

・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	良く なっている	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	・ようやく春を迎え、人と車両の輸送が増加している。また、一部ではあるが観光客も増え始めている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当市では、今月から高齢者に対して、市内バスの無料券を交付していることもあり、高齢者の買物客の増加がバス停付近で確認できる。買物後はバスを利用せず、タクシーを使っている買物客も多いようにみられる。ただし、買物内容としては日用品等が多く、依然としてぜいたく品及び衣料品等の割合は少ない。また、前年と比較して、歓迎会等の後に2次会に流れる酔客が増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・テレビや新聞の報道などで、大阪市長の発言や東京都知事の尖閣諸島に対する発言など、どちらかといえば国民にとって聞こえが良いような報道が多くみられることに加えて、東北の復興景気への期待感が消費に良いムードを与えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は前年比96%と相変わらず前年を下回っているが、先月に引き続き、3か月前との比較では右肩上がりとなってきている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・商品単価、客単価ともに以前よりも伸びている。前年と比較しても0.1～0.2%の伸びがあり、消費としては上向いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で控えられていた、学会、大会、企画旅行が回復傾向に転じている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北海道からのアウトバウンドは春休みから拡大傾向にあるが、北海道へのインバウンドは、当地では流水もなくなり、閑散期になっているため、今一つ伸び悩んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今月に入り、卒業旅行などの国内の来場者が増加傾向にある。また、台湾やマレーシアなど、海外からの来場者についても前々年並みに戻りつつある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月連続して、売上が前年を5%程度上回って推移している状況であるため、景気が良くなってきた感がある。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	お客様の様子		・気温が上昇し、晴れの日が多くなるにつれて、少しずつ消費マインドが上昇してきている印象を受ける。	
商店街（代表者）	単価の動き		・気温の変化が激しいなかで、春物のコートの出足が非常に遅れている。また、春物をコーディネートして組合せで買う客が少なく、客単価が低下している。	
商店街（代表者）	お客様の様子		・客の様子をみると、入学や進学などの関係でお金がかかるため、出費を抑える傾向にある。	
一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き		・4月半ばまでは販売量があまり良くなかった。後半になり持ち直してきているが、全体ではやや悪い状況である。	
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・4月も後半に入り、来客数は増加傾向にあるが、買上率や買上単価は横ばいか微減傾向にある。気温が上昇してもすぐに状況は好転しないとみられる。	
百貨店（販売促進担当）	単価の動き		・客単価の上昇傾向は引き続き維持しているものの、来客数や買上客数は低下している。前年は東日本大震災が多少なりとも顧客心理に影響していたため、一巡した今年3月中旬以降は来客数が伸びるものと期待していたが、前年からの悪化が下げ止まらない。	

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（役員）	それ以外	・前年は、3月が東日本大震災後の特需で売上が増加したことで、4月が大きくマイナスとなったが、今年は前年が悪かった分、前年を大きく超えている。ただし、それは数字だけのことであり、景気が回復しているとは言い難い状況にある。気候が良くなったことでファッションは好調であるが、家電や家具などの耐久消費財は苦戦が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今年は降雪量の多さもあり、広域からの来客はなかなか厳しいものがあつた。一方、近郊からの来客については、スーパーを中心に連日の折込チラシを展開したこともあり、日による増減はあるが、全体の売上は変わらない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・今月の売上は、前年の東日本大震災の影響による特需の反動減から前年割れとなったが、前々年との比較ではプラスとなっており、トレンドとして必ずしも低下しているというわけではない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・客単価は前年比101.5%と前月と同じ水準で推移している。ただし、前年の東日本大震災後の特需の影響で来客数が増加していた時期との比較のため、来客数は前年比94%と前年を下回っている状況であり、この状況は5月まで続く恐れがある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・何となく客に落ち着かないような雰囲気がある。落ち着いて買物をするのを忘れてるように感じる。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・客は衝動買いよりも目的買いの方が多い。予算を組み、バーゲン品などの安い品物よりも、質の良い品物で少しでも価格が下がった商品を購入する。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・春を迎えたが、観光客があまり増えてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ゴールデンウィークが始まるまでは、東日本大震災後の前年と同じくらいの来客数で心配したが、最終的な売上は前年を13%上回った。桜の開花もまだであるため、季節の良くなる5月以降に期待している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・低価格メニューが好評で前年並みの売上となった。北海道版グルメガイドが発売になったことで、星付きレストランは予約が集中しているが、星がなかったり、調査対象外のレストランは客足が悪く、特にディナー客が減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・上期実績が前年比97.8%となっており、客の動きは停滞気味である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・現在の状況も3か月前からの追跡調査でも、ほぼ同様に売上等の動向が改善されていない。来客数、乗客数等も大きく変わっている状況ではないため、景気の状況は横ばい状態にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年比で注文数が若干減少している。特に観光客の減少が目立つ。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客から積極的な消費が期待できるような言葉が聞こえてこない。景気や将来の展望が描けていないことや政治の不透明さが原因のためか、先行きが不透明であることから、前向きな行動を起こせないという言葉が聞こえる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・前年は東日本大震災直後で比較しづらいため、前々年との比較で利用客数をみると、約85%となっている。3か月前の1月は前年との比較で86%であり、利用客数の動向としてはほぼ同じような水準にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・あまりにも不景気が続くため、特別今更詳しく話すことはない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・この冬は大雪だったため、春の訪れが遅くて来場者が少なくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションの購入に関する客の判断は相変わらず早い。客の方が営業マンより積極的である。このような状況が半年以上も続いている。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・気温が低いいため、春物の動きが厳しい状況にある。ジャケット、コート関係は前年比95%、ニット、カットソー関係は前年比90%の動きとなっている。気温が上がることを期待している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月は買上客数が前年比90%台前半と不振である。上旬は気温が低いという天候要因もあったが、下旬に入り天候が回復しても来客数が伸び悩んでいる。客単価は前年比101~102%の見通しにあるが、売上は前年をやや下回りそうな状況にある。

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（役員）	お客様の様子	・野菜や米の値上がりが続いており、客は食料品全体が値上がりしているように感じている。そのため余分な物を買わないように節約傾向になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上に関しては、前年のたばこの欠品以降、前年を上回って推移している。しかし、たばこ以外の商品群は前年並みかそれ以下であり、来客数も減少傾向にある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月後半になり、来客数が落ち込んだ。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前年の家電エコポイント制度終了の反動から、回復傾向となることを予想したが、引き続きテレビの需要は低迷が続いている。冷蔵庫も前年を大幅に下回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車効果も一段落してきたのか、イベント時の来客数も期待していたほど良くない。補助金や減税の効果も今のところ様子見の感じにある。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・購入層の高齢化など、景気に関して良いことがほぼない。配達依頼が減っているのが心配だ。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・製品価格の高騰にともない、ガソリンの販売量が東日本大震災後の前年より減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・季節的に歓送迎会が中心であるが、予算縮小傾向が引き続きみられる。2次会などもなくなっており、件数、来客数とも減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年4月は、雪のある時期と比べてタクシーの利用が減ってくる。前年は東日本大震災の影響で観光客が激減したため、今年の4月は期待したが、売上は前年より少し増えた程度で、前々年よりマイナスとなった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・東日本大震災の影響のあった前年の4月と比較すると、売上は前年比120%と伸びているが、3か月前の雪が多い時期と比べると約20%落ち込んでいる。雪が解けて暖かくなったことがタクシーの利用減につながっており、3か月前と比較してやや悪くなっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・大幅な値引きを行わなければ、購入に至らないことが多く、収益が伸び悩んでいる。
		悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き		・本州方面からの団体ツアー客が激減している。九州や沖縄方面への旅行需要がおう盛で北海道方面への旅行会社の送客数が大きく減少している。また、道内客の動きも鈍く、景気は悪い。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災や福島第一原子力発電所の風評被害もやわらぎを見せ始めており、海外観光客を含む来道者の増加にともない、外食向け製品の受注増加がみられる。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅向け商品、請負物件ともに活況である。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・新年度予算による公共建築工事に加えて、市内では大型民間建築工事が複数着工しているため、本州への派遣等で人員を減らしていた建設会社では担当する職員が不足している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特定の需要によるものであるが、受注量が明らかに増加傾向にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1つの案件当たりの単価が上がってきている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・設備投資に関する情報が増えてきている。

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
		その他サービス業 [建設機械レンタル] (総務担当)	受注量や販売量の動き	・道内の販売量は現在のところ、前年を下回っているが、本州地区の販売量は前年を上回って推移している。
	変わらない	食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、相変わらず良くない状況である。前年比では1割強落ち込んでいる。
		金属製品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・マンション関係は少しずつ回復してきているが、戸建住宅に関してはなかなか上向きになってきておらず、受注量も変わらない。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・ゴールデンウィーク前の送り込みで、飲料品、医薬品の輸送がすこぶる順調である。天候も西日本から温度が高くなってきており、東日本の天候回復に期待している。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・季節的要因から荷動きは上向き傾向にあるが、前年と比較すると、東日本大震災関係の影響を除くと大きく変わる要素が見えない。公共投資を始めとして民間物件の動きも鈍い。
		金融業 (企画担当)	それ以外	・個人消費関連では、雪解けが遅いため、ゴルフ場などの屋外レジャー関連の出足が鈍い。観光関連は外国人観光客はほぼ東日本大震災前の水準に戻ったが、宿泊単価が低下している。建設関連は一部ではあるが復興需要がみられ、技能工などが不足気味となっている。
		司法書士	取引先の様子	・建築業、不動産仲介業ともに低い水準で推移している。地域経済が活性化しない限り、回復が困難な状況である。
		司法書士	取引先の様子	・例年、不動産の取引が雪解けとともに多くなるが、今年は停滞したままである。原油高、増税問題、電力事情など不安材料が多すぎるため、高額な投資に対して消極的な姿勢がみられる。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・建設業、飲食店、宿泊業、娯楽業の求人が伸びている。特に建設業は前々年の倍近くの件数となっている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・前年は東日本大震災直後の求人控えがあったため、求人数は前年比で約130%と大きく伸びている。なかでも、宿泊業や不動産業が顕著に伸びている。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・不安要素はあるものの、米国の大手金融機関の破たん以降の最悪期から回復基調にある。また、季節的な要素から、例年より遅い雪解けだったものの、ようやく経済が動き始めてきているような印象がある。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・4月の募集広告の売上は前年比134%と大きく伸長した。小売、流通が前年比170%、派遣が前年比138%、医療が前年比144%と柱の業種が大きく増加している。自動車、飲食、運輸運送もプラスで、全体的に好調を維持しており、前年実績を大きく上回った。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数についてみると、医療関連の求人は引き続き増加傾向にあるが、それ以外の求人は横ばいで大きな変化がみられない。北海道の季節要因であるが、雪解けにより建設業が動き出し、求人は一時増加するとみられるが、景気が好転しているわけではない。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・時給も含めて給与が低下傾向にある。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・今月に入ってから求人件数が微増傾向となっており、前月と比べて求人件数の伸びが平行線である。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・管内の求人倍率は前月に引き続き0.54倍と前年を0.07ポイント上回ったが、依然高い水準とはいえない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・管内の3月の新規求人数は前年から4.9%の増加となっており、有効求人倍率も前年を0.09ポイントと大きく上回ったが、その要因は新規求職者が減少したことによるものである。新規求人についても更新求人の割合が高かったことから、求人と求職のミスマッチが依然として続いており、厳しい状況は変わっていない。

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）	雇用形態の様子	・3月の新規求人数は前年を7.4%上回った。新規求職者数は前年を12.8%下回った。月間有効求人倍率は0.68倍となり、前年の0.53倍を0.15ポイント上回ったが、新規求人数のうち正社員求人占める割合は42.5%と依然として低く、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。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・身の回りの企業関係者の声に、それほど変化はない。自身の生活感覚からも上向いている感じはしない。
	やや悪くなっている	○	○	○
	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	良くなっている	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・増えてきている物件数がこのまま増え続けていくのかどうかは全く読めないが、今は誰に話を聞いても忙しいといっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・大型店では高額・宝飾品の動きも出てきており、景況良との声を聞くが、商店街全体としてはやっと2年前の状況に戻ってきたかという程度である。ただ、客の購買状況は購入単価、数量共に徐々にではあるが良くなってきているようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・震災の影響も薄れてきており、各種イベントの開催による集客ができてきている。少しずつ売上が回復している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・4月から地元を中心に大型観光キャンペーンが目白押しで、観光客の入込はもとより、地元の消費もやや上向いている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・特に気が付いた点はない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前年とは比較できないが、2年前との比較では多少良くなっている。通常お勧めしている滋養強壮剤などの売行きも良い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は横ばいだが、来客数はわずかながら増えており、2か月連続での増加となっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	お客様の様子	・打ち直しの注文がぼつぼつと出てきており、客が寝具に目を向ける機会が増えてきている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売が好調で来客数も増加傾向にあり、販売量、売上共に上向きで推移している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3か月前の1月は、積雪の影響で防寒商品が好調だったが、2月は大雪で来客数も大きな打撃を受け、前年、予算共にクリアできなかった。今月に関しては、前年の震災時の反動から、前年3、4月に買物を控えていた方の買換えや、シーズン前のまとめ買いが増えているようにうかがえる。前半は、オケーションニーズをつかみスーツなどが好調に推移し、後半は気温が上がったことでブラウスやパンツといったコーディネートアイテムの動きがけん引しており、前年比では105%の伸びを見せている。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・前年の自粛の反動か、食品以外の客数が増え、必需品ではなくデザインを重視したファッション感度の良い商品が動いている。緩やかではあるが支出への余裕が幅広い層に浸透してきている状況がうかがえる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年は震災の影響があったため、単純比較できない。2年前との比較では、販促策の違いなどを考慮しても、来客数、客単価、買上点数共に改善している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比98%とマイナス2%だった。近隣の競合他店が改装のため休業し、売上が大幅に伸びた前年と比較すると、今年は堅調に推移しており、季節的要因はあるものの、来客数は1月以降、着実に伸びている。		

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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・電力会社から1人当たり最低8万円の賠償金が住民に支給されることと、震災復興に向け建設関係に動きが出ていることから、3か月前よりは良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の上昇とともに来客数が大幅に増加している。特に週末に大きく跳ね上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さが和らいで暖かくなってきたためか、修理の客が足を運ぶようになっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は引き続き増加し、新車の受注、販売共に、前年及び2年前を大きく上回っている。その要因は、エコカー補助金の駆け込み需要と新型車の発売効果で押し上げられたことによる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・雪解けと比例するように消費者に余裕が出てきている。価格は安く、品質は良いものを求める消費者の傾向は更に強まっているが、購買意欲も高まっている。また、飲食店も予約での宴会が増加傾向にある。ただし、集客の良い店と悪い店の差が激しくなっている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・初旬は気温が上がらず春物商品が苦戦した。中旬以降は気温の上昇とともに回復基調となっている。しかし、盛り上がりには欠けている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度の追加、又は新入社員、新入学生用の制服の受注で忙しくなっている。しかし、競争が激しく利益確保は一段と厳しい状況である。また、全体的に就職者が少ない傾向にあるため、追加発注も少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・客単価が上がっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・震災後の復興特需による建設関係や、製薬会社の営業担当に忙しさがうかがえる。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・少しずつではあるが、リピーターが戻ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・年明け以降、一般宴会から撤退した施設があり、これまでそこを利用していた客が駅前のホテルに流れてきている。かなり大きな規模の施設だったので、その恩恵にあずかる状況が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災復興に関する宿泊、レストラン、企業団体による利用はいずれも好調を維持している。来月まで先行予約が順調に入っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・3月18日ごろから開始された電力会社からの賠償金の振込も、4月下旬現在、大分進んでいる。そのため、海外旅行を中心に、旅行の申込が2年前と比べても特段に多い状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種により異なるが、3か月前よりも景気は上向きの傾向がみられる。特に自動車、スーパーマーケットが良いようである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年度が始まり、新生活のための準備などで客の消費が活性化したため、新規加入者も若干増えてきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・やっと暖かくなってきて、来客数や販売量は前月までの冷え冷えした状況から改善されてきている。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産、戸建て住宅、RC造賃貸マンション等、購入に向けて前向きな顧客が非常に多くなり、確実に受注につながってきている。		
変わらない		商店街（代表者）	競争相手の様子	・どの業種も良くなっているというわけではなく、駄目な業種、業態は駄目である。伸びそうな部分、駄目になっていく部分は今こそ転換をする必要がある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上は、前月は良かったが、今月は例年どおり下がっている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・やっと桜が開花し春めいてはきているが、来客数は減っている。郊外店が運営している市内循環バスが当店の前で止まるが、土日は満杯で乗り切れないこともある。郊外店に客が流れていることを実感している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・飲食業の内容によって客の混み具合は違うようである。居酒屋は金曜、土曜は非常に混んでいるようだが、普通のバーは客が全く来ない日が続いているとのことである。

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（売場主任）	お客様の様子	・天候や店内催事により、来客数及び売上にむらがあったものの、自家需要を中心に買物を楽しんでいる様子がうかがえる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量の多いインポートブランド商品が引き続き堅調に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・震災の影響で本格的な営業ができなかった前年との比較は難しいが、前年に震災特需で売上を伸ばした生鮮食品やリビング用品の一部で前年の数字を割る日も出てきているものの、概ね好調である。なお、2年前との比較では3か月前と比べ数字は落ちておらず、好調を維持している。
		百貨店（買付担当）	来客数の動き	・復興需要が鈍化傾向にあり、沿岸地区の客の来店数が減少している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・3か月前と同様に、先行きに対する不安感から買い控えをする心理がまだ強いようである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年は震災の影響で供給不足があった。一方で特売も無く、価格競争が無かった。今年は供給に問題はないが、価格競争が激しく単価が低下している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価はほぼ前年並みだが、来客数の伸びは鈍化している。買上点数も賞味期限がある程度長い即食系の菓子や缶詰等が低迷している。全体としては落ち着いてきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と売上の状況から、3か月前とは変わらない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数、1品単価、買上率のいずれも前年を下回っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・震災特需も落ち着き始め、販売量の動きも以前のような状態にもどっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・主婦や高齢者の消費は堅調である。米飯、パスタ等の麺類は前年より伸長している。気温の上昇に伴い、ソフトドリンクや冷やし麺も好調である。来客数は3か月前と比べて横ばい状態だが、客単価は若干アップしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店出店から1年が経ち、落ち着いてきている。来客数はほぼ予定通りの推移となっている。来客数は前年を割り、客単価は前年を超える傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大きな変化はない。前半は気温が低かったこともあって来客数は伸び悩んだが、客単価は、季節変動を考慮すれば、良くも悪くもなっていない。現状は復興需要が続いているため、本来の景気が良いか悪いかの判断が難しい。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・企画商品やプライベートブランド商品の販売に限ってみると販売量は計画通りに維持できているが、来客数は横ばい傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温の上昇に伴って、出遅れていた春物購入の来客が増え、売上も上がってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・単価が極端に安くなり利益が出なくなりつつある。今後は仕入先の見直しや海外からの直接取引等も視野に入れてやらなくてはならない状況である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年よりも気温が低かったため、約2週間ずれ込んだ春物は順調に売れているものの、半袖商品の立ち上がりが遅れている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・早めにセールを仕掛けているが、来客数が伸びている分、前年と比較しても客単価は低い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・依然景気は低迷している。客も必要な商品のみ購入している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金復活から販売は上向いているが、新年度に入って減税基準が変わったことにより足踏み状態になっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年比で上回ったのは震災の月の3月のみで、売上が回復していない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・今月に入り、人の動きがある程度落ち着いてきている。店舗リニューアルのため売り尽くしセールを開催しているが、高額商品がなかなか処分できず、商品の店頭在庫が思ったように減らない。3か月前とあまり変わらない状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・依然、持ち直しの傾向が続いている。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・ここ数週間の仕入れ価格の高騰により販売価格が高止まりしている影響から、消費量の減退が続いている。価格上昇が理由のため、一時的な動きではないので影響が大きい。また、販売量の減少が逆に販売価格を押し下げて販売を伸ばそうという動きも出ており、収益悪化に歯止めがかからない状況が続いている。
		高級レストラン (経営者)	それ以外	・上向いているようでも、下向いているようでもない。様子見のような状態が続いているが、その雰囲気は社会全般にあるのではないか。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・初旬まで見られた人の動きがだんだん鈍くなってきている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べ、良くも悪くもなっていない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月はやや持ち直しの動きがみられたが、今月は低調な日々が続いている。ゴールデンウィーク前の出し渋りもあるのか、消費者の財布のひもは固いようである。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・相変わらず、景気を左右する爆発的な出来事が無い。新しいシーズンの慌ただしい動きも落ち着いてきており、連休前の静かな動きがみえるようになっている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・いわゆる絆需要も落ち着き、東北への観光旅行は全体的にかなり減っている。前年の同時期は、工事や復興関係者などの入込で売上は多かったが、地元の客も沿岸部はもちろん、県内全体の経済的状況は悪く、今年は観光旅行が激減している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・歓迎会に関しては、前年とは比較にならないが、2年前の来客数とほぼ同様である。宿泊に関しては、ゴールデンウィークにかかることもあり心配していたが、放射能の影響も思ったよりもなく、前年ほどの動きはないにしても、全体的には何とか盛り返ってきている。地元客が訪れる料飲関係については、3か月前と変わらない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・レストランは、大雪により客足が鈍化した3か月前に比べ、季節の変化とともに足元も良くなり、年配客を中心に客足が戻ってきている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・個人旅行を中心に動きが活発である。団体旅行については、例年と比べて動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街で客を乗せると、人が溢れているといわれるが、復興関係者の流入によるもので、そういう人たちがいなくなったときが大変である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節的に歓送迎会や花見の客を見込んでいたもの思ったほどではなく、期待はずれである。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・雇用が増えていない。また、企業投資も増えていない状況である。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・自動車製造に回復の動きが見られるが、全体的にみると景気が上向いている様子はうかがえない。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・設備投資意欲に関して、一部企業で前向き感が出てきているが、全体ではまだ低い状況に変わりはない。
		通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・客との商談からは好況感のほうがえない。建築や自動車関連業では復興特需の話も聞こえるが、その他の業種はあまり実感することができない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・全国的に見て、県内の販売量が低下している。
		観光名所 (職員)	販売量の動き	・客の入込状況は前年とさほど変わらないが、販売量は若干落ちている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・今のところ春が遅く、まだ客の動きが見えていない。
		遊園地 (経営者)	来客数の動き	・震災前と比べて学校、団体の戻りはまだまだだが、一般客は下旬まで低温が続いたにもかかわらず堅調に推移している。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・単価は全然上がっていない。来客数及び売上は震災のあった前年に比べれば増えているが、2年前との比較では減少している。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・客は中央資本の大型店やフランチャイズに集中しており、小売店は見放されている。
		百貨店 (総務担当)	競争相手の様子	・前年は震災を受け、客が県内にとどまったり、来県するケースが見られたが、今年は旅行などといった形で県外へ人が出ていく傾向にある。

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（店長）	競争相手の様子	・震災復興特需も終わり、競合店におけるチラシ等の価格訴求が強化され、来客数、買上点数、1品単価共に減少傾向が続いており、非常に厳しい状況になっている。
		スーパー（販促担当）	単価の動き	・震災バブルがあった前年の数値とは比較できないが、3か月前と比較しても1点単価、買上点数共に下がっている。周りの競合店のチラシ価格も全体的に下がってきており、集客への価格競争が一段と激しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体の売上の前年比は良いものの、たばこが良いだけで、主力の米飯等のファーストフードは上向いていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・震災から1年経過し、前年に比べ礼服を買い求める客が激減している。スーツの動きは比較的堅調だが、礼服については前年の特需による反動がみられる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い日が続き、なかなか春らしくならず、来客数も少ない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・レジャー用品、ゴルフ用品の売上が良くない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・白物家電といわれている冷蔵庫や洗濯機、その他調理器具関係は順調である。しかしながら、アナログ放送が終了し、前月まで売っていた地上デジタル放送対応テレビやチューナーの需要が一段落したため、来客数が急激に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の需要期が終わり、市場が一旦落ち着いた感がある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金が続いている反面、エコカー減税の対象車種が大幅に減った影響から、販売量が大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー補助金がプラスされただけでは商品力として弱い。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・依然としてハイブリッド車は客の高い関心を維持している。反面、既存の車はエコカー減税の減税額が目減りした車種が多く、販売量がかなり落ち込んでいる。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	お客様の様子	・現状、客の購買意欲は通常の3割程度に低下してきている。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	来客数の動き	・後半は落ち着いているが、地元飲食店の来客数は明らかに悪く、2年前と比べても深刻な状態である。ある程度の予想はしていたが、地元だけでは商売にならず、事務所の移転や撤退、店を閉じるところが目につくようになってきている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・3か月前と比べ、前年比の売上高は低下傾向にある。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ローシーズンであることに加え、県内外の震災復興支援客も大分静かになり、平日はもちろん、週末も空室の出る状態である。ただし、福祉関係の客が多少目につく。
		観光型旅館（スタッフ）	競争相手の様子	・同業他社の価格戦略により、地域の商品単価が下落している。現状、集客は順調だが、単価下落により売れば売るほど苦しくなる状況となっている。会社も売上は増加しているが利益につながらず、労働者の給与等に反映させることができない。むしろサービス残業など労働条件が過酷になっているため、労働意欲が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・震災があった前年は比較対象にはならないが、依然として動きに力強さは感じられず、大変厳しい状況が続いている。消費者マインドは冷え込んでおり、業種格差も更に拡大している。ホテルに対する敷居の高さも見受けられる。
		タクシー運転手	単価の動き	・月を追うごとに、乗り控えが目立ってきている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・復興支援を目的とした客は購買意欲が高いが、高速道路無料措置の終了により、来客数が減少している。特に、高速道路完全無料の東北地域からの客が大幅に減少している。

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
	悪く なっている	スーパー（経営者） 家電量販店（店長） 自動車備品販売店（経営者） 一般レストラン（経営者）	単価の動き 来客数の動き お客様の様子 来客数の動き	・デフレは止まらず、大手を始め安売り合戦の状況になりつつある。さらに、可処分所得の減少により、消費者も安い商品を求める傾向にある。 ・現状、家電業界には目新しい注目商品がなく、来客数の減少を日々感じている。 ・エコカー補助金制度の影響により、市場から過度に中古車及び車検継続車が無くなっており、車検整備台数及び補修に入る車が激減している。繁忙期のはずではあるが、エコカー減税対象車の購入時から3年を経過していない車検市場は悪い。前年の数字を更に下回っている。 ・来客数、売上共に落ちてきている。桜の開花も遅かったせいとか花見客が少ないことや、送別会とゴールデンウィークの間で、控えているというのがその要因ではないかとみている。
企業 動向 関連	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） 出版・印刷・同関連産業（経営者） 出版・印刷・同関連産業（経理担当） 建設業（経営者） 広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き それ以外	・復興ということで外部の人がかなり入ってきており、その人たちが昼や夜に食事に来たり、商品を土産として購入したりしているため、非常に良い数字が得られている。2年前との比較でも、2けた前半の伸びとなっている。 ・復興特需に関連した仕事の依頼が増えている。 ・3か月前と比較すると、受注の残高が約10%増加している。 ・客の自然災害への意識が高まり、建物改修工事が増加している。 ・住宅、自動車販売、百貨店、スーパー、DIY店等が広告出稿を増やしてきている。復興特需がここにきて広告業界にも及んできている。
	変わらない	農林水産業（従業者） 食料品製造業（経営者） 繊維工業（経営者） 木材木製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） 建設業（従業者） 建設業（企画担当） 輸送業（経営者） 通信業（営業担当） 金融業（営業担当） 金融業（広報担当） 経営コンサルタント	それ以外 受注量や販売量の動き それ以外 受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 取引先の様子 取引先の様子 取引先の様子 取引先の様子	・前年の果物農家の収入は東京電力福島第一原子力発電所事故の賠償金はもらったものの、例年の7、8割程度であった。また、地元旅館も活気があるのは土日だけであり、仕事もあまり無いとの声がその従業員から聞かれる。 ・震災があった前年の数字とは比較しようがない。2年前との比較では良くない。 ・春の暖かさが例年よりやや遅くなっており、季節商材の動きがやや鈍っているようである。 ・住宅部材は需給のバランスが悪く、低価格により採算性が非常に悪い。 ・自動車部品については、為替相場の水準訂正と自動車メーカー各社の増産等により堅調に推移しているものの、スモールカー中心のため付加価値が減少している。 ・復興関連工事の発注が継続している一方、労務単価や資機材単価の高騰も解消しておらず、状況は横ばいである。 ・年末から年度末にかけて多くの発注があった影響か、ここにきて一服感があり、受注量も横ばい状態が続いている。 ・震災から1年が経過し、復旧復興のめどがついてきており、明るさを取り戻しつつあるが、もう少し様子を見たいという状況である。 ・新規案件の増加傾向は前年に比べ明らかに落ち込んでいるが、それをばん回す大口案件があるため現状維持でとどまっている。 ・管内企業の売上は横ばいか減少傾向で、経費削減によりやりくりしている様子が見える。 ・大雪の影響で春物商戦の出遅れが見られるが、公共工事の下げ止まりの動きや、自動車販売での増勢等もあり、総体的には横ばいと判断する。 ・季節が春になり消費マインドは高まりつつあるが、選択消費の傾向は強く、消費財関連企業の業績はまだら模様である。

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
雇用 関連		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断して、ここ2～3か月はある程度の水準を保って、景気は横ばいである。建設、小売は好調であるが、それ以外は足踏み状態である。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入り、受注量が激減している。民間企業は国の予算の執行度合の様子見をしているというのが現状である。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興関連事業者などによる都市部ホテルや飲食店の利用により、依然として好調な出荷が続いている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・潜在的な需要はあるが、震災復興関連では建設地確保が難航しているため、住宅会社の受注は一段落している。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・仕事の忙しさや、取引先業者の出入りや納品量は3か月前と変わらない。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・大雪による融雪の遅れが農作業に影響している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節による影響はあるが、今年に入って比較的順調だったその反動か、受注量が鈍くなってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・復興景気が落ち着いてきている。復興プランはまだ動き出していないという狭間の状況の感がある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・会社の経営状態が悪化し厳しい状況が続いている。最大の要因は円高、タイの洪水によるPC関連の需要縮小である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・特需的な案件が3月末を機に激減している。売上は前年とは比較できないが、2年前との比較では2割ほど低くなっている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大、中、小の容量のものがある商品は、景気の良いときは大が売れるが、現在は中と小の商品が非常に多く出ている。また、価格は低下している。
	悪く なっている	通信業（営業担当）	それ以外	・当地域は震災からまだ立ち直っていない。
	雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	それ以外
やや良く なっている			人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事の受注量が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手飲食店グループや大手流通を中心に求人が増えている。ただし、正社員の雇用ではなく、しかも地元企業ではないので、本当の意味での景気回復とはいえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は前年比6割増で、ほぼ2年前の水準に戻っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は10か月連続で前年同月比を上回っている。一方、新規求職者数は27か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は大幅に増加しており、有効求人倍率も上昇傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・被災エリアにおける雇用調整等の状況は一服感がみられる。しかしながら、被災企業の再開の状況、求人の動向については、特にこれといった材料は見当たらない。
		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30%増加している。ここ2年間で最高の求人数である。新規求職者数は5か月連続で減少が続いている。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末からさまざまな職種の引き合いと注文が増加しているなかで、専門職に応募する求職者が増えないこともあり、全体の登録者は伸び悩んでおり、失注するケースが続出している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・将来の業績回復が予測できないためか、ほとんどの業種で正規雇用を極力抑えているようである。求人があっても、パートやアルバイトの形態が多い。	

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）	周辺企業の様子	・求人数は変わらないものの、製造業の一部で円高に対応するための組織再編が行われ、下請会社との契約解除が行われている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数などは増加しているものの、年度末の影響などによるもので、特に景気が回復しているような状況とはいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加、新規求職者数は減少を続けているが、求職の減少幅は小さく、有効求人倍率も一進一退を続けている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年度までの復興に向けた力強さが弱まっている。
	悪くなっている	—	—	—

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	良く なっている	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・うなぎ等、仕入値の高騰による値上げにもかかわらず、客の入りが良い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・学校やクラブ活動が始まり、入学時に一応1組買っていた客が、やはり汚れるからもう1組欲しいというような形で、前年と同様に商品が動いているため、良い。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・月前半は寒さのために桜も遅れ、人出が少なかったが、後半は持ち直している。特にゴールデンウィーク前半の人出は東日本大震災があった前年に比べて倍増している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の上昇につれて、夏物の販売量が増えている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・気温は低く推移するが雨天が少なく、天候が安定していたため、来客数、客単価共に伸び、食品、雑貨、衣料共、前年同月比を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前比では108%、売上も客数も伸びているが、前年比では売上が101%、客数が102%と微増である。ゴールデンウィークは天気が良さそうなので伸びを期待している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・月の後半から気温もやや上がって桜の開花もあり、それに伴ってある程度、来客数、売上の増加につながっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・景気の低迷はあり、復興というにはほど遠いという意見もあるが、東日本大震災の復興景気や自粛ムードからの脱却からか、このゴールデンウィークの人の動きや、天候には恵まれないものの週末の客単価等、消費に対する緩やかな上昇が感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車为主となり競争相手も多いため、大きな利益にはつながらないが、エコカー補助金の復活に伴って新車の販売台数が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春の観光シーズンになり、客の動きが良くなってきている。新年度と新学期が始まり、会社や官庁、PTA等の会合が多く、客にも活気が出てきている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・この冬は特に厳しい寒さと大雪に見舞われ、スキー客以外、当地域への旅行は敬遠されていたが、待望の春を迎えて観光地もオープンし、ようやく活気を取り戻してきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・契約件数が非常に伸びていないが、来客数は増えてきており、これから間もなく良くなる。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・東南アジア、欧米にかかわらず、東日本大震災以降、全く目にする事のなかった外国人客の来訪が目立つようになってきている。観光施設の受入状況も、施設によってはあるが、一昨年を超えた数字を残している所もある。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・東日本大震災以降停滞していた部分の企業関係の旅行が、少しずつではあるが動きが出つつある。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・団体旅行の見積依頼件数が増えている。		
タクシー運転手	来客数の動き	・花見のシーズンとなり、昨年の自粛ムードから一転して観光客数が増加している。		

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
		通信会社（販売担当）	販売量の動き	・携帯電話業界ではスマートフォンの販売数が好調なため、前年実績比105%で推移している。価格帯で見ても、高機能な端末を購入していることから、少し景気が良くなってきている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・後半はやや減速気味に変わりつつあるが、前半は勢いがあり好調で、月間を通した販売数量は、3か月前と比較してやや良くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・オンシーズンを迎えたことや、東日本大震災から1年が経過したため、上向きになっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・1月より低温や週末の雨、雪の影響で客数の伸び悩みが続いていたが、今月は東日本大震災前の水準を上回る来客数となっており、徐々にではあるが回復の兆しが見られる。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・当時は1月中旬からクローズだったが、3月からオープンし、来客数は昨年より若干落ちるが、入場者を迎えてやや良くなっている。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	来客数の動き	・客数が増加の傾向にあり、特に、日中というよりは早朝、深夜の客が増えている。客の仕事自体がある程度あるためか、広範囲に仕事が増えている影響で、そのような客数の変化になっているようである。
		美容室（経営者）	それ以外	・新年度に入り、融資の相談件数が前年より若干増えている。実行される件数は少ないため、それほどお金は動いていないと思うが、設備投資する美容院の店主など、そのような気持ちが増えてきたということは、少しは良くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・まだまだ忙しいほどではないが、年度初めということもあって新しい仕事の話はある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が多く、打ち合わせが増えているため、やや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3月の新規契約は通常月の1.5倍となり、24年度期首の手持ち工事が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・単価の安い物だけが動いており、値が張る物はほとんど動かない。
		一般小売店【精肉】（経営者）	お客様の様子	・花も開き素晴らしい季節になったが、人の動きは慎重である。土日は活気はあるが平日は閑散としており、なかなか財布のひもを緩めない。
		一般小売店【家電】（経営者）	来客数の動き	・客の購買意欲がなかなか見えてこない。
		一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲は依然として見えてこないが、必要な物を購入する際、安価よりエコな商品等を意識する客が増えてきている。品物の動きは少ないが、単価が上がることで多少明るい兆しも見える。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・相変わらず節約志向が顕著で、3か月前と比較しても大きな変化は見られない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は気温の上昇と共に衣料を中心に動きが出たものの、依然として顧客の動きは慎重になっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は落ち込まないが、伸びない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来客数は減ったままだが、単価の上昇により、売上は何とか維持している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当地では雪解けが非常に遅れ、本来は売れて利益になるはずの春向け商材の動きが遅れているが、代わりに売尽くして値下げとなる商材を通常価格で販売できている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価が安い物しか売れない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、1人当たりの買上点数、買上単価で見ると、食品、住居関連の日用必需品と考えられる商品の売行きが、前年同時期を割り込んでいる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・売上は落ちてきたが、ここにきて大分流れが元に戻って安定し、ある程度客数に戻ってきた感じである。流れが変わった程度であり、景気自体はそれほど変わっていない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・先月くらいから、客の様子が幾分明るくなってきたように感じている。今月後半くらいから手土産を持ってくる客の数が増えており、精神的なゆとりが出てきたのか、明るい兆しという気がしている。売上自体は単価が上がったりといったことはないが、良い悪いの振れ幅が少なくなっている。

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
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売の柱となる映像機器が回復していない。エコポイント特需の影響はまだ続いているが、エコポイント商品ではなかった洗濯機で、若干好調な様子が見える。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数はさほど変わっていない。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・テレビの動きや単価の下落が激しく、利益が出ない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税の効果で、販売量は堅調に推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・3月は卒業、入学、入社時期でそれなりに成績が良かったが、4月に入って当地域に観光客が来なくなっている。当社はそれなりに売れていたが、また放射性物質が検出されたということで、周囲のホテル関係、物産店、ドライブイン関係に客が全く来ない状況であり、少し困っている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・円高が安定しているが消費還元がない。ガソリン単価が高騰し、エコカー減税対象車が少なく、販売量は減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・車業界はエコカー補助金により販売量が多少増えてはいるが、一時的な効果であり、その分を差し引いた場合、例年よりはあまり良くないため、どちらとも言えない状態である。今後もやはり何かと不安な材料があるため、客の財布のひもはまだ厳しい。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・週末の天候不順のため、外回り商材の動向が悪い。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・前年は東日本大震災後の特需があった月であり、前年比で見ると傾向の良し悪しが判断しにくい。防災関連品は継続して好調に推移し、前年不調であった園芸関連も前年と比べれば伸長している。ただし、消耗品の単価下落傾向は変わらず、全体としてはやや悪い傾向が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業の場合、量よりも客数のほうに景気が顕著に表れる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・半年ほど、ずっと同じように悪い。横ばいというより、これ以上落ちようがない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって客の動きが出てきている。昨年も5月を中心に顧客の動きは良かったが、今年も同様に動いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年4月は東日本大震災後で非常に自粛ムードが漂っており、予約等のキャンセルが非常に多いこともあって大変だった。今年の場合、ちょうど花見や歓送迎会の時期などが積み重なり、前年よりは多少良かったが、前々年に比べるとやや落ちている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前の駆け込み需要が、思っていたほど出てきていない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・行政関連の年度末までの納品が済んだタイミングで、大手地方営業所や建設関係から広報やWeb系の見積発注が動き出している。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・予約は順調に推移しているものの、周辺コースとのプレー料金の対比を非常に言うようになってきている。また、会員券の販売は、ほとんどゼロに等しい状態になっている。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・単価の動きの中で、土日の雨の影響もあったせいか、売上が伸びていない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共にそれほど変化が見られない。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	それ以外	・周辺の大手ドラッグストアなどで、新聞の折込を見て特売品を中心に買物をしている状況には変化が見られない。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	それ以外	・東日本大震災から1年がたち、子どもの習い事でスイミング、体操などの需要は前年と比べて非常に多くなってきているが、成人の伸びがほぼないため、相殺されている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・昨年から引き続き、客からの照会や相談、問い合わせなどがほとんど無い状態が続いている。たまたま相談があり業務に結び付いたとしても、それは一過性のもので景気が良くなっての動きではない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は前年比78%、客単価は120%で、何とか前年比100%で推移することができている。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・2年ぶりの春祭の入店はまずまずだったが売上は伸びず、その後はまた落ち込み、春の商戦は盛り上がっていない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・本日に客数かなり減っており、客単価も大変落ちている。本日に必要ではない物はいらぬ、安くても必要がなければいらぬと、かなりの買い控えが当店の客から感じられる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月は食品の売上が全体で悪い。当店だけではなく兄弟店でも食品ギフト、日用品、日用食品、セルフ、食堂等、全体的に数字が各分野とも87～90%と、前年比で10%近く下がっている。客数の減少も伴い、身の回りの商品の動きも悪い。一部、婦人の旅行関係の服だけが良く105%で、辛うじてつながっている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・人口減にもかかわらず、競合店の出店意欲は旺盛である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で見ると好調だが、前月比で見ると落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月は春物商材の実売期だったにもかかわらず寒い日が多く、買上客数が前年と比べても約9%減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最需要期の3月が過ぎたため、販売量が減っている。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・新車販売においてエコカー補助金や減税が続いているにもかかわらず、4月になってからやや来客数や受注数に陰りが見えてきている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・福島第一原子力発電所の事故による風評被害が依然続いており、海外からの観光客、ビジネス客及び東京からの行楽客の予約がほとんど無くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・客の動向としては、新しい組織などでビジネスホテルの利用も多く、多少良くなっている傾向もあるが、通常年に比べればそこまで稼働は上がっていない。販売量の動きから判断すると本来の動きではないため、やや悪くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体の動きは悪い。特に昼間の動きが悪く、前年同月比13%減である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・引越しや入学など新生活に伴う購入などが落ち着き、消費が停滞傾向にある。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・近隣に競争相手が2社開業し、オープン価格を設定したため、そちらに客が流れている。そのため当社も影響を多少受け、総売上で約2%、来客数としては8%ほど減っている。購買についても回数券、サービス券の購入等について買い控えが起き、また、使用枚数もきちんと管理しているようで、例年の販売に比べると約5～6%の間で減っているため、やや悪くなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・少し持ち直すかとも思ったが、本気で何の情報も入ってこない。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・仕入の案件が希少となっているため、少し高めの原価で購入しているが、その高めが顧客に転嫁できず苦戦している。全体的に地価が横ばい又は下落傾向のため、売る方が弱い状態が継続している。		
悪くなっている		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・新学期も終わり、かなりいろいろな面で販売量の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・買い回り商品には先が見えない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・4月後半はゴールデンウィークを前に外食を控える傾向が毎年あるが、今年は特にひどい状況で、集客、売上共に通常の約半分にまで落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きと同時に、客や競争相手の様子などいろいろある。本日にこの調査を始めて以来、良くなるということは一度も無かったような気がしている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の引き合いが本当に、かなり少なく感じる。特に競売物件などには皆興味を持っているようで参加者も多いが、一般の売買になるとほとんど引き合いもなく、問い合わせもない。また、事務所等についてもほとんど空き状態が続いている。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・スプレー缶、ガス缶、ライターは不燃物処理の分類から可燃性危険物として認識されるようになり、これらの処理装置が環境装置として納入契約につながってきているため、良くなっている。

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
やや良くなっている		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・以前に比べて、わずかながら受注量の動きが良くなってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・周りも仕事量が徐々に増加している様子なので、良くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・産業機械のコンプレッサは例年3月は期末でもあって在庫が多めになるが、売行きが好調なため、在庫が少ない。そのため4月も順調な生産台数である。国内向けでは節電効果のあるインバーター制御のコンプレッサが大変売行きが良い。輸出では東南アジア向けの大型コンプレッサが順調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は電動工具の部品を製作しているため、東日本大震災後の復興需要で多くなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力自動車メーカーからの受注量については、非常に高水準を維持している。前年は東日本大震災もあったが、過去最高の受注量になっているため、コストの面では非常に厳しくなっているが、3か月前と比べても非常に好調な状況になってきている。
		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	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。
		変わらない		化学工業（経営者）
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・特注品受注の動きは相変わらず少ないものの、一般店頭商品受注は幾らか動きが出ている。
窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・原材料が10%ほど値上がりしつつある。製品に転嫁できないため、その分大変な状況が発生している。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・新年度に入り、客先からの受注は前月同様の推移である。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・多種、少量だが、何とか仕事を確保している。安定した量産は少なくなっている。
輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・1～3月はやや良かったが、4月は3月決算が終わって若干落ちている。今後は取引先、受注量、販売量等も6月ごろから回復する。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・前年は東日本大震災の影響で4月から6月に延期になった展示会が開催された。来客数、売上共に延期して行った前年よりは増えたが、前々年よりは減少している。前年比では売上、利益共に大幅に回復したが、前々年比ではまだ5%ほど下がっている。今後数か月は前年比を上回るが、それが本格的な回復への道筋かどうかは判断できない。
輸送業（営業担当）	取引先の様子			・今年も電力不足等で原子力発電所の稼働はしないということから、省エネ家電等が見直され、扇風機等の荷動きが多くなっている。通常であれば、関東以外の遠方、九州、関西、東北等は協力会社等の上り車を利用して帰り車の対応をしているが、現状は車両が少なく、自車を使って対応している。コスト高にもつながらっており、厳しい状況である。
金融業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き			・前年秋の円高の影響によって発注元が海外に生産拠点を移したことにより、受注量、受注価格に影響が出ている。
金融業（調査担当）	取引先の様子			・製造業では電子部品デバイスなど在庫調整の影響が継続しており、全体を下押ししているものの、一般機械や自動車部品など、海外需要を取り込んでいる業種では底堅く推移している。また、円高の一服もやや安心感につながっており、マインド面の改善につながっている。非製造業では大雪の影響で観光客が減少したほか、小売では天候不順から春物衣料に出遅れ感が続いている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・前年同時期と比較するのは難しいが、広告宣伝の出稿状況は前々年と同じくらいで推移している。実質的に、前年のマイナスをばん回しきれていない状況である。
新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子			・自動車関連では3月に続き今月も好調で、納車に日数がかかっている車種もあると聞いている。チラシ出荷量は110%となっているが、前月同様、前々年比では98%と戻り切っていない。

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
	やや悪くなっている	社会保険労務士	取引先の様子	・被災地向けの新しい助成金の話で経営者は盛り上がっているが、使える事業所は限られているため、あまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の在庫積み増し対応の増産が3月末で一服し、受注量は少なくなってきたおり、建設機械、油圧機器向けの仕事量も戻ってこない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で2割、前2か月と比べても約2、3割、受注量が落ちてしまっている。新年度に変わって伸びてくるかという期待はあったがまだ停滞しており、受注が増える、横ばいという状況になっていない。原因が分からないため、非常に頭を抱えている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先である建築教育の業務が縮小しているようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・住宅関連、建材、金属製品や化成品等の製造業などで売上が頭打ち又は減少している。一方、管工事、運送業などやや繁忙のものもあるが、全体的に景気は弱い。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・やや落ち込んでおり、前月並みぐらいである。
悪くなっている	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・全県で見られる傾向だが、景気感の悪さと先行きの不安、また例年にない寒さが原因で、特に売行きが良くない。
		建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っているが、受注高は前年比1.5%増で確保できたものの、当初工期5か月が東日本大震災他の影響で1年延びて17か月かかり、現場管理費他の経費が生じたため、赤字計上となってしまった。また、受注額に関しては相変わらず最低価格での受注のため、約15%引きと各社とも厳しい状況が続いている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度になり、今まで行なっていたメンテナンスの費用を一律で下げるようにオーナーから要請されている。受注価格は下がったが、業務の内容としてはほとんど削ることができないため、収益がその分悪化している。
雇用関連	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	・今まで小さい仕事しかなかったため売上もあまり伸びなかったが、3月から大きい仕事ができるようになり、売上も大きく伸び、良くなっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月に入って電機、自動車や携帯関係の電子で少し動きが出てきているようである。電子関連では他にデジカメ部品、家電といったところが目立っているようである。求人内容では、その他建設関連のいわゆる営業職的なものも含まれているが、全般に小売、サービス業の募集が目立っている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内3月の新規求人数は前年同月比19.7%増加し、ここ2～3か月は10～20%の増加が続いている。相変わらず有効期限切れを更新する求人が目立つものの、建設業、卸売業、小売業等では新たな募集のための求人申込も動きを見せてきており、採用意欲が一部で上がってきている感触がある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・円安傾向で、輸出産業は想定より利益が出ている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業では、大手企業の4月の新入社員雇用人数は前年より増えているが、中小企業は逆に少ない。中途採用の正社員は介護、医療、サービス業などで少し多くなっているが、全体の求人企業は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年より増加しているが、自己都合による退職者、退職予定者の登録が多く、前年より会社都合による退職者の割合は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・基幹をなす製造業の求人が増加していない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の滞留は変わらず、新規求人数も若干増えてきた程度である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・平成25年度の当地域における高校生の求人数が3割減という内容が新聞に掲載され、例年以上に厳しい状況が予想される。

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・自動車関連の派遣採用が減少しているため、やや悪くなっている。
	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	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が良くなってきており、イベントを行った時の来街者数が予測値を超えている。昨年東日本大震災で自粛していた人々が少しずつ動き出してきている。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・前半はあまり天気が良くなり客足が鈍かったため、トータルするとあまり良い数字ではないが、昨年度は東日本大震災により自粛で中止となっていた様々な行事がまた開催されるようになったため、売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月も新築物件の工事があつたため、売上が上がっている。客は生活に必要な物は購入している。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・店頭においては売上も粗利も前年並みであり、前年が悪かったこともあるかもしれないが、横ばいか少し上という感じがする。また、外商関係では案件数が増えているようで、ここに至って景気が若干良くなってきたような気が多少している。1件当たりの単価はそれほど高くないが、案件数が増えているため、少しは良くなっている。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・高額品の売上が好調で、先日まで行っていた絵画の販売会でも前年を大きく上回る売上となっている。東日本大震災から1年が経過し、高額品消費に対する心理的圧迫が薄らぎ、それにつれて一般の消費も戻ってきている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・前年4月は東日本大震災後の影響で伸びた月だったが、今年はその伸び率の影響で前年を上回ることができていない。購買意欲が落ちているかは今月だけでは判断できず、印象ではやや良くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて3月は非常に悪かったが、4月は逆に非常に良くなっている。前年の状況が悪かったこともあるが、曜日回りも良く、比較的いろいろなイベントも成功したため、前年比では久しぶりに良くなっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・3か月前と比べて、今年は競合店が何店舗か出店するという状況で予算自体が前年割れのため、現段階では目標数値はクリアできている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は微増だが、総菜、弁当を始めアイスクリームなど高付加価値商品の売上が伸び、客単価も多少上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今の販売量と来客数、その他業者の動きを見ても、総体的に若干ではあるが上向きの方向にある。
		コンビニ（商品開発担当）	競争相手の様子	・軒並み過去最高益を更新している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上構成の婦人アウターは前年比2けた増となっている。前年に売れたエコ関連商材は大きく落ち込んだが、それでも前年比で4月は良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候の良い日は売上も伸びてきている。やっと東日本大震災以降、元に戻った感じである。客の反応も良く、今後期待できる季節となっている。
		家電量販店（営業統括）	来客数の動き	・客単価の下落に歯止めが掛からず、売上全体としては前年実績を超えることができない状況が続いているが、来客数は増加しており、販売点数は前年比110%前後で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・東日本大震災から1年が過ぎ、昨年の自粛ムードから一変し、景気も上昇してきている。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・エコカー減税や補助金を目当てに受注が進んでいる。5、6月ごろに切れると景気が停滞することは十分に考えられるが、3か月前と比べると確かに新車の受注量は増えてきている。	

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
		その他専門店 〔雑貨〕（従業員）	競争相手の様子	・街に新しい店が多く現れているため、やや良くなっている。
		その他専門店 〔服飾雑貨〕（統括）	お客様の様子	・東日本大震災の影響もあるため、単純に前年と比較はできないが、ゴールデンウィークに対する外出の意識向上や、商業施設での時間消費レジャーも定着しつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年は東日本大震災があつて比較にならないが、前々年並みまで販売量が追いついてきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせ件数が増えている。また、問い合わせだけではなく受注件数も増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はそれほど忙しい月ではないが、思った以上にまずまずの売上が上がってきている。また、乗務員が最近来ないという話をよく聞いている。非常に稼働率が落ちているということで、そのおかげで全体的な景況感が良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は金曜日にタクシーを利用する客が多かったようで、花金が復活したような感じである。特に連休前の27日はバブル期を思わせる忙しさであり、それ以外でもターミナル駅などでは終電後は毎日、タクシー乗り場に数十メートルの列ができています。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・東日本大震災から1年が経過した影響もあり、消費者の購買動向が活発になってきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月の来場者数は昨年、一昨年来を大きく上回り、5年ほど前と同じである。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・4月上旬から新しい学校が開校したため、来客が学生も含めて増え、活気が出てきている。また、少し営業方法を変えたため、朝、それよりも夜、夕方の客が増えてきている。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	お客様の様子	・客が物品等を買って求める様子から、やや良くなっている。まとめ買いや定価品を多く買っているように見える。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	お客様の様子	・客からの自動車の受注状況等を考えると、現在はほぼ前年並みだが、3か月前と比べると若干落ち着いて出ている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・次の物件の動きは無いが、設計とは継続的なので1件決まると作業が続く間は多少続く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、4月に入って若干だが客の動きが良くなり、契約も徐々に決まってきた。価格対応をした結果なので一概に良くなったとは言えないが、販売量の動きから見るとやや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・大型ショッピングモールのリニューアルオープン等が影響し、生鮮3品の店舗の弱体化や店子の閉店と、商店街を取り巻く環境は依然として厳しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・このところ陽気が定まってきたため、衣料品は夏物がかかり売れてきていると聞いている。客は総体的に心がうきうきしてきている状態で、単価は低いお客数は1割程度増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候から、人の往来がとにかく減っている。5月になって天気が良くなると少し変わっていくが、今月は少し暖かくなっても雨が降る状態が続いているため、変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動きはやや減っている。また、客が相談に来たり、今まで使っていた物をリサイクルしたいという問い合わせが増えており、そのような形で新しい買物を控えたいという方向にある。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・世の中全体がこのような状況なので、商品の動きは良くない。太陽光が動いているのがありがたく、エアコン、白物は少しずつ動いている。テレビは前月までは全くだったが、メーカーが価格を大分下げたため、4月は大きい物も動いている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・同業者の数が少ないことと需要期であるため、売上が伸びている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・今の経済環境や、夏場に向けての節電や計画停電等も非常に大きく響いている。最小限、必要な物だけで生活をしている人が多いようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・単価の安い商品しか売れにくいというえ、全体的に売上が上がっていない。

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
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・お米の仕入価格が上がっている。売れないため、当店では当分の間は我慢する予定である。また、無添加食品が売れない。価格が高いためなのか分からないが、賞味期限が切れる商品が多くなっており、ロスが多く、困っている。今は放射能により関心が移っているようである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客数が増えない。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数の動きから、相変わらず悪い。また、単価もそうだが、客の買い方が、非常に安い物を選んでいるということで、変わらず悪い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の不安定はあるものの、15度を超える日が続く、スプリングコート、ジャケットなど春物の動きが上昇し始めたが、まだまだ低価格への関心が高いため、客単価が上昇しない。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・売上、客数は共に若干前年割れしているものの、競合の出店があった中での動きであり、景気の動向としてはそれほど大きな変化は見られない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・前年度は東日本大震災の影響で来客数が悪かったが、前々年比でも来客数及び売上は厳しい状況である。天候等の問題もあるが、良化する兆しも見えない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・東日本大震災の影響で前年比は上回っているものの、前々年比では大きな回復は見られない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・今月単体で考えると定数的には上がってきているが、昨年の東日本大震災の影響が読み切れないことと、実際に税金等、個人経費の不安などの要素が今後深く売上に関わってくる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店頻度に全く変化が見られない。加えて来店目的の売場や目的購買商品以外での店内滞留時間は増えていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き東日本大震災の影響を受け、前年とはとらえている。ただし前月ほどの伸びは無く、特に衣料品の反動は少なく、伸びは1けた程度である。食料品は前年比で微増している。月末には近隣に大型店舗が開店し影響が心配されたが、街全体の客数増によってマイナス影響は少ない。
		百貨店（販売管理担当）	お客様の様子	・天候不順もあって来客数が伸び悩むなか、旅行やブライダルといった従来百貨店の強みである商材の動きが堅調である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・客数、点数、単価は持ち直しているものの、以前より売上が通常営業日より特売初日へ偏っており、競合店も同じような状況が続いている様子である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・気温に合わせて夏物、初夏物衣料等に動きが見えるが、気温が上がらなかった場合は衣料品などはあまり良くない。食品はベーシックな米、パン、魚類の刺身盛り合わせ等の動きが良くなく、半総菜的な簡便性の高い食料品はまあまあであり、食品全体としてはあまり良くない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・買上単価が相変わらず伸び悩んでいる。販売量は通常どおりに戻っているが、単価減少の分、苦戦を強いられている。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・昨年は広告チラシを折込していなかったため、客数は増えている。昨年度のような買いだめ傾向から必需品の購入に戻り、客単価は下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・何となく先行き不安を感じているようだが、客数の変動はあまりない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年同月比で売上は若干上がっているが、たばこの値上げによる影響が大きい。客単価が若干上がっているが、それに反して利益率が2ポイントほど下がっている。経営内容としては売上増、利益減となり、仕方なく差し引きゼロで、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全体で客数の動きは前年比106%と、堅調なペースが継続している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・4月は寒暖の差が激しく来客数も低下傾向にあったが、月末になって一気に暖くなり、旅行、外出気分が高まり、来客数も増えてきている。全体では客数、売上共に3か月前とは変わっていない。

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
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・春本番になり、ようやく主婦層の購買意欲が出てきた様子である。コーディネート販売がよく目立つようになってきている。前年比は99%とほぼ前年並みになってきたが、東日本大震災前にはほど遠い状況である。
		家電量販店(統括)	単価の動き	・単価下落を客数増で補う施策を打つが、大きな改善が見られない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は前月は良かったものの、今月はあまり芳しくない。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・エコカー減税の継続はあるものの、今一つ販売台数が伸びない。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・決算が終わり、例年では4月初旬までは決算の余額もあったが、今年は全くと言ってもいいほど閑散としてしまっている。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・前年同時期は東日本大震災後に売上が大きく落ち込んだため、今年は前年比だけで見ると良い数字である。しかし客は選んで購入しているため、しっかりと良さが伝わらないと購入にはつながらない。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・競合対策で強力なキャンペーンを実施した結果、数字は上がったが、それがなければほぼ変わらない。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・国内は春休み商戦も一段落し、落ち着いた状況である。海外も特に大型タイトルの発売もなく、レポート中心で低調に推移している。
		高級レストラン(店長)	来客数の動き	・前年同時期は東日本大震災の影響があったため、あまり参考にならないが、宴会予約の推移から、変わらない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・企業の業績は東日本大震災、円高等の影響から全体的には回復してきているようだが、当社の利用状況には企業によって差がある。逆に、個人の需要は明らかに戻ってきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・昨年に比べれば当然伸びているが、例年4月の歓迎会の動きと比べると少し弱いような気がする。2、3週目くらいの週半ばのランチも、フリーが極端に減り始めているため、例年よりは若干悪い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3月は良かったが4月になって逆戻りしてしまい、毎年寒くて悪い1、2月と同じような結果になってしまっている。なかなか客足が伸びず、今は3か月前とあまり変わらない。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前の1月の前年比は売上97.6%、客数98.4%であり、今月は売上93.1%、客数92.9%である。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客の様子を見てみると、東日本大震災や計画停電からは、多少は一区切りした様子ではある。少しは上向いてきているような感じはしているものの、3か月前と比べるとまだまだ変わらない。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・宴会数は変わらないが、客の予定が立たないのか、前日、当日と間際の予約が多い。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・ここ2、3か月は来客数が一番底辺で、最低の所をずっと推移している感じであり、いつ上向きになるのかよく分からない。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・当店自体は今月は悪くなく、どうしたのかと思うくらい良い。インターネットのためかと思っているが、周りには人も歩いていないし、それほど客も入っていない。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・レストランで普段提供しているランチより単価の高い商品の販売を始めたが、メニュー内容は見ただけで充分お得感のあるものにした結果、出卓は増加した。一方、単価の低いメニューも相変わらず人気がある。単純に値段が安いだけではなく、その単価、料金に充分に値打ち感がなければいけない。食べ放題は相変わらず人で、ランチタイムは毎日ほぼ満席になり、ディナーも7割程度の来客がある。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・4月単月を見れば、年度初めということもあって一般的に動きが活発で、例年並みの売上が確保できている。ただし、月によって売上に波があり、先々の動きも鈍いため、景気の回復はあまり感じられない。
		都市型ホテル(統括)	競争相手の様子	・確実に景気が上向いている様子は同業他店を見ても感じられるが、月ごとに好不調が繰り返されている状況である。

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
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月は昨年東日本大震災で中止となっていた企業の大会等は行われたが、新年度の関係もあってそれ以外の社員旅行等は販売が伸びていない。ただし、当社では5月に開業を控えたスカイツリーの動きだけは大きく、いろいろな問い合わせがあったため、変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月は特に金曜日と土曜日の動きが良く、深夜まで利用がある。以前はいずれかが忙しい状況だったため、2日間とも良いのは珍しいことである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は特に天候に影響された気がするが、1か月トータルでは変わっていない。特に繁華街での深夜時間帯の利用客は少ない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・4月はテレビが復調し、テレビ、インターネット、電話が獲得計画を達成する見込みである。しかしテレビの回復基調が弱く、営業力を増強してカバーしている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・少しずつではあるが、受注案件が戻ってきている感がある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・他社より月額料金が安くなるインターネット、電話サービスについては契約数は順調だが、月額料金がプラスとなる多チャンネルサービスについては低調な状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・通信サービスの利用は飽和状態にあり、互いにパイの食い合いをしている状況である。大きな金額のキャッシュバックさえ響かない状況にある。
		通信会社（局長）	単価の動き	・インターネット、電話の販売量は増加しているが、単価が下がっており、結果、総売上が横ばいもしくは下がる傾向になっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入及び解約に関する動向に、特に変化を感じ取れるものはない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・集合住宅の空室が多くなっており、家賃が安くなっている。また、インターネットの利用料は低価格プランの人気が増している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・4月中旬から上昇傾向に転じていたが、ここにきて沈静化している。一進一退の状況であり、トータルではほぼ横ばいという状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年実績ではかなり良くもなっている傾向だが、3か月前とはほとんど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・大地震への恐怖、放射能の影響、電気料金等の値上げなど、景気低迷に加えて多くの不安が国民にのし掛かる。景気の回復は非常に困難である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・来客数の増加に伴うものだが、客単価の減少が極端に大きく、客数増が好結果に結び付かない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	販売量の動き	・顧客に対する販売量、売上単価の変化が見られない。前回と同じものや同一単価のものを購入し、買い増しやより高品質なものには関心を示さない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・年が明けて民間を期待していたが、今は半公的な理事會や保育園などの相談はあるものの、民間の動きがないため、なかなか景気が良いという実感はない。公共の仕事は指名が例年より早くなってきているが、なかなか予算が厳しいため、金額のやり繰りが大変な状況である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・景気や契約量は例年と同じである。前年は東日本大震災のために大きく落ち込んだが、前々年以前に戻っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物も土地も大きな変動は感じられず、前年比を見ても横ばいである。地震に対する関心はいまだに高く、断層がある地区である関係からか、耐震仕様の注文は増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年の1月以降、展示場、現場案内会共に来場者数の減少傾向が続いており、受注量が回復しない状況が続いている。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	お客様の様子	・なかなか好調な業種がなく、客の反応を見ても受注が低調という答えが多い。
	やや悪くなっている	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・寒さにより新芽の収穫時期が遅れたことと、いまだ放射性物質の影響もあって予約新茶が半減しており、売上も前年より40%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
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月にかけて、新茶の注文数が前年よりも少ない。東日本大震災の後遺症の放射性物質を気にする客が、少なからず影響しているようである。
		百貨店（営業企画担当）	それ以外	・前年から売上は伸長しているものの、来客数は減少しているため、やや悪くなっている。離反顧客の戻し入れと新たな顧客獲得の必要性がある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前月比、前年比共に良くない。恒例の寺の御忌祭が例年になく人出が少なく、苦戦を強いられている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年、ゴールデンウィークの前に外出着を準備する客が多かったが、今年は少なく、売上に影響している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・年々低コスト化が進み、景気圧迫の影響となっている。コスト面や消費者にとっては良いものの、実際に不景気の状態が続き、低価格化が進むと量販店が苦しむことになる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・全体的に気温が低かったことと週末に雨が多かったため、やや悪くなっている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も少なくなっているが、余分な物を購入するということがない。ピンポイントで必要な物だけを購入していく形であり、必然的に売上も減り、伸び悩んでいる状態である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客が前年比で7%遅れている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・新商品の売行きが悪い。昨年に比べてゴールデンウィークの申込が落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商材であるデジタル多チャンネルサービスの販売数が低迷しており、厳しい状況である。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・来客の状況から、消費単価の上昇傾向は見られず停滞しているため、やや悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・天候が不順なせいか、来店サイクルが鈍っているようである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・要因がよく分からない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・新年度がスタートし、なおかつ昨年は東日本大震災があったが、いろいろな面で関東を取り巻く景況は非常に悪い。新築物件が非常に少なく、大型は大手にすべて持っていかれている。耐震補強等は、数は多くあっても業者がそれ以上に毎年のように増えているため、低価格競争が一段と厳しくなっており、一向に景気が良くなるらない。
	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・3、4月は年度末や年度の初めということで人の流れ、移動があり、家具等も需要時期に入るのだが、今年は全く来客がない。非常に厳しい状態である。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に開店した大型ショッピングモールに客が集中している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今の政治の混迷、いわゆる消費増税ではマスメディア、政治がぐちゃぐちゃである。末端の庶民の暮らしも何も把握もせずにそういう道にまっしぐらであり、やることもやらずに増税ありきということについてはとても義憤を感じる。デフレスパイラル、少子高齢化にますます拍車がかかってくる感じであり、非常に悲観的である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べると客単価が3%落ち込んでいる。また、店内に入っているテナントショップの経営者からも客単価、あるいは客数自体も減ってきて困っているという声が多数ある。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順と温度差が大きいため、春物商材の売上がなかなか伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月に入ってから来客が極端に減っている。チラシやダイレクトメールも反応がない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、政府が景気回復について何の手立ても打たず、消費税を上げることばかり考えているように思う。このような状況では当分、日本の経済などは立ち直らず、将来についても不安ばかりである。そのため不動産売買も建設工事も低迷してすべての価格が下がっている状態で、デフレ経済から脱却できない。

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 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約20%にも満たず、景気は悪い。店舗ごとに多少状況は違うが、当店では3か月前と比べてもさらに景気が悪くなっている。銀行の住宅ローン担当者も案件が少ないと嘆いており、周辺の同業者で倒産してしまった会社も出てきている状況である。
企業 動向 関連	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)	受注価格や販売 価格の動き	・客単価が5%上がっている。
		繊維工業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・組合員の動向を見ると、3か月前ほどのぎりぎりの状況から脱してきて注文も徐々に増えており、景気に明かりが見えてきた感じである。今月は、理事会で倒産や廃業等による脱退組合員がゼロとなった。このまま組合員数の減少が止まってくれるように祈るばかりである。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・ゴム印など印鑑、名刺印刷などの仕事をしている。今月は、薬局で健康手帳に押すゴム印が、1回の注文で10万円前後の特需があった。通常、問屋には15万円ほどの支払だが、4月は38万円ほど払い、なぜこれほどあったのかと少し驚いている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・今は製品にしても景気にしてもサイクルが非常に早い。昔だと良くなったら1、2年ほど良かったりしたが、今は3か月くらいたりとまた下がったり上がったため、なかなか判断が難しいが、このところ少し材料が動き出し、やや良くなってきている。
		その他製造業 [靴](経営 者)	受注量や販売量 の動き	・得意先の状況は、注文のスピードも回数も多くなってきている。歯切れが良くなってきていると感じているため、幾らか動いてきているようである。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・利益率は大きい工事ほど悪いようで、受注価格はまだまだ厳しいが、受注量はやや増加しつつある。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・減少していた納品先が増加傾向にある。また、新たな大型店舗が出店したりと、若干ではあるが明るい材料が出始めてきている。
		通信業(広報担 当)	受注量や販売量 の動き	・新商品を発売したこともあり、今月は伸び率が再び高まっている。
		金融業(渉外・ 預金担当)	取引先の様子	・各社、温度差あるが、総じて受注量が若干回復している。
		不動産業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・土地取得の引き合いが以前と比較して増加傾向にある。
		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	・新年度に入り予算が決定し、ようやく制作の受注が入り始めたため、やや良くなっている。
		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	・契約金額の大幅な減額が4月から実施されているので収益は下がっているが、新規事業の防災グッズが少しずつ動き出し、注文が来るようになってきている。時代の流れに合わせて耐える事業と伸ばす事業の力点を変え、何とか収益確保に努めるようにするしかない。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災後の次年度で、当社にとっては新年度を迎えるイメージでとらえている。このため2～3か月前の予測は立ちにくいだが、大きく状況が変化することはない。
		出版・印刷・同 関連産業(所 長)	受注量や販売量 の動き	・前月同様、低空飛行が続いている。昨年もゴールデンウィーク明けから東日本大震災以降止まっていた案件が一気に動き出した感があったが、今年は非常に厳しい状況が続いている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・景気は悪くなっている方向にはないと思うが、決して良くなっているとも言えない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・顧客の海外生産シフトが進むなか、回帰する部品もあり、通常の機械稼働率は一進一退を繰り返している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・東日本大震災以来、売れる商品に差が付き始めている。電気を消費するものや価格の高い高級品は駄目ということで、値下げをしての消耗戦を強いられる。良い商品を一生懸命作ってきたが、福島第一原子力発電所の事故ですべてが水の泡となった。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手数料の数値が安定しているというより固定化されている。特別上向きというわけでもなく、極端に減少する状況でもなく、どちらとも言えないまま、状況が流れている。
		建設業（経営者）	それ以外	・集客は上がっているが、消費税増税前の駆け込みのようで、長期的に見ればまだまだ不安定である。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者が前年度で倒産や店仕舞となり、退会などしている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・得意先は500名ほどの従業員を抱えているにもかかわらず、このところ以前と比べて極端に荷物の受注が少なくなっている。3月は良かったが、4月に入ってまた今年の1、2月と同じような荷物の動きになってきたため、困っている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の前向きな資金ニーズはないが、マイナス材料もそれほどないため、大きな変化はない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・消費は持ち直しつつあるが、商品を見る目は以前に増して厳しい。建設、不動産は動きが止まっている状態である。製造業に一部明るい動きが出てきたが、全体としては良くなっているという実感に乏しい。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小企業の様子は、運送業はガソリン等の燃料費高騰が尾を引き、なかなか利益が出ない。小売業はやはり消費低迷ということで、なかなか厳しい。また、輸出業は円高でこちらもやはりマイナスと、なかなか上向きとは言えない状況である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前年同月並みの数字となっており、下げ止まりとなったのかもしれない。クライアントの広告出稿はこれ以上絞ったらどうなるのかという雰囲気まで来ており、これ以上は下がないという希望があるが、欧州のマイナス成長のこともある。価値観の転換が必要なのかもしれない。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・昨年は東日本大震災の関係でゴールデンウィークくらいまではイベントが軒並み中止だったが、今年は例年並みには復帰している。しかし全体の予算等は若干縮小傾向である。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・クライアントの新期予算が昨年と同じかやや少ないため、変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の製造業では、顧客分散に努力した企業では受注が微増傾向だが、大企業下請の比重が多く受注が低下した所では更に低下する方向である。総じて厳しい状況には変わらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・県内での倒産は小康状態にあるが、休廃業、解散などの自主廃業が増えている。後継者がいないことも一因だが、多くのケースは経営不振で、これ以上景気回復を待つ体力がないというものである。小売業やサービス業、復興需要の恩恵を受けそうな建設業でも目に付く。累積損失の少ない中小企業では、事業の譲渡先を探す経営者もいる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが苦しいことと連動し、厚生労働省関係の助成金を受給したい会社が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街等の小売店、サービス業は、厳しい状況に変わりが無い。
		税理士	取引先の様子	・電力不足での節電が今年も続き、製造業は心配しきりである。小売業は安価な物に消費者が動き、前年割れの売上が続いている。不動産賃貸業は地価の下落で賃料を下げざるを得ない。
		税理士	取引先の様子	・中古書籍、ゲーム、CD等の販売をしている店では非常に売上が落ちており、もう経営者の給料も取れないような状況になってきている。中古商品は景気の悪い時等は結構良いのではないかと思うが、全く駄目である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事が落ち着いてきたため、横ばいが続く。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は回復傾向にあるものの、同業他社との価格競争が激しくなっており、利益を圧迫している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・市役所、学校等の年度末関連の仕事が終了したため、発注される仕事量が少なくなっている。

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
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年度計画が示されず、先行き不透明である。
		精密機械器具製造業（経営者）	それ以外	・急に日本の自動車部品メーカーから生産打ち切りを通知された。英国のユーザーの理由から、福島の放射線で関東も汚染されていると海外では考えているようである。その通達から1週間後、海外の自動車部品メーカーの中国工場から同じ理由で生産打ち切りかコストダウンの要求があり、今後が風評被害で心配である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業者でも新築案件やまとまった工事が無く、修繕やリフォームの工事を行っている。案件が少なく、先が見えない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・欧州の信用不安、米国景気への不透明感から円高が進行、株安も進み、投資への不安感が出始めている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・学生、新入社員の繁忙期も過ぎたが、営業の成果は悪いようである。4月末完成の新築物件も昨年同様、契約締結に至っていないようで、明るい材料はない。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・空室率の改善が進んでいたなか、交渉空しく大口テナントの解約申入があり、一気に空室が増えることになった。この穴埋めには相当の時間を要することは間違いないと、身の回りの景況感は悪化している。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月産4万個の物がアメリカ生産ということで引き上げられてしまい、かなりダメージがある。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・23年度末から24年度初めの荷主の出荷量は、例年と比較して激減状態であり、今後もこの状態が続くとの情報である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・飲食店の客入りや話を確認したところ、悪くなっている。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンに伴って販売系人材の引き合いは多いが、人材不足で求人に応えられていない。その他、事務系のオーダーも交代枠ではあるが、受注は堅調である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一部企業で、必要な業務に必要な人員を配置する傾向が見られつつある。多少投資になっても人を雇う様子が感じられる。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・短期間ではあるが電話業務がゴールデンウィークまでの期間で発生し、派遣契約においては終了件数が開始件数を下回っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・海外展開を加速するメーカー、流通、サービス企業で、留学生の採用が増えている。また、入社前研修で中国、インドでのインターンシップ企画など、新しい動きがある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・客の話を聞くと、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パートの新規求人数が共に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人がやや増えつつあると実感している。4月に入ってから求人の伸びはやや増えているため、少し上向きである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人の職種、年齢層が広がってきている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
	人材派遣会社（支店長）		それ以外	・終了する契約を新規契約で維持する程度の受注決定量で、大きくプラスに転じる材料が少ない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）		周辺企業の様子	・求人の業種が増えない。医療、介護関連、理美容、教育関連などの求人は相変わらず堅調だが、業種に偏りがある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・新年度ということで前から追いかけていた新規客を20社ほど受注し、かなり喜んでしたが、今までのユーザー、顧客の中で大口が3件、前月あたりから募集激減が出てきている。今月もかなり量が減ってきたためプラスマイナスとなり、少しは増えてはいるが、ほとんど変わらない状況である。

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月の有効求人倍率が当所単独では1倍を超え、緩やかに上昇はしているものの、付属施設を含めた有効求人倍率は依然として1倍を大きく下回っており、窓口の感触でも景気が上向いているという実感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油価格の高騰、円高の長期化、夏場の電力不足による警戒感があるのか、新規求人件数は前月比で10%減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・4月は新卒採用のニーズ回復により、中途採用の進捗が進まなくなっている企業もあるが、企業の人員ニーズの強さに3か月前と比較して大きな変化は見えない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・獲得求人数は前年同月比で若干伸びてはいるが、前年は東日本大震災の影響で採用活動開始を延期する企業が多かったため、その点を考慮すると大きな変化はない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・依然として一般企業の事務職、販売職の求人票は少ない。介護、保育の分野は若手人材の不足という状況から、昨年より早い時期に求人票が届いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は微増で推移となっているが、昨年度末までの短期期間限定などで勤務していたスタッフの多くが契約満了となっているため、派遣労働者数の絶対数は前月比で減少している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・雇用形態が正規社員から非正規社員に変わっている割合が高いという話を取引先の間で聞く。当社でも雇用形態の見直しがあるという話も出ている。
	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	良くなっている	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、前年比がかなりの回復を見せている。これは前年の東日本大震災による自粛ムードの反動もあるが、前々年比でみても、若干の増加、上昇となっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から、景気は上向きである。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・販売量は、微量ながら着実に増加しつつある。朝の来ない夜のたどてではないが、まだどのような日差しがあるか予想が難しい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・個人飲食店のオープンの間い合わせが増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢はご遷宮が近づき、観光だけは景気が良くなってきている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・客が購買する商品点数に変化はないが、確実に良い物、単価の高い物へ変化している。比較購買する基準は、1）機能やブランドの品質軸、2）長く使えるかどうかの時間軸の2つが掛け合わさったものであり、価格はその次の判断へと優先順位が変化している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・春の装いを考え価格に関係なく動きがあり、購入意欲を感じられるようになってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・婦人服のショップを中心に、春夏物が活発に動き出している。各ショップの客による購買が見受けられる。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・衣料品の動きについては、天候の寒暖差が激しいためか、あまり動きが良くないものの、宝飾や特選輸入雑貨などの高額品の需要は引き続き高く、全体をけん引している状況である。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・単価はあまり変わらない。購買量は増えている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・買上点数が少しずつ増加し、客単価が上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相変わらず一般商品は前年割れを起こしているが、品ぞろえの見直しをすることによって、雑貨や調味料などの生活用品を中心に販売が向上している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来店回数が明らかに増加している。暖かくなると、直しや取り置きに来店し、また次の商品を購入する。売上が良い日と悪い日が極端になっている。

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
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数が増加しているが、客単価は大きく変わらない。にぎわいは若干出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・補助金が販売の後押しをしており、例年以上の販売台数である。補助金がなくなるまでは高水準を維持できると思われる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ハイブリッド車を中心に販売は伸びている。エコカー補助金の申請枠が予定よりも早く終わりそうな予測もあり、客も予定していたよりも早く車の購入を検討し始めたとの話をよく聞くようになっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年の今ごろよりも良い。問い合わせ件数、販売量から見て良くになっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅については横ばいであるものの、消費税増税の駆け込み需要の話が少しずつ出始めたこと、また民間企業の設備投資、オフィスビルの新築改修共に動きが出始め、相対的に東日本大震災の影響もプラスアルファが出ている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・法人利用、個人利用の予約が、順調に推移している。企業の業績が、顕著に反映しているように思われる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・行楽シーズンと円高の影響で、動き出してきている感じである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月ほどは、例年よりは多くの受注があり「好転」の兆しかと思っていたが、原油高や円高の影響を懸念し、あえて「変わらない」と判断した。しかし、受注も微増しているし、原油高にも歯止めが掛かりそうなので、この判断にしている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・前年の東日本大震災のことを思えば、10%ほど売上は増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・格差がある。早くも夏商戦が始まっていて、お盆は混んでいる。夏休みは今年も好調の兆しが見える。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越し等、電話回線の移転に伴い、光回線への変更や光回線を利用した映像サービスへの申込が増えている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・キャンペーンにより、紹介者が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は新生活が始まることで、気分を新たにイメージチェンジや身だしなみを整える客が多く、来客数は増加している。
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・気候も良くなり、外出用の移動用具の出荷が増えてきている。		
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・売上、来客数などに特に目立った動きは見られず、依然として少ないが、周辺地域では小売店舗等の新規出店がいくらか見られる。少しずつであるが、動きが出てきたようにも思われる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月の動向を見ると来客数はあまり変化がないが、同じ商品でも単価の低い方へ集中している。この傾向は当面の間、変わらない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今のところゴールデンウィークは静かである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが客単価が低く、販売量、販売高に跳ね返っていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	それ以外	・小売店主と色々雑談するが、小都市の店舗は本当に苦しい。ファッション業界は特に悪いと聞く。飲食店、スーパーはまずまずである。どちらにしても、地域の景気は底をはっている状態である。良くなる気配もない。スナックなど夜の商売も非常に苦しいと聞く。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・来客数はやや増加しているが、客単価は低めで前年を若干下回る。商店街でもここ半年ほどの間にテナント店が6店ほど入れ替わっていることから、しっかりとした景気回復には至っていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低い。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・1か月を通じて同じ状態になかなかならない。今月は前半が良く、中旬を過ぎてからだんだん悪くなり、トータルでは変化はない。一貫性がない。

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
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路通行料の無料化、週末上限1000円の終了から10か月が経ち、やっと影響が収まったと思っていたら、当地域の市営駐車場が3月から有料化に踏み切った。約2か月間、来客数は減っているのに無料駐車場を探して路上駐車が増え、駐車場の出入りの車の混雑で渋滞が増えて、心理的な悪影響が災いしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・低価格のファストファッションブランドがオープンしたが、客は目的のブランドのみを購入し、他のフロアの買い回りは見られない。相変わらず目的の商品のみ購入する傾向が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月の前半は入学式の準備などで靴を買いに来る客が多かったが、その後は尻すぼみとなり、2万円前後の靴を購入する客が多く高額商品はあまり出ず、なかなか売上は増加しない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共にほぼ前年並みで推移している。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、来客数は5%程度落ち込んでいる。東日本大震災後の関東地区では消費マインドが低下したが、当地区は堅調な消費環境であった。そのため、今年は他地区との比較では見劣りする状況である。
		百貨店（営業企画・販売促進）	販売量の動き	・街へ出る様子はいかたがえだが、ヒット商品不在で売上と比例しない。東日本大震災ショックが残る前年同月に追い付くのも厳しい状況にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大企業だけは利益が伸びているが、大部分を占める中小企業に勤めるサラリーマンは所得は増えず、小遣いが少なく、昼食時はコンビニなどおにぎりなど安い物を購入し、車の中などで取る人を非常に多く見かける。このことから、景気はまだまだ良くなっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の八百屋や飲食店の売上が悪い。消費者の買い方が細かくなっているのも見逃せない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の下落がまだまだ下げ止まっていない。買得商品は売れるが、高額商品は動きが良くない。食品関係はまずまずだが、衣料品関係は非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・3か月前は鍋関連の具材など多種種の野菜を購入する様子がかげえ、それなりの購入点数があったが、気温が暖かくなり品質賞味期限の点からみても少量の買物で済ます傾向にある。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・客の買物内容を見ているとし好品が少なく、必要な物を必要なだけという状態が続いている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・パック単価が少し高いだけで、商品は動かない。安い物だけ売行きが良い。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・売上確保が最優先で、単価を上げられない状況が続いている。ディスカウントでの販売は必須となっており、単価が上がってきていない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は前年同月比96%で推移し、前月よりは2～3%改善しているが、前年の東日本大震災の影響が不明である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上の前年同月比は100%をクリアしており、客の購買意欲は少しずつ良くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・寒さが長引いたせいかわ、飲料水の売上が思ったほど伸びていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街立地であるが、夜10時以降の客の動きは前年より悪い。売上も前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・少し良い物は売行きが悪く、売上、客単価が低い。
		衣料品専門店（経理担当）	販売量の動き	・特になし。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話で、ゴールデンウィークにどこかに遊びに行くという話が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・補助金効果がまだ継続している。確かに3月と比べると落ち着いてはいるが、まだ販売需要の底上げにつながっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・もっと悪くなるかと思ったが、思ったほどではない。

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
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入って、若干の「一服感」がみられる。来客数は前年同月と比べて若干増えてきている。10年以上使用した車の買換えの動きが増えてきたが、他社との競合が激しく、収益的には厳しい状況である。来客数は前年と比べて若干プラスのような状況である。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客の購買数に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数に大きな変動はない。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・週末の雨予報だけで外出を控えてしまったり、静岡では毎日ローカル版のニュースでも地震特集を取り上げ、市民の意識は自粛気味である。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・仕事自体は忙しい感じがあるが、何か乗り切れてない雰囲気である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年キャンセルになった物件は戻っていない。それどころか、前々年以前のものまで、利用が無くなったものがある。言い方は良くないかもしれないが、これを機にと、目に見えないところまで我々の業界に深く影響しているように思える。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・相変わらず客単価が低いまま推移している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・将来の不透明さに、日本を出て行く企業も多く、様々な影響が今後出ると思われる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・通常4月はゴールデンウィークを控え来客数が増加するが、週末ごとに雨が降り、今一つ客足は伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行者数は、前年同月比130%である。ただし前年は東日本大震災による旅行の中止、自粛があったため、比較にはならないが、旅行者数の増加は肌で感じられる。列車の満席、空港の込み合い、高速の渋滞など、この状態はしばらく続くと感じる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年の歓迎会後の時期よりは、今年はやや良くなっている。客が動いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・やや波がある。前半は花見の客も随分あり、天気の良い日曜日は買物客や結婚式も多い。天気の悪い日は客足も悪く、波がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月前半は歓迎会後の送迎で動きがあったが、後半は低下している。各個人の売上は増加しているが、それは各社の減車の影響で、会社としての売上はほぼ横ばいである。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数こそ減少してきているものの、客の低価格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	・NGNサービスのなかで、VPNサービス等の伸びも期待しているが、電話サービスの減少もあり、現状維持と思う。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・国の新年度予算が成立したにもかかわらず、相変わらず「人の動き」「社会の動き」等に変化がなく、社会の動きを感じない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・グリーンシーズンが始まったばかりなので、あまり断定的には言えないが、それほど景気は変わらない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・皆、お金を使わない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数はほぼ予算どおりになる見込みである。前年と比べてもほとんど変わらない。3か月前と比べても特に良くも悪くもなっていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数は、3月期末が終わったせいと仕事始めということもあり、家を購入する余裕もないのか少なく、前段階の資料集めの人が多い。ゴールデンウィークには山が来ると思われるが、4月中は停滞気味である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に変化はない。相変わらず受注量は少なめであるが、横ばい状態である。
		その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	お客様の様子	・今月の物件案内件数は前月より増えているが、価格交渉がきつく、成約には至っていない状況である。
	やや悪くなっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・地上デジタル放送が終わってから、販売量が極端に落ち、とても大変である。

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
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	販売量の動き	・毎年4、5月と売上が増えるところであるが、今月は前年同月を下回っている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・通常4月は贈答品店は景気づくが、今年は客が様子を見ていて、金を使わない。華美にならない、賢い使い方に変わっている。景気には良くない。金をかけずに満足を得る。心の豊かさは求めるが、実際に金を使うことには財布のひもは固い。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・客の来店頻度が減り、購入量も以前のような買いだめではなく、使用する分しか購入しなくなっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・店頭売上、外商売上共に低調である。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・もともと4月はさほど多い売上が見込める時期ではないが、今月は特に自店を含めてどこを見ても良い様子は見られない。近隣百貨店のリニューアル等の話題があったものの、それが影響している様子でもない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合他社の店舗が、今までやらなかった無茶な販促企画をするようになってきている。その影響と思われるが、来客数は数%の前年割れとなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が2.8%ほど低下している。来客数も増加していない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・東日本大震災から1年が経過し、電池、ペットボトルの水等の特需の影響で、住居関係を中心に悪化している。食品を中心に、低価格路線のスーパーと競合する店舗の前年割れが大きく、消費者の節約意識は依然として強いことがうかがえる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は、思った以上に回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が減少傾向である。客単価は改善しているが、全体の数値の押し上げにはなっていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年4月は気温上昇に伴い3月よりも売上は上昇するが、今年4月の気温が低く、3月とほぼ同じ水準の売上である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・理由はわからないが、前年と比べて来客数は減少してきている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・来客数は前年同月と比べて100%を切った水準で推移しているものの、単価は前年同月と比べ15%ほど下落傾向にある。要因はテレビの単価が大きく、家電エコポイント制度の終了後、各メーカーの単価が下がり、全体の売上に響いている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・消費税増税や原子力発電所問題など、色々な面で不安を持っている。自動車業界は、国が補助金制度で協力してくれたが、早期終了するのではないかという不安から中途半端になっており、また少し景気は落ち込んできている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・買上率が悪くなっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月の間に、なじみの店の閉店のお話をよく聞く。景気は悪くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1月と比べて、前年同月比は伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・ゴールデンウィークの宿泊の入りが悪い。予約は直近傾向が続く、価格を少しでも高くすると他に流れる。宴会も低迷している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きと単価の動きである。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期はだんだん長くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・美容院は天候に左右される商売で、例年4月は売上が多いが、今年あまりにも寒く、売上は悪い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気はまだまだ底である。
	悪くなっている	その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価が低下している。高額商品の伸びが見られず、売上が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・予想よりはるかに夜の街に客は少ない。

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
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話はない。消費税増税でお金を使わず、安い店に流れる。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・在庫が多すぎて、値引いてもなかなか売れない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・依然として変わらない状況で、住宅建築に対する投資は少ない。賃貸住宅の入居状況も、中古物件は改善されないままである。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当地域は全国有数のタイル及び食器の主要産地である。1990年のアジア発金融パニックにさらされ、未曾有の不況に見舞われたものの、2009年以来住宅着工件数は若干上向きに転じたため、平成10年以降はタイルの売行きも少しずつ増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・どんどん生産量が増え、残業をやってもやっても終わらない。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・市場全体に活気が戻りつつあり、受注状況も徐々に良くなっている。季節の影響もあるが、コンビニのスイーツ売場などでも品ぞろえが豊富になり、来客数も増えているように見える。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・夏向けの食品用段ボールケースの受注量は、前年よりも好調である。夏に向けて先に製品を作りだめする傾向が、今年からあるとのことである。
		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	・主要取引先の販売量、受注量が増加している。
		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	・円高が一服し、ある程度の見込みが立つようになっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・車載分野は、堅調に回復し推移している。情報通信分野も底打ちの兆しがある。ただし、F A、工作機分野は在庫調整局面にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業であるが、マンション、一戸建て共に順調な売行きである。また、土地の動きも活発で、販売価格が若干高めの設定であっても引き合いが多い。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年のような東日本大震災後の特別な荷動きはないが、製造業を中心に物量が安定的に増えてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物は、前年より10%以上増加し、輸出貨物も徐々に減少傾向から増加に転じている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送、到着共に安定して増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年1月の荷物量は東日本大震災前でそこそこあったが、今年はさほど動きがなく1、2月の量は減少した。4月になってから、荷物量は増加している。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・エコカー補助金によるハイブリッド車の生産増加を背景に、自動車部品メーカーの生産は好調を維持している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・先月ごろから、個人投資家による投資の動きが従来の様子見から徐々にではあるが戻り始めている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・求人数が微増している。東日本大震災の自粛ムードから転じる可能性がある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新規雇用や設備の買換えを行う事業所が出てきている。利益にまではまだ直結していないが、売上は伸びている事業所が多い。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・新規の取引案件が増えている。期首で予算化されたためと思われる。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・多少動きが出てきたようで、問い合わせや受注が少しだけ増えてきている。
		変わらない		化学工業（企画担当）
化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き			・特に前回と比べて変化は感じない。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き			・一時よりは回復している感はあるが、受注量も一進一退で、商品や地域でばらつきがある。悪化している感じもない代わりに、成長基調に乗ってきている感じもしない。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メインの取引先の設備投資が一時的にあったため、やや良い。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・取引先が、設備投資をしようかと迷っている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は1.6%増えているが、燃料価格がじわじわと値上がりしているため、この先は変わらない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間、あまり活発に契約等が進んでいない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・法人オフィスの紹介依頼から成約までの時間が長くなっている。保証金などの査定に時間が掛かる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業側の今年度の広告予算は、前年度とほとんど変わっておらず、横ばい状態が続くようである。
		公認会計士	それ以外	・会計事務所の中小企業の客の業績が改善していない。また、製造業の海外移転により、従来あった業務の減少が散見される。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・関与している中小企業者にとっては、現在あるいは将来に向かって設備投資を計画している所がほとんど見当たらない。また、事業廃止はあるが、新規事業参入等の予定も耳にしない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・全体的に下降気味と思われる。取引先でも仕事量が減少し、ライバル会社でも忙しい状態ではない。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）
窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子			・消耗品の受注量が少なくなっており、取引先に尋ねてみると、生産量が減っている所が多い。新規客の開拓で補おうとしているが、生産量の減少はいかんともし難く、残業は全くなくなってしまっている。
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・3月末からの受注量は、前年並みになっている。前年は東日本大震災の影響で、通常年度より2～3割売上が落ち込んだが、本年は何も惨事がなくても同様の推移になっている。
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き			・タイの洪水の代替案件がほぼ終わり、円高ゆえに完成車メーカーからの発注量がやや少なくなっている。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き			・運賃見積は多いが、なかなか成約しない。また、契約運賃の値下げ要請が多い。
金融業（従業員）	取引先の様子			・主に自動車産業の大手や下請の経営者の話によると、現在は生産に余力があるということで、見通しは良くない。
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き			・流通関係のチラシが、大きく落ち込んでいる。
経営コンサルタント	取引先の様子			・住宅の売行きは悪く、下落傾向にある。楽観できない。
悪くなっている		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入り、受注量は減少している。
雇用関連	良く なっている やや良く なっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客の技術者需要はおう盛である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・都市部での求人数の動きが良くなっている。将来的には地方でも広がるような形になる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率が微増している。新卒採用枠の拡大の動きなどがある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年の反動か、法人関係の歓迎会が盛大に行われている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・海外へ進出する企業が増えていて、海外駐在の求人が増加している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比較しても、2割以上増加している。新規契約数も増加しているものの、労働局による適正化が厳しく、直接雇用化や契約終了などにより、全体の売上は数%と微増である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・エコカー補助金の影響もあり、自動車生産は増産が続いており、それに伴い求職者数の増加につながっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・地域間で格差はあるものの、有効求人倍率は上昇傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前年同月と比べて約10%減少し、離職理由も事業主都合が減少している。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数がやや増加傾向なのに対し、求職者数は減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・自動車業界を中心に中途採用における新規求人数が増加している。新卒採用が落ち着く6月以降は、更に採用意欲が向上する。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣求人、正社員求人共に件数が落ち着いている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・食品製造の事業所からの設備投資に伴う新規求人や、自動車産業でばん回生産が終了した後の生産受注も引き続きエコカー補助金等の影響から生産受注が2割増となり、下請事業所からの求人も多く出されているが、内容は依然としてパート、有期雇用等の求人が多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規の求人数はここ3か月間横ばいで、基幹産業となる製造業の求人もそれほど増えていない状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率が若干上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で上昇傾向が続いているが、非正社員の求人の割合はやや上昇している。
		職業安定所（次長）	採用者数の動き	・採用者数は、新年度の求職者増に比例して増加している。就職率も比較的高い率を示している。しかし、正社員の求人割合は引き続き50%を下回っており、正社員比率など就職の質は上昇していない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・有効求人倍率や内定率は回復基調にあるものの、依然として底堅いとは言えない。
	悪くなっている	—	—	—

6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・大学の新生生も増えたが、一般客も月平均では増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ようやく気温も上昇し春物商材に動きがある。またエコ、節電への関心の高まりなのかクールビズ商品も例年より動きが速い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ギフト関連は4月上旬までは前年同月比5～6割増しで堅調に動いていた。また、家で楽しむ部分では、食器の買換えや台所用品を良いものにするなど、家のなかで楽しく過ごすための消費がかなり活発化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は、イベントなどの実施もあって、ここ最近では頻度良く利用している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品部門で来客数が増加しているが、旅行やレジャーなどの買物で増加していると思われる。またホームセンター部門で園芸商品が好調なのは、趣味などに消費が向っているようである。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年同月は東日本大震災の後でサプライチェーンの寸断など大変厳しい状況であったが、今年はエコカー補助金の復活など消費者に受け入れられやすい環境が整っており、好調な状況を維持している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車購入補助金、エコカー減税の効果もあり、前年同月比で車の販売台数は140%増加している。ただし、この増加は前年同月が東日本大震災の影響で生産が大幅に落ち込んだ要因が大きく、消費の増加とは言い切れない面もある。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	販売量の動き	・上旬は肌寒い天候が続いたが、中旬以降暖かくなるにつれて、春夏物商材がよく動いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・今年は桜の開花が遅く、咲いた後は雨も風もなく春休みとゴールデンウィークの間を盛り上げる形となり、例年より1割以上来客数が伸びた。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今月が良くなっているというよりも、以前が悪すぎた印象である。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年同月は震災の影響もあったが、団体の取り込みが順調で前々年と比較しても来客数は増加している。	

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
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比122%、宿泊人数は同123%、宿泊単価は同96%となったが、前々年同月比では総売上は同88%、宿泊人数は同82%、宿泊単価は同103%であり同時期の比較で回復はしていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年の東日本大震災の影響を考慮しても、宿泊、レストラン、宴会各部門とも好調に推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客室販売単価はレジャーやビジネスともに上向き傾向にあり、高単価プランの販売も堅調に推移している。レストランの利用でもお手頃な商品のほか、やや高い商品についても比較的出しており、高品質なサービスの提供による高価格商品に対する希求は高まっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせが増加している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が2年前の水準にまで近づいた。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・アプリケーションの充実に伴いスマートフォン需要が好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新たなインターネット契約は料金引下げ効果もあり、ここ半年内では前月同様比較的良好な水準で推移している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月は東日本大震災直後であり、団体、個人、海外からのインバウンドの観光客が激減した。今年は2月に大雪の影響があったものの、4月については、団体、個人、インバウンドの観光客ともに前年同月比で回復傾向にある。また、2～3か月前と比較しても来場者数が増加しており、全体として2けたの伸びを示しており、やや回復の兆しが見える。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから、来客数、売上とも前年を上回るようになってきた。前年が景気の底で少しずつ上向きになってきている感がある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・やはり春になると、客の転勤などで多少土地や物件の動きが表れている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税が上がるまでに建築したいと思う客が動き出しており、潜在客が顕在化してきた。		
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温の変動が大きく冬物から春物への移行が良くないので、客の動きも弱い。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	お客様の様子	・景気はまずまずであるが、3か月前もそれなりに良かったので変化はない。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	お客様の様子	・全社的には、販売の数値は悪くはないが、内容に偏りがありすぎる。お金を使う客と使わない客の識別がはっきりしている状況に変わりはない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温の変化が激しかったため、商材が多種多様にあったように思える。上旬には冬物の最終バーゲン、中旬には春物、下旬には初夏物と幅広く商品が動き、予算達成につなげることができた。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・前年同月より全体で悪化している状況である。衣料品は前年同月比98%、雑貨が同101%、食品が同94.5%、来客数は伸びたり減少したりしている。全体で波がみられるので変化がない状況である。客の動きがバラバラしているので今後の見通しはわからない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現在の生鮮食品の動きに関しては、前年の東日本大震災需要のころと比較すると、良くなっているとみられるが、買上数は増加していない。一部の商品しか増えていない。一般食品、菓子、雑貨は買上点数が増えていない。全体的には変わらない状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・菓子、酒などの嗜好品の買上率の低調が続いているのが不安材料である。価格競争が激化するなか、価格の高いコンビニエンスストアが堅調であると聞くが、これは好材料である。また、従業員や客の声で前年は旅行に行けなかったが今年は行くとする人が増えているのも好材料である。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・東日本大震災の影響で前年同月は花見や祭りなどは自粛されていたが、今年は実施されており、客の動きに変化があった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年同月比3～4ポイント下回り、客単価は同3～4ポイント上回っているのほぼ前年並みの売上を維持している。

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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・販売量自体が減少している。単価云々より客自体がコンビニを利用していないイメージである。天気の良い日はそれほどでもないが、風が強かったり、天気が悪い時は極端に客の入りが悪く、前年同月実績を下回っているが、傾向的には前月とそれほど変わらない。4月の終わりから5月にかけては、天気の良い日は好調になってきているので、来月は期待が持てそうである。
		コンビニ(店舗管理)	単価の動き	・客単価の前年割れが、長期に渡り続いている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・売上は悪くないが、これはクールビズという季節要因のためであろう。客の動きが悪くないことは個人的には安心していられる。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・新規の目新しい店舗には興味を持って入店しているようであるが、長続きはしていないようだ。前年の東日本大震災の影響が比較的少なかった分、予想以上の売上増もない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・季節感が不安定ということがあるが、日によって来客数のアップダウンが顕著である。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・4月は天候に左右されタイヤの履き替え需要がずれ込んだが後半に例年並に回復した。しかし、依然として財布のひもは固く必要最小限の購買に留まっている。特に趣向品の売上は低迷している状況である。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・客の動きは出てきたように感じるが、販売量は上がっていない。購買に対して慎重になっているように感じる。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・いつものとおり客の財布のひもは固い。加えて、客はゴールデンウィークでも外出を差し控えている人が結構いるようであり、金を使わない消費者が多いように見える。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・春休み後に花見のピークがきたことで、ファミリー客やグループ客が増えた。しかし、ランチタイムのサラリーマン客がコンビニに流れており、来客数では前年並みと変わらない。また、ガソリン高は一段落したが、ガスなどの光熱費が高くなっている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・わずかではあるが、団体客、個人客ともに前々年並みに戻ってきている。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・春先の景気動向に期待していたが、大きな成果は出していない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・前年より販売数は増えてはいるが、よりイニシャルコスト、ランニングコストにシビアになっている。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・低価格商品に引きずられる形で価格全般が下落しており、合わせて展示場の来場者数が伸び悩んでおり、今後の動向が不透明である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・中心市街地一番の通りでも、いつの間にか空き店舗が5か所以上になってしまった。確かに最近の人通りの少なさにはひどいものだ。
		一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・4月に入ってから販売量が伸びない。前年は東日本大震災の影響で自粛行動が多かったため、今年はその反動で最低でも1割は前年同月比で伸びると読んでいたがさっぱりである。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・衣料品では全般的に子供用品以外は前年同月比90%、寝具やインテリア、自転車などは新生活需要が全くなく同80%、食品は、鶏肉、野菜やフルーツなどが良いものの、内食傾向にあり、不安定な気温の影響もあるが、全体的に消費は止まっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・東日本大震災の特需ともいえるたばこや水などの品目において、前年同月比で大幅低下がみられる。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・高単価商品よりも、無難な中位商品までしか購入の様子は見られない。
		家電量販店(管理本部)	販売量の動き	・前年、前々年の販促と比較して予想を大きく下回っている。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・新車購入に対してエコカー補助金が使えなくなる期間を伝えるの営業活動を多くしているが、受注が少なく、購入希望者探しで苦労している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・エコカー補助金の恩恵を受ける車種は売れているが、それ以外は全くといえるくらいに売れていない。景気の動向はエコカーの販売だけで判断できない。

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	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・売上は、前年同月比でマイナス15%となり、花見客の影響もほとんどなく、期待外れとなった。地元の建設会社に勤務している客は「仕事が大変忙しいので給料を上げたいと経営者に言われたが、利益が出ないのでは仕方がない」といった話やほかの客からも「材料や燃料などが高くなり大変厳しい」など厳しい話を聞く。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・桜が開花した1週間は、花見客で人出があり良かったが、この時期以外は、昼間を中心に客待ち時間が長く暇であり、全体として悪かった。	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・子ども会員を中心に前年同月比約6%減少して新年度をスタートした。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・イベントの来客数は多いが成約までに時間がかかり、また成約率も下がっている。	
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・特に男性客、紳士用品を求める客の来店数が前年同月比で減少している。なかでも、ビジネス用のシューズやカバンなどサラリーマンの男性客向けの商品が前年比でかなり落ちている。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	—	
		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	・受注状況は少しずつ良くなっている。
	やや良くなっている	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格の上昇が心配な要因だが、荷動きは随分良くなっており、今後も回復していくと考えている。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・エコカー減税などで車関係の物量が動き、東日本大震災の復興関連の物量も動き、若干良くなっている。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・為替や株価が落ち着きを取り戻し、景気の先行き、足元にやや安定感が出てきている。	
		司法書士	取引先の様子	・個人住宅やマンションばかりではあるが、不動産取引が堅調である。	
		変わらない	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	・前月は少し動いている節があったのだが、具体的にみると受注が伸びない状況が続いている。
	電気機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・電子部品関係では、スマートフォンやタブレット端末向けの部品の注文は異常なほどあるが、これらのみ好調であり、その他の製品向けの部品はさっぱりである。	
	金融業（融資担当）		取引先の様子	・企業業績の報告を受ける立場にあるが、製造業はしっかりしている。しかし、個人消費に関連する客の業績は非常に芳しくない。個人消費の腰折れが懸念される。	
	不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・同業者にも聞いたところ、不動産の購入者があまりいないようである。	
	やや悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月の売上は前年同月実績を超えたが、東日本大震災後の前年同月比とは比較できない。	
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3月から発売された春の新商品の販売量も計画の半分ほどしか届かず、また既存品の販売量が前年より低下しているものが散見されるようになり、全体的に物量が下がっている。	
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替および市況悪化の影響で欧州向けのスポーツ関連の高機能織物の落ち込みが大きく、受注面および単価の面で苦戦を強いられている。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、米国からの受注量が計画通りに上がってこない。	
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の材料メーカー、部品メーカーの話を聞いていると、ここ何か月間の全体的な出荷量は、かなり落ち込んでいるようである。	
		悪くなっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・先日、今年が創業100年目の建設資材業者が自己破産した。当社の協力会の運搬業者からは、もっと仕事を回して欲しいと陳情を受けるが、建設業者や資材業者が仕事が無くて倒産、廃業する状況では、とても協力業者に仕事を回す余裕は無い。
			建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争は依然としてし烈である。しかし、これまで低価格での競争が大勢を占めていたものが、ここへきて低価格業者と適正価格業者の2極に変化する現象が見受けられるようになった。
雇用関連	良くなっている	—	—	—	

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
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の売上は前年同月の95%まで上がってきた。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	採用者数の動き	・新卒採用以降、新規需要は激減している。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・従来同様、ピーク時や産休対応の求人要望があるが、新規事業などの新たな需要は少ない。また派遣での求職者も少なくマッチングしないケースも多い。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・大きな変化がない。
		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26か月連続して増加しており、新規求職者数は減少傾向にある。有効求人倍率も9か月連続して1倍を超えており、持ち直している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向で推移している。
	学校〔大学〕(就職担当)	雇用形態の様子	・求人数については、前年度に比べて特に変化はないが、県内企業から留学生の採用について問い合わせが増えている。	
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・人材紹介や人材派遣とも前年同月より30%程度落ち込んでいる。スポット短期の案件がやや多く、中期や長期の求人案件が減少している。
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, O: 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	良くなっている	都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・東日本大震災の影響を受けていた前年とは対比しにくいだが、売上は2年前の実績を上回っており好調である。
	やや良くなっている	一般小売店〔食料品〕(管理担当)	販売量の動き	・母の日に伴う需要も重なり、新商品の売上が伸びている。
		一般小売店〔衣服〕(経営者)	お客様の様子	・前月よりも明るい雰囲気があり、来客数も徐々に増えている。
		一般小売店〔花〕(店長)	競争相手の様子	・相次ぐライバル店の閉店で、新規客が微々たるものであるが数パーセント増えている。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	お客様の様子	・新年度が始まり、社会全体が希望を持って動き出したように感じられる。気温も上がって過ごしやすいい日が続くなか、客の様子も幾分は明るく感じられる。
		一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・前年は東日本大震災の影響で商品供給が減り、販売量は落ち込んだが、今年は商品供給も充実しており、前年よりも販売量は上向き傾向となっている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・今月も日用雑貨や食料品は苦戦しているものの、宝飾品や輸入ブランドなどが外商客を中心に売上を伸ばしている。富裕客にはやや復調の兆しが見られる。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・気温の上昇と共にファッション関連を中心に動きが活発となってきたが、ブラウスなどの単品買いが目立ち、なかなか単価アップにはつながっていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・優良顧客が対象の大型催事では、当初の売上見込みをかなり上回っている。
		百貨店(婦人服)	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、衣料品を中心に比較的順調な動きであるが、住、食関連が少し厳しく、以前とは逆の状況となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前月は、東日本大震災後の特需で伸びた前年との比較では低いものの、2年前に比べると同じぐらいとなった。今月は1人当たりの客単価が回復し、前年並みの実績で推移するなど、消費も回復傾向となっている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・今月は来客数が微増、客単価が上昇するなど回復傾向にあるが、依然として予断を許さない状況ではある。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・例年よりも少ないが、新入社員の来店や、近隣のマンションの工事現場からの来店は増えている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・今月の前半はまだ肌寒く、低調な来客数であったが、後半に暖かくなると人出も多くなり、来客数が増えている。

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		
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・再生可能エネルギーへの関心の高まりや、今年度の補助金がスタートしたことで、太陽光発電の販売量が増えている。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売では、エコカー補助金の効果もあり、新車の販売が前年より増えている。ただし、自動車税の優遇などがなくなると消費が落ち込むことも予想され、一概に喜んでみられない。		
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前月は決算キャンペーンやエコカー補助金の効果で、月末の最後まで受注を伸ばすことができ、今月もその勢いが続いている。		
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月以降もエコカー減税が延長されたため、受注が堅調に推移している。		
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価が若干元に戻りつつあり、安定している。金の価格も高値で安定しているため、客の購買意欲は以前よりも高まっている。		
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・ドラッグストアでは、生活必需品はほぼ決まった量しか売れない。一方で、季節によって売れる商品も決まってくるため、できるだけ分かりやすく陳列し、買いやすい価格にして買上点数を上げ、売上増を図っている。今月は前月と比べて0.4%ぐらい増えている。		
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・客単価がやや上昇してきており、客の様子も以前に比べて格段に明るくなっている。東日本大震災後の特需を差し引けば、消費も前年に比べて徐々に回復している。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前月に続いて今月も好調を維持している。2月までと比べると、客の動きがかなり活発になってきた感がある。		
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・前年の東日本大震災後に発生したキャンセル数を上回る、宿泊予約客数、宴会予約の受注状況となっている。		
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行の先行予約が東日本大震災の影響が残っていた前年を上回るのは当然であるが、過去4年に比べても一番伸びている。国内旅行も、一番良かった4年前を上回ってきている。		
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・燃油サーチャージの上昇に伴い、客の旅行熱が冷めるかと心配したが、いまだにゴールデンウィークの旅行は受注が続くなど、間際受注や夏休みの旅行受付共に動きがある。前年は旅行を取りやめたので今年に行くという客の声もあり、やや良くなっている。		
		通信会社（社員）	販売量の動き	・新しい料金プランの導入やスマートフォンとのセット申込の割引などで、申込数は大幅に改善されており、前年の地上デジタル放送への完全移行前の水準を超えてきている。		
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・隣接する美術館で人気の美術展が始まり、当エリアへの来場者が増加している。特に商業施設では、飲食・物販テナントが前年を上回る売上となっている。		
		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	・ようやくインバウンド客の動きが東日本大震災前の水準に近づいてきている。		
		変わらない		美容室（店員）	お客様の様子	・季節が変わって暖かくなってきたため、髪型を変える客が増え、単価も上がっている。
				その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今月の住宅展示場来場者は前年比で2割増となっている。
				その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築分譲マンション業界では新規発売物件が増加し、モデルルームへの来場者も増加傾向にある。消費者の購入マインドにも上昇傾向がみられる。
商店街（代表者）	販売量の動き			・春休み明けから売上が悪くなっている。		
一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き			・前月に続いて高額商品が動いたことで、売上はまずまずであるが、月前半の勢いが後半になると一気に冷めていったため、まだまだ油断はできない。近隣の大型商業施設がリニューアルのオープンセールを催したり、ゴールデンウィークのフェアを行うことで、客を取られている感がある。		

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
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・商店街を含めた来客数は、ゴールデンウィーク前半は前年並みであるにもかかわらず、売上が伸びてこない傾向が商店街全体でみられる。前年の東日本大震災以降の落ち込みを、大きくカバーすることができていない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末から新年度にかけて、人や商品も動いている。例年売上が大きく伸びる時期であるが、前年は米国の大型金融機関が破たんした後、ようやく立ち直りかけたところに東日本大震災があり、売上が大きく落ち込んだ。それに比べれば今年は随分ましである。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・3月に比べて売上は10%増え、前年比でも8%増となっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・全体的な景気については、厳しい状況に変化はないと感じているが、消費者のお金の使い方に少し変化が出てきている。日常的には出費をできるだけ抑えて、非日常の買物では思い切ってお金を使う。外食はぜひたくしてみようと思う反面、毎日のおかずはできるだけ節約している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の冬の時期も販売量は前年に比べて少なかったが、現在も春物衣料の動きが非常に悪い。前年も悪かったが、今年は前年よりも落ち込んでいる。特に価格の高い商品が一層売れにくくなっている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・低迷した状態で安定している。
		一般小売店〔酒〕（店員）	お客様の様子	・ここ数か月は、定期購入する客の来店数や、購入単価の全体的な動きにつき、前年の東日本大震災が影響している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・客は購買に対しては非常に目的を持っており、ニーズがあれば高額品でも買う。特に、季節品や限定品などの商品価値に注目している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数も販売数量も厳しい。来客数は良くなってきてはいるが、食料品の販売単価や販売数量が伸びてこない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標達成の予定であるが、店頭以外の特殊な売上が寄与している。店頭ではビジネス関連が苦戦、カジュアル関連が好調であり、すべての商品が好調とは言い難い。客の消費動向として、低価格志向と高級志向の二極化が進んでいるが、量販品の動きが鈍いなど、景気は良い状況にはない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温が上がり春物商材の売上が伸びているが、単品購入が多く、必要な物以外は買わない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店頭売上は前年よりも落ちているが、高額所得者の優良顧客を対象にした店外催しでは高額な宝飾品などが例年以上によく売れている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も今までの傾向に変化はないが、婦人、紳士衣料、洋品を中心に、売上が下げ止まる傾向にある。また、母の日の企画商品も好調に推移している。ただし、家具や家庭用品、美術工芸品、宝飾などは苦戦しており、売上の回復傾向に影を落としている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・来客数は依然として前年割れで、購買率もやや悪化するなど、まだまだ苦戦が続いている。高額品の動きにも目立った変化はみられない。ただし、気候が急に暖かくなったため、初夏商材の動きは出足が良い。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・月初は天候の不安定さもあり、客足は鈍くなかったものの、直接購買につながらないケースがみられたが、春物や初夏商材を中心に動きが活発化してきている。ただし、その動きも大きな伸びがみられず、全体をけん引するまでには至っていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前月と比較しても、購買意欲、傾向に変化はなく、必需品を必要な量だけ買う意識が強い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候の恩恵で衣料品は前年並みを維持しているが、住居関連の大型電器関連はエコポイント制度の反動で苦戦が続いている。主力の食料品の来客数も伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月よりも東日本大震災の特需による影響が弱まり、一部の商品を除いて、前年並みになってきているが、いまだに回復傾向と判断できる材料がない。

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
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前月に比べると、前年比で異常な数値とはならないが、週末を中心に天候が悪く、売上のマイナス要因となっている。気温も低い傾向が続いていたが、急に高温となるなど天候不順であり、衣料品の販売や青果物の相場に影響している。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、日替わり商品やタイムサービスの様な商品は開店から行列を作ってでも買い回るが、それだけ見つけるとすぐにレジに並ぶ。非常に購入点数の少ない買い方となっている。
		スーパー（企画）	お客様の様子	・前年は東日本大震災以降、一部の商品に集中したものの特需があったほか、前年の3月31日までは家電のエコポイント制度があったため、今年はその反動がものすごく大きい。消費喚起を促す政策が現在は全くないことも、大きな悪化要因となっている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・大きな変化は見受けられず、購買点数が低い水準で安定している。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・平日の客の来店は比較的堅調に推移しているが、今月はチラシで来店を増やしたい週末が天候不順となり、春物商材の動きが悪く、客の買物の増加にはつながっていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファーストフード商品の値引き販売が効果的で販売量が伸びているが、客単価の底上げにはつながらず、ほぼ現状のままとなっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ここ数か月は売上、来客数共に横ばい傾向にある。客の様子にも特に変わったところはない。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・客単価は伸びているが、来客数には伸びが感じられない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・気温の変動や天候に関係してか、客足も少なく、パンや弁当の売上も良いときと悪いときの差が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が低下している。価格の安さを演出しなければ売れない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・来客数だけをみても前年よりも少ないが、やはり客単価も低く、レジ通過客当たりの購買量も減少傾向が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・政治、経済共に悪く、ガソリンの値上がりや原子力発電所問題の長期化など、悪い条件が続いている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・年末から今月末まで変化はない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・前年と変わらない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・購入意思はあるがローンの審査が通らなかつたり、支払面に問題はないが気に入った商品がなかつたりと、スムーズな販売が難しい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーは前月と同様に忙しいが、ランチ客が今月に入って減少傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客層が高価格帯と低価格帯にはっきりと分かれているため、売上を総合すると3か月前と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大口客、特にウェディング需要が減少している。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・前月と同様に、来店客などの動きが良い。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・利用者数は前年と同じ推移で変化はない。同じチェーンでも東日本エリアは東日本大震災の影響で大きく改善しているが、西日本エリアでは前年とほぼ同じ水準である。若干単価が低下しており、利用回数は減らさないが、商品のついで買いを抑制している感がある。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・道路状況も改善され、来客数は増えてきているが、客単価が前年比でわずかではあるが低下している。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・東日本大震災などがあった前年に比べても、客単価が90%前後の推移となっている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・円安基調で個人消費の増加を期待したが、意外と財布のひもは固い。桜の時期の売上はまずまずであるが、一時的な動きに終わりそうである。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・客室、宴会、レストランと全部門でおおむね好調である。特に、客室部門は海外からの観光客も戻り、国内の観光客、ビジネス客の動きも活発である。また、レストランの来客数も堅調に推移している。

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
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・料金への反応は以前と変わらず、検討している客が多いが、安易に決めたりはしない。旅行へ行く人が増えているのは、景気が原因ではなく、思い出づくりによるものと思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での売上は前月とほぼ同じであったほか、ハイヤーの予約数も増加傾向にはない。特に、ハイヤーの予約数はビジネスや観光、ゴルフの送迎、空港への送迎など、景気に左右される面があるため、景気動向の目安の一つにもなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業の動きが良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの利用は最小限にとどめる傾向が定着している。そのなかで今の時期は雨が降ると傘代わりに利用されることもある。この時期が終われば利用は減るが、全体的には例年とおりの動きになっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・特に変化を感じる要素がない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・桜の開花が春休みの旅行のピークにうまく合わなかったほか、週末に雨が重なったことが集客に影響している。
		競艇場（職員）	単価の動き	・入場者1人当たりの平均的な購買単価は変わっていない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベント開催時の観客数はほぼ横ばいであるが、グッズや軽食などの売上は微増のように思われる。ただし、イベントによって異なるため、実際はよく分からない状況にある。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・今月も生徒数に大きな変化はない。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・企業のスケールが小さくなればなるほど回復力もなく、なかなか良好な経営状態には戻らない。マスコミでは少しは改善しているという表現もあるが、それは大企業や中堅企業など、元々体力のある企業の話である。中小企業や零細企業には当然そういった実感が得られない。
		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	・地域限定の低価格キャンペーンを推進しているが、レンタル、CD販売の売上は、前年比、前月比共に100%割れが続く厳しい状況である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・買換えや売却が少ないのか、市場では中古物件の流通が少なく、新築物件は順調と見受けられるが、住み換えが少なく感じる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が低下している。仮に購買意欲があっても、金融機関のローン審査がかなり厳しくなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・例年春は異動の時期で不動産に動きがあるが、現状は動きがなく、前年に比べて悪い。ただし、建築請負が堅調で、現状を維持している。
		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	・売買価格の取引事例は3か月前と変化はない。
		やや悪くなっている		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・前月はよく売れたが、4月に入ると急ブレーキがかかり、売上が伸び悩んでいる。お金の流れが変わった感がある。
一般小売店 [珈琲]（経営者）	それ以外			・原料価格の高止まりによるコスト上昇で先行き不安があるほか、電気料金の値上げや消費税増税により消費が減退している。
スーパー（経営者）	お客様の様子			・ゴールデンウィーク前ということもあり、客の財布のひもは非常に固い。無駄な物は買わない傾向が顕著にみられる。
スーパー（企画担当）	来客数の動き			・既存店ベースでは、来客数は前年比で96%と負のスパイラルが進んでおり、下げ止まり感がない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子			・購入単価が下がりつつある。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き			・新生活需要で販売量が増えるかと思っていたが、予測したほど実績が伸びていない。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量が減少している。今月からはエコカー減税の制度が改正になり、全体的に減税額が減少している。それに伴い、客の購買意欲も下がった感がある。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・決算の時期を終えて、販売量が減っている。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・セールシーズんでないときは、商品の実物を確認するためだけに来店し、その場では買わず、インターネットで価格を調べて安い店で買っている。結局、値段を下げなければ売れない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・価格を安くすれば客が動くわけでもない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今年に入ってから法人を中心に宿泊、宴会共に好調を維持している。単価は上がらないが、利用件数は増加傾向で推移している。一方、食堂はランチを中心に来客数の減少が年末から続くなど、個人消費の動きが悪い。この傾向は近隣の飲食店も同じで、昼から夕方にかけて、店頭での割引券の配布が常態化している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,744円であり、3か月前の客単価は11,054円であったため、やや悪くなっている。
		悪くなっている	一般小売店〔野菜〕 (店長)	お客様の様子
企業 動向 関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前が悪すぎたため、必然的にやや良くなっているが、底を打った感もある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・リフォームや改装工事がメインであるが、問い合わせが増えており、一時的に人手不足の感がある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年4月は受注量が一段落するが、今年は受注が続いている。取引先に話を聞いても忙しいという声が多く、特に土地が動いている。
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	受注量や販売量の動き	・折込件数が若干上向いている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告に対して消極的であったクライアントも掲載を検討しており、全体的に出稿数が増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客企業では、今月はいまだに前年を下回っているが、売上はかなり前年の水準に近づいている。
		コピーサービス業(店長)	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べて、来客数が前年を超えることが多くなっている。売上も目標値をほぼ安定して超えており、楽観視はできないが、若干の回復傾向がうかがえる。
		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	・前年の東日本大震災後の自粛ムードから一転し、京都地区は花見客や観光客で連日にぎわい、好調に推移している。特に、外国人観光客が明らかに増えている。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・天候も良く、連休前ということもあって荷動きは3か月前よりも少し良くなってきているが、前年と比べると販売実績は良くなっていない。引き続き安く売らなければ物は動かない状況で、現状はあまり変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すれば、大きな変化はない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・この数か月の景況は悪くない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内市場は停滞しており、海外市場に依存しなければならない状況は変わらない。為替市場の円高も75円台に比べれば厳しくないが、80円程度では焼け石に水であり、息を潜めて受注量や販売量の動きを注視している。幸い大きな情勢の変化はないが、競争相手も苦しくなってきたのか、当社のコピー品で海外へ安値攻勢に出始めているので、この動向からは目が離せない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・海外への製造業のシフトは顕著である。
	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・節電、省エネ志向が依然として高く、環境配慮型商品の受注量は前年を上回っている。	

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
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・A V関連商品をはじめ、荷動きは依然として鈍化傾向となっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けの搬送ライン設備部品の受注は順調であるが、国内の受注は価格競争が激しく、伸び悩んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間の工事では価格競争が激しくなり、厳しい受注合戦が繰り返されている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末を過ぎれば一時的に荷物量が落ちるが、今月は例年よりも荷物が多い。
		通信業（管理担当）	それ以外	・何も変化がない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先をみると、受注価格が不安定であるため、利益幅を抑えた価格競争となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になったが、広告の発注に目立った動きはみられない。
		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	・ゴールデンウィークの関係で仕事が止まっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・実用衣料の販売は、3、4月にかけて暖かくなると共に、堅調に推移している。ただし、前年は東日本大震災後の特需がかなり出たため、前年比でみると久しぶりにマイナスの月となっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・安い商品が海外から入ってきているため、当社には注文が入ってこない。
		やや悪くなっている		食料品製造業（経理担当）
繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き			・得意先からの値引き要請と、催事での経費負担増により、経費の売上に占める割合が上昇している。
出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子			・企業における見積状況が厳しくなっている。特に関西の基盤である電機関係の海外輸出ではほとんど仕事が発生していない。ただし、医療関係は依然として順調である。特に新年度に入って、製薬メーカーの教育資料の作成や、学術大会でのIT化などの需要が多い。
化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・電機関連などの弱電メーカー向けの販売量が減少している。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量、販売量共に前年比で10%近く落ちている。
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・年度始めで本格稼働していないのか、円高の影響が出始めているのかは不明であるが、荷動きが停滞気味である。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子			・各ショッピングセンターで春夏物の販売が立ち上がり、来客数は増えているが、売上増にはつながっていない。
悪くなっている		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・前月よりも受注量が激減している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築関連の仕事が非常に低調である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の投資が赤字となり、受注の見込数量が減少している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退し、会社の事務所や社宅のニーズも減ってきている。
雇用関連	良く	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ある自治体では予算削減で介護・福祉関係の人員カットが進んでいたが、その反動もあり、新年度に入って派遣依頼が増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・消費者マインドが改善している。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数は緩やかに増え、求職者数も増えているが、優秀な人材はすぐに就業しがちで、人材の争奪戦が始まっている。3か月前よりもこの傾向が鮮明になっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・人材派遣業界では求人が増え始めている。特に、人材紹介の依頼が多い。

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
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・当社が扱う求人広告は比較的堅調に推移しており、景気はやや上向いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数が米国の大型金融機関の破たん直後の水準まで回復している。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・2013年3月卒の採用活動が始まり、今のところは前年に比べて順調な様子である。景気のポイントである、円相場と株価の動向が非常に気になる。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・採用担当者の来訪が増えるなど、積極的な動きが出始めている。
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・医療技術者関連の求人については、慢性的な求職者不足の傾向が続いており、順調に求人数が伸びている。
	変わらない	求人情報誌製作会社(企画担当)	求人数の動き	・年度末の採用が落ち着き、企業では新入社員の受入れが始まったため、求人数が減少している。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量からみると、状態は変わっていない。
		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、前年を上回っている。年度末の駆け込みの動きと比べても、前年比は102%のままで推移している。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	採用者数の動き	・求人の全体募集数は各業種で低迷し、新卒採用の募集数も増えていない状況が続いている。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・管内の複数企業による大規模な雇用調整の影響もあり、求職者数は増加している。一方、新規求人数はサービス業を中心に大幅に増加しているが、企業の採用意欲はさほど高くなく、充足数は横ばいである。また、特に職種による雇用のミスマッチが拡大している感がある。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・例年どおり3月末で退職した人は多いが、今年は5月が近づいても新規登録者数が減ってこないなど、雇用情勢が不安定である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が減少傾向にある。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・関西経済のけん引役である電機、電子部品メーカーの業績不振により、関連企業も採用を絞り込んでいる。
	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：(社)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	良くなっている	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・新製品も出て、全国的な宣伝の効果もあり食パンの売行きが良くなっている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・昨年は東日本大震災の影響で参考にするのは難しいが、新車販売は前々年比30%増の売上となっている。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・大河ドラマの影響に加え、ゴールデンウィークを控え、昼食のみの客、宿泊客ともに昨年を大幅に上回っている。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	それ以外	・商店街の通行量と売上は、取扱商品や店によって差があるものの、3か月前と比較しておおむね良くなっている。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・個人、企業ともに印鑑関係の注文が増加するとともに、高級品の象牙素材での注文も出てくるなどゆとりが出てきている。
		一般小売店〔紙類〕(経営者)	お客様の様子	・観光客が増え売上が増加している。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・1～3月は、売上・来客数ともに3か月連続して前年を上回っており、若干ではあるが景気の上向き感が感じられる。特に美術、宝飾やミセス層を中心とした婦人ファッションの動きが回復してきている。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月は東日本大震災需要の影響で昨年を割り込んだが、今月に入り売上が上昇しつつある。花見や行楽、町内会行事等いろいろな注文も多くにぎわいが出てきている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・昨年の東日本大震災後の品薄状況との比較はできないものの、全体的に販売数量が増えてきている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・主要取扱品目の家具、寝装品では、まとめ買いをする客が増加しており景気が上向いている。
		コンビニ（地域ブロック長）	来客数の動き	・近隣のアウトレットモール等の商業施設の影響で、周辺の人の動きが活発になってきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・全体的に来客数が増加している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・昨年は東日本大震災による供給不足と買い控えで大変厳しい状況だったが、今年はエコカー補助金による需要喚起で前年を大幅に上回っている。
		乗用車販売店（副店長）	お客様の様子	・新型車効果が継続しており、来店客のコメントも新型車に対する賞賛の声が多くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・需要期を向かえ3か月前より良くなっているが、前年を下回っている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマの効果が大きく順調に推移している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	お客様の様子	・バスを利用した団体客が増加している。土産を購入する客も多く、レジまわりが混雑する時間が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊の稼働率が上昇しているため、客単価も少し上げて販売しているが、それでも予約は順調に入っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・バス利用は今一つだが、昨年より歓送迎会が多いためタクシーは順調である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・積極的な買換えとまではいかないが、新商品、新サービスに耳を傾ける客が増えており、関心度の面から以前より余裕が感じられる。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・気候も良くなり状況は上向いているが、競争相手もあることから依然として単価競争となっている。
		住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・問い合わせ件数とともに注文量はやや増加してきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・客は必要以上の買物をするのではなく、客単価が上昇しない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・必要品だけ購入するなど、目的意識がないと買物をしない客が多い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品を多く買う客が増加し売上も若干増加したが、依然として厳しい状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買上点数が少ないままである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として来客数が増加せず、やや悪い状況が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は必要最小限度の物しか購入しない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・気候も良くなり来客数は増加してきたが、相変わらず財布のひもは固く売上は今一つである。しかしながら、最近は茶道具関連の商品などに興味を示す観光客も多くなり、高額のもので売れる機会も増えてきている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・得意先の飲食店の売上と同様に当店の来客数もいつもと変わりなく、良くも悪くもない状況が続いている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・連休前で客の財布のひもは固く、飲食店の販売量は相変わらず低迷している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高い売上目標を設定しているが、婦人カジュアルゾーンは目標をクリアしているものの、高額ゾーンの売上がかなり悪く、全体では前年並みとなっている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・気温も安定し衣料品関係が伸びており、初夏物など軽めの衣料品は好調であるが、食品については、いつも好調な物産展の来客数が前年を下回っており、百貨店の物産展より直接現地に出向いて遊ぶという客が多くなっている。

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
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は婦人服・紳士服部門や、化粧品などの身のまわり品が好調であるが、家庭用品や食品などが苦戦しており、商品群別に良い・悪いの状況が顕著なため、一概には善し悪しの判断が難しくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価、購入点数に変化は出していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が前年比1～2%減の状況となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年と比較すると、来客数は微減で1人当たりの買上点数はほぼ同水準だが、販売点数が伸び悩んでいる。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・冬物から夏物商材への変わり目であるが、天候に左右されやすく売上増加につながっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体の来客数に変化はないが、サラリーマンを中心に新規の客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は厳しい状況だが買上単価の上昇でカバーしており、現状はあまり変わっていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビやそれに付随するDVDレコーダーの動きが鈍くなっている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・例年だと月の前半は桜も五分咲きで客足もあるが、今年は遅咲きだったうえ中盤に満開になったものの、強風で早々と散り、花を楽しむ期間が短くなったことから客が少なくなっている。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・新年度である4月は、当店にとって観光による来客数が年間で最も少ない月となっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・平日の来客数の減少が目立つが、土日でばん回している。なお、衝動買いをする客は少ない状況である。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（営業担当）	販売量の動き	・昨年は東日本大震災の影響で需要が4月上旬にずれ込んだが、今年はその高い前年実績を微減で推移しているため景気としては悪くない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・東日本大震災の影響もあり昨年よりは良いが、一昨年と比較すると良くない状況である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・週末は来客数が増えるものの、平日は非常に少なくなっている。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・ランチタイム、ディナータイムともに集客が悪化している。また、家族連れの来客数も少なくなっている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊、飲料部門の売上は好調なものの、売上割合の大きい婚礼部門が前年を大きく下回っているため、全体としては前年を下回っている。ただし、宿泊予約が順調に推移していることはこれからのプラス材料である。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・旅行会社の山陰・瀬戸内キャンペーンによる観光客増を見込んでいたが、広島などの瀬戸内地区の好調さに比べ、山陰地区の来客数は、2010年との比較においても伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・政情が停滞し景気対策が打たれていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・昨年と比較すると普通の状況に戻った感じではあるが、客の動きや経済状況は依然としてあまり好ましくない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天気の良い日にタクシー利用者が少なくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・情報関連の支出が増加する様子がみえない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・週末の天候が安定しないうえにガソリン価格の高騰による出控えで、来園者数は前年同月比3割減となっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・4月前半は気温が上がらず、また強風などの悪天候にも見舞われ個人客の動きが鈍くなっている。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・年明けから来客数は前年比で微増となっているが、客単価が低いまま変わらない状態が続いている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・低価格で集客する流れなのでいずれの店も大変である。

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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価ともにやや低下傾向となっている。また広告による集客効果は少なく、客は自分のタイミングで来店している。
		その他サービス〔介護サービス〕（介護サービス担当）	お客様の様子	・客やその家族との会話のなかで、景気や経済状況の変化がみられるような話は聞かれない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の値上げ報道等の押し上げ要因はあるが、客の具体的な行動はまだ鈍いままである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の新規購入などの動きが乏しい。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・今年になっても、相変わらず設計契約に至る件数が少なく売上が伸びてこない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新年度を迎え戸建て住宅の引き合い増加を期待していたが、現在も低調な状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低水準のまま動きが鈍化している。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・来客数、購買意欲ともに大きな変動は出ていない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・2、3月は徐々に回復傾向にあったが、4月になり昨年の実績を上回っているテナントは2割程度であり、期待した伸びはみられない。近隣のアウトレットモール等の商業施設オープンの影響もいまだ落ち着くことがなく、回復が遅れている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・東日本大震災復興関連のプラス要因に比べ、新規アウトレットモールオープンの影響によるマイナス要因が大きく、中旬の低温もあって苦戦が続いている。また、ミセス層の旅行需要のプラスより季節物の動きのマイナス幅が大きく、全体では前年比4%程度減の見込みとなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宝石の売行きは順調であるが単価が低いため売上が伸びていない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・気温の低い日が続いたことから春物衣料の動きが鈍くなっており、売上、来客数ともに前年を下回っている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	競争相手の様子	・多くの競合店出店の影響で前年に比べ来客数が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・販売は常連客中心で一般客が少なくなっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により来客数が減少傾向になっている。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・近隣競合店の一時閉店による売上の増加はあったものの、ここ1か月は客からの修理の問い合わせ件数が大幅に増えてきており、買い換えより修理でしのごうとする客の心理が明らかで、景気はやや悪くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・仕入れ値はますます高くなるが、小売値は一向に上がらず売上の利益率は低下する一方である。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・家族連れの子や深夜の若者の来客数が減少しており、全体として節約ムードとなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・景気対策が進んでいるのか効果が感じられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼は曜日によって乗客数が少なくなっているが、夜は大幅に少ない。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・来客数が減少している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、売店購買率、客単価すべてにおいて前年同月を下回っている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前は正月レースやG1競争などの開催で売上が良かったが、現在は通常の内容で売上は伸び悩んでいる。
		美容室（経営者）	単価の動き	・移転以降新メニューと新料金で営業しているが、客が選ぶのは低料金の単品メニューが多く、売上は伸び悩んでいる。

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	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は商店街での購買意欲がなく、インターネットの利用や郊外のショッピングセンターで買物をする傾向が強くなっている。これからの商店街の生き残りは非常に難しく、官民一体となった取組が重要である。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3月末にディスカウントストアがオープン後、40代を中心に来客数が大幅に減少している。単価ダウンも避けられず、売上点数アップでカバーできない状況となっている。	
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・景気低迷のなか大手製造業等が減産体制に入り、労働者の所得が減少したため買上単価が下落している。	
企業動向関連	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	・全体的に忙しくなっている。	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売単価は主原料の苛性ソーダ等の値上がり分を吸収できないため利益率が下降傾向にあるものの、受注量、販売量ともに増加傾向にあり増収となる。	
		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	・最終ユーザーからの値引き要請等で価格面では厳しい状況となっているが、小口工事の受注や連休明け納入予定などが重なり、生産量は当初計画を上回っている。	
	やや良くなっている	鉄鋼業（総務担当）	それ以外	・会社の受注等には具体的手応えはないものの、震災復興に向けた動きが出つつあり、マインドの前向き感がうかがえる。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー向け需要はますます好調であり、電子向けも分野によっては盛り返してきている。	
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・4月に入り情報システム関連の引き合いが増加している。提案に関する価格のレベルは引き続き厳しい状況だが、設備投資に関する需要が継続している。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度を迎え広告業界では新しい動きが出てきている。各種イベント行事の増加に伴うPR案件の増加に加え、介護施設や個人医院の新規開設に伴う看護師、介護スタッフ、薬剤師等の募集も多くなっている。	
		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	・商品の価格改定を行ったことにより売上は落ち着いたが、客からの注文は減少傾向にある。
			繊維工業（統括担当）	それ以外	・景気に特段の変化は出ていない。
			化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工場の生産はほぼフル稼働であるが、円高等により利益は出しておらず、価格の上方修正も思うように進んでいない。
			鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・足元の受注量や販売量は3か月前と比べあまり変わっておらず、主力ユーザーである地場の自動車メーカーの生産も1～3月と比べ4～6月も同程度の水準となっている。
			金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の70%程度しかなく、採算面で厳しい状況が続いている。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）		受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、海外向けは北米を中心に回復傾向にあるものの、国内向けは市場の冷え込みが続いており厳しい状況である。	
	変わらない	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先からの次年度の減額要請が影響してくるのは下期となるので、それまでは既受注工事を継続してこなしていくことになる。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・賃貸物件は供給過剰状況であり、売上は低調に推移している。	
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・依然として小口工事主体の厳しい状況が続いている。		
輸送業（業務担当）		受注量や販売量の動き	・4月は年度末の需要が一段落し、あまり業務の変化がない。		
輸送業（支店長）		受注量や販売量の動き	・商業や会社関係の荷動きは変わっていないが、震災特需の影響もあり、個人市場の動きが鈍くなっている。		
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・年度スタートにしては受注状況が伸び悩んでいる。		
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・新型の低燃費車の販売が好調で、工場は休日操業も実施しているが、円高による採算の悪化で利益は低水準となっている。	

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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経営者の話では、業況についてかつてほどの深刻さはないものの、景気回復を明言する人は少ない。小売・サービス業の売上も底を打った印象があるが、低位横ばいの状況にある。市中心部の飲食店でも相変わらず来客数が少なく、3か月前と景気の変化はない。
	やや悪くなっている	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	・電力会社の燃料コストの増加に対する電気料金の値上げは必至で、それに対し一層海外での製造、組立、輸入に注力が必要となっている。また、地域雇用や外注先の見直しなどコスト削減による影響は生き残るため必要となる。
		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	・今月の受注量では、職場によっては余剰人員が発生している。
		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	・中国や東南アジア等海外との製造競争において、コスト競争はいかんともし難いところがあり、製品価格の値下げの要求がますます強くなってきている。一方国内をみると原油高、電気料金の値上げ、消費税の値上げ等ますますコスト負担は増すばかりであり、国内製造業は非常に苦しい状況に追い込まれている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注環境は一段と厳しくなっており、安値受注が常態化してきている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・地元大手電機メーカーの工場縮小に伴い、業務量が落ち込んでいる。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸住宅の需要時期を過ぎ、来客数が落ち込んでいる。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車関連の製造業では、3月の年度末までは何とか売上高を維持できていたものの、今月に入り従来では考えられないくらい受注が減少している。また他の製造業でも受注状況は不振で、売上高の確保にどこも苦勞している。
	悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料関係は値上げしているが他社メーカーとの価格競争の激化で価格が下落している。
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	周辺企業の様子	・新卒採用、中途採用ともに企業の意欲が強くなっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	求職者数の動き	・新卒採用数から判断すると、採用活動は例年より若干積極的に行なわれている。中小企業の採用活動は、大手の結果が出て仕切り直しの学生がスタートするため、5月のゴールデンウィーク明けより本格化する見込みだが、昨年と比べて中小企業でも予算を採って学生と積極的にコンタクトを取る企業も多くなっている。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新卒採用は若干の改善がみられるとともに、中途採用を希望する企業が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・2月の新規求人倍率が3年7か月ぶりに1.6倍を超えるなど高水準で推移している。また、4月は昨年と東日本大震災の反動増もあり、新聞への求人広告も増えている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数が増加している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・3月の新規求人数は前年同月に比べ6.5%の減少であるが、医療福祉関係では平成24年10月から開所予定の介護求人が出たため、前月比3.2%の増加となっている。新規求職者数は前年同月比で18.6%減少、前月比で1.1%の増加となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・5月に合同企業説明会を大学内で開催する予定だが、昨年と比べて20%多い企業が参加する予定となっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人総数が横ばいとなっている。
		人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・製造業での求人は依然として減少傾向ではあるが、季節需要や社員退職補充案件が増えてきている。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・雇用面で特に目立つ動きはないが、飲食業界などで、いくらパート募集の求人広告を出しても人が集まらないという嘆きの声をよく聞く。正社員の雇用市場は厳しいが、パート、アルバイト市場は希望者が条件面や職種などを見極める傾向があり、通常の条件では人員確保がなかなかできないこともある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・サービス業、卸・小売業、宿泊・飲食業は慢性的に求人意欲は強いが、食料品、一般機械、電気機械等の製造業は求人が減少している。特に輸出型製造業は円高の影響もあり、求人意欲は低くなっている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・補充採用を始めとする目先の利益に直結する人の採用に関しては、企業側の求人意欲自体は数か月前と変わっておらず景気は横ばいのままである。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・求人企業の動向に変化はみられない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求職者数の動き	・特に目立った変化は見受けられない。
		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	・基幹産業である製造業からの募集が鈍い一方で、建設業からの募集が活発だったこともあり、求人全体では前年比で横ばいとなっている。
	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	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・春休み中は、新入学等の需要で集客があった。その後も気温の上昇に伴い、春物や夏物の需要が伸びている。また、休日を中心に観光客も増加している。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・大型商業施設の開業効果が顕著である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新規顧客獲得施策が功を奏し、来店客数が増加傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金制度の効果が大きく、前年比200%を超え、前々年比でも110%と大幅に伸びている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・メーカーから新製品が発売され、その売行きが良好である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・市街地では目立った変化はない。昨年は東日本大震災の影響でお遍路さんが少なかったが、今年は閏年の八十八箇所を逆に参る「逆打ち」の年に当たるため、仕事は増えてきており、総合的な客数は増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・スマートフォンを中心に販売数が増加している。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・オプションチャンネルなどの引き合いが増えており、以前より良くなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建設単価が下げ止まり、若干、上昇に転じている。
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・四国最大級の大型商業施設が開店し、にぎわっているものの、ブームは長続きはしないと考えている。中心商店街では6年ぶりに映画館が復活し、ヨーロッパ風の市場やアートで飾るまちの風景も人気が高い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・新年度がスタートし、新たに開店した店もあるが、小規模店舗が多い。このため、開店祝用商品の単価が低く、販売数も伸びない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・消費者が量販店に流れ、販売量の増加は見込めない状況にある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月までは来客数・売上共に上昇してきたが、4月は来客数が前年より減少している。

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
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年に比べて、売上は確保したものの、乗客数は若干下回った。高級婦人服・ブランド商品・化粧品・呉服等が苦戦したが、その他の商品は概ね前年並みとなった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は横ばい状態である。特売は価格が以前よりも下がっているため、売上に結びつかない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・東日本大震災後の商品不足から買いための来店客数が増えた昨年の反動で、今年は客数が減少している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・ほぼ前年並みの売上であり大きな変動はない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・消費者が買い控えしていると感じる。ゴールデンウィークのために例年以上に節約している。財布のひもが固く、来店客数は確保できているものの、必要以上の買物をしない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・4月は週末に悪天候の日が多かったことに加え、大型商業施設の進出もあり、来店客数が減っている。婦人服を中心に20%ぐらい落ち込んでおり、その他は前年並みである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・売上高は前年比10%落ちているが、単価は5%上昇しており、数字的には変わらない状況である。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・冷蔵庫、洗濯機など白物家電製品では、ワンランク上の商品を購入される消費者が増えている。これまで買い控えていたことや、価格が手頃になってきていることから買換えに繋がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー補助金と減税制度により現状を維持できている。
		その他飲食〔ファストフード〕（経営者）	販売量の動き	・客単価は上昇しているが、客数が減少していることから、売上が減少傾向にある。来店回数を減らしたために、一回に使う金額は少し増加している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを控え、来客数が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は、増加してきているが、勢いが無い。客単価はまだ下落している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗客との会話のなかで、会社および給料の状況を1月と4月を比べた際に、約60%の乗客が変化無しと言っている。客単価はほぼ横ばいである。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・販売は順調であるものの、他社との競争環境が厳しくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・春休みが終わり、4月中旬以降の来店客数は減少した。販売量は計画をやや下回る状況で推移している。スマートフォンに興味を持つ消費者は多いが、廉価な機種を購入される場合が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費する人と節約する人に二分している。前年と比べて客単価は上昇しているものの、来客数の減少が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・とくに変化はない。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・年度始めであり、新規受注高は低調であるが、毎年このことであるため、不安は抱えていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商部門の売上は好調であるが、店頭における参考書の売上が非常に悪く、トータルでは前年並みとなっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来店客数が前年同月比で1%ダウンしている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの購入枚数が減少してきている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・販売量も低下しているが、それ以上に販売単価の低下が顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・3月まではエコカー補助金制度の追い風で順調な販売が出来たが、8～9月と予想される補助金打ち切りを見据えた買い控えが現れ始めた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1～3月のエコカー補助金の効果による新車受注状況と比較すると、4月の受注は減少している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金と減税制度により、ハイブリッド車を中心として、3月までは受注・販売の増加が続いていた。しかし、4月に入ると減少してきている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・4月の個人旅行の販売状況は、東日本大震災の影響を受けた昨年と比較しても良くなっていない。

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年は東日本大震災の影響で、来場者が大幅に減少したが、今年も週末の悪天候などから予想に反して来場者が伸び悩んでいる上に、単価も減少している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・4月の売上は、3か月前比33.8%減、前月比19.5%減と減少傾向が続いている。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店向けの販売が悪い。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	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	・小売店からの受注は増加傾向である。積極的に店舗のリニューアルをしているところが多い。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・医療機器が欧州向けを中心に回復傾向にあり、受注が予想を上回っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・円高が修正されてきたことから、製造業の取引先に設備投資意欲が見られる。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・首都圏の会社が地方への出店意欲や不動産購買意欲を高めており、実際に案件の話が出ている。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・競合産地の出荷が遅れ、受注は堅調に推移しており、市場全体の入荷量も少ないことなどから価格が支えられている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品を発売しても、予想していたほど受注量が伸びない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事も民間工事も全体的に仕事が非常に少ない状況である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・業界の状況は昨年と比べて上向いているが、先行き不安が根強く、前向きにはなりにくい。
		通信業（部長）	取引先の様子	・取引先等と話をするなかで、3か月前と比較して景気が好転しているとの話は無い。
	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	・海外からの受注について6か月以上のタイムラグがあることから、昨年の円高の影響が最近になって出始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化学、電子部品、電子機器、製薬会社といった取引先の状況があまり良くなく、設備投資が大幅に抑制されている。そのため厳しい状況が続いている。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・四国発着の貨物輸送に際しては、自社便の他に県内外の協力会社を使用しているが、車両不足が深刻化してきている。車両不足は物流量低下による経費削減のため、車両不足の慢性化は致命的となっている。
		広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・印刷業界の企業数が減少しているため、年度末は仕事が手に余る状態であったが、4月は一転して供給過多の状況になっている。
		公認会計士	取引先の様子	・各企業の決算、試算表から判断すると、売上が若干減少している企業や、収益が赤字に転落する企業が増えてきている。
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	・例年と同様に、4月に入ってからは大変悪い状況である。	
雇用関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・エコカー補助金の効果で自動車ディーラーからの受注が回復し、商談も増えている。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・新年度を迎え、新規採用で新たな雇用に結びついた求職者も見受けられる一方、3月末の契約満了後に、新たな就業に結びつく機会の無い人が目立つ。総合的にみて景気の変化に影響があるとは判断できない。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月の月間有効求人倍率は0.75倍で、3か月連続の横ばいである。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・4月に入り、求人数は増加しているが、欠員を補充するため、従業員を増やすという理由で採用している企業は少ない。医療・介護の分野では、人手不足感がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・企業からの求人数の落ち込みと求人・求職のミスマッチが多く見受けられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・昨年と比べて、求職者が4割程度増加している。

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
	悪く なっている	—	—	—

10. 九州（地域別調査機関：（財）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
家計 動向 関連	良く なっている	住宅販売会社 (代表)	販売量の動き	・当市でリフォームに対する補助金が発表され、それに対する問い合わせや見積依頼等が増えている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・春物商戦の立ち上がりが遅れていたが、天候の回復とともに回復傾向にある。
	やや良く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・販売量、来客数ともに増えている。前年の東日本大震災の影響は大分薄れている。客の購買意欲が高まっている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・異動の時期であり、例年通り、商品の切替えや新規の注文が増えている。
		商店街(代表 者)	それ以外	・商店街の空き店舗に出店予定が2店舗あり、景気は少しずつ上向いている。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・入学シーズンのため、家族連れの買物客や子ども連れの客が目立っていた。必要な物以外に目を向けることはあまりないが、必要な物はしっかり調べて買う様子がうかがえた。
		一般小売店〔生 花〕(経営者)	販売量の動き	・開店やお祝いの花の需要が2、3か月前に比べると多く、景気は良くなっている。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・ゴールデンウィークや東京スカイツリー開業に向けた旅行需要の高まりにより、旅行関連商品の動きが非常に良い。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が増え、客単価が上がっている。4月は前年より上がっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・来客数が増え、しっかり買物をする客が以前より増えている。
		衣料品専門店 (チーフ)	単価の動き	・来客数は先月同様減少しているが、単価の動きが通常の1.5倍となっている。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・中級所得者層の購買態度は依然として慎重な姿勢が続いている。ただ一部の高額所得者層には買物に対する前向きな姿勢が感じられる。
		家電量販店(総 務担当)	販売量の動き	・相変わらずテレビの売行きは不調であるが、白物商品の動きが出ている。
		自動車備品販売 店(従業員)	それ以外	・新車の販売が好調に推移しており、エコカー減税が延長になったため、購入が増えている。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 (経営者)	来客数の動き	・3か月前に比べると来客数は増えつつある。また、客の来店頻度が少しずつ高まっている。
		その他小売の動 向を把握できる 者〔土産卸売〕 (従業員)	単価の動き	・商品1個当たりの単価は下がっているが、販売数量が増えているため、売上が上がっている。
		その他飲食〔居 酒屋〕 (店長)	お客様の様子	・当地は前年の九州新幹線全線開業により、景気が上向いている。県の観光連盟等の集客もあり、全体的に盛り上がっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・全部署とも予算は達成している。前年は東日本大震災の影響でキャンセルが相次いだり、今年は一昨年を上回る売上を確保できた。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・予約状況は会議等を中心に非常に良い。なお、通常の宿泊予約も好調であり、予約をしない宿泊客も多い。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・前年の東日本大震災による旅行の自粛の反動で、ゴールデンウィークは大幅に売上が伸びている。特に今年は長期休暇を取り易い日並びとなっており、ヨーロッパや直行便が就航したハワイ等が好調である。国内は九州新幹線が一巡したことで、関西や東京へシフトしている。
旅行代理店(企 画)	販売量の動き	・前年の東日本大震災の自粛ムードから変わりつつあり、旅行需要が高まっている。		
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客からの携帯電話の申込が徐々に増えており、各企業とも景気が少しずつ上向きになっている。		
音楽教室(管理 担当)	来客数の動き	・転勤等の影響で生徒数が減っていたが、また生徒数が増え始めている。		
設計事務所(代 表)	販売量の動き	・今まで保留にしていた客が契約し始めた。		

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
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・卒業、入学、就職、結婚等の行事が多い時期であり、客の財布のひもは固く、かなり厳しい月となる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなり、来客数が増加し、景気は上向きになりつつある。ただ、客単価が低下しており、売上実績は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者数が、前年よりかなり減っている。また販売単価もかなり低い状況が続いており、非常に厳しい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・前年より来客数は少なく、客単価も低い。贈答品の販売量が年々少なくなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月の中旬までは気温が上がり、シニア客の来店が多く、売上は好調であった。ただ中旬以降、気温が上昇したため、春物の動きが悪くなった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数及び売上は前年を下回っており、厳しい状況が続いている。ただ、店頭での買上単価は伸びている。現金、クレジット扱いの定価品の買上単価が上昇しており、次月への期待も持てる。別会場催事での来場促進や地域共同催事開催による来場促進により、商店街へ集客している。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上の前年比は3か月前と比較し、同水準で推移している。ただ、前年と売れ筋商品の内容が異なっている。前年は震災需要で食料品や寝具の動きが良かったが、今年は自粛ムードで低迷していたギフト関連商品が好調となっている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・化粧品を含めた消耗品の動きは堅調であるが、ファッション商品の動きが弱い。買物に対する慎重さに変化はない。ゴールデンウィーク前の準備も必要な物だけに限られている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上は前年比6.4%増と好調である。その他2店の競合店についても1店が前年比5%増、もう1店も前年実績をクリアするので良い状況である。当社の状況は婦人服が前年比14%増と伸びている。また紳士服が前年比10%増、身の回り品でも同10%増、食品が同100%という状況である。3か月前よりは2ポイントほど悪いが、他店状況と当社を考えると景気は良い。売上を押し上げているのは、客単価の上昇、購買客数の増加、それと購買率の高まりとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品を中心に来客数、客単価共に減少している。さらに競合店舗の出店等があり、状況は非常に厳しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・円安が少し落ち着き、株価も徐々に上昇し、客の消費動向に良い影響を与えている。ただ力強い景気の上昇とは捉えられない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・衣料品は気温の上昇もあり、春物の動きが前年を若干上回っているが、住居用品は新生活用品、新入学用品等の動きが鈍い。学習機は新学期が始まった後に処分価格の商品を購入する客が例年になく多かった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上、来客数をみると、前年の東日本大震災の影響はなくなり、個人消費は回復傾向にある。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・消耗品や日用品全般の動向は堅調であるが、食料品の放射能汚染問題は相変わらず消費者にとって足かせとなっている。天候不順による野菜の価格高騰もあり、しばらくは同じ状況が続く。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・依然として来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客は必要な物は購入するが、それ以外の買物が無い。先々の生活の厳しさを考慮し、無駄を省く様子であり、販売量は一向に増えない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は前年比3%減で、ほとんど変化がない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上はかろうじて前年をクリアしている。企画等で販売量を伸ばしたために何とか前年を上回っている状況である。
	コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・前年に比べて来客数が少し伸びている。前年に比べて国産たばこの販売量が増えているが、プラス1品の購買はまだ少ない。	
	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・何を買おうかとフロアを見て回る客が少ない。フェア等を行い、常連客の来店はあるが、売上は前年割れとなっている。	

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
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・定価品販売の時期であるが、まずまず物が動いており、前年実績を超えている。ただ東日本大震災の影響で前年は悪過ぎたということもあり、景気が良くなっているというわけではない。
		乗用車販売店 (代表)	お客様の様子	・車の買換え周期が伸びている。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・エコカー補助金の効果で新車の販売台数が好調に推移している。中古車販売やサービスの売上も堅調であり、目標の売上、利益を確保している。
		住関連専門店 (経営者)	競争相手の様子	・毎月のキャンペーンであるが、前年と比べると売上は大幅に減少している。ただ2年前から手掛けている新規部門が今月は順調となっている。また地域産業祭での売出しと店舗での販売がうまく連動した。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格はやや低下傾向となっている。燃料油の販売量は、前年と比較してもさほど変わらない。客は燃料油の小売価格が変動するのは、仕方ないという様子である。
		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] (支配人)	来客数の動き	・来場者数は前年を上回っており、このトレンドは数か月前から変わらない。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・売上の前年比マイナスが顕著となっている。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・常連客の来店頻度が落ちており、今月は団体客がほとんど見られなかった。
		観光ホテル (総務)	販売量の動き	・雇用情勢は良くなっていると聞けるが、消費が拡大している状況ではない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・一昨年の状況と比較するとほぼ同様の入客状況で大きな変動はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の景気は前回とそんなに変わらない状況である。しかし観光客はいくらか戻りつつある。今月も月末に入って、様子が変わってきており、ホテルの稼働がかなり良くなっている様子である。ホテルからタクシーを呼ぶ客が増えており、いくらか景気は良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月の夜の売上はもう少し良いかと期待していたが、かんばしくない。また昼夜問わず郊外の大きなショッピングセンターに客が行くため、市内は閑古鳥が鳴いている。
		通信会社 (管理担当)	それ以外	・変わらず資金繰りが厳しい。
		通信会社 (業務担当)	販売量の動き	・例年3月をピークに販売数は大きく落ち込むが、今年には特にスマートフォン人気が続くし、価格も下がったことから販売台数は何とか前年を上回っている。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・今年に入ってからずっと観光面は好調に推移している。予約状況も今月、ゴールデンウィーク、来月と好調を推移しており、来客数は前年比10%増と伸びている。
		ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・4月前半は会社等の異動時期にあたるため、ゴルフをする人がやや減少する。天候は週間単位で周期的に変わっているが、晴れの日が多く、ゴルフには快適な気象条件が続いている。東日本大震災後の前年に比べると今年の来場者数は順調に推移している。
		美容室 (経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べて少し上向いている。それにしても景気対策が少し遅れている。
		美容室 (店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前で結婚式の着付け予約は入っているが、他の客は少ない。
		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)	来客数の動き	・4月より介護報酬改定があり、マイナス改定により売上は減少する。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・宅建業の仲介業務は売買の問い合わせ等が量的に変わず、景気は上向きになっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店 [青果] (店長)	それ以外	・野菜の入荷量は安定してきたが、入荷量が多い物はかなり値段が下がり、需要も低い。ギフト関係の日向夏は前年の8割の価格しかつかず、厳しい状況である。

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
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ファッションの動き、特に高級衣料の動きが良くなっている。中流層は競合店も多く、厳しい状況であるが、ラグジュアリーブランドの動きが非常に良くなっており、景気はやや良くなっている。
		百貨店（営業政策担当）	競争相手の様子	・九州主要百貨店において、前年下半期に売上が前年比100%ベースで推移してきた店舗も、直近では前年を下回る状況が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店出店前の時期となり、競合各社はチラシの乱配をしている。売上の前年比は先月から3ポイント程落ちている。来月末に競合店がオープンするため、値下げをしており、売上は厳しい状況である。
		スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・先月同様の消費動向であり、客は依然として低価格志向である。低価格戦略で競合店間での客の争奪戦が繰り広げられている。企業間の競争激化が止まらない状況に加え、新規の大型店参入に伴う来客数の減少があり、厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算が過ぎ、客の来店が減り、受注が極端に減っている。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・ショッピングセンター間の競争が激化しており、来客数の減少が続いている。販売量が減少しており、売上は前年を下回っている。3か月前よりもやや悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・平日のタクシー利用が昼夜共に悪く、金曜日と土曜日の夜だけ増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・本来繁忙の時期であるが、販売量の盛り上がりがない。
		通信会社（総務局）	販売量の動き	・前年のアナログ放送停波による駆け込み需要の反動もあるが、前年に比べ新規契約数は約2割減となっている。
		悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕（店員）
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・来客数が前年比10%減と非常に落ち込んだ。特に土、日曜日の来客数が前年比15%減と著しく落ち込んでいる。客の消費動向に力がない。
スーパー（店長）	販売量の動き			・前年は震災特需があったので、水、食料品、乾電池等が非常に良く動いていたが、今年はその動きがないため、売上がかなり落ち込んでいる。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子			・3か月前と同様に、客の買物動向はますますシビアになっている。
タクシー運転手	お客様の様子			・景気の悪い話ばかりがメディアで放送されるので、皆がお金を使わなくなっている。気候は良くなったが、人の動きは悪くなった。
企業動向関連	良くなっている	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今は過去最高の売上を記録した。前年暮れから売上は右肩上がりが続いている。家具業界の同業他社も今年は売上が好調である。民間の大型商業施設の新設が続いていることが第一の要因である。内需に期待感があり、復興需要もあるのでしばらくは市場は活況を呈していく。
	やや良くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が例年になく多い。中国での生産が減り、国内の工場も減っており、受注状況が良い。ただ全体の景気が良くなっているのかというところではない。消費税と電力の問題は中小企業にも大きな問題である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい取引先から大量の仕事が出ており、稼働率が上がっている。受注量、販売量の動きが良くなり、しばらくはこの状況が続く。
		金融業（営業）	取引先の様子	・3か月前は製造業の海外移転により、将来の需要不足を下請企業は心配していた。状況は変わっていないが、国内の設備投資が増加し、受注は一定水準を保っており、安定している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・今月は全般的に取引先の売上は好調であった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注量が順調に推移しており、問い合わせが増えてきている。

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
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・歓送迎会等外食、居酒屋向けの動向に期待していたが、さほど売上にはつながっていない。量販店向けも生肉の食中毒問題の影響が依然残っている。ただ、加工メーカー向けの原料肉は相変わらず不足傾向となっており、引き合いが強い。
		農林水産業（従業者）	取引先の様子	・生乳の委託販売において、牛乳の消費量が少なく、厳しい状況である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の動きは低調であり、売上も厳しい状況である。景気が上下しているとは思わない。
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、3か月前と変わらない状況が続いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月末から始まるゴールデンウィークを控えて、月末にかなり出庫すると見込まれていたが、予想外に動きがない。食品関係は連休ということもあり、帰省等で買いだめをしている客もいたが、食品以外は全般的に動きが悪かった。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億円前後の建設業関係の受注は、全般的に堅調に推移している。ただし職人不足に伴う労務費の上昇があり、利益率の増加までには至っていない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・九州の主要産業である自動車の生産台数は増加しているものの、部品メーカー全体までは好景気が行き渡っている様子はない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・受注量の減少及び受注価格が低下している。
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・設備投資における引合件数は3か月前より増加傾向である。ただ大型案件が少ないため、契約高はほぼ同水準で推移している。
		やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
輸送業（総務）	受注量や販売量の動き		・過去において荷物の量が爆発的に増加する時期であるが、最近では、通常の月とあまり変わらないようになっている。	
通信業（経理担当）	取引先の様子		・原子力発電所の再稼働が日本経済の浮沈のカギを間違えずに握っている。それに水をさすかのように反対派が息巻いている。永遠に原子力発電所に依存するというわけではないが、徐々にクリーンエネルギーにシフトしていく必要がある。	
悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・5月の連休が終わり官公庁の発注が出てくるため、それまでは発注の予定がない。ピークは6、7月になる。	
	経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・酒業界において小売店、卸の衰退が激しく、酒メーカーにおいても休業が続いている状況で厳しい。	
	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の予算は、委託業務として業者に発注する調査や計画、土木、建築設計に関する業務の予算が前年より減少している。日常業務の維持管理に関する業務が中心となっている。これまで委託業務として出していた業務の予算規模もさらに低価格となっている。	
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼数が前年比30%増と増えている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・接客業を中心に単発や長期の求人が依然として多い。派遣会社への依頼も多いが、求人誌や新聞等でも求人が多く掲載されている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣について販売応援の依頼が増えている。また、販売促進の派遣においても新商品のPR等の依頼が増えている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・地場大手コールセンターの採用が困難になっている。採用コストが跳ね上がっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求人は平成22年3月以降、前年比は増加傾向が続いているが、平成23年12月以降は1けたの小さい伸びにとどまっている。一方、新規求職者は減少傾向であり、最近この2、3月は2けたの減少となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は前年比15.6%の減少となっており、雇用状況は改善傾向にある。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	採用者数の動き	・採用計画を満たさないまま選考活動を終了している企業が見受けられる。一方で、本年3月既卒の採用がある。また、最終的な求人数は前年比7%増となった。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲は前年より活発である。専門学校なので、サービス系、一般職、システム系が中心である。ここ数年の採用控えの反動を感じる。景気の見通しと連動している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・事務系及び長期の新規派遣求人が増える時期であるが、今年は目立った増加は無く、例年並みの依頼数であった。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業において前年ほどの大量の求人がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・九州新幹線が全線開業して1年を迎え、前年の東日本大震災の影響時と比較すると、落ち着きを取り戻している。アジアからの観光客が少しずつ増加傾向にあるが、景気の回復には至っていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・仕事がないことに慣れ、条件を選び好みし、働かない求職者が多過ぎる。セーフティネット等の制度に甘えている人が多い。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年の半分程度である。業種を問わず人材需要はない。

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	良く なっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・売上が前年同月比107%と、伸長している。今年3月の雑貨改装も上乘せされ、衣料品を中心に春夏物の動向が良く、前年を大きく上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数前年比が3か月前より5%改善しており、現在115%まで伸びてきている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・稼働率の前年同月比が3か月前を大きく上回っている。前年は東日本大震災の影響で需要が低下した事が大きな要因である。しかしながら今月の稼働率は例年に比べても良い状況である。
	やや良くなっている	スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・来客数は3か月前と変わらないが、販売点数が少し上向きになっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年の今の時期に比べ来客数が増えている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・今は光通信で客の獲得に力を入れており、新しいマーケットが開拓できている。携帯の販売は新規は微増で、機種変更は多い。
変わらない	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・わずかながら単価が上がってきている。	
	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響で観光客が減少し、貸出台数が減っていたが、今年はほぼ前々年並みの貸出台数で推移しており、震災前の景気に戻ってきている。	
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・東日本大震災の反動や新規テナントにより売上高は前年を上回るが、既存店ベースでは前年比99.9%とほぼ前年並みである。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、夏場によく出る飲料関係商品の販売量が減少している。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数が減っている理由の1つとして、前年の東日本大震災後も比較的安定した供給があり売上が確保できていたたばこの特需の反動もある。あとは天候にも左右されている。特に週末は雨が多く、アイスや菓子を中心に売上は伸び損ねている。	
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・前年も悪かったのでこれ以上悪くならず、前年並みである。新規の取組などでやることは多いが、人員整理や在庫調整をしたので人が少なく厳しい状況が続く。人出は少しずつ回復している。中国、アジアの観光客が毎年増加しているのがよく分かる。	
	その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・3か月前からの売上高の減少傾向は依然続いており、下向きとはいえないが底辺で横ばい状態が続いている。	
住宅販売会社（総務・企画分野）	来客数の動き	・前月と比べ、住宅展示場への来場者数が減少している。客が慎重であり、商談の進展も無い様にみえるが、商談内容等は3か月前とは変わらない感がある。		
住宅販売会社（代表取締役）	販売量の動き	・受注額及び受注件数に変化が無い。		

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
	やや悪くなっている	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・20日過ぎまで例年並みに入客があったが、23日以降連休前のためか一気に減っている。連休明けまでは地元客が外に出て、観光客が多くなるというパターンになるが、観光客のインターネット予約は例年の80%台である。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・新商品の発売時期も終了し、夏までは例年販売の落ち込む時期であり、今年は前年比2割減となっている。競合他社へ移る客も多く、次々と施策を打っていないと顧客が離れる状況にある。
	悪くなっている	○	○	○
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	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	・住宅の1軒当たりの契約価格が3か月前に比べて高値化している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・既に受注している案件の規模の拡大等の話がある。
	変わらない	会計事務所（所長）	受注価格や販売価格の動き	・前年の反動増で観光客も増えており、また単価もやや増加している傾向が見受けられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前月比でやや増加、民間工事は前月比で減少、全体では前月比でやや減少の出荷高実績である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・天候不順のため、この時期の一大イベントである清明祭の祭事品の売上が伸びない。
		コピーサービス業（営業担当）	それ以外	・同業他社が経営不振により業務縮小したそうである。レストランも実行予定であるとのことである。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・長期、短期とも受注件数は維持しており、即就業の案件も増加してきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前年後半から好調に推移してきた派遣依頼が、少し鈍化してきている。また前年の派遣の契約終了も多くあり、一時的に落ち込むとみられるが、新規依頼もあるので大きく変化している状況ではない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・4月以降は求人数が減っていくが、そこまで変わらない。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—