに、どうしてここまでやるのだろうかと嘆いている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要も自動車用品の販売や車検はそれほど多くなく、期待外れであった。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数が増えてこない。昼間の来客数は変わらないが、夜の来客数が激減している。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・毎回同じような回答になるが、変わらないというのは悪いままで変わらないということである。客の様子については、なかなか出足が良くないような気がしている。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・来客数、売上共に特徴的な動きはない。観光事業には消費税増税前の駆け込み需要もほとんどなく、静かな年度末である。
		都市型ホテル(副支配人)	来客数の動き	・宿泊、料飲の予約状況及び来客数などから判断すると、ほぼ前年並みである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・消費税が上がる4月からの状況がみえない。
		旅行代理店(副支店長)	単価の動き	・業種的に駆け込み需要は見受けられない。受注状況等を比較しても変化がない。消費税増税に向け、バスや輸送機関の値上げが懸念される。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・国内、海外旅行共に販売量に変化がみられない。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・消費税増税後の乗客数減少がどの程度になるか予測がつかない。また、増税のたびに設備や設定の変更費用がかかるため、予測がつかない。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・外国人観光客の増加や昨年夏にオープンした新規施設の集客により、3か月前、今月共に前年と比べ来客数は堅調に推移している。
	競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化がみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	それ以外	・3月の年度末に、高齢や事業縮小を理由に美容組合から脱退する個人経営の組合員が多かった。
		その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・動きは依然として変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・相変わらず仕事量の多い状態が続いている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月はいくつか仕事の情報が入ってきた。消費税について8%を前提とせざるを得ないと建築主が認識したことによるものだと思うが、景気上昇につながるとは考えられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・世間の駆け込み需要騒ぎとは関係なく、ただ価格表示対策に迫られた年度末を迎えている。来月からの増税では、間違いなく買い控えが起きるので不安に感じている。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・学生服の販売がメインなので、中学校の制服や小学校の運動着のジャージなどが動いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特売日とそうでない日の来客数の差が非常に激しい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に別のコンビニなどができてやや悪くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・昨年秋に消費税増税の話が出てから半年間、客の出足が緩やかに鈍くなっている。年明け以降は駆け込み需要といった話もあちこちで聞かれるが、婦人服が一番最後のところなので、かなり悪い状況である。この1～2か月は極端に客足が減ってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は1月の受注がピークで、2、3月と徐々に受注が減少してきている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・消費税が上がるということで、12月、1月は例年と比べてかなり来客数が多かった。今月は10日を過ぎると登録が間に合わないため、修理の客だけは来店するが、販売については全くといっていいほど客が少なくなった。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が終了したためである。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みでの出費が多く、飲食代まで回らない様子がうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前に日用品を買いだめする動きが強く、飲食へは気持ち回っていないようである。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・消費税増税前、年度末ということで、駆け込み需要的な人の動きが多少は見られるものの、物品販売と違い、消費は下降傾向にある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入は相変わらず低調である。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・2月の大雪による残雪が多く、クローズが続いて収入は激減し、除雪費がかさむという最悪の状況である。
		その他サービス [立体駐車場]（従業員）	来客数の動き	・隣接する家電量販店並びに駅ビルの来客数は、消費税増税前の駆け込み需要で増えているが、駐車場利用の単価、販売量に変化はない。全体的にはやや悪くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・2月の記録的な大雪の影響がある。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・送別会シーズンという感じはほとんどなく、静かな限りである。消費税増税前の駆け込み需要は居酒屋には関係ないので、ただ不景気になっているだけで、ここに増税かと思うとかなり辛い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要と2月の大雪で延期になった分の客が入ったが、前年とほぼ同等の動きである。4月以降の動きをみても、本来なら3月は大幅に伸びなければならないが前年並みであり、4月以降の予約状況を見るとかなり厳しい状況が予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年の3月は非常に売上が伸びたが、今年は落ち込んでしまった。中華料理がメインなので特殊なのかもしれないが、市長選の関係で市長の経営するホテルに客が流れたのかもしれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・3月の年度末を迎え、同業他社のうち3社が今年度での事業閉鎖を余儀なくされている。地方の県都でさえこの状況である。東日本大震災の影響もまだ終わりがみえない。
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・数社の協力工場から、仕事量増加により当社の要求する納期にこたえられないとの話が出始めており、顧客の要求する納期の確保に支障が出ている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事はアベノミクス効果で前年比15%増の発注額であり、長年続いた低迷からの脱却が期待できる。当社の受注額も前年比10%増であり、10年来の縮小から上昇に転じると期待できる状況である。今後も長年続いたデフレからの脱却に大いに期待したい。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業や消費者マインドの改善によるものである。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・毎年の保守業務を消費税増税前に前倒しで作業することによる売上の増加がある。その反面、当社の設備や備品の更新などを同様に増税前に前倒しで行ったため、経費もかかっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・2月末ごろからやや良くなっている。ようやく春が来たという感じである。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税で若干駆け込み需要がある。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の商品に関しては価格改定をし、原材料の値上がり分を少し転嫁できた。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらずの低迷が続いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクス効果はまだ当業界に反映されていない。今後どのようになるか注目したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で通常の年よりも2～3割多く生産することになっている。4月以降の動向を心配していたが、3月よりは落ちるものの、通常の年の4月の落ち込みは避けることができている。どちらかという、駆け込み需要をまだ引っ張っているという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先動向は前月と変わらず、生産に大きな変動はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月から大きな変化はなく、厳しさは変わらない。落ち込んだ状態で安定しており、現状を確保するのが精一杯である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月は年度末及び消費税増税前のため、売上は好調である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1～3月はそれなりに売上があり、受注量、取引先の様子も同様で、特段変化がない感じである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を当てにした展示会を開催したが、集客は今一つであった。時計や一部高額品は動いているとのことだが、一般の宝飾品に駆け込み需要はみられない。また、4月以降の景況を不安視する向きもあり、問屋の仕入意欲は低く、駆け込み需要はみられず、売上は前年並みとなっている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	取引先の様子	・フロン回収機を納めている廃家電プラントで、新規のライン増設や入替は少なくなっているため、前年までの継続需要は見込めない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・3月は消費税増税前の駆け込み需要で、特に白物家電や生活インテリア商材等、新生活関連の物量が多く、また、引越等の依頼も多かった。そのような中で、逆に車両等が不足し、仕事量に対して手配が厳しい状況もあった。また、売上は伸びたものの、原油高によるコスト負担が大きいため利益は薄い。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・一部の企業では売上が増加しているが、大半の企業は売上増加につながっていない。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・良くなっている業種は限られている。建設業や自動車関連は良いが、地方においてはそれ以外の業種にはまだ波及していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・駆け込みで、3月中に納品が間に合わない会社も多く、特需だと話す量販店の店長や、前年比1000%と話す営業マンもいる。最終の日曜日となった30日は、大型電器店でレジ待ちで並ぶ客が30～40人列をなしている状況が1日中続いていたと聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設関連は引き続き好調とみられるが、その他は総じて例年並みで、年度替わりの端境期に当たっていることもあり、動きは大きくない。消費税増税後をにらんだ消費関連も一服の感がある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・自動車関連などは消費税増税前に駆け込み需要があったが、結局その他の法人間の取引は大した需要はなかったように思われる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴い、3月末納入の案件が増加したが、4月は落ち込むため、総じて変わらない。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響なのか、例年であればいくらか早期発注が見込まれる時期にもかかわらず、発注がない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の駆け込み販促については、地元企業の広告宣伝量が例年よりほんのわずか上がっただけである。
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・国産の大豆が例年に比べ半分近くものにならず、入札価格が市場価格の1.5倍は上がり、購入すら困難になってきている。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・2月の大雪の影響が3月も尾を引いている。ホテル、旅館のキャンセル、工場見学者の大幅減少が響き、前年を大きく下回っている。
雇用関連 (北関東)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連、電機等の製造業募集は活発であり、求人内容をみると時給も高い。サービス業については介護士、ヘルパーといった介護関係や、美容、理美容の募集傾向が強い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ12～13年ぶりに忙しく、派遣依頼があるものの、派遣が追いつかないくらい忙しくなっている。売上も昔の忙しいころと同じくらいになっている。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・1人の求職者が5社程度の選択肢を得ていることが多く、多くの場合少しでも条件の良い方に動くため、求人に対するマッチング率が極端に落ちている。一方、求人数だけが伸びている状態が続いている。典型的な売り手市場の様相を呈している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は大手量販店、家電、自動車販売店は消費税増税前の駆け込み需要で多少伸びている。求人企業も3月は増えているがこれは季節的なもので、サービス、小売業のパート、アルバイトが多く、正社員の募集状況は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月になり、求人広告の申込が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は12月が前年同月比11.5%増、1月は同26.3%増、2月が同5.7%増となっている。一方、新規求職者は12月が前年同月比9.7%減、1月は同6.7%減、2月も同15.0%減となっており、求人が増加、求職は減少というような動きとなっている。周辺企業に現況を聞くと、受注はあるものの依然として先の見込みが読めず厳しい状況との声が聞かれるが、新規求人数が前年比で大幅に増加してきているのでやや改善してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比べると増加しているが、前月比では減少している。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地元中小企業は、物流が動いているという感触を得ている。しかし、親企業から納期の短縮、単価の切り下げ等の圧力があり、利益につながっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月に降った記録的な大雪による農作物への影響が非常に大きい。特に、観光の一つとなっているぶどうや桃などは、ビニールハウスの倒壊により復旧が困難であると言われている農家も多く、宿泊業界でも観光客の減少が懸念材料となっている。一方、福祉関連や土木、建築などの業界では人手不足感が強く、好調、不調がはっきりと分かれていることから、景気はどちらかに傾くとの判断が難しい状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣社員の採用が厳しくなっている。経験が必要な仕事の採用は多くあるが、未経験者の採用数は少なく、厳しい状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者数の動きをみると、仕事に対してやる気を失っているような感じがする。
	悪くなっている	—	—	—

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (南関東)	良くなっている	一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来店客、販売量共に増えている。特に、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが売れている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・小規模の会社は消費税増税前に買い込んでおこうというような傾向があり、印刷物、ファイルのまとめ買いがあった。コピー機だけでも8台決まっておき、印刷機も合わせると10数台になる。工事等もすべて今月末に集中しているので、やはり相当良い状況である。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・消費税増税前ということもあり、時計、宝飾、重衣料の売上が好調に推移している。また、靴など身の回り品のまとめ買いの動きも目立っている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で高額品、消耗品が大幅に売上を伸ばし、それに引きづられて一般商品も高い伸びで推移している。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要が鮮明である。宝飾品、特選等の高額品や住宅需要の高まりでリビング用品は好調が続いていたが、駆け込み需要で更に高い伸び率を示している。加えて、化粧品などの消費材も駆け込み需要が高まっている。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、景気がにわかに好転しているようである。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が顕著に現れている。来月以降どうなるかという問題があるが、今月に関しては絶対好調間違いなし。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の景気で3月は推移している。4月以降は消費税増税の影響でマイナス面に動くのではないかと考えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年より20円以上上がり、消費税増税前の駆け込み需要が多く、売上は前年比112%で推移している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数が非常に伸びたことが好調の要因である。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み特需である。流通やマスコミにあおられて消費者の購買意欲が高騰している。追加の経済政策での需要増であれば、中長期的な政策効果として好感できるが、新年度の第1四半期は反動減が大きい。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の最盛期となっている。来客数、客単価共に大きく伸長している。1人当たりの買上点数も前月同様高水準で推移している。高機能の耐久消費財に加え、アクセサリ、消耗品のニーズまで広がりが出ている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、販売量が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内団体旅行の予約が急増している。また、見積依頼も増えてきている。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・人材確保をするにあたり、これまでの労働条件では応募者数が減ってきており、産業界全体が上向いていると感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [福祉輸送] (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でたくさんの受注が入り、3月以内に登録するというところで売上が相当増えている。しかし、月の半ばから徐々に受注がなくなってきており、4月以降、駆け込み需要の反動での受注減が非常に心配である。繰り越した受注もある程度あるので、それなりの売上はあると思うが、通年に比べての受注量が少ない。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・消費税増税を前に、世間全体が買いためや前倒し購入で景気が良いように思える。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・土壇場になって消費税増税前の駆け込み需要が確かにあり、今までより若干売上が増加している。
		一般小売店[和菓子](経営者)	単価の動き	・前半は寒い日が続く客足が鈍かったが、後半、彼岸の3連休から進物の販売量が増え、また、駆け込み需要が月末にきて多少あるため、客単価が上がって売上につながっている。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要等で今月は良くなるのではないかと思ったが、全然変わらない。3月なので2月よりは時期的に良くなっているが、これといって良い方向にしているとは思わない。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・3月初めは来客数が少なかったが、半ば過ぎから消費税増税の影響もあるからか多くなり、販売も順調に推移している。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・先行きがどうなるか期待できないが、今のところ消費税増税前の駆け込み需要でやや良くなっている。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・来客数、売上共に伸びている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・数か月前から景気の高揚感と消費税増税対策で客の購買活動が活性化している。特に、直近に増税が迫っているため、今月は駆け込み需要が顕著となっている。また、政府の掛け声もあって大手企業を中心に給与のベースアップ情報が流れ、世の中に明るい兆しがあることから高額品も好調となり、好景気を生み出している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・現時点では単価の高い婦人服が好調であり、総売上も伸びているが、やはり駆け込み需要が大きい。今後、伸びるかは不透明である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・最近婦人服関連の動きが悪かったが、インポートの服飾雑貨及び婦人衣料品が2けた以上の伸びを示している。また、紳士服も前年比16ポイント改善し、ベーシックな白シャツやインナーなど流行に左右されず長く着用できる上質な商品の動きが良い。食料品は賞味期限もあるので急激な変化はないが、売上については堅調に推移している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み以外、確実に逸品やぜいたく品の購買が増えてきている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・消費税増税前で宝飾品を中心とした高額品の動き、化粧品などの必需品のまとめ買い等が顕著に表われ、全体の売上を押し上げた。来店客の買上率が上がっている。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、各部門とも好調に推移している。
		百貨店(販売管理担当)	お客様の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要がピークに差しかかり、今まで目立った動きをみせていた宝飾品、時計に加え、化粧品、肌着、ビジネス用品、寝具などに目を向ける客の増加が顕著である。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・消費税増税の影響で3月は想像以上に大きく売上を伸ばしている。4月以降のマイナスも限定的ではないか。消費意欲がおう盛なので、増税とともに一気に縮小するとは考えられない。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・4月から消費税増税ということで、ここ10日前後で客の買上数量が徐々に増えてきている。特に、日持ちのする商品を通常1個買うところを2個、3個という買い方をしており、販売量は確実に増えている。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・来客数は減少しているものの、1点単価と客単価が上がっているため、売上が増加している。消費税増税前の対策で買上が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店がオープンしてから今月で1年たつため、全体的に数字が押し上がってきていることと、消費税増税前で箱売りやある程度単価の高い物が売れている。3か月前と比べると景気はやや良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べると売上額が増えており、消費税増税前の駆け込み需要の影響だと思われる。ただし、即景気が良いという判断はできない状況である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・このところずっと前年割れの状況だったのが今月は消費税増税前ということで、お米などの日持ちのする物、頻度品や生活必需品の売上が大幅に増加している。ただし、給料が上がって消費に回せるお金があるからというよりは、消費税増税前ということで増えているように思う。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を控え、買いだめの傾向が若干みられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの駆け込み需要が出てきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・気温も暖かくなり、春物ジャケット、コートをはじめ、どのアイテムも動きが良い。消費税増税前ということもあるが、昨年の達成率が前年比108%に対し、今月はそれを上回る103%である。しかし、メーカーでの春物の作り込みが少ないため、追加がきかず、4月の商品確保が課題である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で客が増え、新車の販売台数が前年よりもかなり増えてきている。しかし、メーカーの増産が大雪の影響で間に合わず、新車の納期が大幅に遅れてしまっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・明らかに消費税増税の影響がある。今月は前年同月比、全国ベースで約145%伸びており、当社も160%近くと需要が増えている。特にトラックは新年度に対しての予算の消費などが始まるため、年度内に納入する必要があり、受注と需要が大きく伸びている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・販売は好調であるが、消費税増税前の一時的な動きと判断している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上が一番落ち込む時期の3か月前と比べると今月はかなり良い。3月は人の動きが激しくなり、ケータリングやパーティーなどあるので、やや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・最近、料理や飲物の販売単価が上がっている。また、予約よりもフリーの客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月よりもフリーの来店客が大分増えてきている。早い時間からも入店しており、夜は遅くまではいないがピーク時は満席になるような状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランでは、土日、祝日に入浴、卒業祝い等の家族の食事や、平日の夜に友人との食事での来店が増えている。また、少人数での接待利用もコンスタントに予約が入ってきている。宿泊は近隣でのイベント開催時の利用は相変わらず満室になるし、今月も大型イベントが続き、稼働率が高い。宴会も少人数の送別会や会議後の懇親会の問い合わせが間際になって入り、伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月は天候不順もあったので、前半はあまり良くなかったが、消費税増税前ということもあり、駆け込み需要が影響して販売量は増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・天候の悪さによって手控えがある。また、消費税増税によって控えている面があるものの、それを押しつけるぐらいの受注量が前年と比べて100%超えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は予想以上に客が多い。また、百貨店に行くとレジが大分混んでおり、このような光景を初めて見た感じがする。タクシーにおいても若干潤っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月の消費税増税を前に日用品の買いだめ等で多少経済に好影響が出ているようである。3月は年度末ということで人の動きがあり、タクシーを利用する客も普段の月より増えている。今月は中長距離のチケット客も多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税前の月で思っていたより利用者が多く、昼間の客の動きが良い。特に、仕事関係の利用が多い。夜も地区外の客があり、少しずつ飲み会も始まっているようで良いペースで仕事ができている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気が良くなっているという客が圧倒的に多い状況だが、残念ながら賃金には今一つ反映されていないようである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・12月と3月の比較のため判断が難しいが、それぞれの前年同月の数字と比較するとやや良くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、固定電話、携帯電話共に3月の契約獲得は好調である。特に、携帯電話は季節要因もあり、大幅に上ぶれしており、割引サービスを利用して他のサービス獲得をけん引している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・既存顧客の高額サービスへの移行がみられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3月から新しく投入された商品が順調で、全体の加入契約数を押し上げている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・通常のラインナップに加え、オプションサービスの申込が顕著となってきた。景気回復の兆しがみえてきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・3月後半より定員を超えた予約の日が増してきた。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来客の言動にやや明るさが戻ってきているように感じる。季節的な要因も影響している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みでいろいろと買物をしているようである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量は多くないが、来期に向けた話が出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産開発業と総合建設業だが、住宅に関しては消費税増税前の駆け込み需要は多く発生しておらず、特に景気が良くなっているとは感じない。一方、総合建設業は、公共工事の発注量は非常に増えているものの工事原価が上昇しているため受注額が低く、赤字になってしまい、入札においても不調になってしまいうことが多く発生している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は販売量が目標を少し下回ったが、3か月前と比べるとやや増えているので景気はやや良くなっている。建築請負業では、消費税増税前の駆け込み受注は一息ついているが、慌てていない客が底堅く動いている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・下請の確保が困難となっており、かつ発注単価も上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月前半は入店客が非常に少なかったが、消費税増税前だからか中旬以降、小額のものではあるが買物する客が増えてきている。また、それに伴って売上も前半と比べて後半は少し回復してきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候と消費税8%の影響から多少の動きはあるが、売上が若干増える程度で、あまり大きな変化はない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・総体的に1割ぐらい伸びている。行事が多い時期のため、ケーキなどいろいろなものが値段的に多少動いている。他の業種に関してはさほど伸びていないというようなことを皆言っている。
		商店街（代表者）	それ以外	・1、2月は天候不良にもかかわらずクレジットカードの取扱高が前年同月を大きく上回っており、とても好調に推移したのでその流れを今月も受け継いでいる。消費税増税前の駆け込み需要は当地域においてはあまり感じない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税前の需要と思われるが、白物家電、特にエアコンの動きが良い。商品を確保するのが大変な状況である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減って客単価も非常に下がっている。扱っている物が印鑑のため、ないと困る物ではあるが、客は非常に少ない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	単価の動き	・思ったほど消費税増税前の駆け込み需要、年度末消費がない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・天候が不安定な影響や消費税増税前の情勢など、様々な状況があり、良い方には向いていないような気がする。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	お客様の様子	・当店も他店も売上が変わらないか多少伸びているが、明らかに消費税増税前の駆け込みである。これは景気とは関係ないと判断すると、変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前で売れているものと売れないものが顕著に出ており、前年の売上は超えているが、予想の範囲内で前倒しで売れていることがあり、来月以降はその反動が予想され、景気が良いとは言えない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数共に前年並みを維持してはいるが、単価の上昇がみられない。買物の中心が目玉品等の低価格商品に集中している。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要で、酒、たばこ、米、調味料、雑貨等、単価が高くある程度保存がきく商品の動きが良い。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・3月前半は気温が上がらず、春夏商材の動きが良くなかったが、後半に入り消費税増税前の駆け込み需要も含めて、来客数と売上が伸びてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要があり、たばこ等の販売が前年比110～120%まで上がった。この反動が心配である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前で大型店に客が流れており、コンビニの客単価は大幅に減少し、売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年、この時期になると暖かくなってきて客が多く来店するようになるが、今年に限ってはそのようなことはあまりない。また、消費税増税を控えており、売れ筋もたばこや買い置きのできる物に集中している関係で、日配品の動きが悪いように感じる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・春とともにやや良くなるだろうと思っていたが、天候の変動が大きいので、あまり好転していない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量が減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・コンビニの場合、消費税増税前の客の動きは変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は厳しい状況が続いているものの、下げ止まり感が出てきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月も大きく数字が伸びず前年を下回り、駆け込み需要もなく先月と同じような流れである。肌寒い天候のため、春物の動きが鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が激しい前半は来客数が少なく、後半暖かくなってからようやく売上も伸びてきて、やっと前年売上をクリアできた状態である。末端まで景気の循環は来ていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月中旬より駆け込み需要で実用衣料品の売上が大きく伸びている。しかし、おしゃれ物の動きは悪い。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・景気に対する動きがみえてこない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、販売になかなか結び付かない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、品薄になっている商品も出てきている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・マスコミの報道も影響しているせいか、消費税増税前の駆け込み需要で売上推移が好調である。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子	・消費税増税前だが、生鮮食料品は買いためできないので売れない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・消費税増税前で多少消費の動きは活発だが、前年との売上比較ではやや上回る程度で、大きな変化はみられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・外食に関しては消費税増税前の駆け込み需要は感じられない。当店は周辺より少し単価が高いせいか固定客が多く、来客数も特に変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・消費税はまだ上がっていないのでさほど悪くないが、4月からは増税に付随して様々なものが順番で上がってくるので悪くなる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・年度末ではあったが、3か月前の販売と比べて客の様子も何ら変わりはない。消費税増税前の駆け込み需要は当店にはなかったため、例年の3月と同じである。ただし、個人の旅行についてはお金が回ってこないような気がしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の会社は忙しそうだが、タクシーを利用する機会はあるべく増やさず、使える状況ではないとのことである。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のためか、今月の契約数は前年より高く設定した目標を達成している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新サービスを開始したことで契約件数は増加しているが、消費税増税前の駆け込み購入は一服感がある。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・以前は割安なサービスが売れ筋であったが、ここ数か月は付加価値のあるサービスに移っている。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・この時期は不動産繁忙期で転居後加入による世帯数増加はあるが、不動産管理会社からのヒアリングでは更新の年となっていることもあり、昨年ほど転居者は多くないとのことである。客の様子も景気が良くなっていることでの購買意欲は感じられず、まだ未知数である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に変化は感じられない。相変わらず契約内容の無駄を省く方向での申込みも多い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・消費税増税による駆け込み需要を除けば、総体的に変化はない。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談状況に変化はない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者の動きは天候、当社のキャンペーン等の効果で左右され、景気回復を感じるものではない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・前年比では横ばいかやや減少であり、3か月前と比較しても横ばいで推移している。消費税増税の駆け込み需要は当業界には関係ない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・会社の受注実績は順調であるが、景気が上向いているとは感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税の影響で工事が間に合わないほどの状況だが、受注は前年を20%ほど下回っている。受注残が減りつつあるので、4月以降は売上が徐々に減っていく。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・現在、新築販売のアパートは順調に契約になっているが戸建て販売が伸び悩んでいる。同業者も在庫を抱えているとの情報が入っている。投資家の動きは活発だが、一般の客はまだ読めない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・消費税増税前の最後の駆け込みで、注文が増えている。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子			・今月に入り、消費税増税前に煎茶等の商品を大量に購入する企業も増えてきた。賞味期限のない商品はコストダウンにつながるのでは良いと思うが、販売元の厳しい状況は増していくばかりである。消費税が上がった分、より安いお茶を求める客が増えていくことが懸念される。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子			・当店では消費税増税前の駆け込み需要の客は見受けられず、冷静に今必要なものだけを買っていき、決して景気が良いとは思えない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き			・自動車の整備は順調に入っているが、販売は駆け込み需要が先月で終わったようで今月はあまり良くない。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き			・月後半から購入を検討する客の来店が激減している。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き			・国内は前年比70%強、前々年と比べても90%程度で盛り上がらない春休み商戦である。海外も大きな動きがあるという話は聞かない。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き			・前年比でみて、3か月前の12月は1～25日までの売上が108.8%、来客数106.4%という結果だった。今月は1～25日までの売上が101.0%、来客数96.6%という結果である。
タクシー（経営者）	来客数の動き			・前年同月比で営業回数が減っている上に、1営業の単価も減少傾向である。
パチンコ店（経営者）	来客数の動き			・夜の来客のピークは8時から8時半ぐらいだが、その時間の来客数が少し減っている。
設計事務所（経営者）	それ以外			・年度末までに行政の仕事を完了しなければならないが、なかなか終わらず、工期が4月に延長された。納品時期がずれ込み、新しい仕事に着手できず困っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・民間の仕事については、例年、年が明けると相談があるはずが今年はその動きすらない。来年度の公共案件はないが、来年度の入札が始まり、目標を超える仕事を確保することができた。年度内の仕事はこれで終わりである。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気が良くなっているのは大手や輸出関連の会社ばかりである。末端まで景気が良くなったとは到底感じることができない。業者が増え、仕事量はそれほど増えていない。	
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・2月以降、来客数が減っている。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客の動向を全くつかめない状態だが、新車の購入意欲が減少している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の1月は正月で例年、来客数が増えている。3月が一番の閑散期なので悪くなっている。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新規物件の動きがまるでなく、情報も入らない。ただし、耐震設計の動きはある。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が例年の半分以下になっている。			
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	○	○	○	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み受注については小規模の当社ではさほど影響がなく、逆に増税後の受注減の影響の方が大きい。	
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・例年、この時期は年度末対応で繁忙だが、さらに消費税増税前の駆け込みで案件があふれかえっている。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は病院で大きいゴム印の特需があったことと、会社の設立印の注文が通常、月に7～8本ぐらいのところ、17本と2倍の注文があった。また、メインの間屋への支払が通常12～15万円のところ、今月は25万円もあり、この間屋には材料だけではなくゴム印の発注もしているため、注文数が非常に多い。	
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みと思われる受注が出てきた。	
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が予想以上である。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・職人不足の上に単価が高騰している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税もあつてか年度末は忙しい。2月の大雪もあり、修繕関係が多い。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・雪害の対応が消費税増税による工事と絡み、人材、資材不足の状態である。納品も4月に延期される物が多い。	
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・スポット需要にやや盛り上がりが見られる。	
		金融業（統括）	取引先の様子	・前向きな資金ニーズはあまりないが、取引先のマインドは上がっているようである。	
		金融業（役員）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、広範囲の業種において売上が増えている。ただし、原価も高騰しており、忙しい割には利益が少ないとの声を多く聞く。	
		税理士	取引先の様子	・春闘のベースアップが刺激になっている。春休み、ゴールデンウィークの旅行の予約も好調であり、高額品が売れている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前商店街のかっぱょう料理店での話では、先般の降雪の影響は大きかったが、その後の売上は宴会を中心に順調に伸びている。ランチメニューは3ランクあるが、最上ランクの注文が以前に比べて増えてきているとのことである。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・仕事があっても作業要員がいない。	
		変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・消費税増税での影響がほとんどないという人と、それなりにあるという人がいるので消費税増税後のことが非常に気がかりである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・賞味期限の短い食品のため、買だめや駆け込み需要もなく、客の財布のひもは固いままである。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・駆け込み需要に期待していたが、来客数、買上点数共に少ない。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・組合員の中小企業経営者は、世間でいわれているような景気回復を実感できておらず、大量の注文もなく相変わらずの細々とした経営に甘んじている。従業員の賃上げの話もここ10数年来全く聞こえてこない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月は官庁関連の年度末の仕事が多く発注されたので稼働は上がったが、一般からの仕事が思ったほど発注されず、両手を上げて喜ぶほどではない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・原材料や電気料金の上昇分を受注価格にすぐ転嫁することができない。3月は消費税増税の駆け込みで急ぎの仕事が多い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の割には思っていたより駆け込み需要などが少ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・駆け込み需要は何とか一息ついたが、各顧客とも新企画の予算がなかなか決まらず、先がみえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、7社の取引先があるが、どこも仕事が増える様子はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注に向けての新しい動きはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末はこれで終わりという一服感を感じる。売上の水準も例年並みで、良くも悪くもないといった状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界では駆け込み需要の数値に一部変動があり、景気が良い方向の受注ではないことがはっきりしているので、この駆け込み需要が終わらないと上昇か下降かははっきりした判断はつかない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・消費税増税の関係で、売行きは落ちるだろうという話がかかり出ているが、今現在においては、何ら変わっていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・メディア等で報道されているような販売の動き、高額品が売れているといったことは、実際の取引の現場ではまだ起きていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・我々のような零細企業では、得意先からの仕事が増えること以外ではどこで良くなって、どこで悪いのかは何とも言えないので、ただただ我慢するだけである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入っても業況が良好に転ずる気配はなく、依然として取扱量は低迷を続けている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、前月に引き続き堅調に推移している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、自動車、住宅、家電等は販売が好調である。投資家も積極的になっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・現在の客の様子は建設業、不動産業はまだ受注、販売が好調だが、それに引き換え、製造業は売上が止まっているというような状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・駅から徒歩6分、38～50平米の新築1LDKタイプ、賃料88,000～98,000円、管理費3,000円、エアコン2機、浴室追い炊きあり、乾燥機付き、システムキッチン3口コンロの大手メーカー物件の8戸が3月入居可だが、まだ2件の申込しかない。駅までバス利用の鉄筋コンクリート造り7階建ての18戸のマンション、賃料66,000～70,000円、管理費3,000円、礼金、敷金各1か月については当社でも1件申込したが、業者が所有し価格も抑えていたようで全室完了した。最近では珍しいことである。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が一巡したのか、個人の戸建ての住宅の注文が停滞、減少してきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・完成在庫となっている分譲マンションへの消費税増税前の駆け込み需要を期待していたが、ほとんどなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・エンターテインメント関連の宣伝費は変わらず縮小傾向だが、それ以外の一般企業からの相談や受注案件数が増えている。	
		税理士	それ以外	・最寄駅までいつも10分ほど歩いているが、夜、商店街の飲食店に客が入っていない。中小企業と街にはまだ景気の波が来ていない。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・先月は大雪の影響もあったため、前月比ではまずまずだが、全体的には厳しい様子である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業は相変わらず低調な受注状況である。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文件数や取引件数は確かに増えたが、消費税増税前の駆け込みみである。真の回復には至っていない。	
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受託物件は地方のため担当部署が違い影響はなかったが、ある元請先の協力会社の集まりでは、新規の会社も参入した入札があり、大幅な減額があったという話である。今回の入札では、安価で落札した新しい協力会社が増えたようである。	
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・映像業界では消費税増税前の駆け込み需要も特にみられず、例年と同じように推移している。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・通信関連の環境整備に関する受注量が、消費税増税前の年度末にもかかわらず伸び悩んでいる。	
		やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12～2月の3か月間、受注件数と売上額が前年同月の目標に対し6%の未達である。
			金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末でいつもより忙しく過ぎしたが、納期の短いものばかりで忙しいものの作業効率が悪く、売上があまり伸びていない。
精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・先月より受注が約10%減少している。期末棚卸と消費税増税の関係で在庫調整が早い。		
建設業（経理担当）	それ以外		・地域の小規模企業や協力業者の廃業等で年度末になり例年以上の挨拶状が届いている。駅前通りもシャッター通り化してしまっているため、地元では商業ビルの提案等もできる状況ではない。		
輸送業（総務担当）	取引先の様子		・荷主の出荷量は2月下旬より減少し、3月には予定を下回る数量になった。それに伴い売上も減少し、燃料価格は下がる気配がなく、やや値上がりしてきて苦しい状況下にある。		
輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き		・4月以降の消費税増税による不透明感から、取引件数や物流量は減少傾向である。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き		・例年の受注の処理が済むとばかりと仕事がなくなっている。次年度の新規引き合いもほとんどなく、業務処理も当然少ない。		
広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き		・消費税増税のための宣伝等の経費が抑えられてきている。		
社会保険労務士	取引先の様子		・4月からの消費税増税に伴って、契約の見直しをしているが、3%の上乗せに対してかなり厳しい会社もあるようである。		
その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外		・消費税増税に伴い、4月の受注が減ってきている。		
	悪くなっている	○	○	○	
雇用関連	良くなっている	○	○	○	
（南関東）	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月間、派遣求人数は増加傾向にある。リーマンショック以降、採用抑制を行っていた企業が業績好調、業務繁忙に伴い、人材派遣を活用するケースが増えてきている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年同月比で減少傾向が続いているが、特に、在職者の転職に向けた動きが活発化しているように感じている。景気が良くなってきており、在職者が転職をチャンスととらえているのではないかと。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比でフルタイム、パートタイム共に増加に転じている。一方で新規求職者は減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・当社は海外依存度の高い製造業が多いが、幅広い職種に求人が広がっている。海外の市場をにらんだ海外生産拠点化が進み、国内外で仕事ができる人材が求められているが、ふさわしい人材をみつけるのは難しい。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・どの業種も特に求人数が増えているものはない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業からの求人依頼数は引き続き堅調に推移しているが、募集に対して応募が少なく、採用に結び付かない。採用単価は上昇している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・例年、この時期は一次的に売上が落ち込む傾向にあるが、今期はその兆候がない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・周囲の給与水準や消費動向に何ら変化はない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注数は前年より2けた以上の伸びだが、登録数が増えず、数字が思うように伸びてこない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用の追加募集の動きはない。ただし、5月の内々定以降で、希望どおり人員確保できない企業が発生し、PRに予算を使う可能性が高い。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・景気が良くなっているというが、企業の雇用数が増えている感じはしない。業績によって人員を増やすほど明るい見通しを感じているところは少ないようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は廃業が2社、倒産が5社、新規が43社というかなりの数字だが、圧倒的に客のニーズがなくなっているのが原因で、それほどの上昇はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の求人数は、建設業のみ増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で増加傾向を保っているが、正社員求人数でみると2月は減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまでと同様に求人数は増加傾向にあるが、充足数はなかなか上がらず、条件面の改善は感じられない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数が前期比で伸びている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・依然として求人数は高水準にあり、採用意欲も全く衰えていない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒対象の求人獲得数は前年同月比で微増であり、大きな変化はない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年後半からの景気回復に伴う高額品を中心とした売上拡大に加えて、3月に入ってから、消費税増税前の駆け込み需要がピークを迎えたことから、衣料品や生活雑貨など幅広いアイテムに渡って、売上は前年を大きく上回る水準で推移している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・販売量の増加は、消費税増税前の駆け込み需要そのものである。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がピークで、高額品やファッション系春物商材の動きがとても良い。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・消費税増税を前に駆け込み需要が起きていて、特に高額品の売行きや生活必需品のまとめ買いに顕著に現れている。前回の消費税増税時よりも、明らかに増加の幅が大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、販売量は前年に比べて10%近い伸びとなっている。来客数は前年並みだが、1人当たりの購買点数が伸びている。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	競争相手の様子	・今月は消費税増税前の駆け込み需要の最終月ということもあり、自分の担当する売場を始め、周りの競合店でも売上が前年比で2けた増と好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		家電量販店（店員）	販売量の動き	・白物家電の冷蔵庫やエアコンの動きが良く、エコポイント時と同様の動きになっている。また、商品単価も高く、良い商品が売れている状況である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・1人当たりの購買点数が増加している。
	商店街（代表者）	それ以外	・東京オリンピックがあるため、景気が良くなっている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で平常時よりはものの動きがある。ただ予想していたよりも鈍い動きであり、売上に対する達成感や高揚感は全くない。ものが動いているなかでも不景気の影響を実感するという奇妙な感じである。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・3月初め頃は消費税増税前の駆け込み需要はほとんどなく、マスコミの報道ばかりが盛り上がっている状態であったが、3月下旬になって多少は忙しくなっている。人口の多い都会や街中では高額品などの駆け込み需要があるかもしれないが、多分にマスコミの報道が先行しているのではないかと感じる。	
	一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく、これが本当に景気が良い状態であるとは感じられない。比較的消費期限が短い商品を取り扱っているため、まとめ買いの対象にはならないが、季節的にも売れる時期であるため、売上は前年同期を上回っている。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年3月は需要の多い月ではあるが、消費税増税前ということもあって、来客数、販売量ともに20%増加している。月末の店舗には久しぶりに活気がある。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大学入学の際に履く靴等を百貨店で購入する客が前年よりも多い。春休みに親子で来店して靴選びをしている。今月はカード会員のポイントアップや割引なども相まって消費税増税前に高額商品を購入しようという客が多く、売上が増加している。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要が大きいため、景気が上向きかどうかを判断することはできないが、今月に限って言えば、消費者の購買意欲は非常に高いと感じられる。	
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要もあり、全体的に好調である。高級雑貨は思ったほど伸びていないが、化粧品等の消耗品を中心に、売上が伸びている。	
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・年末から年明けにかけては勢いのあった消費者の購買意欲に歯止めがかかり、特に高額な時計・宝飾品は、単価と数量ともにダウンしていることから、前回の消費税増税時と比較すると、前倒しで駆け込み需要が起きていたと思われる。3月は期待したほどの大幅な売上増加とはなっていない。	
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が予想以上で、前倒しに必要なものを買っているというよりも増税を買物の理由にしている様子である。大きなきっかけがあれば、消費には前向きになるのではないかと。	
	百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、高額品を中心に幅広い品目で起きており、当初想定した以上の売上となっている。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなり大きな要因となっており、客が同じものを2個、3個と買う姿が多く見受けられる。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税の増税を前に駆け込み需要がみられる。買い置き商品やケース売り商品等の動きがよく、購買意欲が高まっている。	
	スーパー（店員）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、春休みや花見などの日常外の支出が見受けられる。野菜の価格も安定しており、客の様子からは買い控えの様子はない。	
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、生活必需品の売上が良い。ただし生鮮食品に関してはあまり影響ない。	
スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があり、食品もつられて伸びている。16年ぶりに年間でも前年実績を上回り、今までにない良い状況となっている。		
スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数が増えており、消費税増税前に購入しておこうという動きがある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・消費税増税を控え、日持ちのする商品や非食品の駆け込み需要が月末に向けて増加している。酒類、調味料、紙類、ペット用品が特に好調である。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の状況を見ると、景気はやや良くなっていると判断できる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は前年同期をクリアしており、特にたばこ等については消費税増税前の駆け込み需要が発生している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を取り込んでいる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定以上である。配送が1か月待ちになるほど売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は商品の動きがあるが、今年は特に良く動いている。4月からの消費税増税の影響が大きいと思われるが、景気の回復と言えるかどうかはわからない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べると消費税増税前の駆け込み需要がある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、リフォームとも消費税増税前の駆け込み需要がある。また、3月は年度末でもあり現場の購買がおう盛になっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があり、販売量の動きが良くなっている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、今月は客足が落ちると懸念していたが、足元の来客数は堅調である。前年同月を若干ではあるが上回っている。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・当店の売上は相変わらずで変化はないが、客からは、消費税増税前に新車を購入したとか洗濯機を購入したなどという話をよく聞く。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて宿泊者数はかなり伸びており、前年同月を30%上回っている。一方で地元客が中心となる昼食・夕食は逆に前年の60~70%というさえない動きであり、その分が相殺され、やや良くなっているという判断である。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・レストランなどが好調である。
		タクシー運転手	単価の動き	・相変わらず繁華街の夜の人出は少ないが、週末の送迎会などの動きは前年よりも多少は多い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みで契約が確実に多くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・設備の更改時期の到来や費用削減のための機能追加への投資が増加している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規申込は多くないが、引越しに伴う移転や変更等が増加している。消費税増税の関係で、3月中の工事を希望される方が多い。電話の入電数が多い時で通常の1.5倍くらいに増えており、景気は良くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・卒業・入学シーズンで来客数は多いが、消費税増税前の駆け込み需要もあり、どこまでが景気の回復の影響で、どこまでが消費税増税の影響なのかは、わからない状態である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気が若干上向きになっている気がするが、消費税増税実施でまた冷え込むのではないかと。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税増税を前に駆け込みでの受注があり、少し良い状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、今は忙しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客に購買意欲はみられるが、依然としてそれが売上につながってきていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月に関しては、消費税増税前の駆け込み需要があると、客との話からも感じられる。
		一般小売店 [電気屋]（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で3月売上の数字は良かったが、4月以降が大変心配である。景気は、良い悪いどちらとも言えない。
		一般小売店 [土産]（経営者）	来客数の動き	・遷宮の好影響はほぼ終わったが、今なお前年並みの観光客が当地を訪れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響により、4、5月に引き渡し予定の贈答品の購入が3月に集中している。消費税増税前の先買いのため、3月は非常に売上が上がっているが、4月と合計すると変わらないであろう。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・消費税増税を控え、高額品や日常の消耗品は売上が上がっているが、これは予測された動きである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・減少すると思っていた来客数が、予想より増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税は、実施を前に中小企業経営の弱い部分に早々と影響しており、売上が伸びないなかでの経費削減が急務となっている。少々不便であっても賃借料が安い貸店舗など、少しでも経費が安い場所を必死に探している企業が多い。採算の取れる分岐点ぎりぎりまで努力をしているが、消費税増税は、売上が上がらない中小企業経営の採算性に影響を与える。経費削減に一層の努力が求められる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は、中規模のスーパーや小売店にとっては若干のプラスであるが、八百屋などの小規模な店には悪い状況をもたらす。ここ数か月は、ほとんど悪い状態が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は伸びていない。商品単価の上昇や消費税増税前の駆け込み需要で客単価は伸びているが、継続するとは考えにくく、景気が回復しているという意識はない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前のセールでも、際立って売上は大きく伸びていない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗合計の売上は前年比96%で推移している。3月末は消費税増税前の駆け込み需要で前年比をクリアするほど伸びているが、その分4月の売上には期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・消費税増税前の3月後半には、日用品、酒類、たばこの売上が1日当たり3～5万円の増加で、客単価では3.5%の改善となっているが、来客数では2%、売上全体への貢献度は1.5%に留まる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・気温もだんだん上がってきて、人出も少しは出てきているが、販売量や来客数は、あまり変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・予想よりもやや少ないが、たばこは消費税増税前の駆け込み需要がある。たばこを除いた今月の売上も、前年並みとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税に伴うたばこの売行きに注目していたが、あまり大きな動きがみられない。消費税が3%から5%に上がった時には動きがあったと聞いているが、今回の消費税増税の前には、予め購入しようという動きがみられない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は一段落となっている。少し節約ムードであり、金は持っていないも節約しようという機運がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で新車の売上は増えているが、全体的には、特段良いとは思わない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車販売に関しては、消費税増税前の駆け込み需要はとっくに終わっており、今は全く車が売れない状態である。あまりにも極端な動きであるため、この状況で景気が良いのかどうであるかは、わからなくなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が間違いなくある。ただし一時的なことであり、4月には増えた分の反動がありそうである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べて若干増えているが、1人当たりの客単価は下がっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・一般宴会に関しては、4月から消費税率が上がるからといって駆け込み需要があるようには認められず、年度末の時期としてはそれなりの利用状況である。通常通り、需要の取り込みに努力するものであり、今月も大体予算通りの結果となる。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・消費税率の改定にかかわらず、変わらず予約が入っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気が上向な業種については動きが出てきているようだが、現時点ではその効果は感じられない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税となる前の様子見から状況は変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・円安で輸出産業が潤っていると言うのは一部の動きであり輸出は伸びていない。円安であっても国内企業はマーケットを求めて更に海外へ出ざるを得ないので、国内消費の増加は見込みが薄く、現状は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・以前と比べて、熟年層のグループやハネムーンでも、目立って費用が高い商品には見向きもしない状況である。確定料金で早めに費用を支払いたいという様子もみられる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・海外旅行の動きはまあまあであるが、国内旅行の需要は、特に航空機を利用する商品の動きが悪く、数字として実績を残せない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要を期待するが、生活必需品などの買い込みに消費が回ったのか、余暇への支出は様子見としているのか、あるいは金のかからない近場の日帰りレジャー等で済ませているのか、期待するほどの旅行需要は増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・過去の好景気を経験したことがあるドライバーにとっては寂しい現状である。終電後などの遅い時間帯にはタクシー利用も多いが、早い時間帯は電車で帰る客が目立つ。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・仕事上では建設業と関わりがあり、4月に向けて落ちついていくかと思っていたが、仕事量には変わりがない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・客は観光スポットに長居をせず、支出も非常に少なくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・4月からの消費税増税が影響している。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・来月から消費税が増税となるため、化粧品の駆け込み需要が多い。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護保険サービスのため、消費税増税前の駆け込みでの増加はない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・話ぶりから景気の良さそうな客もいるが、総じて変わらない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・中古住宅を探している客には購入に前向きな人も多いが、土地を探している客においては、反応が鈍い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・直営店舗での売上はほぼ横ばいであるが、駅売店及び量販店での売上は5%以上減少している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、少しは高額品を購入する人がいるものの、全体的には前年割れをしている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・単価が低いものを少しずつ買うという傾向が、ここ数か月ずっと続いていて売上の増加にはなかなか結び付かない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税前ではあるが、たばこはそれなりに売れているものの、それ以外の商品が全く伸びておらず、状況はあまり変わっていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要もここにきて鈍化している。3月中の登録に間に合う車種が少なくなるとともに、客の動きも悪くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・予想されたことではあるが、消費税増税前の駆け込み需要は一気に落ち込んでいる。来客数は前年比80%程と期待を下回っている。販売台数は前年並を確保しているが、その分、4月以降の売行きに響く恐れがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の増税は4月1日からであるが、車の場合は登録日によって税率が決まるため、特に納車が間に合わないハイブリッド免税車を中心に、受注量・販売量が落ちている。消費税増税と合わせて自動車取得税は減税となるが、そのことはまだあまり認知されていない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・自動車販売の場合、登録の関係で3月半ば頃までが消費税増税前の駆け込み需要に間に合う最終時期となる。駆け込み需要は、ほぼ終了している。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、飲食にはなかなか支出が回ってこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔任出し〕（経営者）	販売量の動き	・景気が上向き下向きという以前に、消費税増税を控えた消費者心理が微妙に購買意欲を左右している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の忘年会や人の集まる催し物が大変多い時期と比べると、今は良くない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・消費税増税を控えて、外出を避ける傾向がある。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月は来客数も売上も伸びていない。3か月前と比べても少し悪くなっている。全体的に寒い日が多いことも要因と考えられる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが、やや悪くなっている。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	販売量の動き	・入場券の料金が消費税増税を見込んで高くなる傾向にあり、その影響で売上が伸びない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって徐々に忙しくなる時期にもかかわらず、あまり客が来ない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	販売量の動き	・以前と比べると、消費税増税前の駆け込み需要で販売量等は増加しているものの、利益率は逆に減少している。経済対策の効果がまだ出しておらず、景気が回復したという実感はまだない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・1、2月頃から、1日の来客数がゼロという店があり、その頻度も増えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬過ぎまで寒い日が続いたためか、春物商品を買わずに見送る客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月中旬以降、販売台数が大幅に落ち込んでおり、3月に至っては前年の50%未満という壊滅的な販売台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注残により販売台数は良いようにみえるが、純受注台数の落ち込みが大きい。消費税増税前の駆け込み受注は2月上旬がピークであったように思う。客の希望する車種は4月以後の納車でなければ何ともならず、話もせずに帰る客も多い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、今月は来客数が増加している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客が高齢化し、入院する馴染み客も増えていて来客数は減少し、店も暇になってきている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が始まった影響で、当店にとっては、客の来店頻度が悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要で良いだけである。
企業動向関連（東海）	良くなっている	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を前にして、月を追って荷動きが活発になっている。例年3月は年度末で荷動きが活発であるが、それにも増して日毎に物量が増加している。業界全体でのドライバー不足と燃料費の高騰も相まって、長距離の貸切輸送は断る業者もあり、一部で運賃が高騰している。引越し需要も、3月は1年で最も多いが、引越日の4月への繰り越しを要望している状況である。前回の消費税増税時にも大変な物量増で混乱したが、今回はドライバー不足もあって前回は上回る状況になる様相である。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	それ以外	・ベースアップ等のニュースを耳にすると、景気が良くなっているのではという期待が高まる。ムードに実態が追い付くには今しばらく時間がかかるものの、財布のひもがつつい緩くなっているのも事実である。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	それ以外	・介護職などの求人募集が増加しているが、求職者は少なくなってきた。これは景気が良くなってきた兆候と思われる。
		化学工業（総務秘書）	取引先の様子	・期末の繁忙期であるが、どこの業者でも什器備品の納入がままならず多忙を極めている。消費税増税も加勢しているが、基本的にはこれまで抑えていた消費の反動が始まっていると強く感じる。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前ということもあるが、日用品あるいは高額商品とも売行きが好調である。ただ、円安ということもあり、物価はじわりじわりと上昇しており、消費に力強さを感じない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で客が増産対応するために、生産に必要な当社のセラミックス製品も需要が増えている。製品はほとんどが受注生産品で通常納期は約1か月であるが、今月中納期での追加受注が非常に多く、近年にはない残業を行って対応している。		
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあつてか、3月の売上は2月よりも約15%増加している。年度末という要因が大きいですが、例年との比較では5%ほどの微妙な伸びである。		
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく低調であった中国での設備投資が増加し、中国向けの受注が回復してきている。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・あまり影響は大きくないが、若干は、消費税増税前の駆け込み需要もある。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出産業においては、海外での販売が好調に推移している上に、為替差益もあり業績は堅調に推移している。		
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出物件によると考えられるが非常に受注が好調で、過去にないような販売量及び売上になってきている。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注高がやや上向きになっているが、依然として厳しい価格競争が展開されていることに変わりはない。		
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・消費税増税前に色々なものを駆け込みで購入しているという話をよく聞く。		
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞などマスコミの大手企業における円安効果や賃金上昇の報道で、世の中が浮かれている感じがある。中小企業は国内での売買が主であるため、円安で輸入品の価格は上昇し、人件費等のコスト上昇によって利幅は更に縮小し、大変苦しい状況での経営を行っている。		
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控え、荷動きが活発となり稼働率、積載率ともに上昇している。しかしながら輸送力の不足を補うために、高額な外注車輛の手配による持ち出しも発生している。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物が徐々に増加している。		
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・運送単価が上がってきている。		
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・企業の賃上げや失業率の改善、株価の安定により、景気はやや良くなっている。		
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・住宅着工の増加を背景に、取引先である木工・家具メーカーでは、9月頃までフル生産が見込まれるほど大量の受注を抱えている。		
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込みによる一時的な消費拡大で、ここ数か月は好景気感に満たされる。		
		行政書士	受注量や販売量の動き	・荷物の出荷量がある。		
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益ともに好調な顧問先が増えてきている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・前年同期よりも案件量が増えてきている。		
		変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税を前にして受注量・販売量が増加し、3か月前と同じ水準になっている。
				化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、消費税増税前の駆け込み需要によりやや増加している。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量は横ばいの状態である。販売価格も据置きで、原材料などの値上がり分を吸収できない状況が続いている。		
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・4月からの消費税増税を前に契約や工事等が立て込んでいる。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・売上は前年比14.9%のマイナスで、非常に悪い数字にみえるが、3か月前も非常に悪かったため、状況としては変わらないといえる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3月は引越しシーズンであるが、引越しの請負業務は例年に比べると受注件数も問い合わせ件数も多い。ただ、それは消費税増税前の駆け込み需要による。企業の活性化による異動が伴っているわけではなく、消費税増税前に引越しを済ませようというニーズの表れである。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・今までは消費税増税前の駆け込み需要による販売量の増加がかなりあったものの、自動車販売会社などでは、登録の関係上既に頭打ちのような動きがある。業種によってはまだ駆け込み需要があり売上が伸びているところもあるが、駆け込み需要が終わって比較的業務が閑散になっているところもある。	
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株価高で株や投資信託を中心とした個人資産は大きく増え、その利益が消費へと向かっている状況は変わっていない。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は終わっているが、依然として販売量は変わらない水準である。	
		不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・競争相手の入札価格が高騰している。	
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス仲介を中心に行っているが、ここしばらくオフィス仲介の引き合いがない。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの受注量はあまり変わっていないが、受注しても利益としてはかなり少なくなっている。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年度末であり、折込広告の増加は見込めない。	
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は向上しているとの報道であるが、裾野では景気回復を実感しない。客先の中小企業は業績が回復しておらず、従業員の給料も上がっていない。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月末をもってひとまず生産が終了のものとはしばらく続くものに分かれている。全般的には少し落ち込みが来ている。当社としては、先月と比べれば上々という状況である。競合企業においても、あまり良くない状態である。	
		やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・プロジェクトが始まる谷間なのか、物件の動きが乏しい時期にみられる。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自社製品のパーラー用チェアの取引先では、3月に入って設備投資が少なくなっている。
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	それ以外		・原材料となるスクラップの価格に着目すると、12月がピークであったが、今はピークから比べて単価が2割ほど下がっている。		
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き		・例年は年度末でにぎわうマンション・戸建住宅のモデルルームへの来場者数が少ない。		
会計事務所（職員）	取引先の様子		・消費税増税を前に、住宅関連で断熱材が手に入りにくいなど一部商品については品不足が発生している。大量の注文により生産・供給が追い付かない状況で、工事の一時中断や延期という話を聞いている。		
悪くなっている	—		—	—	
雇用関連 (東海)	良く なっている		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響により、消費が大幅に増加している。
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者情報が枯渇してきている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べれば変わらないが、例年と比べると1割ほど求人数が増加している。	
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・採用者数は3か月前とほぼ同水準となっている。既存契約者の更新時の継続率が20ポイント強高まるなど、企業の雇用意欲は高い状況が続いている。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・看護・介護職やドライバー・配送、業務請負の求人が目立っている。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業では、消費税増税前の駆け込み需要で、単価はまだ低いものの仕事量が多いので、収益が一時的に上がっているとのことである。	
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手企業から中小企業に至るまで、中途採用に積極的に動いており、採用決定者数は増えている。		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年度末ということもあって、派遣スタッフから直接雇用への切替が行われている。	
人材派遣会社（営業担当）		周辺企業の様子	・年度末になって、周辺企業からの引き合いも充分にあり、良い状況に変わりはないと感じる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による自動車生産台数は、4月に向けて落ち込む予想であったが、新型車種の販売が好調なため、落ち込みはもう少し先になりそうである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は落ち着いている。派遣業では人手不足感があり、活発な求人の動きがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比でみる2月の新規求人数は21.0%の増加で、新規求職者数は14.9%の減少となり、有効求人倍率は1.29倍と前年同月よりも0.34ポイント増加、前月比では0.04ポイントの増加となっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月に比べて求職者が増加している。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・年度末という本来は繁忙期であるのに、仕事がそれほど増えていないように感じる。
悪くなっている	—	—	—	

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・今月は売り出しのない平日でも来客数が多い。売り出しがある時はそれよりさらに来客数が増している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・2月には消費税率上げ前の広告を出してもあまり客に影響はみられなかったが、3月中旬からは客の消費税率上げに対する意識が強まり、まとめ買いや、春物商材のコートなどの動きが大変良かった。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・消費税率上げ前の駆け込み需要によって状況は良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税率上げに伴う駆け込みで、売上が前年同月比180%以上になっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・今動けば動くほどその反動が大きくなると予想されるが、消費税率上げ前の駆け込み需要で客が動いているのは事実である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月前半の売上は前年同月比で横ばい状態であったが、後半からは消費税率上げに伴う駆け込み需要が顕著に表れてきており、売上が前年同月比で約2～3割増加している。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月後半より、消費税率上げ前の駆け込み需要が増加している。特に食品、雑貨の買い置き品などの商材で、売上がかなり増加している状況である。
			スーパー（総務担当）	お客様の様子
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・来月の消費税率上げを目前にして、小売業各社においては駆け込み需要が発生している。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・駆け込み需要と天候にも恵まれて、低迷していた電気関連商材の販売数量が増加しており、単価も前年同月比120%と大きく上昇している。車販売も月末にかけてさらに加速しており付帯商品と同時購入する客も多い状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・生活雑貨関連商材の販売量が前年同月比で110～140%増加している。また、時計や服飾などの高単価品の動きが活発化し、全体の売上をけん引している。総じて、消費税率上げ前の需要の伸びを実感している。
		一般レストラン（統括）	販売量の動き	・消費税率上げ前の駆け込み需要によって、米や味噌など日常的に使用され、日持ちする食品の販売動向が大きく動いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月の入込客数は、前年同月を20%ほど上回っている。消費税率上げ前の駆け込み需要も多少はあると考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（職員）	お客様の様子	・駆け込み需要などもあり、全体的にやや活気づいている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・卒業を迎える学生の購入が非常に目立った。また他社から乗換えの客を対象とした還元策も効果を発揮し、例年並みの販売量を保つことが出来た。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・申込数が増加している。また契約内容においても高額な上位コースへの変更やオプションサービスの追加などが若干増加してきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月よりも受注量は増加したが、前年同月比ではまだ3割下回っている状況である。しかし、少しずつではあるが受注量は増加しており、展示場の来場者数も増えてきた。景気回復によるマインドの好転を少しずつ実感している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・リフォームは消費税率引上げ前の駆け込み需要で受注量が増加し、忙しい状況となった。だが、この状態が今後も維持できるか、一時的なもので終わるかは不透明な状況である。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・2～3月ともに売上は前年同月をほぼクリアしている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・消費税率引上げ前ということを除けば、売上の伸び率は平均的である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率引上げを目前にした3月第4週目の追い上げが大きく、ファッション部門では前年同月比120%の売上達成となったが、駆け込み需要を除けば、変わらない状態である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・消費税率引上げ前のまとめ買いにより、ホームセンターでは3月上旬より紙類、洗剤、家庭用品等の売上が増加し、客単価が前年同月比で25～35%程度上昇しているが、来客数は増加していない。景気が良いとはいえない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・3月は消費税率引上げ前ということもあり、売上は前年同月比で10%程度増加しているが、来客数は前年同月比で100%を割っている。売上と来客数の前年同月比の値が12～13%開いており、客単価が上昇している。取引点数が増加しているというよりも、1品単価が上昇しているという状態である。こうした中で売れているのは、アルコール、飲料、一部ティッシュやロールの雑貨類、たばこといった商材である。消費税率引上げ前の買いだめ行動が顕著にみられており、現状は良いように見えるが、今後それらの商材が売れない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単発的なプロモーションによる一時的な売上増加はあるが、売上の前年同月比はここ2～3か月間全く同じ数字で推移している。粗利率の大きい飲料の売上が、気温が上昇してもなかなか増加していない。
		コンビニ（店長）	それ以外	・消費税率引上げ前の駆け込み需要があるかと期待していたが、原因は分からないが、かつてたばこが値上げされた時のような駆け込み需要はみられなかった。それ以外の商品の売上は前月とそれほど大差なく推移している。通常2月より3月の方が売上は良くなるのだが、今年はほぼ同じであった。たばこ以外の売上は全体として微減している。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・消費税率引上げの対策キャンペーンが功を奏し、来客数は前年同月比でやや増えている。価格訴求商品に売りが集中していることから、世の中の景気全体では、厳しさは相変わらずであると考えている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・3月は消費税率引上げの前月ということで、若干の前倒し需要が発生した。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は3月上旬より下旬の方が悪いようであるが、商店街の店舗としてはこんなところかと納得している。一方で他地区のショッピングセンターでは来客数も多く大変繁盛しており、当地駅前エリアは太刀打ちできないという意見が多くなっている。ショッピングエリアや業種によって相違なばらつきがあるのではないかと考えている。
		衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・売上が3か月前から前年同月とほぼ同じ値で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要がサービス売上に影響しているようで、当初の売上計画を達成している。積雪が少なくタイヤ交換の需要も前年より早めである。新車、中古車販売には、あまり影響はない。
		乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・3月の販売量は前年同月比100%であったが、前年12月の販売量が前年同月比140%であったことから、3か月前との比較では下向きの状態である。消費税増税前の駆け込み需要は一巡し、資産効果は低下している。
		その他専門店 〔医薬品〕 (総務担当)	来客数の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要による化粧品などの高単価商品、洗剤やオーラル関係などの日用品の買いだめにより客単価が上昇したことで売上高は増加しているが、来客数は前年同月比横ばいで推移している。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・官庁や学校、法人関係の送別会が集中する月だが、例年の恒例行事として行われているものであり、特に景気に左右されている様子はない。官庁・学校については、毎月の会費積立によって執り行われており、単価も通常の宴席より高めで安定している。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・例年3月は比較的売上が安定しており、今年も売上は前年同月と変わらずであった。しかし、相変わらず小規模企業経営者や商店経営者からはため息が聞かれる。
		都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・売上が全部門において前年同月比減少傾向にある。3か月前と変わらず厳しい状況が続いている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・アベノミクス効果もあり順調に推移してきたところに、駆け込み需要が重なり、良い状況であったといえるが、今後しばらくの消費の手控えやETC割引の廃止などの逆風も吹いてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・歓送迎会の季節で乗車率は変わらないが、2次会に向かう人が以前と比べて非常に少ないようである。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・新入学の時期と消費税率引上げ前ということもあり一部駆け込み需要がみられたが、大きな動きはない。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・期末キャンペーンを展開しているが、反応は鈍い。ネット契約は前月、前々月比で徐々に回復傾向にあるものの、引き続き前年同月は下回っており、本格的な回復にはもう少し時間がかかる。
		通信会社 (店舗統括)	お客様の様子	・前年同月と比較して客単価は上昇しているが、最大の繁忙期の割に来客数は物足りなかった。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・消費税率引上げの前の月で他業種の売上は好調とのことだが、当業界では引き続き低調である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の受注は前年同月より少ないが前月比2.5倍増と回復傾向にある。住宅購入を希望する客に関する情報の入手量は相変わらず減少しており、中長期管理見込み客からの商談時間も新規来場者に比べ長期化し、契約までに至らないケースが増加している。今後どう動くかは読めない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・4月1日からの消費税率引上げ前に購入する客がここ1週間ほど増加しているが、その反動が次月に出そうである。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・ごく限られた日用品や、貴金属などの一部の高額品に多少の駆け込み需要がみられるが、それ以外はむしろ買い控えの雰囲気が強い。
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	お客様の様子	・単価の低い商品が中心なので、まとめ買いなどの需要はそう多くない。消費税率引上げ前であるが、買い控えなどの様子が強うかがえる。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・商品単価が上昇していることもあって、客単価が若干上昇しているが、来客数がそれ以上に大きく落ち込んでいる。今月はたばこの特需があったにせよ、それほど力強いものではなく、売上を大きく増加させるまでには至っていない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・衣料品に関しては消費税率引上げ前の駆け込み需要はほとんどなく、逆に財布のひもが固くなっているようである。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の受注が一気に減少した。消費税率引上げ前の購入が一段落したようである。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要で商談は活発であったが、車両の供給が追いつかず、不首尾となる局面も多く、現場は大変である。景気が良くなっているのか駆け込み需要だけなのか判断に困る。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・大口団体増加により前年を上回る売上を確保しており、前年同月比で総売上104%、宿泊客数104%、となっているが、価格の低い部屋の宿泊が増加したのため宿泊単価は前年同月比97.6%となり、前年同月を下回った。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊はようやく前年同月並みの売上となったが、客単価が4%ほど下落している。部門別では宴会とレストランの状況が悪い。消費税率引上げ前の駆け込み需要はなく、逆に他の商品に使った分、外食は節約しているようである。客が価格にとっても敏感になっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人客は春休み前の駆け込み需要で多少持ち直したが、相変わらず財布のひもは固い。団体客は年度末であることから動きが鈍い状態である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・当業種では消費税率引上げ前の駆け込み需要は特に無い。個人、団体ともに来客数は前年同月を下回っている。旅行よりも買物などに消費が振り向けられるという悪影響を受けている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げに伴い、客の動きが鈍くなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・駆け込み需要を期待して例年より多めに仕入れをしたが、期待外れであった。大分在庫が増えてしまい、大変な状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の状況が良かったため、比較すると今月の状況は悪くなっている。4月の消費税率引上げが家計の負担を強めるためか、節約志向が強くなっているようである。送別会があっても利用客数は少ない。
悪くなっている	その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・4月からの入会が止まり、退会が急激に増えており、特に子供の会員数が減少している。また、燃料費が再度上昇し始めており、使用量を節約しても追いつかない。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧州、米国の受注状況が大変良い。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格面では非常に厳しくなっているが、受注状況は現時点では安定している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注工事量の増加により過度な受注競争が緩和され、受注量が増加している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・今月は消費税率引上げの影響により日用品の動きが活発になっていた。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・期待しているほどではないが、消費税率引上げを控えての駆け込み需要が少なからず出てきている。
		司法書士	取引先の様子	・事業用資産の取得や増改築など、法人の動きが活発である。
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・直近3か月では販売量、販売額は、ほぼ同数で推移しているが、徐々に原料費、燃料費の価格の上昇が影響を及ぼしつつある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しつつあるが、加工賃については厳しい状況が続いている。また、円安にもかかわらず構造的な問題もあって輸出が期待に反して伸びていない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の売上は横ばいで推移している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年11月ごろから、消費税率引上げの影響による特需が変わらず続いており、売上は多少増加気味で好調な状態が継続している。
精密機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・国内向け定価品の受注量は増加傾向にあるが、一部OEM製品の受注は減少している。また増税前の駆け込み需要が一部あると考えられることから、総合的には以前とほぼ同水準である。	
輸送業（配車担当）		受注量や販売量の動き	・受注はあるが輸送運賃が上昇せず、利益が確保しづらい。従業員やトラックの確保が難しくなっている。	
金融業（融資担当）		取引先の様子	・小売業の前年同月比の売上の動きなどは引き続き良好だが、4月以降の動きが心配である。	
税理士（所長）	取引先の様子	・客の景気の状態については、生産量は増えたり減ったりという状況にある。悪い業種が突然良くなっても長続きせず、良い業種もある程度経過すると悪くなる。中小企業に関する需要環境をみていると、大手企業からの発注は拡大することはなく、増加したり減少したりといった判断の難しい状態である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末ということで、年末工期の工事の完成に追われていたが、3月末の現在は年度末工事もすべて完成し、4月にまたがる手持ち工事もほとんど無い状況である。例年のことながら、4～5月がどうなるのかと心配している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、不動産物件に関する情報の問い合わせなどの動きが少し止まっているという話を聞いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の売上は前年同月をやや下回った。衣食住関連の量販店系チラシの出稿量が減少してきている。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・3月の求人広告売上は前年同月とほぼ変わらない状況であるが、3か月前と比べると増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前と比べると求人数は増加し、求人広告の出稿料は上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比7.1%増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に、求人数が前年同月と比較して増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・わずかではあるが受注数が増加してきている。消費税率引上げ前の需要対応の営業関連求人もやや増加している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣需要に対して、マッチング件数が伸びていない。状況は全体として3か月前と変わらない。
人材派遣会社（社員）		周辺企業の様子	・プログラマーやSEなどIT関連からの引き合いは増加し続けているが、派遣料金の折合いがつきにくいいためマッチング率が低い。	
求人情報誌製作会社（編集者）		求人数の動き	・県外からの進出企業や、しばらく求人を探していた企業からの求人が少し増加しているが、全体としては状況は3か月前とほとんど変わっていない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加を続けており、求職者も動きがでてきているが、これが良い傾向なのかどうか判断ができない。もう少し様子を見ていきたいと考えている。	
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、今月中旬から売上が急増している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税前のまとめ買いがみられる。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・今月は、外国人客向け売上の堅調な伸び（前年比180%）に加え、中旬以降は消費税増税前の駆け込み需要で売上が加速的に伸びている。駆け込み需要に関しては、生活必需品に限らず、特選ブティック、宝飾品、時計などの高額品の売上が大きく増え、増税前という状況が消費意欲を喚起する要因となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、化粧品などの消耗品の動きが良い。高額品は取扱が少ないために動きがない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の動きが活発になり、特に消耗品である化粧品の売上は前年比130～140%で推移している。客1人当たりの買上点数が増えるなど、まとめ買いが多くみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・今月に入り、いよいよ消費税増税前の駆け込み需要がはっきりと表れている。特に高額品の増加が顕著で、前年を大きく上回る推移となっている。化粧品などの消耗必需品も好調であるが、通常の衣料品には目立った動きがなく、堅実な購買がみられる。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増える3月となり、ブライダル関連を含む特選ジュエリーや、化粧品などの消耗品、紳士服衣料や肌着などの特定商品を中心に、予想を上回る販売量で推移している。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が多く、高額品の売行きは堅調に伸びている。
		百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・消費税増税前ということで高額品はもちろん、直近では低額品の動きも良くなっている。まだもらっていないギフトの返礼品や、来年の防寒アイテムの購入など、思った以上に先の消費がみられる。周囲やメディアの報道にあおられたのか、雰囲気流されての購入も目立つ。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・消費税増税前で、特選ブランド、宝飾品、化粧品など的高額商品を中心に駆け込み需要が多い。売上は前年比で150%となっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税前で、今月は輸入品の時計、宝飾品の売上が前年比で200%増、住文化用品（家具を含む）が60%増、紳士服衣料が60%増で、店全体でも45%増と好調である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・2月末ごろから消費税増税前の駆け込み需要が発生し、日持ちする物や日常的に使う物を中心に、日ごろは売れない物まで売れている。結果として、来客数も販売点数も伸び、特価品だけでなく定価で販売している商品の売行きも良い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要による売上増加が、商品によって極端に出ているが、一過性の動きである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・さすがに消費税増税の直前月とあって、これまでの大型品や高額品に加えて、身の回り品の動きが活発化し、これまで厳しかった量販店も上向いている。本当の意味での好景気といえるかどうかは別にして、販売量は増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、白物家電などの大型商材から日用消耗品や加工食品などに移行し、客単価の上昇などの大きな効果を生んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が想定よりも幅広く、衣料品では紳士用カッターシャツ、靴、スーツケースなどの売上が伸び、住関連では一般化粧品やカウンセリング化粧品が大きく伸びた。消耗品、食料品は想定範囲内で推移している。駆け込み需要に関する情報があふれていることで、想定外の商品の売行きにも好影響が出ている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と、太陽光発電の年度末需要が重なって案件が増えており、動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要によって、自動車販売が非常に好調である。ただし、新車の在庫がなく、納車ができない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で購入が増え、販売量が前年よりも増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月1日からの消費税増税に伴い、今月は駆け込み需要で、客が非常に増えている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・来月からの消費税増税の直前であり、客単価や来客数もすべて良い状態であるが、来月以降はどのような反動があるかが心配である。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊の販売単価が上昇している。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前ということで、年度末の駆け込み需要の動きが例年よりも強い感じがあるが、例年になく物流の混乱がひどく、物が売れても運べない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税が頭にあるからか、月の中ごろから急に来客数が増えた。具体的に高額品が動いたわけではないが、修理の引取りなども普段より早く、売上の増加につながっている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、通常以上の購入量となっている。ただし、今後への悪影響は非常に大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前で購入量が増えている。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・駆け込み需要による購入が、3月一杯は続きそうである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・全館の売上は前年比で約30%増となっている。特に、時計、宝飾品などの高額品や、化粧品などの消耗品の売上が大幅に伸びている。消費税増税前ということで、普段は買わない商品を買う動きや、普段よりも高額な商品を買う傾向もあり、客単価が大幅に上がっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響で、3月の後半は販売量が増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要もあり、売上は通常月よりも前年比で20%以上の上乗せとなっている。また、商業施設がグランドオープンしたこともあり、来客数が前年の2～3倍と大幅に増加している。すべてのアイテムが好調とは言い難いが、特にスーツ、バッグ、靴といったビジネス関連の実需商材は大きく伸びている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月の全面開業後は、来客数がそれまでの2倍になっている。さらに、消費税増税前でもあるため、購買意欲のある客が増えており、時計や特選ブランドといった高額商品の動きが良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前から購入を検討していた高額な商品を、消費税率が上がる前に買うなど、高級時計や海外ブランド品の駆け込み需要が月後半から目立っている。
		百貨店（サービス担当）	来客数の動き	・今月は長年にわたる改修工事が終了したことで、来客数が前年比約120%増で推移している。消費税率引上げ前の駆け込み需要とも重なって、特選高級ブランド商品や宝飾品などの高額品が好調に推移している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要などで、来客数や販売金額が上向いている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はみられるが、依然として高額商品などの一部商材にとどまっている。百貨店では生活必需品の購入頻度が少ないため、月末にかけてもこれ以上の大きな盛り上がりはなさそうである。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・3月に入ってから、駆け込みの注文がかなり多くなっている。特に、3月中旬以降は高級時計の注文が毎日数件あるなど、今までにない売行きである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増え、販売量が伸びている。日持ちのする日用雑貨や調味料、米や酒類、乾物などが主に動いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、食品、衣料品、生活用品の売上が好調である。
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が食品や消耗雑貨にも表れている。飲料のケース販売やティッシュペーパー、トイレトペーパーなどのまとめ買いが増え、客単価が上昇している。
		スーパー（社員）	単価の動き	・気温の低い日が多く、冬物の食材を中心に商品は活発に動き、現在も好調を維持している。特に、消費税増税を控え、食品部門も高額商品の動きが良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税で各社の仕事量が増えた様子で、夜の来客数が増え、売上の増加につながっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・プレミアム商品の売上が相変わらず好調なほか、消費税増税前にたばこをカートン買いする客が増えている。
		コンビニ（広告担当）	単価の動き	・来客数よりも客単価が上向く傾向にある。消費税増税前のたばこなどのまとめ買いによる影響が少しは出ている。ただし、高額商品の取扱が少ないため、それ以外はあまり変化がない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税を前に、来客数や客単価が上向いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税のため、今月中に購入したいという客が増えているが、4月以降は必ずこの反動がくる。
		自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前ということもあり、客の購買意欲がかなり高まっている。よく吟味することなく購入する客もみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・来店客に購入意欲が感じられるなど、財布のひもが緩んできている。
		その他小売〔インターネット通販〕(企画担当)	お客様の様子	・3月初旬から消費税増税前の駆け込み需要が出てきている。ポイントアップの特典を加えたことで好調な動きとなっているが、特典終了と共に駆け込みは沈静化しつつあるため、増税後の反動は小さくないと覚悟している。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・3月は送別会や打ち上げなどの団体予約が非常に多くなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・10名以上の急な食事会や会社の部署単位での小さなパーティーなど、会社が絡んだ飲食が増えている。また、個人利用では、リピート回数はあまり増えていないが、久しぶりの外食で少し高額な物を選ぶ客が多い。
		一般レストラン(経理担当)	お客様の様子	・例年に比べて法人からの宴会の予約が増えている。外国人によるハラル関連の利用も多くなってきている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・昨年も来客数は多かったが、今年は昨年よりも更に増えている。ただし、客単価は若干であるが下がっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・消費税増税の影響が読めない状況である。宿泊業にどのような影響が出てくるのか、徐々に判明してくる。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・旅行の予約が増えているなど、間際の動きがみられる。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・3月単月では、消費税増税前の駆け込み需要で好調となっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末で世間が動いているほか、様々な要素によって企業が動いている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕(職員)	来客数の動き	・今年度、当ホールは同規模の全国ホールで稼働日数が最も多かった。来年度も既に申込がほぼ今年度に近い状況となっている。また、ホール内で販売している出演者のCD売上が、発売時期にも左右されるが、3月は1千万円弱に上っている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前となり、工事関係者が大変忙しくなっている。新規の発注では人員、部材共に不足している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
	変わらない	一般小売店〔菓子〕(経営企画担当)	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は3月が102.4%で、12月が101.6%、関東は3月が100.0%で、12月が96.4%、中部は3月が91.2%で、12月が98.1%、中国は3月が88.4%で、12月が109.1%となり、各地区合計の平均は3月が97.3%で、12月が101.0%となっている。12月時点では景気も上向き傾向であったが、3月に入ってから消費税増税前の駆け込み需要もあまりなく、予想以上に苦戦している。
		一般小売店〔精肉〕(管理担当)	お客様の様子	・4月からの消費税増税に対し、客の動きをあまり感じることはない。特に、生鮮品ではまとめ買いの様子もなく、落ち着いているように感じる。
		一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	来客数の動き	・海外からの観光客はかなり増えているものの、売上の増加には直結していない。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・今月も景気回復の要素はなく、売上も低調なままとなっている。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	販売量の動き	・春物衣料の立ち上げ時期で少しは動きがあったが、景気が良くなっているという実感は全くない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・ここへきて飲食関係の動きが悪くなり、それに伴って当店の売上も伸びていない。
		一般小売店〔コーヒー〕(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・まだまだ東日本大震災の影響や企業の業況、輸出入の不安定な状況、株価や為替の状況、国内需要、雇用の不安定感など、長期的な見通しが立たない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、前年比で20%の売上増となっているが、高額品のけん引によるものである。一般の紳士、婦人の衣料品は10%増、食料品は4%増にとどまっていることから、景気が良いとは言いつれない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今月の前半は普段の動きと変わらなかったが、20日前後から調味料や酒、米などが普段の1.5倍ぐらい売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が昨年並みに回復している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・2～3月は駆け込み需要の影響でプラスの動きはみられるが、4月の落ち込みは避けられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を予想していたが、スーパー、百貨店では売上が伸びている一方、コンビニにはあまり大きな変化はみられない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を前にしたセールを3月25日まで実施していることで、買上点数が前年比で0.6%増え、売上の増加につながっている。ただし、花粉症関連商品のマスクや目薬は前年比で30～40%減少している。
		その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の外食店からの駆け込み注文などはほとんどなく、特に大きな動きは感じられない。景気自体は依然として変わらない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・消費税増税前であるが、販売側が期待しているほど消費者の購買意欲は高まっていない。
		一般レストラン（店員）	来客数の動き	・毎年、3月末から4月にかけて暇になるが、今年は平均的に動いている。
		スナック（経営者）	単価の動き	・不安定な天候の影響もあり、客の出足は良くなかったが、職場の異動による送別会などの予約に助けられている。
		その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・例年に比べて平均気温が低かったため、来客数は前年の水準を3%程度下回っている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・特に変わった様子は見受けられない。高額商品が動くわけでもなく、旅館なので駆け込み需要もない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネス、観光共に好調が続いており、単価も上がり始めている。韓国、中国からの訪日客も前年比で大幅に増加している。一方、宴会部門は前年並みで勢いがなく、単価も上がっていない。特に、会議や研修、就職説明会の需要が大きく減少している。
		都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、外国人観光客の動きが引き続き増加傾向にあり、国内のレジャー客も昨年と比べて増えている。宴会部門と食堂部門はほぼ前年並みで推移しており、大きな変化はみられない。消費税増税前の駆け込み需要は、期待していたほどなかった。
		都市型ホテル （客室担当）	単価の動き	・阿倍野地区の商業施設の全面開業で地域がにぎわっている。宿泊売上は前年比で110%と、稼働率、客室単価共に前年を上回っている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・関東のテーマパークの行事が終了したため、国内旅行は昨年を大きく割り込むことが予測されたが、伊勢神宮を含めて昨年並みに動いている。海外旅行も、件数は減っているが、客単価が上昇したことで昨年並みに推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・良くなることも悪くなることもなく、変わらない。
		タクシー運転手	単価の動き	・全体として、流し営業での収入が安定的に推移している。
		競艇場（職員）	単価の動き	・客1人当たりの売上単価は3か月前と変わらない。一方で来場者数の減少が続くなど、全体的な傾向は変わっていない。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・年明け以降、集客は前年と同じような傾向であり、海外からのインバウンド客だけは、やや堅調な動きとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（店長）	販売量の動き	・消費税増税の影響で駆け込み需要が増え、売上が伸びている。化粧品の在庫は、ほぼ売り切った状態である。
		美容室（店員）	販売量の動き	・卒業式の着物のレンタルや髪セットが今年は目立って多かったほか、商品の販売量も増えている。消費税増税はあるが、景気には今のところ変化がみられない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・特に旧型店舗の多い関西エリアでは、CD、DVD販売の売上前年比は相変わらず低迷を続けており、全体の売上の足を引っ張っているため、改装が急務となっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も一段落し、集客は安定してきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・当社関連の商業施設では、来客数は好調に推移しているものの、売上は完全には比例していない。ただし、水準としてはほぼ見込みどおりである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今春、モデルルームをオープンする2物件に対し、それぞれ供給戸数の5倍以上の問い合わせがあるなど、消費マインドは非常に高い。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産購入希望者の動きに大きな変動はないが、建築コストなどの上昇で価格が高騰し始めており、今後の購入マインドの低下要因として不安が高まっている。
	やや悪くなっている	スーパー（管理担当）	競争相手の様子	・同業他社のほとんどが賃金のベースアップの回答を行っているが、当社は見込めそうにない。
		スーパー（開発担当）	それ以外	・4月の消費税増税を前に駆け込み需要が増加している。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・卸売業界では買い渋りの動きがはっきりし始め、仕入れを控える業者が多くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月の中旬から来客数はそれほど減少していないものの、急に受注量が激減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月末になるにつれて、消費税率引上げ前の駆け込み需要で、商店街にも人通りが増えている。ただし、来客数は増えたが、全体的な売上は変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ほかの地域と比較して、関西の売上の前年比が低い傾向が続いており、特に大阪中心部が低くなっている。来客数の前年比が減少傾向にあるため、単価の上昇で売上を維持している状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が全体的に伸びていないほか、客単価も落ちている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で景気は上昇すると予想していたが、期待したほどの需要はない。まだ景気が上向くまでには時間がかかる。
旅行代理店（広報担当）		お客様の様子	・消費税増税を控え、いよいよ客の出費が日用品や耐久消費財に向かっている。春休みの旅行を控え、冷蔵庫を買換えるなどの話を聞くことが多い。	
通信会社（社員）		販売量の動き	・消費税増税の始まる4月が目前となり、契約を控える動きが増え始めている。	
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・消費税増税の影響か、例年に比べて来客数の伸びに勢いがいない。	
パチンコ店（店員）		来客数の動き	・昨年と比べて、来客数が落ち込んでいる。	
住宅販売会社（総務担当）		来客数の動き	・展示場の来客数が前年の水準に届かず、来場客も様子見の状況で、具体的な商談が進まない。	
その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の3月の来客数は、前年比で1割減となっている。		
悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春分の日以降は暖かくなったにもかかわらず、来客数が低迷している。消費税増税前の駆け込み需要の動きも限定的であり、夏物については年々早まっているバーゲン待ちの様子である。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2月から3月の前半までは、前年を大きく割り込む動きが続いた。消費税増税による物価の上昇に備え、ぜいたく品や衣類の購入を節約する流れが広がっており、売上が前年よりも3～4割ぐらい減少している。	
	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,072円で、今月の客単価は9,687円となっている。	
企業動向関連	良く なっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末は例年忙しいが、消費税増税前の駆け込み需要の影響か、いつも以上に大口受注が多い。売上は前年比で35%以上増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
(近畿)		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・2月以降は受注量が増加しており、消費税増税前の駆け込み需要による影響が出ている。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先では、小売業も製造業も、明らかに消費税増税前の駆け込み需要で売上が増えている。既に欠品や納期遅れも常態化しているが、それも当然のことと許容されている感覚がある。		
やや良くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響があり、生産、販売共に増えている。もう少し前から需要が増えていればよかったが、消費税増税間際になってからの販売増となっている。		
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前であり、消費者のまとめ買いが少し目立っている。飲料水ではミネラルウォーターにまとめ買いの傾向がみられる。		
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と思われるが、受注量は前年比で10%以上多くなっている。		
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後に販売を予定している、新商品の受注が入ってきている。		
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の景況感にはあまり変化がないものの、取引先の設備計画などには積極性がみられる。		
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・国内では新製品の開発や技術革新、品質の向上、歩留りの向上への取組が活発になっている。まだ自社の業績に目立った結果は表れていないが、海外市場でも同じ傾向がみられるので、今後に期待している。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が微増となっている。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数の増加がみられる。ただし、引き合いが増えれば、確実に設備投資が実施されるかどうかは分からない。		
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、販売量が増加している。		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月の売上は、前年比170%と今までにない水準となっている。		
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末や消費税増税前ということもあり、事務機器の配送が多く、トラックはフル稼働となっている。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税前で受注が増え、取引先の様子は順調となっている。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が増え、売上が伸びている。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東京本社ほどではないが、大阪も前年比120%の勢いで受注がある。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の、駆け込みによる広告出稿が多い。		
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・店頭客数は前年比で微増の状態を維持しており、比較的順調と感じる。ただし、消費税増税前の影響もやや関係しているため、楽観視はできない。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の関係もあると思われるが、通常よりも受注量が増えており、実績が上がってきている。		
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が予想どおりに出ている。日用品が多く、実際には3月の最終週にかけて急な注文が入ったが、物流が逼迫しており、あまり納品できなかったため、それほど恩恵は受けていない。4月以降の落ち込みはさほど大きくないと考えており、全体的には高額商品にけん引されて、消費全体が明るいムードとなっている。		
		変わらない		繊維工業（総務担当）	それ以外	・中国からの米ドル建て製品の輸入比率が上昇しているため、今回の急激な円安が大幅な仕入コストの増加につながり、業績の悪化として表れている。
				繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比で5%も増加していないが、これが消費税率引上げ前の購入と考えると、4月以降は目減りが見込まれる。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・消費税増税の関係で駆け込み需要が出てきているが、それを除くと変化はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（情報 企画担当）	受注量や販売量 の動き	・3月は決算と消費税増税の影響が重なり、一時的に受注量も増えて多忙を極めた。ただし、前年比ではマイナスであり、予断を許さない状況となっている。住宅関連は、特に4月以降の落ち込みが予想される。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税の影響か、自動車部品用材料の荷動きに減速感が出始めている。
		金属製品製造業 （管理担当）	受注量や販売量 の動き	・大型の太陽光発電関連の製品は、消費税増税前の駆け込み受注で生産が追いつかないほどであり、3月末はトラックの確保も困難であった。ただし、4月前半は出荷予定がほとんどなく、4月後半からは通常の出荷量に戻りそうである。
		金属製品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・今年度の下半期は、6か月とも高い操業率が続いている。
		一般機械器具製 造業（設計担 当）	受注量や販売量 の動き	・一時期よりも受注量が安定している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクスの開始から1年以上が経過し、これまで中小企業の製造業には影響がなかったものの、ようやく少しは動き出した気がする。ただし、まだ中小企業が回復するには時間がかかりそうである。
		電気機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・法人営業では消費税増税による駆け込み需要はなく、増税後の不透明感が強い。一方、耐久消費財で急いで買わなくてよい物は、買い控えが始まっている。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・消費税率の引上げ前で仕事は入ってきているが、4月からはどうなるかが分からない。
		電気機械器具製 造業（宣伝担 当）	それ以外	・前年に比べて実売は伸びているが、消費税率引上げ前の駆け込み需要であるため、景気が上向きとはいえない。来月以降の反動減を考えると、景気の悪化も危惧される。
		その他製造業 〔事務用品〕 （営業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・消費税増税前であるが、受注量に変化がない。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・太陽光発電事業が、政策の追い風もあって順調に伸びている。ただし、外注企業は忙しく、なかなか注文できる先が見当たらない状況である。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月までは消費税増税の関係で工事は好調に増えている。一方、管理技術者や技能労働者不足のほか、賃金や建設資材価格の上昇は相変わらず続いている。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・関西の家電メーカーの関連会社と取引をしているが、まだ少しリストラの余波があり、消費税増税の関係もあって好ましい結果は出ていない。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税前に忙しくなることもなく、3月が終わりそうである。
		その他サービス 業〔店舗開発〕 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税の直前ではあるが、駅ナカ店舗ではこれといった駆け込み需要はみられない。コンビニでのたばこのカートン買いぐらいであり、一部の商品に限られるため、売上は微増にとどまっている。
		やや悪く なっている		化学工業（管理 担当）
建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き			・リフォームなどの小・中規模の案件の問い合わせが減ってきている。
通信業（管理担 当）	それ以外			・消費税増税に伴う駆け込み需要で若干景気が良くなっているが、この後の反動減が心配である。
その他非製造業 〔商社〕（営業 担当）	受注量や販売量 の動き			・消費税増税前で受注が増えるという期待に反し、受注量は3か月前よりも減少している。
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連 (近畿)	良く なっている	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・ここ数か月は消費税増税の影響もあり、例年よりも求人数が大幅に増えている。さらに、求人数に対して求職者が足りておらず、人材の確保に苦戦している。これは離職者が少なくなっている証拠でもあり、少しずつ上向きになっている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・3月末に多くの企業が決算を迎えるが、総じて業績は好調のようである。ただし、来年度に向けての雇用情勢は、4～6月は好調であるが、その後は不透明な状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・正社員への登用が前提の案件が微増となっており、仕事の件数自体も増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年度末の駆け込み需要も多く、人材不足感がある。
		アウトソーシング企業 (営業担当)	求職者数の動き	・今までは応募者に内定を出すと、かなりの確率で入社を決めてくれたが、最近は求職者が仕事を選び始めている。求職者からみて、応募できる求人が増えていることで、内定を断っても次があるという考えになってきている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移をみると、ここ3か月は前年を大幅に上回っている。やはり消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きい。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・現時点では駆け込み需要の関係で一時的に良くなっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数が増加するなかで、求人を募集する事業所数も増加しており、特に製造業が目立っている。
		民間職業紹介機関 (大学担当)	採用者数の動き	・大卒求人倍率は米国の大型金融機関の破たん以来、5年ぶりの上昇となっている。今後は2015年3月卒の動向が注目されるが、今のところは順調である。
	変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・求人が横ばいになりつつあるなど、やや悪くなっている。依然として求職者の数は少ないが、やがて人が余る状況になるかもしれないという懸念が出始めている。
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・求人広告は現状維持で推移しており、伸びはみられない。特に、中小企業が中心の関西エリアでは、景気の盛り上がりを感じられない。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新卒に対する求人意欲は高まっているように感じる。転職市場でも、優秀な人材を求める動きは活発化している。ただし、特に景気の高揚感が感じられるわけではない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は引き続き増加しており、その他のサービス業は前年比で14%の増加、医療・福祉も12%の増加となっている。製造業の求人もここ数か月は増加しており、今月は61.4%の増加となった。一方、卸売・小売業の求人は、3か月ぶりに2.3%の減少となっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・前月に若干減少した新規求人数は前年比で15%以上の増加となり、製造業についても27.5%増と6か月連続の2けた増となった。一方、新規求職者数は10%以上の減少となり、特に会社都合による離職者が極端に減少している。求人企業からは人手不足に関する切実な相談が多い。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇い求人数は需要が多く、今後更に増える可能性が高いが、労働者不足が足を引っ張っている。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・時期的な問題もあり、求人依頼件数が停滞気味である。
やや悪くなっている	○	○	○	
悪くなっている	—	—	—	

8. 中国 (地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター)

(—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)	良くなっている	百貨店 (営業担当)	単価の動き	・化粧品などの消耗品を中心に、消費税増税前の駆け込み需要が見受けられる。ファッションについても客単価が上昇している。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、大型商品の販売台数と単価がともに前年を大幅に上回っている。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・当店の売上は前年の160%、全店では平均150%で推移している。冷蔵庫、洗濯機やエアコンなどが売れており、景気は上向き傾向である。
		家電量販店 (販売担当)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要、決算や新生活需要が重なったため、売上が好調である。
		家電量販店 (企画担当)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数が増加している。
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・3月の販売量は前年の120%と大きく上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上が前年を大幅に上回りそうであるが、その後の予約は皆無である。先行きは大変不安である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・高額商品が売れている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（所長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、3月は身のまわり商品の売上が10%以上の高い伸びを示している。来客数も数%増加しているが、それ以上に客単価が上昇している。特に衣料品と日用品の高額品が売れており、それぞれ15%以上も客単価が伸びている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、高額品を扱う業種は大変好調な売上を記録している。その影響もあってか、低価格商品を扱う業種は前年同期の売上を維持するのが精一杯、あるいは前年同期より悪い店もある。今月ほど景気動向の判断が難しい月はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数と販売量がかなり増加している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前であるためか、例年とは異なり3月に注文が集中している。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で客の購入量が増加している。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、購入点数と客単価が上昇した。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年より販売量は良いが、予算計画には達しておらず伸び率は大きくない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・3月は消費税増税直前ということもあって、客単価は前年実績を大きくクリアしている。来客数は前年の100%であるが、高額品が好調に推移して今月の売上を押し上げたため、客単価は前年の117%である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、貴金属やラグジュアリーブランドの高額品だけでなく、化粧品、紳士用品や定番商品でも売上が二けた増である。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要かもしれないが、化粧品や肌着等の売上が好調である。しかし現状が継続するかは不明である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が上昇し、販売量も好調である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前から2月までは、売上は前年をクリアしていたものの、来客数が前年割れであった。3月は来客数が前年の101%、売上が105%となり、来客数も増加し客単価も上昇している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・消費税増税前ということも考慮しても、売上が良くなっている。少し高額な商品も動いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・単価が低下していることは気になるが、消費税増税前でまとめ買いをする客が多く、売上は好調に推移している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要のせいなのか、売上が若干伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・中食はやや上向き傾向にある。3月は消費税増税前の駆け込み需要で、たばこなどのまとめ買いが増えているため、単価も全体的に上昇している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・消費税増税前で来客数が3月中旬から伸びている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・3月に入って駆け込み購入をする客が増え、商品が間に合わない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が上昇した。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	単価の動き	・消費税増税前ということで、高単価のものが良く動いており、販売量は通常の110%と好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	来客数の動き	・気温がようやく上がってきたこと、消費税増税前の駆け込み需要もあり、来客数は好調に推移している。高単価商材の動きも良い。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で景気は良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン(店长)	来客数の動き	・予約客数と一般客数がともに増加している。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン] (支配人)	来客数の動き	・下旬の3連休以降、幅広い年齢層の来客数が増えている。食事と買物の売上がともに増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・来客数が増加している。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・市内の大型ショッピングセンターの開業に向けて、工事関連企業などの宿泊需要が増加している。ただし消費税増税前の駆け込み需要の影響は特に感じられず、レストランなどの来客状況からみると個人消費は足踏み状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・消費税増税前であるためか、観光ハイヤーの動きが良い。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・3月は消費税増税前で、駆け込み需要があった。
		通信会社(工事担当)	販売量の動き	・需要期だったので売上が良かった。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・気温が上昇し、春のイベントもスタートしたため、少しずつではあるが入園者数が増えてきている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前ということで、来客数と売上がともに伸びている。
		その他サービス [介護サービス] (介護サービス担当)	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。特に高額の買物のほか、消耗品を中心とした生活必需品の購入も目立つ。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の影響なのか、3月中にリフォーム等の仕事ができないかとの相談が寄せられた。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・住宅展示場や見学会のイベントなどに客が戻りつつある。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要があり景気が良いようにみえるが、景気が良い方向へと向かっているとは思えない。
		商店街(理事)	販売量の動き	・消費税増税前で販売量は引き続き好調である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の様子や来客数に変化はない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・消費税増税を控えているが、日用品については買いため現象は起きていない。
		一般小売店 [靴] (経営者)	販売量の動き	・平均単価1~2万円の革靴を扱っているが、消費税増税前の駆け込み需要の対象にはならず、客は増税に関係なく購入する雰囲気である。
		一般小売店 [茶] (経営者)	販売量の動き	・今月に入って、消費税増税前の駆け込み需要が当社にも出てきた。特に茶道具の高額品に動きが目立つ。
		一般小売店[酒店] (経営者)	販売量の動き	・当店の一般的な酒販店では、世間で騒がれている消費税増税前の駆け込み需要は微々たるものである。料飲店の売上も土日は多少持ち直しているが、相変わらず低迷が続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・テナントのうち、売上が前年同月の100%を超えている店は約半数であり、先月よりは多少上向いているものの、まだまだ景気が回復しているとは感じられない。アパレルは以前から低迷しているが、好調であった飲食も前年割れが出てきている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が期待できるのは、化粧品、肌着や保存食品等の限られた商品群のみである。逆に主力の婦人服は、重点商品である各種セレモニーウェアの動きが低迷するなど、節約対象の商品となった感がある。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で、宝石、美術品、寝具や絨毯といった高額品の売上が前年を大きく上回っている。紳士服、婦人服や子供服といった季節物関係の商品が予想ほどは伸びていない。食品に関しては、ビールを含めて箱買い現象が起きているが、日用品に関してはドラッグストアほどの伸びはない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・2月と同様に3月も消費税増税前の好況が持続している。特に月半ばから予想以上に来客数と売上が伸びている。宝飾品、化粧品やアクセサリが好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で来客数が増加している。
		スーパー（店長）	それ以外	・客は売価や内容量等をかなり吟味した上で購入しており、節約に励んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、特に紙製品、酒類や調味料の売上が引き続き好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・景気に変化はない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は前月より伸び率が良いが、消費税増税前の影響の可能性もある。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、売上は前年を上回っているが、来客数は前年とほとんど変わらない。
		スーパー（管理担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で繁忙感はあるが、景気が上向いたかという疑問である。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・たばこのまとめ買いで客単価は上昇しているが、来客数が回復しない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上が引き続き伸びているが、増税後が不安である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前だからといって購入量を増やす客は少ない。地方には大企業はなく所得が増える人も少なく、円安で輸入関連商品の価格が上昇して家計を圧迫していることもあり、買物を渋っている人が少なくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・引き続き、前年比で客単価が上昇している。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価は前年の95～98%で推移しており、売上は前年並みである。客はジャストプライスの商品のみ購入するので、販売量に大きな変化はない。
		観光型ホテル（宿泊予約担当）	来客数の動き	・大きな変動はみられない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売が増えると思っていたが、全く変化がない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費税増税前ではあるが、3月の売上は期待したほどではなかった。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・物量は動いているが、販売商戦期という时期的な要因及び消費税増税前の一時的な動きであると見受けられる。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数や売店販売金額は前年と変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・景気は良くなっていると感じる。少しではあるが、法人関係の予約が動き出してきた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税直前ということで、高額商品の買換えを希望する客は多いが、日用品の購入には積極的でない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要の時期が過ぎ、客は落ち着いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要による販売量の増加が継続した。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・戸建て住宅や賃貸住宅などの設計受注が引き続き順調に推移している。
	やや悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で食品、油、米や酒などの購入量が増加し、客単価は高く推移しているが、来客数は大きく前年を割り込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・呉服業界の間屋は原材料の値上がりで消費税増税により商品の値上げが避けられない状況であり、おのずと小売店も厳しい。また客も増税後しばらくは買い控えると思うので厳しい状況が続く。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・3月の来客数は多かったが、4月の予約状況は良くない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年の年度末に比べ、客の動きが鈍化している。特に外食部門では客に手控え感があり、来店頻度と一組客数がともに減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・家電等の駆け込み需要が増えているが、その分飲食に金を使わない傾向があり、レストランと宴会の売上が不調である。ただし、婚礼では駆け込み需要がみられ3月は好調であるが、その反動が4月以降の予約に出ている。
		住宅販売会社 (販売担当)	来客数の動き	・分譲地イベントへの来場者が少なく、広告掲載しても客の反応が薄い。
	悪く なっている	商店街(代表者)	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が全くない。今後がとても心配である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候の影響なのか、来客数と売上がともに落ちている。来客数は午前から昼にかけて減少している。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・販売量は前年の50%である。商談しても客の結論がなかなか出ない。
		観光型ホテル(支配人)	販売量の動き	・2月以降、売上の落ち込みが激しい。消費税増税前の生活必需品等の購入により、外食や旅行への支出意欲がなくなっている。
	競艇場(職員)	販売量の動き	・3か月前はG1競争があったが、3月は同規模のレースの開催がなかったので販売量は伸びていない。	
企業 動向 関連 (中国)	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・景気は上向いている。
	やや良くなっている	木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売量が増加している。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の効果で、主要取引先の生産量が増加しており、これに比例して受注も増加している。
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・円安による原燃料や電力料上昇分の販売価格への転嫁が進まず、先行きには不透明感があるが、景気は全体的には若干上向きである。
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・ここ数年引き下げられた受注価格を戻すべく取引先と交渉を行ってきたが、要望の6~7割程度は認められた。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建設関係は堅調であるが、地域全体の景気は厳しい状況である。
		建設業(総務担当)	取引先の様子	・受注は堅調であるが、協力会社の人手不足が深刻である。
		輸送業(業務担当)	受注量や販売量の動き	・毎年3月は年度末の影響で客の出荷量が増加するが、今年は4月に消費税増税を控えているため、より一層物流量が増加している。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税を意識した駆け込み需要による設備更改などにより、例年以上に受注がある。
		金融業(貸付担当)	取引先の様子	・3月に入り、消費税増税前の駆け込み需要と思われる資金調達が増加している。個人では住宅ローンや自動車ローンなどの融資が多い。法人においては設備資金など前向きな資金需要が増えている。
		不動産業(総務担当)	それ以外	・来店数と成約件数が増加している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税を控えて販売促進の受注量が増加した。新年度を迎える準備等の販売促進も、あらゆる方面で活発になっている。
		会計事務所(職員)	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が、直前になってようやく動き出している。販売業だけでなく、製造業関連の受注も今月に入って一気に始まる、すべての注文には対応しきれない状況になってきている。
		コピーサービス業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・年度末と、消費税増税前の駆け込み需要で景気が良い。
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売量が一時的に伸びている。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量に目立った動きはみられない。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・焼却場工事は工事件件の谷間にあり生産量が落ち込んでいるが、加工品部門は各地のスポット案件で多忙な状況である。人手不足は部門間の応援で対応している。
		鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・各需要分野で受注が好調に継続しており、受注に基づく生産量が引き続き高位で推移している。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・世界経済は先進国を中心に堅調に推移しているが、ウクライナやタイの政情不安等、下振れリスクが顕在化してきており、受注量は不安定である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費税増税前の駆け込み需要を勘案すれば、受注に変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は、ほぼ内示通りとなっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・消費税増税の影響をほとんど受けない業種であるため、増税前・増税後とも、特に景況感に変化はない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が続いている。荷動きが非常に活発で、輸送トラックの確保がままならない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末を迎えて予算消化に伴う客の情報機器の駆け込み注文が相次ぎ、売上の増加が継続した。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・大手自動車メーカー関連の部品メーカーでは、国内売上は前年と同程度ながら海外生産が好調なため、過去最高の利益を上げる企業が多い。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・2月と3か月前の11月を比較すると、水揚げ数量は1,000t増加し、水揚げ金額は3,200万円増加した。2月単月の前年比では、水揚げ数量は33,000tの増加で前年の101.6%、水揚げ金額は1,300万円の減少で前年の97.2%であった。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月末までは消費税増税前の駆け込み需要で好況であるが、4月以降は客の買い控え傾向が強まる。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・協力業者確保の困難と資機材の高騰が継続している。現在は、先を読んだ業者確保や発注で好業績を維持しているが、今後は受注金額に対する原価アップが避けられない。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連 (中国)	良く なっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度初めで求人数が増加している。また年度末での離職者の増加が影響して、求職者数も増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・引き続き、企業は継続的な採用活動を行っていく可能性が高い。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・大手企業を中心に新卒採用数が増加している。中堅中小企業にも採用数増加の波が出始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・小売店の新規出店が前年から活発化したことに伴い、従来700円半ばであったパート、アルバイトの昼間時給について800円台が普通となり、既存の大型小売店は従業員が新規店に流れていくと嘆いている。既存店にとっては時給を引き上げようにも他のコスト高でできないという悪循環がある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・正社員の有効求人倍率は前月より0.03ポイント低下したものの、3か月前と比べると0.03ポイント上昇している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・フルタイム求人が19.7%と大幅に増加したので、新規求人数が3か月前と比べて18.1%増加した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年より増加し、新規求職者は減少している。有効求人数と有効求職者数も同様の状況であることから、有効求人倍率は高い水準にある。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・自動車、建設、福祉や流通など、幅広い業種で求人数は高水準で推移し、マッチングしきれない求人が多く積み上がっている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・消費税増税後の冷え込み予想には実感がわかない。人員募集も引き続き取引先からもらっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大型流通店舗、病院や住宅などの工事により有効求人倍率は上昇が続いており、県内の雇用や所得環境は改善している。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求人数自体は増加傾向にあるものの、採用基準にやや高止まり感があり、内定を得られる人材とそうでない人材に分かれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・特に変化はない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・製造業務やコールセンター業務の派遣や、建設業からの作業員の求人が大幅に増加し、有効求人倍率が5か月連続で0.9倍台をキープしたが前月比では低下しており、一服感が見受けられる。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (四国)	良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で紙製品、洗剤等の日用品や食用油、調味料等の販売量が大幅に伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比110%の伸びとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前であり、消費者の購買意欲が見受けられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・主要商品は、通常の2倍程度売れている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が販売量を押し上げている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税前で消費が加速している。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が多く業種で見られるようになった。3月中旬以降は週末も平日も多くの人通りでにぎわいを見せている。ただ客単価の伸びは小さく、買上客数が伸びた店が売上も伸びている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要に加え、送別用のギフトの時期と重なり、商品の動きが良い。4月以降の予約においても前払いする客が多く、問い合わせなども多い。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・3月上旬は前年を割り込んでいたが、中旬以降は消費税増税前の駆け込み需要により、売上は前年並みまで持ち直している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で高額商品の購入が増えている。また、日用品や消費期限の長い食料品の買いだめも増えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・雑貨など単価が上昇している商品もあるので、そのような商品が景気に貢献しているとみている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税前で来店客数、売上高ともに前年を上回っている。また、工事関係の作業員の来店が増えた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3月は天候にも恵まれ、消費税増税前の駆け込み需要で販売は堅調であった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前と春物商材のピークが重なり、前年比プラスで推移している。気温の上昇とともに購買意欲は改善しているが、目標には届いていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車は現車がある為、3月中旬以降もまだ、消費税増税前の駆け込みがみられる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の需要がおう盛であり、今は景気がいい。
		その他飲食〔ファストフード〕（経営者）	販売量の動き	・以前に比べ、客数が増えている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・道後温泉本館開設120周年記念イベントを開催しており、宿泊客が増えている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・3月末まで消費税増税前の駆け込み申請が多く、前年を大きく上回った。特に春休みの家族旅行や学生旅行の申込増加が目立った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (四国)		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は歓送迎会の需要がおう盛である。四国霊場開創1200年に当たる今年はお遍路関連の客も増えている。年初よりは少し景気が良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新生活シーズン及び消費税増税前の駆け込み需要により、販売量が増えている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前より、来場者は増えてきている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3月の売上は、前月比26%増、3か月前比2%減（横ばい）、前年比12%増と好調に推移している。3月は本場開催が22日あり、来場客が多かった。ただポートレース全体の売上は前年比10%減と厳しい。
		美容室（経営者）	単価の動き	・消費税増税前により来客数が多い。
	変わらない	一般小売店〔乾物〕（店員）	それ以外	・駆け込み需要を強くは感じない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税前の商品のまとめ買いもなく、影響は少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前に化粧品を買いだめする顧客が顕著にみられた。
		スーパー（統括担当）	お客様の様子	・消費税増税を目前にして、日用雑貨等の販売が活発になっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要はない。天候や気温に左右されるが、客数伸長も見られない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月まで駆け込み需要があると予想していたが、3月中旬以降は販売量が低迷し、当て外れとなった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後の客足の変化を観察したい。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会等で来客は増えているが、単価は上がっていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客、レストラン利用客ともに減少している。単価も下落傾向にある。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・ここ数か月はオプション商品等の引き合いが比較的多い状態が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式シーズンで一時的に需要が伸びたが、消費税増税で客足の動きは鈍いまま変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・市況は安定しているが、小売・流通業への消費税増税の影響は小さいとは思えない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込みはなく、顧客の財布のひもは固いままである。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は終了した、3月に入ると徐々に来店客数が減少して受注が止まった。好調の軽自動車は、1～2月の受注残もあつて3月は、前年を大きく上回っているが、受注残のなくなる5月以降は厳しくなる。
乗用車販売店（役員）		来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も一段落し、新車の受注は減少した。3月登録も終わり、登録台数の確保ができないため、受注減少が4～5月の業績に及ぼす影響は大きい。	
タクシー運転手		お客様の様子	・総じて飲み会が少なくなった。	
悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税を前にして確実に悪くなっている。	
企業動向関連 (四国)	良く なっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内外ともに受注は堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連の受注は好調を維持している。特に低圧の50kW未満の商品が農業関係等からの引き合いが多かった。
	やや良くなっている	食料品製造業（商品統括）	それ以外	・四国の地方都市近郊では、土地の動きが活発化しており、太陽光発電施設用地としての利用が進んでいる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響から駆け込み需要があつて、3月は受注が増加したが、4月以降の売上は落ち着くとみている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注は微増である。商品により増減があるが、国内市場においては消費税増税の影響と思われる受注増加、海外市場においては得意先のデマンドに起因する受注変動とみる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	それ以外	・引越し需要が増加し、前年より取扱数量が増加した。また、消費財の輸送など消費税増税前の駆け込み需要により荷動きが活発になった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・例年年度末は販売数が増加する傾向にあるが、今年度は前年度より若干上向き傾向にある。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の販売促進広告が多少増えている。例年と比較すればやや良い状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算・試算表等をみると、消費税増税前の駆け込みで、今年に入ってからの売上増が目立っている。
	変わらない	建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに横ばい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の繁忙期であり、順調に手持ち業務が進捗し、売上が伸びている。仕事量が多すぎるため人材不足は依然解消されていないが、賃金のアップ等でスタッフや機材等を確保している。経費増はやむを得ないものであり、全体的には売上、利益ともに好調を維持できている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が思ったほど伸びない。とにかく人員が足りない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・現況は良いが、先行きの不安を感じている。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・3月に入ると発送・到着の取扱物量に、消費税増税直前の駆け込み需要と思われる著しい増加が見られた。特に発送貨物は紙製品、到着貨物は家電製品や省エネ関連製品（ソーラーパネル等）が大幅に増加した。
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力の造船関連は2014年中の完成及び引渡しの船が少なく、単価も安い。受注も減少傾向にある。
悪くなっている	—	—	—	
(四国)	雇用関連 良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・家電や医療品等、消費税増税前で販売面は好調。ただし、広域展開の大手量販店が売れているだけで、地元でお金が回っているとは思えない。
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・派遣労働において、雇用契約期間の長期化傾向、正社員登用を前提とした契約社員の求人ニーズも高まっており、雇用の安定化が今後の景気を高めていくのではと考える。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加し、人員不足が続いている。ミスマッチも多くあるが、景気の上向きが感じられる。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・新規雇用を増やす意欲のある企業が多くなっている。これまで先行き不透明で採用を差し控えていた企業、特に製造業でその傾向がみられる。業績好調による製造ラインの新規稼働によるところも多い。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者の人気が高い事務職は、大きな需要増には至っていない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・2月の月間有効求人倍率は1.13倍で、3か月前と概ね同じ状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人動向は、消費税増税前の駆け込み需要の影響から、求人増加の動きがみられるものの、一部産業には一服感がみられる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は過去最高値の更新が続いているが、正社員の求人割合は依然として低く、求人条件にも好転はみられない。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人に業種間での偏りがある。特に今年度は、建築・土木・介護業界の求人数は増えているが、他業種は、例年と変わらないところが多い。また、消費税増税前に一時的に仕事量が増えた業種もあるが、3月で終了している。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
----	---------	-------	-------	----------------

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税増税前で来客数が増加した。顧客管理をしっかりしていた効果があった。高額商品のまとめ買いがあり、前年比30%の売上増が見込まれる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がかなり出てきている。しかし、これは本当に一過性のものである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月に続き、消費税増税前の駆け込み需要で耐久消費財の家具、家電、敷物の売上が著しく伸びているのに加え、化粧品、紳士婦人高級衣料・雑貨、美術・画廊、貴金属、時計、眼鏡も好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・消費税増税を控え、ほとんどの商品群の売上が前年比120%前後の動きとなっている。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が顕著に出ている。特に高額品や化粧品等、買いだめができる物の売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・今月の関連施設の売上見通しは、前年比111～113%と2桁を超える。個別の見通しは、婦人服が110%、雑貨が163%、寝具が200%を超える。しかし、紳士服と子供服はあまり伸びておらず、明暗が出ている。来客数は前年より若干良く、購買数量、購買単価がかなり上がっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・3月は、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーを合わせた売上が前年比114%と伸びている。販売の売上個数も伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電販売は、消費税増税前の駆け込み需要が大きく効いており、3月の流れが良い。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が顕著で、エアコン、冷蔵庫、洗濯機等白物家電が好調である。単価も上昇している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（広報担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で購買が活況を呈している。特に高単価品の動きが良く、家電の売上は前年の3倍となっている。新学期需要として自転車は3割増、制度化化粧品は4割増である。3月下旬からは衣料品、食料品、日用雑貨まで売れている。報道が駆け込みをあおっているのも月末に向けて購買が更に加速するとみられる。一方、流通在庫がなくなりつつある。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・消費税増税に伴う売上減少を非常に危惧していたが、ゴルフプレーヤーの若者化が進んでいるのに加え、5月近くまでは様々な地域のコンペが入ってきている。		
やや良く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・建設業は非常に忙しく人手が足りないという話を聞く。建設業の関連企業については景気が良くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・来客数が格段に増えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・コンタクトレンズ、メガネ、書籍など消費税増税前の駆け込み需要が顕著である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・3月初旬はそうでもなかったが、20日過ぎより客の買いが強くなってきた。消費税増税前の駆け込み需要か気候が暖かくなってきたからなのか、理由ははっきりしないが、売上は好調である。
		百貨店（営業政策担当）	単価の動き	・3月は21日の3連休頃から、消費税増税前の駆け込み需要でにわかに慌ただしくなっている。それまでは基礎化粧品など、日用使いの消耗品に集中していたが、インポートブティックや腕時計への購買意欲が高い客が増加している。
		百貨店（店舗事業計画部）	単価の動き	・春物が動き出す陽気となり、入卒業や転勤等の需要も出てきたうえ、消費税増税前の駆け込み需要ムードが本格化したため、駆け込み需要の来客数が目立って増えた。2月までの駆け込みに加え、ブランドバッグ・フォーマル衣料・肌着など「いずれ買おうと思っていた商品」が加わり伸びている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・身の回り品、日用品、高額商品の売れ行きが良い。いずれも全国的に報道されているような消費税増税前の駆け込み需要効果なのかもしれない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、家電や日用雑貨の動きが非常に良くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の上昇は消費税増税前の駆け込み需要によるものである。特に紙製品が良く売れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により、家電製品・日用品のまとめ買いを中心に売上が増加している。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・来客数は増加していないが、客単価、商品支持率等が上昇しており、結果として売上高や利益等が前期比で増加している。
		衣料品専門店（チーフ）	販売量の動き	・4月からの消費税増税に伴い、衣料品関係では、まとめ買いする客が著しく増えている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、やっと本格化してきた。白物家電の売上が前年比200%以上の状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注が増加して利益も増し、報奨旅行が行われるようになった。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格はやや高く推移している状況で、需要については大きな変化はないが、やや顧客の来店頻度が増加しているようだ。また、顧客の様子をうかがうと消費税増税前に家電品を購入した、日用品をまとめ買いしたとの声が聞かれる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・売上が好調で前年の実績を上回っている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・通常より単価の高いコースが出る。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同月よりも来客数が多い。さらに客単価も上昇している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊数・レストラン利用・宴会利用とも順調に売上を伸ばしており、前年度を大幅に上回っている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・3月は特にプライダルの駆け込み需要が多かった。宿泊も好調を維持しており、東京、大阪からのビジネス客が多く宿泊している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・消費税増税を控え、買物客、観光客、イベント等で人出が多く、売上増につながった。
		住宅販売会社（代表）	単価の動き	・来客数、単価を含め、消費税増税を控えて動きがある。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・気候が暖かくなり人が動く時期になってきたので、以前に比べて販売量は増えている。しかし、実際の購買意欲はそんなに高くない。実際に買う人は早い時期に購入し、生活に余裕のない人はなかなか購買に至らない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は、卒業、入学、就職、転勤等でかなりの出費となる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・客に占める高齢者の割合が60%程度であり、アベノミクスによる好影響は全くない。逆に今後の消費税増税、医療費の上昇などでかなり買い控えがある。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・消費税増税前であるが駆け込み需要もなく、売上も変わらず横ばいである。新茶前の在庫処分分でどうにか売上はあるが消費者の購買意欲は低い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあまり期待できない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月後半は、消費税増税前の駆け込み需要等で、売上、点数ともに増加している。しかしこれは景気が良くなったわけではなく、4月の反動減を考えると決して楽観視はできない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・昨年夏以降、前年比超えの状況が継続しており、景気が良い状態のまま推移している。3月もこの傾向はかわらず、月末に向けて消費税増税前の駆け込み需要で更に多少の上積みが見込まれる。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・トイレットペーパーや飲料水など一部の商品で消費税増税前のまとめ買い傾向がうかがえるが、全体の売上向上に貢献するほどの販売量ではない。異動・新生活に伴う需要も平年並みの売上で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月は気温の変動が大きく、春物の商品が通常より売れなかった。ただ、消費税増税前の駆け込み需要が少しだけ見られる。特に、たばこの売上が増加している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で月末に若干だが単価が上昇し、販売数量増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は、家や車など高額商品に見られるが、衣料品はあまり影響がない。ただし、季節の変わり目で出かける機会が多いので、3月は2～3か月前と比べると少し良い。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・来客はあるがほとんど様子見ばかりで、消費税増税直前だが全く買う意欲がみえない。
		衣料品専門店 (店員)	販売量の動き	・消費税増税前ということで高い予算を組んでいたが、婦人服は季節ものなので買いだめがしづらいのか、前年並みの売上だった。
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・消費税増税を翌月に控え、年末商戦の12月よりも物が動いている。ただし、前半から中盤にかけて大きな物が動いたが、後半の駆け込みはさほどなかった。
		乗用車販売店 (代表)	競争相手の様子	・販売量が良いような話をあまり聞かない。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要で店売り、キャンペーンとも良かった。少人数で経営しているので、配送で苦労している。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・今月は売上の面で言うと明らかに増加しているが、決して景気が良いわけではなく、消費税増税前の駆け込み需要が要因である。景気の回復を肌で感じられない。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	来客数の動き	・昨年と比べると来客数は微増している。それに伴って若干売上増加もあるが、大きな増加というほどではない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・3月は来客数が多く、売上も前年比を上回った。これが本当にずっと続くかどうか分からない。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・消費税増税の影響で単価を非常に気にしているようだ。ただし、高齢者は今までとあまり変わらず利用している。
		居酒屋 (経営者)	来客数の動き	・前年と比べあまり変わっていないが、周りの店舗でも厳しい状況にあるという声をよく聞く。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・3月は前年に比べても売上ベースで非常に良く、また1～2月を含めてみても上昇傾向である。
		旅行代理店 (企画)	販売量の動き	・団体・個人旅行の取扱額は前年比103%と増加しているが、景気が上向いているとまでは言い難い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用は昼が少なく、夜はまあまあという感じで、あまり良いとも言えないし、増えているようでもない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は思った以上に客の稼働が良く、特に夜の繁華街が良く売上が伸びた。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・引越シーズンで季節的に販売量が増加するはずだが、引き続き低調である。
		通信会社 (総務局)	販売量の動き	・3月は需要期であるが、新規契約数については例年と大きな変化がみられない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	お客様の様子	・医療報酬改定や消費税増税の影響により、例年ほど利用回数が増加していない。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要で潤った部分がある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・マンション、戸建の分譲は消費税増税の駆け込み需要もなく、通常の来客数であり状況は変わらない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・受験時期でもあり天候にも左右されて、人通りが少なく、客の買物の様子に活気がみえない。後半には少し盛り上がりがあった。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・近隣の同業者が定期的に大安売りしているため、客が当店から離れている。大安売りしていない日でも大安売りが近づくにつれ、買い控えがでている。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・例年に比べ気温の低い日が多く、春物衣料の動きが悪い。消費税増税前の駆け込み需要もほとんどなく、客の財布のひもは固い。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・消費税増税前で、食料品は日持ちする商品である基礎調味料関係の動きが良い。酒、ビール等の飲料では、ケースでの動きが良い。住居関連もトイレットペーパー、洗剤などの動きが良く、売上が前年比110%で推移している。一方、衣料品の売上は前年比80%と苦戦しており、ぜいたく品は我慢する状況が続いている。トータル100%で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の客全般のマインドとして、必需品で買いためする物と、買換えて消費する物とに分けている。買上点数、単価とも前月を下回っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・思いがけない競合相手が出現した。
		衣料品専門店（総務担当）	競争相手の様子	・上場会社の20日締めの上の数字が良くない、消費税増税前の駆け込み需要がほとんどない、我々レベルの企業は増税の負担増があるもののベースアップ等もほとんどできないなど、非常に悪い状況である。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	来客数の動き	・消費税増税前のまとめ買いは発生しているが、来客数が伸びているわけではない。業界のベース、トレンドは変わっておらず厳しい状況であることは確かである。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は増えているが、販売金額は増えない。耐久消費財は消費税増税前の駆け込み需要があるが、土産品には表れない。
		観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・4月から消費税が上がるので、やや悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・直近の予約が弱く、勢いが無い。国内・海外ともに前年と比べると減少傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は販売量がいくらか落ち込んでいる。客の財布のひもが固くなっている。消費税増税前の買いための動きが多少あったが、その分を足してもマイナスの状況である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・通常3月末ぐらいから良くなるが、今月は特に来客数が少ない。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税増税の影響がある。
			悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き			・3月になって新車受注台数が極端に減少した。消費税増税前の駆け込み需要が終了して、その反動減が顕著に表れた。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で荷量が増加した。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく影響している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末、消費税増税の前月が重なり異常な盛り上がり方になっている。通常月よりも売上が数割伸びている。2倍に伸びたとの声も聞こえるので、非常に良い。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は例年、年度末や異動シーズンで居酒屋、量販店とも好調であるが、今年は特に動きが良い。全体的には好景気感の影響があるようだ。我々の供給不足もあるが、加工メーカー筋も相変わらず凄いい引き合いである。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の売上指数は例年比160%はいきそうだ。消費税増税前の駆け込み需要の影響である。また、4月の事前受注予測は前年と同じであるので増税後の落ち込みはそこまでなく、やや上向きにとらえている。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・管理社員の賃金がわずかだが上がった。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注関係は以前よりも少し良くなった。特に素材関係で商社との開発の話がいくつかきている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・土木建築関連、鉄工業下請関連等、皆仕事を抱えている。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量には直接関係しないが受注物件内容のクオリティが高くなっている。取引条件の範囲が明確になることで仕様変更などの発生リスクが減少し、利益率が高くなってきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税直前の駆け込み需要でほぼ全般の業種において売上高は3か月前と比べ増加している。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・設備投資関連や消費関連は、消費税増税前の最後の駆け込み需要がある。		
金融業（営業）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要は幅広い業種で見受けられる。建設業、小売業は特に恩恵を受ける。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・2月までは消費税増税の駆け込み需要はあまりなかったが、ここに来て取引が大幅に増加している。自動車部品製造業の顧客は、製造が間に合わず加工機の増設が決定している。製品に関する包み紙、ダンボールなど納品に追われている。
	変わらない	農林水産業（営業）	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要で荷動きがあるようだが先行きはみえていない。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・畜産物関係は仕入価格が上がって、厳しい状況になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいで、何とも言えない状態がずっと続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までの受注量に比べ、今月は全般的に勢いが少し弱い。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主から値下げ要請や物流拠点の集約等が続いており、出荷量は落ちている。
		金融業（従業者）	取引先の様子	・所定外労働時間の増加のほか、求人数も増加するなど、雇用環境が着実に好転してきている。一方、建設関連では人手不足や機材不足により工事の遅れが目立ってきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・現在、企業を対象にセミナーを企画してチラシを配っているが、内向きな傾向が強くなり反応が鈍い。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注件数や問い合わせ件数に大きな変化がない。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少ない。来月の予定が全くない。消費税増税前の駆け込み需要に伴う生産も全くなかった。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の有力案件が不足している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月の後半ぐらいから受注量が急に減少しはじめた。何とか受注量を拡大できればよいが、先行きが見通し難い状況である。
		その他製造業（産業廃物処理業）	受注価格や販売価格の動き	・今月後半より中国の影響もあり、相場が急落している。これにより仕入価格が高値、販売価格が安値となっている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・手持ち工事も終わり、今の時期繰り越し工事を受注している業者は、ごくわずかである。官公庁の早期発注を期待している。
その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）		取引先の様子	・年度末の当初予算成立前ながら、市町村から来年度の調査やコンサルタント業務について入札などが行われている。しかし、経費を除くと利益が残らないような予算額の発注が多い。このため、入札を辞退せざるを得ない状況も発生している。	
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (九州)	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上増となった。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・2014年3月卒向け求人数が、2013年向け同日比の約10%増である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の求人は少ないが、直接雇用の求人が増えている。紹介予定派遣などの利用が前年に比べて多いので景気が良くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もあり、自動車販売会社及び家電量販店などは軒並み売上増となったが、実質労働賃金の上昇には繋がっておらず、しばらくはマインドだけの一時的回復ととれる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・欠員補充よりも、人員増員での注文が多くなっている。求人誌も先月に引き続き、厚くなっている。
		人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・建設、IT、医療は勿論のこと、様々な業種での一般事務案件も増加傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・消費税増税の影響が懸念されたが求人の状況は良く、特に、時節柄教育関連の求人は良い。また、税と社会保障の一体改革のなか、医療、介護の求人も堅調だ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比で7か月連続減少している。反面、新規求人数は、6か月連続で増加しており、有効求人倍率も改善がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・業績の上昇等により、賃上げを行った、又は賃上げを検討していると回答する企業が出てきており、設備投資等を行う企業等も出てきている。また、新規求人においても、増員のための求人が増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率が前年同期に比べ0.75から0.98へ大きく伸びている。求人は増え、求職者はやや減少傾向である。	
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・2014年卒学生の内定（決定）率は前年同日比で若干の増を示している。現在の3年生に対する求人数は昨年度と同水準である。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の動きから、ここ2～3か月、良い状態が変わらずに続いている。
			求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人取扱件数は前年をわずかが上回っている。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・正社員雇用が増えていない。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元企業の採用意欲は高く、新卒者採用計画がある企業が増加している。
			職業安定所（職業相談）	求人数の動き	・有効求人倍率の改善傾向が続いているが、このところ求人の伸びが鈍化している。
			民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・年度末に依頼増加を期待していたが、繁忙による依頼は増加していない。例年並みである。
			民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・年度末繁忙期の需要増がほとんどない。通常月と全く変わらない。
やや悪くなっている	—	—	—		
悪くなっている	—	—	—		

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と、それに関連した会員向け割引企画等で店舗全体で前年同月比20%増となっている。宝飾、呉服の高額品というより、化粧品のみまとめ買いや高額衣料品の動向が目立っている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が予測を上回り、非食品が既存店で前年比106.6%、食品が前年比103.4%と伸長している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が増えてきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比5%増で、売上を維持できている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気は良くなっていると思われるが、客の様子は相変わらず財布のひもが固いという印象である。即断即決というよりも、何軒か回ってから買うなど、より安い物、またはより良い物を慎重に吟味しながら買物をしている感がある。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要なのか、今月に入ってから販売量は前年並みで推移しており、30日はこの3年間で一番の売上高を記録している。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・4月からの購入には消費税増税分の差額がかかるので、3月までの前倒し購入が多い。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・2月、3月と前年を大幅に上回る販売量があり、好調である。
	変わらない		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き
コンビニ（エリア担当）			販売量の動き	・月初めは例年より寒かったため、アイス、飲料が全く振るわなかったが、パンでヒット商品が出たのと、客単価が前年を超えているため、全体の売上では前年並みで推移している。目新しい商品があれば購入し、リピートにもつながっているため、購買意欲としては上向きな傾向もある。
通信会社（サービス担当）			単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で消費が伸びている。ただし、4月以降は分からない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務・企画分野)	来客数の動き	・住宅の消費税増税前の駆け込み需要は前年9月に終わっているが、来場者数が前年と同程度になっている。
	やや悪くなっている	その他専門店 〔楽器〕(経営者)	販売量の動き	・観光客数は増加している。特に中国、韓国、台湾からの外国人は多い。本土からの観光客も格安航空券や格安航空会社の増加で年に何回も訪れるリピーターが増えている。しかし売上は毎年少しずつ減少している。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	お客様の様子	・3月は本来、かなり集客できる月ではあるが、一般観光客、外国人観光客の来店は少しずつ増え、地元客は平日や少人数の時はこだわりのある小さい専門店で多く集まり、週末の団体客は居酒屋で過ごすというパターンが増えている。20日過ぎから地元客が徐々に減り始め、客からは消費税増税前に冷蔵庫や洗濯機など高額商品を買っているという声が多く聞こえた。
		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・3か月前の稼働率は前年同月実績並みであったが、今月の稼働率は前年同月実績を下回る見込みである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・消費税増税を控え、大きい店舗では一括買いもあり、一部で景気が良いようであるが、こと商店街の小売店ではそうでもないようで、逆に売れなくなっている。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	食料品製造業 (総務)	受注量や販売量の動き	・前月に続き消費税増税前の駆け込み需要により、売上が増加している。
		輸送業(本社事業本部)	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の需要が大きく、家電、日用雑貨、建築資材とあらゆる物の動きが活発化していることに加え、年度末の需要が重なったこともあり繁忙期になっている。
	やや良くなっている	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新築1棟当たり及び、リフォーム1件当たりの受注単価が高額になっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共工事は入札不調で工期延期となり前年比減少、民間工事は前年比横ばいとなっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引案件は安価な金額で安定している。小規模の案件でとどまっている。とりあえず仕事は確保できているのが現状である。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・2015年度の新卒者対象の求人数が増えている。業界問わず、人材確保に苦戦している様子である。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・既卒生の求人数が増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社(総務担当)	求人数の動き	・企業の求人数は、堅調に推移している。即就業の案件も増加している。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—