

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北海道)	良く なっている	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・円安株高でムードが非常に良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・卒業、入学等のシーズンとなり、パール等の装身具の売行きが良くなっており、客単価も前年と比べて20～30%上がっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・地域によって寒暖の差があるため、購入する商品が多少違うものの、細身の花柄のパンツなど、春物のトレンドに対しての客の関心が高く、興味を持って購買している客が比較的多い。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・一般商品の動きも良いが、宝飾品やラグジュアリーブランドが好調である。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・まだまだ雪は残っているものの、日差しが春めいてきており、春物商材が動き出してきた。これから雪解けとともに、ますます購買に対する意欲は高まってくる。
		百貨店（販売促 進担当）	それ以外	・大雪などの天候要因を除けば堅調に推移している。天候要因を考慮しても買上客数は上向き傾向にある。都心の店舗のように、新政権の経済対策の効果や株高が直接的に影響しているとは思えないが、心理的には東日本大震災以降の消費控えからの回復が感じられる。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・客単価は変わらない又は下がっているが、来客数及び買上客数が伸びている。消費者の買いたい気持ちが高ぶってきている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・1月から3月までの販売量が少しずつ右肩上がり で、増えてきている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・衣料品については、低温が続き、春物本来の動きが多少鈍いが、高単価商品の動向が良い。食品については、販売量が堅調であることに加えて、単価も上がっており、好調である。住居については、雪解けが遅く自転車不振だが、携帯電話、入園入学用品を中心に大きく伸長している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・雪が残るなか、来客数が落ちるとみていたが、売上の状況をみても、客の動きをみても、そうはなっておらず好調である。
		衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	・灯油等の値上げが冬場の家計を圧迫していたが、春になり、圧雪スケートリンクのような道路の雪が解けてきたことで、外出しやすくなり、それにともない購買動向も上向いてきた。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・北海道特有の影響ではあるが、暖くなるにつれて、販売量、来客数ともに上向いてきている。今年は雪が特に多かったため、冬場の客の動きが鈍かったが、春先になり、雪が段々と解けてきて、一気に流れがきている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・当初想定したよりも受注量が上向きになってきている。全国的な傾向ではあるが、それに伴いメーカーも販売計画の上方修正を発表してきた。
		自動車備品販売 店（店長）	来客数の動き	・前年と比較して来客数が伸びていることに加えて、カーナビの販売台数が伸びている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3月に入り、卒業や進学、転勤などの歓送迎会の客単価が上昇している。最近までは低単価コースに集中していたが、今は高単価商品のコースが多くなっている。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・やはり新政権の経済対策の効果が少しずつ出てきている。人が飲食街に少しずつ出てくるようになっており、客が増えてきている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・外国人旅行客数が増加傾向にあることに加えて、国内の個人旅行客数が少しずつ回復しており、計画値を上回ってきた。
	旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・2012年度の決算見込を達成予定である。年明けから世上の雰囲気は上向いており、数値が伸びている。	

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3月に入っても降雪が多く、特に3月2日から3日にかけては管内で死者が出るほどの暴風雪であった。そのため、JRや高速バスが天候により運休となるなか、航空機は比較的運休が少なく、札幌～女満別路線の需要が高まった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・当社の利用乗降客数において、3か月前の12月は前年比97.7%であったが、今月は25日までの実績で前年比102%と増加している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・価格が高くても性能が良い商品であれば、以前よりも説明を聞くようになったり、購入する傾向が出てきた。従来は価格重視の傾向が顕著だった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来店客から、国内や海外に旅行する話がいつもよりも頻繁に聞かれる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新規の問い合わせが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・転勤、引越しのシーズンに入ったこともあり、この機に分譲マンションを購入しようと考えている客が増加している。その結果、モデルルームへの来客数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・3月になり、世の中が全体的にせわしく動いているが、その割に売上の増加が見込めない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・台風並みの突風と吹雪が続いたことが消費を落としている。今の状況ではあまり良くなるどころまで見えていない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月は第1週及び第2週の週末が例年にないほどの吹雪となり、交通が遮断された状況もあり、極端に客足が鈍かった。通常であれば週末は売上に期待できるが、今月は週末の売上が非常に良くなかった。後半になり、幾分持ち直してきたが、全体的にはまだ良くなった印象はない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物の婦人関連のジャケットやコートの動きが活発化している。新ブランドを導入したこともあり、パンツコーナーの売上が顕著に伸びている。しかし、紳士関連に関しては、春物のコート、スーツ、ジャケット関係の動きが前年比80%台と非常に厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・24日現在、全館での売上は前年比97.3%と前年割れである。買上客数は前年比96%と前月を下回っている。一方、客単価は前年比100.7%とかなり前年並みとなっている。
		スーパー（従業員）	来客数の動き	・3月は順調に見える走り出しであったが、その後、例年にない大雪に見舞われた上、週末も降雪が続いたため、来客数が大きく落ち込んだ。客単価は前年比100.6%とやや上昇しているが、来客数の落ち込みの影響が大きく、売上は前年比で2.0～2.5%のマイナスで終わりそうな気配である。
		スーパー（従業員）	販売量の動き	・3月に入り、入学進学のお祝いギフトの動きが好調である。明るい話題が多いせいか、客の財布のひもが若干緩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、たばこの販売減にともなう客の来店回数の減少が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・公共工事が減少しており、工事現場作業者の来店が減少している。また、早朝の来客数も減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・景気が改善するような流れになっているが、中小企業は給与のベースアップもなく、厳しい状況にある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・大型商材の販売数が絶対的に少ない。LED照明は売れているが、単価低下が激しく、全体的な売上増にはつながらっていない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3月後半は来客数、売上とも前年を上回った。春需要が高まってきた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ショールームへの来客数が一方向に増えず、にぎやかさが少ない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が高止まりしているため、販売量が低迷している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・春休みに入った3月後半から、昼は家族連れの観光客の入りが良いが、夜は厳しく、全体ではほぼ前年並みである。マスコミで報道されているような景気が良くなっているという実感はない。

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
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・大雪などの影響で昼食が伸びず、前年並みとなった。夕食は週末の早い時間帯に家族連れなどでにぎわったが、その後が続かず、前年を下回った。地域別にランチの状況をみると、都市が低価格で地方がやや高めの傾向にあるが、地方の良心的な店は来客数を減らしても堅調な商売を続けているようだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・恒常的に近隣アジアからの観光客の入込が低調である。一方、国内旅行商品とビジネス目的の宿泊客は堅調である。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・航空運賃の低価格化に反応して利用件数が伸びているが、結局は総売上と高収入商品の取扱額の低下につながっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は12月に次いでタクシーの売上が良い月である。今年は今月までは雪の日が多く、乗客数も売上も前年より良かったが、中旬以降は暖かい日が多く、前年より売上が悪くなった。1か月を通すと前年並みの売上である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前月までの周りの状況をみると、若干持ち直し傾向がみられ、やや上向き傾向にあるとみていたが、当社においては、今月に入ってから下降気味になってきている。この先も経済の行方によっては不安定な状況を招くのではないかとみている。
		タクシー運転手 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 来客数の動き	・観光関係も含め、注文数は前年並みである。 ・悪天候が多かったことから欠航回数が多く、結果的に前年の輸送量を下回った。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
		商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく来客数が減っており、前年比80%となっている。卒業旅行等で来ている人が当地には少ない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・なかなかこの不景気からは抜け出せそうになく、回復にはしばらく時間がかかる。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・いまだに家電製品は壊れてから買換える傾向が強くなり、新政権の経済対策の効果は出てきていない。また、新入学、卒業といったシングル需要が少子化の影響で年々減少している。
タクシー運転手		販売量の動き	・今月は思ったよりも歓送迎会が少なかった。タクシーの売上は、3か月前と比較すると6.4%も落ち込んでいる。前年実績と比較しても若干落ち込んでいることから、やや悪くなっている。	
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・今春の柱の1つとしている映像サービスに対して、客の加入意向が想定よりも低い。学生向け割引にだけ客が反応している。	
	パチンコ店（役員）	単価の動き	・25日から原油が3～5円値上がりしたが、まだまだ寒い北海道では暖房が必要であり、この値上がりは光熱費等の経費を圧迫することになる。運送業もこのままでは値上げせざるを得ない状況になるとみられる。	
	悪くなっている	○	○	○
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	それ以外	・新政権の経済対策の効果で、客のマインドが変わりつつある。
		建設業（従業員）	取引先の様子	・医療施設の耐震診断の義務付けや耐震化交付金の復活で、耐震診断の引き合いが多くなっている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は明らかに回復傾向にあり、ここしばらく続いていた単価の下落も底を打ち、わずかではあるが上昇してきた。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は確実に増えている傾向にあるが、企業の対応が慎重であることも確かである。設備投資には前向きになってきている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・商品の売行きは鈍いが、設備関連の受注が多数あったため、景気は上向きである。

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	
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・大型補正予算や円安で好影響を受ける輸出産業の大手企業等は業況が上向くが、反面、円安によって輸入原材料、原油価格が上昇しており、食品を含む生活必需品は値上げで悪影響が生じている。	
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、やや悪い状況で推移している。	
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・対住宅メーカーの物件では3月に工事や納品が集中しており、売上は伸びているが、受注は伸び悩んでいる。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・全国各地にて太陽光発電基地の建設が盛んであるが、地域によってはソーラーパネルに過不足が生じており、輸入品、国産品を含めて国内輸送が大量に発生している。また、当地では、3月25日に台湾向けの溶解パルプが20フィートコンテナ10個分が初めて輸出された。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・補正予算も決まり、期待感が高まっているものの、物の動きに変化はみられない。前年比、前月比ともほぼ同じ取扱量にとどまっている。	
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は医療福祉施設の増設やメガソーラーの建設で底堅い。観光関連はLCCの就航が追い風となっている。しかし、円安などによる原材料価格の上昇で企業収益は厳しくなっている。	
		司法書士	取引先の様子	・国の経済政策がどの程度浸透しているかは疑問であり、地域には回復の兆候がほとんどみられない。土地取引や建物建築等においても前月から変わるところはない。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引については、あまり変化がみられない。株高だけ先行している状況に変わりはない。	
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・作業量は増えているが、少額の案件が多く、条件の厳しさは一向に改善される様子がない。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・政権交代による景気回復への期待感が先行している。地方都市においては都市部ほどの波及はなく、期待外れの様相を呈している。実態として、取引先の倒産も増加傾向にあり、決して上向きとはいえない状況にある。	
		やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・例年は建築に向けて土地の売買が活性化する時期であるが、今年は動きが鈍いままである。
		悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量、価格ともに下降している。
雇用関連	良くなっている	○	○	○	
(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・中途採用のニーズが以前に比べて高く、当社から紹介する人材の採用数が増加している。以前は採用基準が高止まりしており、なかなか採用に至らなかったが、企業業績も若干改善したのか、採用までの期間が短縮している。とにかく早く人が欲しいという会社の採用意欲の表れか、求人数も前年の暮れより1割程度増えている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・物流関係、サービス業、建設業での人手不足感が顕在化してきている。景気の上向き傾向と労働力の不足が相互に働き、求人倍率を上げている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数に関しては、着実に前年を上回っている。政権交代後の年度替わりを控えて期待感を感じる。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・個人消費関連業種が堅調な動きをみせている。特に小売、生活関連サービス、娯楽業などに勢いを感じる。先行き期待感と多少の安心感などからか、ファッションや観光関連も順調に推移している。アルバイトやパートについては、人材の入れ替わりが多い時期であるが、例年よりも良い数字が出てきている。一方で、道外の製造業求人はいましばらく低迷状態が続いている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から6.8%増加し、37か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年から10.2%増加し、37か月連続で前年を上回った。	

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
		職業安定所（職員）	それ以外	・2月の管内の有効求人倍率は0.66倍と前年を0.12ポイント上回り、管内としては平成5年3月の0.65倍以来の20年ぶりの高水準となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般住宅建築やリフォームの建築作業員、給排水、空調設備の配管工の小口求人が増加しているほか、スーパーや大型商業施設の衣料品販売店での店員の増員や欠員補充による求人増もあり、景気回復の兆しともとれるような求人の動きがみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が多い時期だが、求職者数も増えており、求人倍率には変わりがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年と比べて、募集広告の件数が235件、売上で32.5%増と大きく伸長した。単月の売上としては、過去10年間で2番目に多く、小口ではあるものの地場企業からの求人も増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・2月の新規求人数は前年比で14.3%の増加となった。新規求職者数は前年比で6.8%の増加となった。月間有効求人倍率は0.76倍となり、前年の0.63倍を0.13ポイント上回った。ただし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は45.6%と高く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチも少なくないことから依然として厳しい状況にある。
	やや悪くなっている	—	—	—
悪くなっている	—	—	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)	良くなっている	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年度末の利用数が予想以上に良いことに加え、春の訪れを感じるニュースが入り始めて、購買や旅行等も前向きな姿勢が見られる。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・法人営業部門において、価格を比較する見積競合が例年に比べ少なく、企画や質重視の傾向がある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・デパート等では高額品の売上増加が盛んにいわれているが、一般小売店では低価格商品の売上数量の増加が極めて顕著になっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前半は気候が厳しいこともあり苦戦の店もあった。後半になり、身の回り品店や飲食店に動きがみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・やっと春めいた季節となり、婦人服など一部が動き出している。アベノミクスとともに灯油、ガソリン、そして電気料引上げ要請などマイナス要素も先行しているが、全体的に消費者に明るさが少し戻ったようである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3か月前の12月は一番消費量の多い月であるため比較にはならないが、3月は当店では特に花粉症の客が非常に多かったため、客単価が通常より約3割多くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・前年は20%オフの年度末セールを4日間行った。今年は15%オフのセールを4日間行ったが、今年は15%にもかかわらず前年よりも販売量及び来客数が増えている。客の商品を買い求める姿からは、景気がやや良くなっている様子がうかがえる。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上高は前年を上回る数字になっている。世の中の景気回復基調にやや準じている面も見られるが、気温等が前月よりもかなり高めに推移しているため、今後はそういった意味での一時的な状況なのかどうかを把握していかなければいけない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今後の景気への期待感の後押しもあり、季節の変わり目となる3月中旬にかけてファッション雑貨の動きが好調である。一部輸入品の値上げの影響も懸念されたが、一時的な落ち込みにとどまっている。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・売上のトレンドが若干ではあるが改善している。来客数は食品が厳しく前年を割っているが、被服履物や、美術貴金属の客単価アップに支えられ、3か月前より総売上ではトレンドが改善している。		

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	・歩道や道路の雪もなくなり、人の動きが活発になってきている。単価は少し低下しているものの、来客数が前年比で少し増加している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・問い合わせの電話や商店街を歩く人が増えてきており、客が動き始めた様子が見られる。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了後の反動減が落ち着き、コンパクトカーを中心に新車販売が上向いてきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・1月の初売りから販売の動きが良く、3月に入っても動きが変わらない。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・天候が良くなり気温が暖かくなってきたので、販売量が伸びてきている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・年度末ということもあり、販売量が通常より多いのは当たり前だが、そのなかでも、先行きに明るさが見えてきたという話をよく耳にするようになってきている。ただ、実際に我々のような小売業が実感できるようにするまでにはまだ時間が掛かるとみられる。
		高級レストラン(経営者)	競争相手の様子	・全体的に明るくなってきており、同業に話を聞いても非常に良いということである。当店も少し良くなってきているし、新聞報道なども景気に対して肯定的なので、景気は上がっていつているようである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・アベノミクスにより株価も上がっており、景気は徐々に良くなってきているようである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・悪い状態に変わりはない、まだまだ客の入りが少ない状態が続いているが、1、2月よりは多少客足が戻ってきている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前と比べ、来客数は増え、予約の申込もやや増えている。
		観光型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・震災から2年がたち、いろいろな自粛ムードもほぼ無くなった状態である。客が前向きに活動する傾向も顕著になっている。春の暖かさもあり、いろいろと問い合わせが増えてきている。
		観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・個人型の予約申込が順調に伸びている。4月の平日は厳しいが休前日はすでに満室の日もある。また5月のゴールデンウィークも順調で、このペースで予約が発生すれば4月の早い段階での満室が見込まれる。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・レストラン関係及びデパート地下のデリカ各店については、利用人員は大幅に増加しているものの、消費単価は月を追うごとに下落している。ただし、ここに来て価格の下落に下げ止まり感が見られる。年度末を迎えて、新年度への期待感の表れかもしれない。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・送別会利用の客単価は前年よりアップしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・震災の影響は無くなったようである。乗客からは悪い話は聞かれず、忙しいという話は聞く。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話は3、4月と1年の最大需要期であるが、今年の3月は販売数に関して新記録を達成する見込みとなっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・株価が上がり、各社の業績に向上の兆しが見えてきている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・本業の取引先からはあまり好況感は見受けられないが、一部企業の年収増等報道による期待感は大い。また、円安株高は一長一短である。値上げ対象品が多く、現況では総じて景気が好転していると感じるには至らない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・繁忙期であり、販売も好調である。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年末年始商戦で購買意欲も高まっていた時期に比べ、更に新規客の申込が増えている。ここ1、2か月停滞していた状態から一気に上向いて動き出し、客単価も上がってきている。
		テーマパーク(職員)	単価の動き	・単価の動向が3か月前よりも5%以上伸びている。少なからず現政権の景気対策への期待感が出てきているようである。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	来客数の動き	・来客数、商談数、売上共に前年末より20%ほど増加している。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・消費税増税後の住宅取得控除案と現状を比較したとき、圧倒的に増税前の建築希望者が多く、駆け込み需要はかなり増える見込みである。

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
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地方は数十年ぶりの豪雪であり、通行量、来客数は減少している。しかし、個人の観光客が増えているので、ホテル業界や飲食業といったサービス業においては明るい兆しが少しずつ見え始めている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・アベノミクスにより景気は上がっているが、実感するには至っていない。なお、町内に新しい形の全国規模のスーパーが出店している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・特に変化は無い。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず郊外の大型店に客が集まっており、経費をかけて売出しをしても目標まで届かない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売量は減少している。低価格商品の販売量及び来客数はやや増加傾向で推移している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・相変わらず気温が低かった上旬は来客数が少なかった。中旬から会社関係、公務員の異動発表が重なり、お饞別、返礼ギフトの動きが良くなるとともに、4週目にかけては天候も回復し来客数も増え、一気に売上も伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上に関しては引き続き好調であるが、全体としては3か月前に比べ大きく売上が伸びたり減ったりしているわけではない。ただし、宝飾、ブランド品、美術などの高額商品に関しては売上が伸ばしてきている。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・3月は寒暖の差が大きく、来客数減少の要因にもなったが、オケージョン需要を含めて春物の動きは来客数とは反比例の傾向がある。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・前半は暴風雪等の影響もあり、大きく前年割れの状況であったが、後半は徐々に春物季節商材が動き始め、回復傾向がある。ただし、トータルではまだ厳しい状況が続いており、特に食品の客単価ダウンが止まっていないため、3か月前と変わらない。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・根本的な景気回復傾向は見られない。今月はオケージョンの最も強い月であるにもかかわらず、前年比でも95%といった状況である。マザーニーズといったオケージョンニーズが月初めから出遅れていて、盛り上りの山が後半にずれ込んだかとみられたが、そのまま失速で終わりそうである。また、春のファッションは好調アイテムのコーディネートで関連販売はできているものの、単価ダウンにより客単価が下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数は安定しているが、単価は相変わらず良くない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3月の1品単価は前年を割っている。買上点数は前年比の伸び率が鈍化している。来客数は前年10月より前年比の数字が伸びも落ちもしていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数は横ばいだが、来客数の減少が続いている。原因は競合店の出店だが、エリア内での出店ペースが早くなってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月に比べ販売量に大きな変化は無い。
		スーパー（物流担当）	来客数の動き	・1点単価が上がり買上率も増えてきているが、来客数が不足している。依然として競合店との特売による客の取り合いが続いている状況で、消費者の購買動向は価格に左右されている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・引き続き好調を維持している。客単価は前年比99%とダウンしたものの、買上点数が104%と好調である。なかでも、夜間の買上点数が多く、次いで午後から夕方が多くなっている。前年取り組んだ、午後から夕方にかけての売上アップ対策が功を奏している模様で、午後の客層は婦人、高齢者である。特に総菜系がよく出ている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1人当たりの客単価は上がっているが、いまだ来客数の前年比が回復していない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年明けから前年を下回る低水準なトレンドが変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・売上の前年比は厳しいが、客単価の上昇がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・期末の出店ラッシュにより競争環境が激化しており、来客数が落ち込んでいる。

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
		コンビニ(店長)	単価の動き	・株価、為替が特定の企業にプラスに働き、良くなってきているということであるが、庶民レベルでは所得の上昇により消費マインドが上向く様子はあまり見られない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・寒さや雪の影響で来店は顧客の方が多く、フリー客の来店がかなり減少している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・価格競争で利益が減少し、歯止めが掛からない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・入卒、就職といったフレッシュヤーズ需要は好調に推移しているが、ビジネス用途でのニーズは減少している。カジュアルに関しては、立ち上がりと比較し、春物商材へのニーズが不安定である。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・気温がなかなか上がらず、春物の需要に今一つ弾みが見つからない。好天に誘われて来店するような日が少ない。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・来客数は微減だが、前年より客単価がアップしている。
		衣料品専門店(総務担当)	販売量の動き	・アベノミクスにより、世間では景気上向きの様子が聞かれるが、当社の業績のなかではまだそのような様子は見られない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・前年との比較では、来客数に変化は無い。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・単価の下落は一層スピードを上げて進んでいる。安い物から売れていく。高級家電はまだまだ底上げが難しい状況である。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・前年の3月はアナログ停波に向けてテレビ需要がかなり伸びていたが、今年はテレビの需要がないので、その反動で売上自体は前年比2割下がっている。冷蔵庫や洗濯機、パソコン、タブレットといった他のコーナーはここ最近少しずつ良くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・大型の期末決算セールを実施し集客を図ったが、いささか盛り上がりには欠け、エコカー補助金終了以降、依然として2割近い前年割れで推移している。しかしながら、客の様子からは少しずつではあるが明るさや手ごたえが感じられるようになってきている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・直近3か月の販売量は前年を割り込んでいる。しかし、前年度のエコカー補助金と震災特需を踏まえるとまずまずの状況である。サービス需要は増加傾向だが、安価なカー用品店や民間工場へ流出する傾向がある。消費者の財布のひもは固い。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・販売に関しては、細かい商品等の売行きはそこそこあるが、金額のはる大きなものの売上が鈍いので、売上増には結び付いていない。
		その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・歓送迎会や謝恩会などで飲食店、宴会場の利用が多くなっており、酒類等の動きが良い。ただ、この状況は長く続かず、一過性のものになるのではという懸念もぬぐえない。
		その他専門店[食品](経営者)	販売量の動き	・大雪で低温も続き、首都圏の早い春の便りとは裏腹に長い冬が続いている。消費者の財布も4月以降の食品値上げなどを見越し、ますます固くなっている。
		その他専門店[靴](従業員)	販売量の動き	・例年だと新中学生、新高校生の生徒数は減少しているが、今年は横ばいである。新入学準備の需要が多い。
		その他専門店[酒](営業担当)	来客数の動き	・地元では異動シーズンで飲食店の動きが少しあったが、前年並程度である。落ちてはいないが、余裕が無かったり、高齢で仕事を続けられない飲食店が閉店したりと、依然厳しい状況は続いている。
		その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・寒い時期が過ぎ、暖房用の燃料の消費が落ち着いてきており、代わって軽油の需要が増えてきている。復興需要で建物の取り壊しが各地で実施されているが、建設用の需要は動きが鈍い。新年度の復興対策の予算が執行されるまでは需要の大きな伸びは見込みが薄い。
		高級レストラン(支配人)	それ以外	・いろいろな値上げがあることもあり、政権が変わって明るい兆しは見えるものの、収入自体が増えない状況では不安感が拭いきれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は上旬、中旬がとても悪く、人出がほとんどないような状況であった。下旬になってようやく団体客などが来て良くなってきたが、平均するときほど良くない。景気自体は決して悪くはないのだが、現状では3か月前と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・アベノミクスといった動きはあるが、一般消費者は早く結果を出してほしいようである。お金のあなしにかかわらず、消費しても次々と資金が補充されるような景気にならないと、万が一に備えて蓄える方向に走ってしまう。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・震災後2年が経過し、復興特需も少なくなった。また、今月は送別会の月にもかかわらず、一般の職場の送別会は少なく、かろうじて役所の職場の会が開かれている状態である。なお、例年よりも家族旅行が多いように見受けられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の予約動向や宿泊の流れに特段の変化は無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・本来であれば3月はもっと景気が上向いてこないといけないのだが、3月の第2週まで寒波が週末だけ集中してしまったため、どこにも出かけられない状況が続き、購買意欲もかなりそがれてしまった。ホテルの利用客も足が遠のいてしまった。中盤以降に盛り返したとしても、前半のマイナスの要素が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・卒業、送別会シーズンで一般宴会は予算クリアを見込めそうだが、レストラン及び宿泊部門は週末以外低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜間の乗客が極端に少ない。特に今月は送別会や歓迎会があり期待したが、客は非常に少ない状況である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・給与が上がる見込みがなく、周りの状況を聞いても景気が上向きとの声は聞こえてこない。住宅建設関係が伸びている気配はあるが、流通業関係の価格が上昇しており、個人消費については下がり気味である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気が良くなったと話題になっているが、当地では特段実感がない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化があまり見られない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は落ちているが、売上は前年を上回っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・震災から3年目に入った。梅の開花が1か月遅れになるなど寒さが続いているが、小中高生やファミリーを中心に底堅く、前年を少し上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・単価的には前年とほぼ同じ水準で、横ばいで年明けから今に至るまできている。なかなか単価的には上がっていかない状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業や入学、転勤などで人の動きが多かったため、来客数は伸びている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・パーマやカラーリングをする人は1か月に1回だったのが2か月に1回になっているなど来店回数は減っている。しかし、その分パーマと一緒にエステをプラスしたり、シェービングマッサージを追加したりする場合があるため、施術単価の増減は無い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量は前月と同じくらいで落ち着いている。多くもなく少なくもなくといった状態である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・供給高は予算を超過している。しかし、現時点の受付件数は伸びていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価共に3か月前と比べて落ちている。3か月前の12月は年末の繁忙期であるが、そういった要素を勘案しても悪化していると判断できる落ち込みかたである。ちなみに、前年の3月は3か月前の12月より数値的にも上回っていた。
		スーパー（経営者）	それ以外	・アベノミクスにより円安が進んでおり、石油及びガソリン代が値上がりしている。なおかつ、食料品に関しても値上げが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商圏内人口に対してオーバーストア状態である。さらに、競合店の新規出店の影響もあり、価格競争が激化している。買上点数は前年をオーバーしているが、1品単価及び客単価がダウンと悪循環に陥っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客は少しでも安いところに流れている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・依然来客数減少が続き、苦しい状態が続いている。	
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・この時期はフレッシュマン、いわゆる進学や就職をする人が沢山いるが、特に高校を卒業した人の入学式ニーズが前年に比べて大きく割れている。単価も低価格志向が大変強く、非常にシビアな局面が出てきており、フレッシュマンの単価及び来客数が厳しい状況が続いている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比で2けたの減である。来客数及び客単価も減少しており非常に厳しい。最低必要なものを慎重に時間を掛けて買物している。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・大きい催事は2月の下旬以降やっていないため、客の行動は鈍い。3月にも催事をしたが成果は前年の半分ほどで、来客数も販売量も減っている。	
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・先を見据えて出費の計算をし、買い控えをしているようである。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・売上高の前年比が3か月前と比較して低下傾向にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・被災地ということでここ1年以上特需があり、個人利用、法人利用共に過去最高の入込、売上が続いていたが、件数、売上共に前年を下回り始めている。来月以降の予約状況も前年と比較すると件数、売上共に下回り始めている。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ数か月で円安が急に進み、海外旅行に影響が出てきている。収益性も良くない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・運賃がどれくらいかかるのかを確認してから乗車する客が増えている。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来場者の少ない月ではあるが、特に学校が春休みに入る前は非常に客の少ない状態が続いた。	
		悪く なっている	一般小売店〔寝具〕（経営者）	お客様の様子	・3月に入っても客の反応は悪い。電話もこなければ、訪問しても勧める商品に対する反応は良くない。震災前の景気に戻ったようである。就進学用の寝具も量販店等に押されて、専門店での購入は少ない。
			コンビニ（経営者）	来客数の動き	・春休みに入っても来客数は変わらず、そういった面では今月はかなり厳しい月である。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	—	—	—	
		農林水産業（従業者）	それ以外	・前年分の原発賠償金の請求手続きは済んだが、いまだお金はもらっていない。しかしながら、どの農家も少し余裕が出てきた様子が見られる。	
		繊維工業（経営者）	それ以外	・アベノミクスにより、何となく良くなるという空気が世の中全体にある。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要がおう盛で、価格面の改善も進んでいる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・自動車部品については為替水準の訂正により、輸出環境はやや良くなってきている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月同様に為替の影響が大きく、製品価格が改善しており、それが維持されているため、業績が円高の頃から大きく改善している。	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較し、官庁発注の公共事業等の受注量が伸びている。	
		広告業協会（役員）	それ以外	・マスメディアは新聞、テレビ共に回復し好調を維持している。また、地元の広告主が積極的に出稿を増加させている。業種的には通販、小売、不動産、遊技場関連などが挙げられる。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・LED照明販売の得意先から、来年度の広告予算が追加で付いたとの連絡が入り、新しくパンフレットを作成することが決まっている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・市中心部の専門店では、バーゲン品ではなく定価品を買う客が増えている。	
		司法書士	受注量や販売量の動き	・中古住宅の取引件数が増えている。	
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元商圏への出荷は安定的な印象がある。また、早めの桜開花となった西日本及び首都圏向けの清酒出荷が好調である。景気好感を桜が後押ししている。	

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
		その他企業〔工場施設管理〕(従業員)	それ以外	・テレビドラマの影響で観光客が増えている。
	変わらない	農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・米価は低調に推移しているものの、宅配米に関しては引き合いが強くなってきている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・特に変わらない。仙台において牛タンは知名度も人気もあり、数字が上がっている状態を維持している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・売上はデパート、駅、ロードサイド店のいずれも良くない。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上が上向かない。
		土石製品製造販売(従業員)	受注量や販売量の動き	・復興事業の建設工事がますます増えている。ただ、予算額が少ないなかでの工事となり、景気の上昇には繋がっていない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方でも景気が良くなるという雰囲気が出てきているが、実際には良くなっていない。工事も小口工事が多いようである。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・国及び自治体からの多くの案件が出件したが大きな変化は無い。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要荷主の稼働率に変化は無い。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・顧客の継続契約案件において、入札が定例化してきているなかで、何とか受注数は増加傾向にある。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・経費削減を優先している点は変わっていない。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・現状維持の企業が多い。建設業界の一部以外は景気の善し悪しを感じる話は出てこない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・円安株高により、投資意欲は回復傾向にある。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・大雪による消費動向への影響が見られたものの、全体としては大きな変化に至っていない。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算、月次状況から判断している。黒字状況の会社が多いが、かといって余裕があるとはいえず、かろうじて黒字という状況である。建設業以外は厳しい。
		コピーサービス業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年の同月に比べれば、売上の進捗は決して良くない。また、大口の商談もほとんど無いというのが現状である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・納入価格はますます安くなっており、どの辺で止まるかの見通しが立たない。また、販売店の話を聞いても、チラシ特売が週を追うごとに安くなっていき、下げ止まらないということである。
		その他企業〔企画業〕(経営者)	取引先の様子	・震災復興のための住宅受注が思うようにできていない。公的な復興住宅は上限額が決められ、また支払も完工時払いなので資金繰りが大変である。正直なところ、入札には参加しない業者が多いとの業界関係者の声もある。また、原材料不足及び工賃上昇で利益率が大幅に低下している。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(経理担当)	競争相手の様子	・同業者の話を総合すると、ここ3か月間の売上高は前年を5%程度下回っている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・一時的な年度末需要はあるが、全体としては受注量減である。コストダウンの追加要求等で中小企業は悪くなる一方のように見える。
	悪くなっている	—	—	—
雇用関連	良くなっている	○	○	○
(東北)	やや良くなっている	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人ニーズは引き続き強く、ハローワークも求人掲載に日数が掛かるほどである。求職者の動きが鈍い分、求人側がいらいらしているようで、特に地元拠点を持たない首都圏の採用担当者が、採用を強気で進める傾向が出てきている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・景気が良くなると、採用が難しくなるため、関東や首都圏の企業が説明会を地方、仙台でも開催し始める。その傾向が見られてきているので、景気は上向きようである。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・企業からの派遣依頼及び人材紹介依頼が増えている。一方で求職者の反応は鈍く、ミスマッチが続いている。

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
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・年度末で仕事は大変多いが、前年と比べても多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込件数が増えている。業種も介護関連や建設業に特化していたが、サービス産業の求人も多くなってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年までの被災地支援的な出稿が薄れ、年度末販促費が潤沢に出稿へ結び付いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比で減少したものの、前年同月比では増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前年比10.6%減少している。今年度は8月の1けた減少以外はすべて2けた減少となった。また、新規求人数は前年比17.2%増加している。10月以降、5か月連続2けたの増加となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・サービス業及び震災復興事業の求人が増加している。ただし、製造業は相変わらず変化が無い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業種によって異なるが、まだまだ雇用に対しては慎重な傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・震災需要も一段落し、求人の動きも前月と変わらぬ状況である。アベノミクスがどれだけ被災地に直接好影響をもたらすかが分かるのはもう少し先である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業からの求人数は増えず、求職者が増加する傾向は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業整理にかかる離職者が発生しているものの、新規求職者の減少傾向は続いている。また、新規求人についても高水準で推移しており、3か月前の状況とあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は引き続き改善が持続しているが、景気的好調さを実感する場面は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で一進一退が続いているが、有効求職者数はわずかず増加が続いている。一方、それ以上に求人の増加が続き、求人倍率も1倍を超えている。しかし、景気好転の実感には乏しい。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣の依頼に対しての応募者が3か月前と比べて半減しており、そのため成約率も減少し続けている。3か月前より悪化しているようである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・サービス業及び建設業などは相変わらず好調な状況が続いているが、製造業においては人員削減の動きが止まらず、事業主都合で離職者を募っているような事業所が若干増加傾向にある。
	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 (北関東)	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	・当店は1年で一番忙しい新学期の時期を迎えるが、何となく今年は世間の風潮に乗ってか、様々な物の動きが今までより良いようである。このままいってこれれば有難い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・年度末で太陽光発電の駆け込み需要で契約が結構出てきている。それと同時に、アベノミクスの影響か、客の購買意欲が少しずつ上向きになっているようである。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・どちらかという富裕層になるが、高額品の陶磁器や絵画の売上が好調である。
		百貨店（店長）	単価の動き	・貴金属や高級衣料が動き始めている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・主力商品の売上が伸びてきている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・全館で、客単価、来客数共に上向いている。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数と売上の前年比が上がってきたが、まだ前年比100%には届かない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で105%、来客数も104%と好調である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント対象商品であり、地上デジタル放送化で特需があったテレビや映像関連商品については、まだ回復していない。これ以外の商品では、特に空気清浄機は今年の3倍の売行きとなっている。単価も高く、良い物が動いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最需要期のため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（統括）	競争相手の様子	・例年3月後半は受注が減少してくるのだが、意外と減少していない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・アベノミクス効果による株高や各自動車メーカーにおける一時金満額回答等により、消費者が財布のひもを緩めたようである。やや明るい兆しがみえたようだが、中小企業までの効果はあまりない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎月、ある程度コンスタントに車は売れているが、就職、進学、卒業が重なり、3月は特に1、2月と比べてかなり販売量が増えている。一過性だと思うが、おそらく4月も続くような勢いで今のところ売れている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前よりは多少動きは良いものの、販売量は落ちている。原因はよく分からないが、通常の3月期ではありえない販売量である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り、来客数、買上点数が前年割れから微増に転じてきている。アベノミクス含め、景気回復に関する報道のように、現時点においては、収入増になっているといった実感がわからないが、先行きの安心感が現われ始めているように感じる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数が、前年と比較して伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当地域は、寒暖の差が今年は特に大きく影響しており、3月に入り寒さも和らぎ、客の動きが徐々に良くなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊者数は微増である。売上もそれに伴い多少伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月になって人の動きが非常に活発になっている一番の要因としては、送別会が挙げられる。アベノミクスに対する期待で株価が上がり、心理的な要因もあるのではないかと。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比べて宿泊の稼働率が上っているため、多少景気が良くなってきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・春になり桜の季節になった。我々、国民の気持ちも明るくなってきている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・株価上昇の効果、桜の早期開花が春休みと重なって、観光客の動きが上々である。外国人の来訪も日々増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は送別会の時期のため、一時的だと思うがタクシーの利用客が売上に対して3割程増えた。送別会をしても一次会だけで帰る傾向が強く、夜9時頃がピークで、相変わらず深夜の客は少ない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入などの問い合わせが増えており、実際、加入にもつながっている。しかし、年度末要因だけなのか、景気が上向きなのかは不明である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・当地域のような田舎では、マスコミが騒ぎ立てるような景気の良さは全く感じることもできず、中小企業においてはベースアップどころかボーナスゼロが当たり前になっている。そのような状況で、家族の就職や進学のお祝いに、無理して商品購入している様子がうかがえる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年よりも早くから暖かくなったことを受け、卒業旅行を始め、観光客の動きが良くなってきている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・高速道路のトンネル崩落事故の影響により、低調に推移した3か月前と比較すると、週末に好天に恵まれ、来客数は堅調に推移している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・大きなゴルフコンペは少なくなったが、年度末ということもあり、2、3組の小さなコンペの客が数多く来場するようになっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・春先に向けて、ヘアスタイルをショートスタイルにしたり、ヘアカラーも明るい色に変える傾向が多くみられる。気分的に客はスタイルを変えたい願望が強いいため、来客数が少しずつ増加している。

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
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今月は決算ということもあり、客も積極的に動いている。早い段階で受注に結びついている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新政権になってから、景気が上向いていると感じる人が多くなったせいか、販売量及び来客数が増加している。成果については、成約率も上昇していることから、やや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・1～2月の展示場の来場者数は、10～12月と比べて1.6倍に増えており、3月以降の契約に結び付くと考えられる。アパート、店舗建築も引き続き好調であるため、全体の受注も底上げされるだろう。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店ではマスコミで報道されているほどには、アベノミクスの効果に対する実感がわからない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・アベノミクスにあおられているが、来客数は一向に増えないため、何とか商店街として街おこしをしようと、飲食店を中心にサービス運動の計画をしている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・急に暖かくなり、桜も咲き始めて活動の時期になってきたが、異動や卒業の季節のため、家の中も忙しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・建築、リフォーム関連の動きはみえてきているが、家電製品の動きは相変わらず鈍い。新入学等に絡んだ商品も入居施設に備え付けの物を利用する状況が増え、なかなか購入に結び付かない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・本当に必要なもの以外はほとんど動かない状況で、お彼岸も普段とほとんど変わらない売行きだった。スーパーなど他店の話も聞いたが、やはりお彼岸の売行きはかなり悪かったと言っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、婦人衣料は好調に推移しているが、店全体での底上げには至っていない。円安、株高に伴い一部の富裕層による高額品の動きもみられるが、一般消費者には波及していない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・例年に比べ気温が極端に高く、婦人衣料の売上が堅調に推移しているが、店全体の売上を押し上げる要因までには至っておらず、3か月前と比べてあまり変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・数か月、単価に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・チェーン店の5分の4で前年をクリアできていない。アベノミクスの効果を感じられるのは、まだ先のようなのである。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みから少し上がっているが、来客数は減少傾向が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・節句やホワイトデースイーツフェアなどで、これまであまりみられなかった衝動買いと思われる買物傾向があるなど、消費に楽しさを求める傾向が顕著になってきており、消費者マインドは明らかに好転してきている。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きに変化がみられない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・飲物やたばこの単品買いのため客単価が上がらず、前年割れになっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、ほとんど状況は変わっていない。来客数は依然、1日100人程度割ったままの状況が続いており、厳しい状況ではある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・強風の日が多かったために客足が鈍く、売上が前年比約7%減少している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・政権交代に伴い、円安、株高など景気上昇ムードは一部にあるものの、大多数のユーザーはあくまで冷静沈着に判断している。購買意欲はそれに比例し、大きな変化がみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は全体的に横ばいだが、販売車種ではコンパクトカーが多く、収益面では減少傾向になっている。
		住関連専門店（仕入担当）	お客様の様子	・気温が高い影響で園芸商材のスタートは早く、上積みがあるが、それ以外の商材は大きな変化はなく、特に消耗品の価格下落傾向、節約傾向は変わっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年並みである。

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
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ここ何か月も来客数は昼に多少増えているが、夜は非常に少ないため、毎月ほぼ変わらない。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・円安になり輸入食材は値上がりしているが、客単価を上げられず、また、消費者も今までと感覚は変わっておらず、むしろ悪循環になりつつある。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・送別会が思ったほど多くなかったが、フリーの客が多くなってきたため、全体としては変わらない。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・競争相手の様子としては、おそらくバブルを知らない人たちが良いと思ってやっているのだと思うが、とにかく競合店が非常に多くなってきている。また、客の動きももちろん気になっている。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・当地域では、3月は観光施設によるイベントの時期である。昨年より来客数は伸びたものの、東日本大震災前の状態にはまだ戻っていない。福島第一原子力発電所の事故による風評被害がまだ若干続いている感じである。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・雰囲気は良くなっている感じだが、具体的に見えてはいないため、変わらない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に目立った伸びがみられない。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・客の様子には、景気が改善方向に向かっているとの期待感がうかがえる。一方で販売実態からすると、季節要因を除くと3か月前の状況と変化していない。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価、全体の売上に、それほど変化がみられない。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	単価の動き	・給料、物価は下げ止まりから上昇に転じているのは実感できるが、当社のようなアミューズメント施設を利用する客の収入が増えている実感はまだなく、もう少し時間がかかるのではないかと。逆に経費、材料費などの値上げについてすでに申請もきており、経営環境が非常に厳しくなってきた。客の使う単価は上がっていないため、今のところは苦しい状態が続いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・3か月前に既に景気は冷えていたが、その状況が変わらない。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	来客数の動き	・来客数は増えている。データ上では約5%上向きになっている。しかし、単価が横ばいのため、変わらない。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・仕事は、途切れることなくある。
		住宅販売会社(従業員)	それ以外	・当社の別荘地内にある有力ホテルが閉館を決定し、リゾート地としてのイメージがダウンした。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・当地域における不動産の動きに関しては、全く良くない。土地の下落はやや止まったようにも見えるが、相変わらず賃貸住宅、貸店舗、アパート等における空室が多く、家賃の値下げが進んでいる。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・隣接する駅前大型店が郊外へ移転してから1年、跡地は更地で後が決まらない。最初はそれほど感じなかった人通りの減少も、6か月を過ぎたあたりから顕著になり、ボディブローのように効いてきている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・報道などで景気上昇がいわれたり、百貨店の友の会バーゲンがやや良かったとの話もあるが、街は相変わらず閑散としており、買物客もまばらである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・2月末に、近隣にコンビニが出店した影響もあって、客が若干そちらに流れているようである。
		衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・今月は年度末であり、創業祭ということで決算セールを中旬からやっている。しかし、来店客がロ々に言っているのは、いわゆるアベノミクス効果は我々には関係ない。というよりも、現在すでに急激な円安によって輸入品、石油製品関係が極端に値上がりをはじめ、それが生活必需品にもじわりじわりと浸透してきたため、自分の買物はできないというのが実感らしい。そういった声が本当に身近で聞かれるようになっており、婦人服までは手が届いていないようである。
		高級レストラン(店長)	それ以外	・中心商店街の衰退が著しく、閉店する店が急増している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・飲食関係は、夜の時間帯の来客数がなかなか伸びない。

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
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きも良くないが深夜の動きが特に悪く、前年同月比18%の減少である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月同様、一向に進展がない状況である。いずれにせよ建設投資が可能な状況になるには、まだ時間がかかると思う。
	悪く なっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・最近まで雪が道路のそばにあったが、暖かくなったためなくなってきた。もうすぐ桜が咲くようである。しかし、景気のほうはそれほど良好とはいえない状態である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・行政系の印刷物やサイト制作で食いつないでおり、一般企業や商店からの引き合いは皆無に等しい。行政系の業務は売上にはなるが、利益率が非常に低い。現状維持では経費を賄うことさえ厳しい。
企業 動向 関連 (北関東)	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	・各メーカー共、工場見学者数も徐々に増加してきており、売上数量、金額共に前年をクリアしている。また、1本当たりの単価も若干上がりつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・中国市場において油圧ショベルの過剰在庫を抱えていたが、今年の春節を終え適正な在庫水準に戻ったとの判断もあり、取引先において年末に一度整理した人材派遣を戻す動きが出ている。
	やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ミキサー車などの特装車両は日建ての台数を増やし、増産体制に入っている。今後はさらに増やしていく様子である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は部品加工をしているが、試作品の注文が多かった。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーからの受注実績については、3か月前と比べると大幅に伸びている。特に3月は、過去にない受注量を確保しており、その面では良くなってきている。一方では、コスト軽減の要請もあり、1個当たりの価格が下がったため、収益面では若干低下傾向に入った感じがするが、量的には十分に確保できている。
		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。年度末という季節要因か、投資意欲の変化かは分からない。数か月様子をみる必要がある。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末のため受注量も増えたが、4月については今のところ予定があまりないため横ばいである。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災復興の仕事があるため、鉄工所、鉄骨加工場の作業員が東北に行ってしまう。そのため、当地域での仕事が減っており、消耗品の動き等も悪く、あまり景気が良くない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品の在庫受注はいくらかあるものの、特注品の動きが全くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主客先の新機種生産が遅延しており、来月に試作等開始の予定である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円安、株高で大企業などは良くなってきたようだが、我々中小企業は、受注量がまだ少ないところが多く、いろいろな取引先を見つけてなんとか受注量を維持している状況である。このところの2か月程度ではどちらともいえない。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の大型環境装置の部門については5～10年のメンテナンス付直接リースのため、売上が年間計画に組込まれているため、月ごとの実績にはほとんど影響がない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新年度を迎えるのに際し、引越し依頼などは例年並みで推移している。また、新生活のための生活インテリアなどの荷動きも安定しており、例年並みの数字を確保している。ただし、当業界としては円安による燃料高により長距離運行などは利益が薄く、厳しくなっている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業関連において、自動車部品製造、有機化学工業製品製造などで売上が増加している一方で、サービス業関連は、尖閣諸島問題による中国人観光客の大幅な減少や、高速道路のトンネル崩落事故による観光客の減少などにより低調である。また、建設業、建築業関連においても、民間工事が低調なため売上が落ちており、全体的に景況感是不変である。

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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安や株高で企業マインドに改善がうかがえるものの、受注状況から判断すると、業績改善にはまだ時間がかかるとみられる。一部の企業で、円安による仕入価格の上昇が企業業績に影響を及ぼしている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末によくあるスポット作業の話が少なく、例年より作業が減少しているが、建物管理の新規案件が増えたため、その分を考慮すると横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・特に変わらない。良くなっているとマスコミが報じていても、中小企業には無関係である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量はほぼ前年並みだが、大手電器量販店が広告媒体を変更し、大判出稿に至ったことが大きな要因にもなっている。また、ホームセンターで灯油を購入している消費者のなかには、価格高騰の影響で、何本もまとめ買いはしない傾向がうかがえる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・客の話などを聞いていても、徐々に明るい雰囲気にはなってきているが、数字でははっきり出るかというところまでには至っていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・アベノミクスへの期待感はあるものの、地方経済への効果はこれからとの見方が強い。実態は、例年通りの季節変動の枠内での動きといえる。
		社会保険労務士	取引先の様子	・少しずつ暖かくなり各種イベントも増えてきているが、客単価などは今のところ変化はない。
		やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・年度末ということもあって、在庫調整か何かで、大分仕事量が減ってしまった。前年と比べても厳しい状況である。株価は上がっているのに、注文が全くないというのは何か少し不自然である。きっとそのうち回復してくると思うが、状況としては厳しい。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・デパートでは高額の宝石が売れているというが、卸、小売の現場においては実感に乏しく、今月も動きは鈍い。円安のためダイヤを含む材料が15%近く高騰していることもあり、どこも商品の仕入に慎重になっている。
	建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・従来であれば年度末に公共工事の発注があったが、補正予算が成立したにもかかわらず、当地域は例年に比べて発注量が少ない。
	不動産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・契約料金が下がったままであり、以前の受注額に戻りそうな気配がまだない。
	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
	雇用関連 (北関東)	良く なっている	○	○
やや良く なっている			人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き
変わらない		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・季節的要因はあるかもしれないが、就職者数が多く、前月比、前年同月比共に4割程度増加している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は住宅関連と土木等の建築関係、建設関係が動き出している。また、自動車関連では、新車は分からないが、中古車が動き始めている。衣料品等については一進一退で微妙な感じである。ただし、食料品や菓子関係の販売では、ホワイトデー、バレンタイン等の関係で伸びているようである。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の景気はまだまだ低迷している。建設関係は、消費税増税前にと契約が多少出てきている。求人募集は多業種にわたりあるものの、正社員の募集は極端に少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業において、円安の影響からパート、契約社員の求人はみられるものの正社員はほとんどなく、回復した状況には至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比24.1%増加しており、ここ4か月連続して前年比増が続いているが、内訳では、正社員求人の伸びが鈍い一方で、派遣等非正規求人の増加だけが目立っている。

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・1月から開始の仕事がなくなったり、約30人の引き取りがあったり、このところ当社としてはあまり良くない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・製造業で派遣社員の求人が減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・関連主要企業及びその関連企業で、現在、早期退職の希望者を募り12～3月にかけて実施している。県北地区で530名程度となる見込みである。そのため、現在、新規求職者が増加していきそうな状況である。
	悪くなっている	—	—	—

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)	良くなっている	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・気温が高いことから衣料品の動きが好調である。また、株価上昇を受けて高額品の動きも好調である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・花見による買物客がかなり多くなってきている。景気が若干上向いているのではないかと。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・円安の影響もあって訪日観光客による商品購入が増加しており、前年比80%増の免税売上を計上している。国内での消費に関しては販売単価がわずかながら上昇しているが、消費に力強さを感じるレベルには達していない。時計や一眼レフデジタルカメラなどの高額商品の動きが活発化してきており、明るい兆しとなっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・アベノミクスの効果だと思う。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べると、かなり良くなっていると思う。人の動きが激しいため、年間を通して12月に次いで2番目に多い売上となっている。歓送迎会、卒業式、様々な行事があるため、ケータリングの仕事も多かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の関東地方は桜の開花が早く、3月であるのに満開である。日本は円安、株高、デフレ脱却に向けてまい進中であり、街の様相も安ど感が漂っている。深夜のタクシー客も乗り場に列ができ、カード払いの客が増え、毎日の仕事が楽しくも感じる。まさに春らん漫である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月くらい前から徐々に景気が良くなり、客の動きも活発になってきた。メディアの影響もあると思うが、良い方向に向かってきていると感じる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・会社や学校などの大口注文が昨年よりやや多くなってきている。ただし、周りを見ると9時に開店する大型スーパーが著しく増加したり、住宅街立地の新しい中型スーパーの台頭など、既存の商店街を取り巻く環境はまだまだ好転しそうにない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月になって少し変化が出てきている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高に力強さが戻ってきた。前年同月比をコンスタントに達成している。株価が高いと高級住宅地にある当地域の売上が良くなる。おそらくマインドの部分と実際の金回りの良さが合致してくるのだと思う。今月開始した私鉄の相互乗り入れも売上向上の要因となっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・今までは非常に価格の低い商品だけだったが、ここに来て高額商品も多少出るようになってきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎え、新規顧客もあり、若干動き出していることを感じる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・間違いなく景気は良くなっている。個人消費に関しては来客数も多く、単価も上がっている。また、法人の年度末物件に関しても数多くある。しかし、数は多いが、例年に比べて物件の大きさが小さくなっていることが問題である。そのため総合的な販売量は若干下がったような感はある。ただし、客が買えるようになってきており、景気はやや良くなっている。

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
		一般小売店 [茶] (営業担当)	来客数の動き	・商品単価は下がっているが、来客数が前年比1割強伸びている。
		百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・気温の上昇に伴い、例年より春物への関心度が高まっている。ジャケット、ブルゾン、そ毛の羽織りの動きが上昇し、スプリングコートも前年より2週間早い動きで好調である。
		百貨店 (広報担当)	お客様の様子	・株価の上昇が止まらない。春闘でも賃上げを認める企業が大多数となるなど、景気回復、デフレ脱却へ向けた動きが加速しているように見える。百貨店売上もそれにつられるように、ここ2か月以上、前年を上回り好調を維持している。売上の内容を分析すると来客数は微減しているものの、それを上回って客単価は増加し、好調となっている。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・食料品の売上は厳しいものの、客単価は若干上昇傾向にある。一部店舗の縮小により店全体の売上は厳しい状況であるが、縮小した面積ほどの売上減にはなっていない。一方で来街者は増加傾向がみられ、地域内の他の店舗では売上が上昇傾向にある。
		百貨店 (営業企画担当)	販売量の動き	・高額品をはじめ以前より動きが良くなってきている。
		百貨店 (店長)	販売量の動き	・小売の客単価がアップしていることと、富裕層の高額品に動きがある。
		百貨店 (販売管理担当)	お客様の様子	・株価回復もあり、高額品の動向が堅調なことに加えて気温が高めに推移していることから、例年になく春物衣料の動きが好調である。特にトレンドといわれている商品が売れ筋となっており、一般客の購買意欲にも持ち直しがみられる。
		百貨店 (副店長)	競争相手の様子	・当店の売上は前年を下回っているが、他店は前年を上回る店が多い。年金生活者や高齢者の客が中心の当店は、景気回復感の影響が遅いのではないかと。より若年層の店舗や特選ブランドを扱う店舗は入店、売上共に上がっている。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・3月になって春の訪れが早くなり、それとともに客の購買意欲が非常に出てきている。特に衣料品、住居関連品に関しては新生活需要もあって今月は売上が非常に伸びてきている。
		スーパー (営業担当)	販売量の動き	・買上単価については、若干上向きではあるが、ほぼ横ばいである。販売口数、販売数量については徐々に好結果に結び付き始めてきている。
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・以前は安価な物一辺倒だったが、高付加価値のプレミアム商品の売上が徐々に伸びてきており、財布のひもが緩んでいるようである。
		コンビニ (商品開発担当)	お客様の様子	・少しずつではあるが、商品に対する興味がわき、買上が増えてきている。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は急に暖かくなり、花見や行楽などで小旅行や外出が増えてきているため、新しい春物に目がいき、売上も前年比113.8%である。良いように思えるが、前年3月の前年比は76%と、前年のなかでは一番悪い月だったため手放しでは喜べないが、少しずつ客にも購買意欲が出てきた感じがある。高単価の物ではなく、低価格品を回転させている状況であり、新商品をリーズナブルにし、客を飽きさせないように努力している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備と販売をやっているが、整備は順調に入っている。販売は先月まではあまり芳しくなかったが、今月は大変良くて3年前の水準に戻っている。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・3月の決算セールの効果もあり、来客数が増えて新車の成約数も増えている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・目標台数は達成しても、計画の占有率が取れない。台数を達成しても、市場にそれだけ車が出ているため占有率が取れないということである。そのなかで、景気が上向きでトラック需要がどんどん増えてきている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・景気に対する期待感と賃金のベースアップの傾向が報道で流れる等、消費マインドが向上しているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・当社の運営するショッピングセンターでは、物販店の前年比割れが続いていたが、3月の途中段階ではあるが前年をクリアしている。
		高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・10月以降不調だったが、この2月と3月は法人、個人共に確実に上向いてきている。前年比で来客数も伸び、客単価もわずかだが上昇してきている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の12月、12月1日から25日までの前年比は売上92.3%、客数92.4%である。今月の3月1日から26日までは売上100.4%、客数99.0%である。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・2、3か月に1件のペースで同業の廃業があるが、空き店舗がすぐに塞がる。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・気候が随分暖かくなり、やはり3か月前と比べて人が出るようになってきたため、多少は良くなってきている感じはある。これは気候のせいもあるが、時期的なものもある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・後半は春休みで宿泊、レストラン共に来客数は伸びてきており、個人消費が回復傾向にあるのは実感できる。ただし、法人利用は相変わらず低調であり、販売量は例年並みだが単価が上がらず苦戦している。全体的には期末ということもあって徐々にではあるが上向き傾向にあり、この勢いが続くことに期待したい。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランでは、春になって入学や就職等の家族のお祝いの食事来店が増加している。また両家の顔合わせ等の利用もコンスタントにある。法人関係の接待利用が伸びないなかで、10名前後の小グループの職場の歓送迎会等の利用が目立っている。宴会は婚礼施行件数が前年比で多くあり、法人宴席は前年並みである。しかし新規の婚礼来店件数が伸びない。宿泊は、インターネット予約で料金を頻繁に調整しており、100～500円の差いで予約の入る件数が大きく違ってくるが、空きを埋めている。周辺でのイベント数は前年並みとの情報を得ており、1室の単価を値上げしても来客数は落ちていない。
		旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・アベノミクス効果なのか、多少は単価が上がってきている。しかし、来客数に関してはまだそれほどではない。景気がもう少し一般消費者までくるような状況になってほしいと期待している。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・年度末の駆け込み需要の影響なのか、国内団体旅行の成約率が上がり、電話での問い合わせも増えてきている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・以前は団体旅行の開催を控える雰囲気だったが、客のマインドがわずかに上向いている印象を受けることがある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客を乗せた時に様々な話をして、客の様子から、やや良くなる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は今月も良く、特に病院への通院客、会社での利用客は増えている。また、高齢者の利用も増えており、近い距離だが歩くのが大変、行きたい所への道も場所も分からないため、住所と電話番号を調べてから利用する。そのため、カーナビと地図帳は欠かせない。
		通信会社 (経営者)	販売量の動き	・昨年末に販売開始した商品が好調である。テレビ、インターネットの販売量を2割程度押し上げている。
		通信会社 (社員)	お客様の様子	・加入契約が予測どおりに推移している。大きく伸びてはいないが、順当に契約獲得となっている。新サービスも始まったが、こちらも予測どおりの契約獲得ができていない。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・低価格をセールスポイントにした商品の契約獲得が順調である。
		通信会社 (局長)	お客様の様子	・不動産繁忙期ということもあり、新入居に関する購買ボリューム及び通信系のサービス加入が増えている。前年同時期よりも市場は活気が出てきている。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・既存のサービスより月額料金が上がる新サービスへの変更を希望する加入者が増えており、価値を見出せば料金が上がるサービスも受け入れられる傾向が続いている。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・3か月前よりはやや悪いが、観光地のため、3月にしては前年実績に対してとても良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式、入学式、入社式等、人の動きがあるため幾らか良い。
		その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者）	販売量の動き	・3か月前であれば必要最小限の購入にとどめていたが、最近は1つ上のランクでの選択肢が多くなった。
		その他サービス 〔福祉輸送〕 （経営者）	お客様の様子	・東日本大震災の影響でたまっていた車の登録が済み、売上となったため、前年3月は非常に良かった。そのため前年と比べると悪いが、2、3か月前と比べると客の様子は、やはりアベノミクスで上向きで推移しているようである。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・3月なのに来場者数がいつもより多い。
		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を達成しており、景気はやや良い。3か月前と比べても販売量が安定して伸びており、販売に至る過程や内容も良くなっている。具体的には、成約に至るまでの時間が短くなり、利益率も悪くない状況である。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の天候は、暖かかったり寒かったりと非常に極端なため、高齢者はなかなか外出しないと思う。この状況が変わらないと難しい。
		商店街（代表者）	単価の動き	・振袖のキャンペーンを1～3月まで行っている。そのなかで特に感じるの、非常に低い単価の物が契約されており、全体の売上としてはなかなか思うような数字が取れていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・常連客は日頃なるべく安く良い商品を望んでいたが、昨今はその上のランクの良い商品を選ぶような傾向がみられる。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	お客様の様子	・アベノミクス効果が消費者のところまで到達するにはまだまだ先のようなものである。ただし、株価が上がってきているため雰囲気は明るくなっている。丁寧に太陽光発電の話をするとうるさく傾けてくれ、見積の要望もぼつぼつ出てきている。3か月前は年末になるため、その時と変わらないということは、やや良くなっているのかもしれない。
		一般小売店〔文房具〕 （経営者）	販売量の動き	・今月はこれといって売れる商品もなく、目立った月ではない。例年に比べると少し静かな状況であり、業績もあまり芳しくなく推移している。
		一般小売店〔印章〕 （経営者）	来客数の動き	・当店は商店街ではない路面店であるが、客が増えず、非常に厳しい。世間ではアベノミクス等いろいろいわれているが、末端が多少なりとも上向きになるには、相当時間がかかると思う。
		一般小売店〔靴・履物〕 （店長）	単価の動き	・単価の動きが変わらず、低価格志向が強い。値引きや値下げをすると客が買っていきような状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服において、高額品の売上と顧客の動きに注目しているが、まだ世間で言われている状況とは違い、価格に対してシビアであり、必要な物以外の動きがない状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春物衣料は例年に比べて動きは良いものの、依然として必要な物しか購入せず、客単価、購買点数共に増えていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人服に関しては春物を中心に動きがあるものの、まだまだ必要のない物は購入しない傾向が見られる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数はさほど減っていないが、客の買上数量が多少減っている。買い控えているのかもしれない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・チラシ立ち上がり日と通常日との開きがまだまだ大きく、安い日のまとめ買いの客が大多数を占めている。来店頻度は変わらなくても、単価を下げて販売しているのに点数が伸びてこないため、売上、利益共に厳しい状況にある。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月に関しては頻度性の高い生活必需品の売上が非常に厳しい状況となっている。天候に左右されることなく売れるべき商品、食品を中心とした商品、また日用品などの家庭雑貨といったような頻度性の高い商品の販売量が伸び悩んでおり、来客数もあまり増えておらず厳しい。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・アベノミクス効果で円安に振れ、株価上昇しているが、小売自体は客数、客単価共に回復していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・世の中は景気が良い、良くなるという話があるが、当店では客の動きはさほどなく、消費意欲が高まっているとは思えない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数などからみて、景気が回復しつつあるとは思えない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は少しずつ上向きになってきたが、まだまだ前年までには届かない。日曜日の来客数も上がっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比98%程度でずっと推移しており、3か月前と比べても大きな変化はみられない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニ間での格差が広がり、販売量に影響している。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数については持ち直してはきているものの、依然として売上に関しては苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店の客は年金生活者が多く、インフレに対してはあまり歓迎していない。買物に対して慎重になっている様子がうかがえる。3月の昨対は95%であり、非常に頑張ったが昨年には達していない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖かい日、寒い日の繰り返しで気温が安定しないため、消費者は何を買えばいいのか分からず、特に衣料品に影響し、苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も寒暖の差が激しく春物の売れ筋がない。客自身が、冬物を着たり春物を考えたり中途半端な月となっている。顧客の来店も前年より多少減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客者の多くは目的を持っているため、余分な物は買わず、しっかりと吟味して商品を選んでいる。また、プラスアルファの売上がなかなか望めず、苦戦している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・景気回復の兆しといえども、実際は売価の乱れにより低下へと向かっている。インターネット通販が主流の時代であっても、販売価格を下げ原価ぎりぎりであれば意味がない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・依然として、状況に変化はない。しゃし品は売れ出しているようである。テレビを中心とした需要の回復には、まだまだ時間を要する。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・先月と比べても販売量の上昇が感じられない。単価についても300万円を越える商談が激減している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費意欲は増しつつあるが、自動車の販売に関しては大きな伸びはない。前年と同レベルに終わってしまう。しかし、来場客は見た目では多く感じる事が救いになっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・花粉関連の商品が好調のため、今月の全体の数字を押し上げている。組織編成で店が徐々に整備されるようになってきており、客からの支持を集めつつある。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・特に客を引き付ける商品の発売もなく、低調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月に入った途端、フリーの客の来客数がぐっと減った。送別会は例年どおりある程度の人数は来ているが、やはりフリーの客が当店を含め他店もかなり悪いという話を聞いている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・アベノミクスといっているが、皆まだまだ雰囲気は良くなっていないため、全く変わっていない。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・当店は何店舗もあり、どの店舗でも同じ物を買っているが、良い店は非常に上がっており、悪い店は良くない。常連客は違うが、初めて来る客は客単価が非常に安いので、驚いてしまう。何とも答え難い。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・新政権になり、今月は春休み等もあるため、個人の消費や旅行が増えると期待していたが、残念ながらそれほど伸びていない。ただし、東日本大震災から2年が経過したことで、東北方面の旅行または資料の提供を求められている。売上の的には変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・チケットの利用枚数が増える時もあるが、2、3日たつと全く駄目な日もあり、どちらとも言えないのが現状である。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・今月は、週末になると送別会と思われる人が繁華街などでみられた。しかし、1か月の総営収は3か月前と比較しても変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・雰囲気は良くなっているが、まだ個人ベースまでの景気回復を感じられる段階ではない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・得意先の情報から、賃貸住宅の新入居の状況がまだ低迷している様子が感じ取れる。少しでも安い物件を探し回る学生、少し遠くても安い物件を好む入居者など、付加価値の対価を支払って消費する意欲は例年以上に厳しい。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・好景気になる話題が多いが、一般消費者には影響がまだ及んでいないと思う。依然として顧客の加入するプランは低価格のものが多く。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の加入及び解約の状況から特に変化を感じられない。サービスの質よりも料金の安いものへ流れる傾向は相変わらずである。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競合店の来客数も今までとさほど変化がない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・民間の仕事はまあまあ数はあるが、行政の仕事をしている事務所としては、年度末の3月は今期に全てを納入するという忙しい日々になっている。新しい仕事にチャレンジできず、また、新しいものも出ていない状況で先がみえず、若干暗い様相である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・空情報のみで、実際の話になるとコストが安く、人件費割れを起こすため受注できない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今年に入ってから民間の仕事がほとんどなく、3月になっても計画したものへの客からの連絡も今のところきていない。完全に止まった状態である。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特に変化は感じられない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は住宅を扱う不動産開発業と総合建設業だが、不動産価格は下がり続けており、今まさに底値の状態である。多少インフレ気味に進行しないと良くならない。工事の請負面では、東日本大震災の復興関係の影響で工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事を含めた請負価格が非常に低いままのため、赤字になってしまうことが多々ある。このままでは景気は回復しないと思う。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・円安株高で世間のムードは大変良くなってきているようだが、来場者数はほとんど変わらず、販売の現場に高揚感はまだでない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税増税による駆け込み需要が出始めており、建物契約が少しずつ増えてきた。しかし、ユーザーの慎重さはまだまだ変わりなく、成約には時間がかかっている。売上についてはまだ横ばいであり、景気には左右されていない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・新聞報道等で経済に関して先行きの見通しが良い報道があるが、今の時点では実感が無い。
やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・3月になって強風の日は何日もあり、来客数が落ち込み売上に繋がっていない。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・個人向けの食品フェアの売出しがあったが、お茶を買いに来る客数は芳しくなかった。その客も徳用のお茶や単価の安い海苔などばかりである。まだまだ個人の財布のひもは固いようである。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月中旬ごろ、近隣に競合店ができたため、当然、来客数が減少、売上についても予算を未達である。また、前年比についても大幅ダウンとなり、非常に厳しい状況である。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数も約1割、単価も約20円下がっている。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3月になると徐々に暖かくなる。例年はそれに伴って来客数も増えていくが、今年は少し暖かくなったかと思うと寒くなり、客が遠のいてしまう。また暖かい日、寒い日が本当にめまぐるしく、品ぞろえもなかなか難しい。花粉の量も多く、客が外を散歩したり等外出する気候にならないと本来の売上には戻らないのではないか。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・3月に入ってから客の動きが鈍い。	

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
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・広告を打つと低価格商品の買上に集中し、特に紙製品に顕著に現れている。広告期間が終了すると来客数が大きく減少する。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに比例した販売件数がなく、売上実績も伸び悩んでいる。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・昨年4月以降で、ゴルフ場実績が2月に初めて月の目標に達した。現実的に厳しい状況ではあるが、前回の「悪くなっている」から「やや悪くなっている」とした。
	悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	来客数の動き	・昨年オープンした競合店に集客されているためである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	単価の動き	・円安による便乗値上げが販売を圧迫している。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕(店長)	来客数の動き	・気候や行楽シーズンに影響されていることもあるが、圧倒的に来客数が少なく、客単価も減少している。
企業 動向 関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・インターネット対応のマンションの拡大に取り組んでいるが、2月以降新規での受注件数が伸びており、3月は今年度最大の伸びを示している。前年同時期に匹敵する勢いで良くなってきており、着実な回復傾向となっている。
		やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・省エネの新商品をラインナップしたことにより、まとまった受注が取れた。また、従来製品も年度末のため比較的よく売れている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・アベノミクスの効果があつてか、引き合いの件数が以前より多くなっている。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・年度末もあつてか、細かい工事ではあるが忙しい。若干計画案件も出始めてきたようにも思える。ただし、材料の高騰や人材不足による単価の高騰が気になる。
		建設業(経営者)	それ以外	・人出不足のため、協力業者がいない。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴い、駆け込み需要が増えている。
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・景気が良くなったとは思っていないが、荷主の今の状況をみていると仕事が以前のように入り、増えている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、年度末の繁忙期は仕事がさばききれない状況であるが、今年は更に受注量も多くなっている。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・荷主は円安で輸出物件の確保ができ、仕事量が増えることを期待しているが、運賃は厳しい状況である。また、燃料価格が高値で安定してきているため、採算割れの状態である。
		金融業(統括)	取引先の様子	・受注関係が多少増えており、売上関係も伸びている。
		金融業(役員)	取引先の様子	・円安や株高、低金利の影響で前向きな投資に関する相談が増えているが、具体化させるかどうかは、まだ様子見の状況である。
		金融業(渉外・預金担当)	取引先の様子	・一部の製造業では、単価は引下げ傾向にあるが引き合いは微増している。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・法人ではここ数年、利益計上するには経費削減を最優先で考えていたが、ここにきて売上増加を考える企業が増えている。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・このところ、急に賃貸料を滞納するテナントが何社か出てきており、好不調業種の二極化がみられるが、全般的には空室率の改善傾向が顕著になっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新規クライアントの相談が以前よりも若干多くなっている。また、既存クライアントも相談案件だけは多くなっている。しかし、個々の案件に関して宣伝予算は増えていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同期より忙しく、来客数、売上共に増加という店舗がある。

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
変わらない		税理士	取引先の様子	・円安により輸出企業は利益を上げ、良い材料となっている。大手コンビニ等の賃上げやメーカーの賃上げも好材料である。今後の消費者への還元が望まれる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの影響か多少は忙しくなっている。円安による燃料、原材料の値上げもあるが気持ちは上向いており、それが数字に表れている感じである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・居酒屋などに客が増えている。
		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	・レギュラーの仕事のタイトルが増えるなど、徐々に回復の兆しがみえている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、今月は売上が一番良い月だが、前年比101%とほぼ前年並みである。
		繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・アベノミクスで円安、株高となっているが、中小企業のほとんどがその恩恵を受けておらず、メイドインジャパンは東南アジアからの安価な衣料に占拠され、売上が全く変わっていない。むしろ金融機関の審査が厳しくなっており、資金繰りに苦労させられている中小企業主が多い。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年間契約の取引案件で受注獲得できない物件が多々あり、前年数字を割り込む状況がこれから継続的に続く。それに代わる案件も乏しいため、ますます厳しい状況であり変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注件数、売上共に前年同月を達成できているが、受注から納品までの期間が更に短くなり、納期の問題で辞退したケースが前年より多かった。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑や名刺印刷の仕事をしている。長い間やってきているが、本来3月は忙しいわけだが、このところ少ない感じである。3か月前の12月も年賀状印刷の受注などある時期だが下火になってきており、12～3月の間は低いところで変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各顧客共に受注量は若干増加傾向にあるが、今までくすぶっていた仕入先からの値上げ要求が今月に入り具体化し、直ちに実行されるため利益は変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新聞やニュースでは、景気回復について期待と書かれているが、実感としては前年とあまり変わらない。受注量についても増えている得意先もあれば、減っている得意先もある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が少なくなってきた。早く景気が回復し、少しでも良い方に向けてくれればと思っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に低迷している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前とほぼ変わらず、非常に良くない売上状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これから桜が咲くため少しは良くなると思うが、今のところ月の半ばから後半になってくると動きが止まってしまう。当社の近隣の自動車修理屋や、スプリング加工屋等は皆辞めてしまう。6軒くらいあったが、現在は当社と近くの1軒くらいになってしまった。仕事量が少ないため、やはり町工場も大変である。景気ウォッチャー調査では皆良くなってきたと言ってるが、これで景気が良くなるのだろうか。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子だが、このところ企画を立てるとスムーズに進んでいるようであり、会話のなかに強さがにじんでいる。前の雰囲気とは少し違うと感じている。
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。		
建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・株価が上がり、土地の価格が下げ止まったなど、景気が良くなっているような報道が多くされており、雰囲気だけは良くなっているようだが、実際の入札では、まだまだ利益度外視の価格での仕事の取り合いである。当地域ではまだ景気が冷え切っている。建設業界に景気が良くなる春が来るのは、もう少し先のようなのである。		
輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の物流部門が、新年度より課から部へ格上げになり、組織が拡充され、輸送効率の向上に向けて現輸送体制の改変が速度を増すものと思われる。今後の動向が大変注目をされる場所である。		

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
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・確かに景気は上向きのように感じられる。円安に振られており、株価も上昇しているため、そういう点では感覚的には上向きに見える。しかし、実体経済にはまだそこまで浸透していない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・先月は弱含みだったが、今月は前年並みである。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・客の様子はアベノミクスということで雰囲気は良く、良い方向に向かっているようだが、実際に客の売上等がまだ上がってきていない。利幅も絞られたままということも、まだまだ景気が上向くということにはならないのではないかと。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・昨年6月完成の19所帯鉄筋マンションは、先月1室を残して成約済みとなったが、今月になっても1室が残っている。依然として新築でも苦戦中である。2月に完成の重量鉄鋼3階建てのオートロックマンションも6所帯2室成約になったが、この繁忙期に苦戦している。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・新年度に向けての宣伝予算は各取引先で減額はほとんどなく、横ばいで新年度を迎える。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・県内には業績低迷中の大手電機メーカーの関連企業に勤務するが多い。こうした企業と身近に接しているせいか、どこの商店街関係者に会っても明るい話が聞かれない。主婦の日常の買物は、依然として慎重であるという。政権交代で期待していたが、好転しないのは、この先々に横たわる様々な不安材料がそうさせているのではないかと。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が数社みられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・株高や大手自動車会社など売上の大きな伸びを報じているが、中小の製造業では一部の企業しか良い影響は出ていない。以前より少し良くなったまま、横ばい傾向である。
		税理士	それ以外	・最寄駅に向かっていつも歩いているが、夜、商店街を歩いて飲食店等を見ると、まだ客は入っていない。先日、牛丼屋に行ったら潰れていた。やはりアベノミクスで全体的には機運が高まっているのだろうが、中小企業にはまだ及んでいないのではないかと。
		やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）
その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外			・3月の入札で既存施設の落札ができなかった。当社より安く入札した所は赤字覚悟の落札であり、会社の品位を疑ってしまう。
悪くなっている		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・いわゆる値引き圧力に近いことをされた。当社の部分的なミスが誘発した面はあるものの、大部分の責任は先方にあるミス、今後の発注を盾に理不尽な大幅値引きを飲まされた。要するに責任のなすりつけだが、今の経済情勢では、要求を飲むのはやむを得ないとしたが、大企業が出している利益は、こうした実情があることを行政には認識してもらいたい。
		雇用関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社 (社員)
	やや良くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3月の繁忙時期ということもあるが、今年は昨年依頼の少なかった事務系の派遣オーダーも多くきている。また、派遣料金の交渉も前向きに検討してくれ、料金アップに応じてくれる派遣先が多かった。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年度末需要のためである。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・今まで人員削減を行っていた企業や、自然減にて補充していない企業が人材派遣を活用するようになってきた。また、今まで外部人材の活用がなかった企業も利用し始める動きとなってきた。しかし、電子部品、半導体などの業種は引続き厳しい状況が続いているようである。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	求人数の動き	・若干ではあるが、求人が増えつつある。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	求職者数の動き	・途切れることなく求人が続いている。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は新規が32件、うち大口が2社、一方で廃業が1社、倒産が1社、今までコンスタントに出ていた大口客で出さなくなった会社が3社という状況である。全体を見回すと、他社から当社へ移行したという感じであり、全体的な求人増加というのはまだまだである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は10か月連続で上昇している。パートタイムの求人数の増加により、フルタイムとパートタイム求人数がきつ抗してきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造メーカーのクライアントが多いが、輸出環境が改善され、採用にはまだ慎重であるが幅広い職種で求人が増えている。ただし、採用条件は依然として厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は増えており、順調に推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度を通して新人採用は若干上がっているようだが、中途採用は各業種とも増えていない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注数は前年同月と比較して2桁増しとなり増加傾向だが、スタッフ登録数が前年割れとなり受注数に比例した成約増とはなっていない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・業種によりばらつきがあり、証券、銀行、保険の求人数が今月は増加傾向であるが、その他の業種は前月割れで結果、前月と求人数に大きな変化はみられない。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・アベノミクスの影響で、株価上昇に伴い小売業や飲食店の売上が伸びている等の話は聞くが、それによって新規で採用しようという実際雇用の数が増えている感じは全く受けない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は減少傾向が続いているものの、求職活動が長期化しているためか、ここ数か月有効求職者は前年比微増に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人は横ばいのため、変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、パート求人共に前年同月比でマイナスになっている。
民間職業紹介機関（職員）		採用者数の動き	・求人数は好調に推移しているものの、実際の採用数はまだ増えていない。	
学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比では獲得求人数に大きな伸びはなく、前年同様の動きである。		
やや悪くなっている	—	—	—	
悪くなっている	—	—	—	

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここにこした笑顔が見られるようになってきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・この地域では今年10月に20年ごとの遷宮行事が行われる。マスコミの取材も多く、観光客数は前年同月比10%以上も伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・例年2、3月はそれほど良くないが、最近は問い合わせが多く、実際に来客数、販売量共に良い。実感的には、とても良い3月である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、平日、土日祝日のいずれも下げ止まっている。客単価も、一品料理の追加などによって上昇している。イベントへの反応も、前年の秋頃に比べて好転している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・円安、株価の上昇、給与の増額などのニュースなどもあり、来客数は増えている。実際に財布が潤うのはまだ先のことであるが、景気回復の雰囲気は確実に浸透している。
やや良くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・若者が多く出入りする飲食店では、来客数が多くなってきている。シルバー年齢の来店が多いシルバー喫茶でも、来客数は回復してきている。	

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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お彼岸、年度末など、例年3月は花屋にとって最も多忙な月であるが、今年は特にギフトがよく動いている。従業員の残業が、前年よりも大幅に増えている。しかし、単価は依然として低い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月はまとめ買いの客が多い。ビジネスシューズを2足購入したり、ビジネスシューズとカジュアルシューズを1足ずつ購入したりする客がある。これから仕事が忙しくなるため、今のうちに買っておくという人が多い。また、孫や息子の入学用に靴を買いに来店する客も、平日、土日共に多くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品フロアの改装オープンもあり、人気の店は平日でも行列が絶えない。また、特選ヒット商品も好評で、社内ではミニバブルと呼んでいる。
		百貨店（経理担当）	競争相手の様子	・複数の競合他店において、売上は数か月にわたり前年同月を上回っており、小売業全体で個人消費の持続的な回復傾向が見られる。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・以前と比較すれば、高額品の動きが顕著になってきている。特に一部の富裕層のみならず、中間層よりも少し上のクラスの人たちの購買単価が上昇してきている。良い物の物差しが、価格と価値のバランスから、価値と用途のバランスへと変化し、価格が重要性を持たなくなってきている。良い物には、それなりの対価が必要であるという考え方に変化している。
		百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・先月に続き、来客数も単価も良くなっており、好調である。宝飾品は、地金の価格上昇も手伝ってか、購買意欲の高い客が増えている。当社だけでなく概ね好調な様子であるため、景気は回復傾向にあるとみられる。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前月よりも、来客数は増加傾向にある。最近の傾向として、高単価商材の動きが良くなっていったが、更に良くなり、客単価は上昇傾向にある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・近くの百貨店では、ホワイトデーにベルギー製の高級チョコレートがよく売れていた。前年まではもっとお買得な商品が売れていたが、今年は高価な商品が売れている。また、近所のあちこちで住宅が新築されており、来年春の消費税増税の実施までに家を建てたいという人が増えている。アベノミクスの影響で、国民全体がプラス思考に変わりつつある。全体的には景気は良くなるのではないかと、久しぶりに上向き志向になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一品当たりの単価が、前年同月と比べると上がってきている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・株高、円安などの景気の良いニュースの影響のためか、年末と比べると、店内の客の会話から暗い話題が少なくなりつつある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客1人当たりの買上単価が、若干上昇している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・単価が少し上向いている。合併セールも功を奏し、順調である。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3月は気温が高く、花見の時期が早くなり、週末を中心に前年同月を上回るカテゴリーが増えている。低単価商品も定着している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・わずかではあるが、来客数の前年同月比のマイナス幅が縮小している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・買上点数が増えている。また、暖かくなってきたことや年度初めに差し掛かるということも影響し、来客数も増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月上旬は来客数が多く、売上也前年同月以上になっている。このままいくと思ったところ、中旬には寒さが戻り客足は途絶えたが、一見客が予想以上にあるため、消費者マインドは少し上向きになっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・例年と比べて、2月までは販売量が少ない状況であったが、3月に入り急に動き始めている。同業他社や仕入れ先でも、同じように急激に動き始めている。しかし、「良くなっている」と言えるまでには至っていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新生活需要で、例年よりも単価は上がっている。生活家電も、ハイクラスの商品がよく売れるようになってきている。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算期でもあるが、前年並みの販売台数で推移している。前年はエコカー補助金があったことを考えると、販売台数はかなり回復してきている。
		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、受注実績は堅調に推移しており、ほぼ前年並みの受注実績に近づきつつある。客との会話の中でも、「景気が良くなっているとの実感はまだ持てないが、これから上向いていくのではないか」との期待感を持った会話が多くなってきている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・今月は、よく売れている。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と、値上げを想定した早めのリフォーム、新築物件、商業施設の模様替えの需要が出てきている。また、マンション関係でも、早めに買っておこうという動きが出てきている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・アベノミクスのためか、消費者自身に影響は出ていないが、マインドは少し上向いている。送別会等のグループ客も増え、久々に売上は伸びている。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前年同月は東日本大震災の翌年で特需があったため、今月は前年同月と比べてやや抑えた予算を組んでいた。しかし、昨年秋以降の政策効果によって、宴会等の受注が堅調に推移している。その結果、前年同月は下回っているものの、予算目標は上回る見込みである。また、この時期に例年実施している食堂のフェアでも、全社一丸となって、前年同期と比べて約1.8倍の販売実績を上げている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊需要は、ビジネス、レジャー共に増えている。ただし、ビジネス需要は価格に敏感であることに加えて、直近での予約ばかりである。宴会は、まだまだ良くない。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・株高の影響で、個人利用が増えてきている。高単価の商品も頻繁に出ており、予約数も2割程度増えている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・春から夏にかけての旅行の予約状況は好調であり、直前での飛び込み予約も多い。今後も期待できる。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・旅行商品の見積において、最近は少し高めの宿泊や食事を提案しているが、それでも成約できるようになっている。仕入れ面でも、単価は少しずつ上がってきている。少しずつではあるが、デフレ経済から脱却しつつある。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は前年同月と比べて減少しているものの、解約数も減少している。改善方向にあるのではないかと。
		通信会社(サービス担当)	来客数の動き	・引っ越しシーズンに入ったが、引っ越しに合わせて光回線や光回線を利用した映像配信の新規申込が増えている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・自宅近くの空き地等では、賃貸住宅や建売住宅の建設ラッシュがある。消費税増税前の駆け込みかもしれない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・スキー場からの温泉利用者数は、横ばいである。しかし、雪遊び等で家族単位で訪れる人の数は、少し増加している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・来場者数、売上共に、好調である。この数か月間は、数字が伸びそうであったが、雪や寒波の影響で今一つ伸び悩んでいた。しかし、今月は天候にも恵まれ、対予算目標、対前年同月共に、非常に好調に推移している。やや良くなっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客との会話のなかで、卒入学式、卒業旅行、新生活の開始等の様々なイベントやレジャー等の話題がよく聞かれるため、景気は良くなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・消費税増税の前に、早めに購入しようとしている様子がうかがえる。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・下請業者の仕事量が、増えてきている。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年、暖かくなるにつれて客の動きは増えてくるが、今年は非常に少なく、冬の時期とあまり変わらない。問い合わせの電話等も少なく、販売数は全く伸びない。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は徐々に増えてきているが、客単価が低迷しているため、売上はほぼ同じである。ただし、法人需要がほんの少しだけ増えてきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数の動きは伸びてきているが、客単価が伸びてきていない。必要最低限の物しか購入されない状況が続いている。販売量、売上にはつながってきていない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・マスコミはアベノミクスによって景気が上向いていると報道しているが、それを実感するにはまだ程遠い。客単価も依然として低い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が良くなり株価も上がったと報道されているが、末端の業者からは、全くそうでないと聞いている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・食品業の販売力は、まだまだ好転していない。
		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〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・天候の影響が、客入りに強く反映されてしまう。現在は花粉症がひどいため、それに関する商品の動きは良いが、全体的にはあまり変化がない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客単価が上昇しているわけではなく、しばらく様子見の感じがうかがえる。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・株高で一握りの方の消費は上向いていると聞くが、身の回りの景気を見ると、相変わらずデフレの状態が続いている。購買意欲は非常に堅実で、慎重な買い方が目立っている。来客数、販売量、売上共に、前年度と近い数字で終わると考えている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年3月は来客数が増え、年度末処理等のため法人の予算も出るが、この状況を見ている限り変わらない。客は様子見をしている。伸びていく感じはあるが、実体経済は伸びておらず、そのままである。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・桜が咲き良い話題も出てきているため、当店の売行きも良くなると見込んでいたが、今月の客の動きは悪い。中古販売の業界は、年度替わりには客からの買い取りが入り良くなるはずであるが、今年は買い取りも入ってこず、客の動きも今一つ良くない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・物産展等の催事の売上は前年並みに推移しているが、衣料品や雑貨の売上への波及効果が少ない。必要な物以外を購入しようという心理状態には、まだまだなっていないようである。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・気温が上がって、春物が売れ始めている。購買意欲も感じられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比97%前後であり、低迷が続いている。第3のビールなどでも、銘柄で買うのではなく、価格が安くなった時に買うといった節約意識が高い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単品単価の下落は、まだまだ続いている。それに伴い、買上点数は若干増えているが、客単価の下落をカバーするほどではない。その結果、客単価は低下している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・低単価商品にしか反応がない感じが続いている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・1人当たりの買上単価は、前月に比べて更に落ち込んでいる。
		スーパー（販売促進担当）	お客様の様子	・売上は、前年同月比99.6%で推移している。気温の変動は大きいですが、暖かくなってきているため、寝具の暖房関連が不振である。食品は、生鮮関連の青果と鮮魚が前年を割っている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数は、めっきり減っている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・経済指標は上向きであるが、実体としては、上向き感はないようである。相変わらず、客は無駄な物は買わない。慎重な買物をしている様子がある。
		スーパー（支店長）	販売量の動き	・客は必要な物、安い物しか購入しない。しかも、最低限の量である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗売上は前年同月以下であり、まだ良くなっているとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・全国、中部共に、乗客数は回復しているが、単価は以前と同様に伸びていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・なかなか上向きになっておらず、心配である。アベノミクス効果で上向きになって欲しいが、売上は依然として前年同月を下回っている状況であり、この先もあまり期待は持てない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・生活関係で、実際に物価は上がりつつあると感じる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、良くなる感じも悪くなる感じもしない。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・決算期の最終月であるが、販売量は前年同月並みを確保できている。ただし、ガソリン代が高いためか、コンパクトカーを中心に売れたため、収益的には厳しい。また、車の維持費が圧迫されているためか、車検代を浮かせようとして、低価格車検を宣伝する店に客が流れている。そのため、工場入庫の売上は、前年同月を下回っている。全体で見ると、厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・高級外車は依然としてディーゼル車が好評であるが、在庫車がほとんどないため、注文が入っても登録には繋がっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・この数か月間は、気温に関係なく、来客数の動きがない。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・野球のWBC大会がゴールデンタイムに放送されたり、サッカー日本代表の試合が午後11時から放送されたりして、午後9時半には客が帰るパターンであった。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・現状では、変化は見られない。株価等が上向いても、末端の消費者に対する影響は、まだまだ先である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊関係は良くなっているが、昼食、夕食に関しては、前年同月を下回っている。全体としては、変わらない状態が続いている。昼食、夕食が良くないということは、地元の需要が弱いということである。宿泊客が若干なりとも増えているため、全体としてはまだ模様である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子を見ると、景気が回復しているとは見えない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・受注量は、アベノミクスによって今月上旬までは伸びていたが、中旬以降は年度末の影響のためか、伸び悩んでいる。4月以降は改善されると思うが、現状では変わっていない。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・マスコミ報道などもあり、アベノミクスで良くなっているように見えるが、それは円安の恩恵を受けている大企業に限られ、自動車関係の下請でも厳しい企業はある。復興増税の他、電力料金の値上げも重なっているだけでなく、人口減少によって消費者が減っている現状では、必ずしも良いとはいえない。単価と販売量の低下が進んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年ならば、今月はゴールデンウィークの予約等が入る時期であるが、旅行業ではまだ景気は回復していないようである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前までと変わらない。我慢している人がまだたくさんいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半はぱっとしなかったが、中旬ごろから、遅くまで仕事をしている人の帰宅や歓送迎会が多くなり、夜の繁華街では忙しくなってきた。プロ野球も始まり、タクシー利用客は増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3月半ばからは企業の送別会の時期であるが、派手に飲んで遅くまで宴会している様子は見られない。まだまだ良くなっていないと話す客が多い。
		その他レジャー施設〔劇場〕（職員）	お客様の様子	・売れる公演と売れない公演の差が大きい。チケット購入時に公演内容を見極める消費者の目は、厳しくなっている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・来月から新客フェアが始まるため誘客をしているが、なかなか難しい。
		美容室（経営者）	それ以外	・客が高齢化し、病気になったという人も多くなっている。行楽シーズンに入ると忙しくなると思われるため、どちらともいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・世の中の景気に連動せず、自社の営業活動次第で販売量が変化している状況は、変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・上向きになる要因は見受けられるが、現時点では横ばいである。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・来店したり、広告への反響があるなど、購入意欲の高い客は多いが、先行き不透明であるため慎重である。
	やや悪くなっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・小規模小売店や飲食店では、売上は更に悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2.5キロ先に自社の他店舗ができた影響で、5%ほど売上は減少している。その間に位置する他社の競合店でも、価格訴求を一層強くしてきている。身を削った価格競争になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力の弁当の動きが、年々悪くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月に比べて、販売台数は15%減少している。前年同月と比べると、20%減少している。決算月とはいえ、今一つ盛り上がっていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・受注量は、少し良くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量、設備投資共に、減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが良くない。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・徐々に暖かくなり、忙しくなる時期であるが、客は来てくれない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり、不景気である。厳しい。
悪くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店の出現により、来客数は減少している。たばこの売上も減少しており、売れ残って消費期限が切れた銘柄が複数出てしまっている。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	単価の動き	・政権交代後、株価や円相場等に期待感がある。しかし、輸入商材の仕入れ価格が上がっても、販売価格に転嫁できずにより、困惑している。現状では景気は変わっていない。	
	理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは、まだまだ景気の良い話は出てこない。また、客は相変わらず安い店に流れていく。	
企業動向関連 (東海)	良く なっている	不動産業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・マンション販売の契約数や来客数は、年明け以降増加傾向にある。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・消費者マインドは緩やかに回復する兆しがあり、在庫も適正化しつつある。まだまだ期待先行の面はあるが、消費に活気が戻りつつあり、大歓迎している。
	やや良く なっている	化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・身の回りの医薬関係の状況を見る限りでは、明らかに良くなっているとはいえない。しかし、スーパーやデパートでは、以前と比べて購買意欲が上向いていると感じられる。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注量は、前月を大きく上回っている。海外展開を強化している事業分野で、円安が奏功している。ただし、4月以降の予算計画は平成24年度並みであり、緩やかな景気回復になると予測される。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安が値引きと同じ効果を生み、海外代理店や商社が積極的に販売活動するようになったため、前月以降の引き合い件数は前年同時期と比べて20%ほど増えている。
		電気機械器具製造業	取引先の様子	・取引先の設備投資は、単なる構想で止まらず、実現に向けた具体的な計画を作成する段階になってきたと思われる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・株価上昇などを受けて、エンドユーザーの消費意欲が高まっている。高価格帯の商品に対する注目度も高い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・生産計画は上向いてきている。
		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	・中国向けが、やや改善してきたと聞いている。円安の影響も多少あり、客からの注文は若干増えていることを実感している。

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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発業では、マンション、戸建共に好調な売行きである。ただし、土地の仕入れ価格が上昇していて、先行きは不透明であるという一面もある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3月の荷動きは、消費財、生産財共に前年を上回る状況である。年度末の駆け込み需要ではなく、実需であるように見受けられる。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・売上の3か月前比は、前年3月時点では▲1.0%、今月は+4.9%であり、比較すると5.9%も良くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・円安で、輸出が微増している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・特に荷物の到着量が増加しており、その処理のために人員を増加している。ただし、求人に対する集まりは良くない。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは、受注量が総じて増加している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが増えているため、顧問先の運送業者では営業所の新設がみられる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・産業系では提案依頼が活発化しており、大型案件の受注にもつながっている。
変わらない		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の前年同月比はプラスになってきているが、季節商材が伸びていることと、一部の顧客向け新商品が寄与しているために、継続性がない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価は上がっても、地方で一般の消費が増加するまでには、まだ至っていない。逆に、売上の前年同月比がマイナスになっている飲食店も多い。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年と比較しても、仕事量は少し減る心配がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量等が一旦増加した後、維持している状況である。
		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	・円安基調が一服し、それ以外に好感できる材料も乏しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注価格は、まだまだ下がる環境が続く。良くなる実感は決していない。
		建設業（営業担当）	それ以外	・組合関係で今後の可能性に関する講演会があったが、建設業界は年々縮小していくといった話題が出ていた。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・アベノミクス効果で円安、株高となり、一見すると景気は良くなっている。しかし、原油価格が高騰し、フェリー料金も燃油関係の調整金が上げられるなど、物流業界ではマイナス効果となっている。輸出関連企業だけが、恩恵を受けている感が強い。景気の先行きは不透明である。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・中心部の繁華街に行っても、夜の人通りは昔と比べるとまばらである。タクシーにも空車が目立ち、景気は上向いていないと感じる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・部品関連も含めた自動車産業では、例年に比べて若干悪い状況から、良い方向に向かってきているとよく聞く。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株高により、個人の資産価格が上昇している。含み損から含み益へと転換し、売却利益が実現することによって、個人消費は増加している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・中小企業金融円滑化法の終了を見据えて、様子見の状況である。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく、オフィス仲介で内見の依頼件数が多くなってきている。ただし、販売数量はまだ増えていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・求人広告や大学など学校関係の募集広告、印刷物が、多少ではあるが増えてきている。
		公認会計士	それ以外	・マスコミ等ではアベノミクス効果が報道されているが、中小企業の業績は変わっていない。また、中小企業の給料水準も上がる様子はない。
経営コンサルタント	それ以外	・消費税増税前の駆け込みによって、住宅建築がかなり進んできた影響で、建設業を中心に明るさが見えてきており、忙しい状況が続いていると聞く。		

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
		会計事務所（職員）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・円安、株高や、大手企業では労使交渉によって賃上げ等の好材料が続いているようであるが、その影響は中小企業には及んでない。 ・売上、利益共に、足踏み状態という顧問先企業が多い。 ・実際に受けた注文数はあまり変化していないが、問い合わせ等の件数は増えてきている。 ・円安や株価の上昇もあり、良い方向に向かっているとみられるが、一般にはまだまだ厳しい状況が続いており、浮かれてはられない。物価だけが上昇し、大きな不満が起こる可能性もある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	
		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	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	
	やや悪くなっている	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	<ul style="list-style-type: none"> ・円安や株高で景気が良いと言われているが、当社の受注量、販売量は例年よりも落ち込んでいる。景気はやや悪くなっている。 ・半導体や電子部品関係のセラミックスを扱う取引先では、リーマンショック時に匹敵するほど落ち込んでいる企業もある。セラミックスの加工関係は、全体的に低調な様子である。 ・当業界、特に取引先のメーカーが、設備投資を控えている。年度末に加えて、今年の景気の状態を判断して投資を控えているため、現状は良くなっていない。 ・前月以降、受注量は大きく減っている。前年同月比でも、2割ほど減少している。 ・販売量、引き合い件数共に減少している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前月以降、受注量は大きく減っている。前年同月比でも、2割ほど減少している。 ・販売量、引き合い件数共に減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	
	雇用関連 (東海)	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子
人材派遣会社（経営企画）			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	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子		
	職業安定所（職員）	求人数の動き		
	職業安定所（職員）	求人数の動き		

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（次長）	求職者数の動き	・ここ半年間ほどは、求職者数の前年同月比はプラスに転じている。その一方で、求人数の前年同月比もプラスが続いているものの、プラス幅はかなり小さくなっている。窓口の求職者からは、求人数はあるが、賃金や正社員の雇用形態にこだわると応募できる求人がないとの声がある。マイナス要素とプラス要素が共にあり、方向性の判断は難しく、全体としては変わらない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・引き続き、前年同月と比較して求職者の転職意欲はさほど高いとはいえず、横ばいである。景気の先行きに対して不安を感じているためか、現職にとどまる人がいる感じがする。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・金融業界では、派遣活用を縮小する方針である。
	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 (北陸)	良く なっている	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生向けキャンペーンに伴い、その家族の需要が目立つ。また他社からの乗換えも例年に比べ多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の流通速度が早くなってきている状況を3月からは実感としてしっかりと感じられる。かなりの客が動いている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・新入学や新入社の時期であり、微増であるが、新しいものを加えようという様子がみられる。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・週末だけでなく平日も来客数が増えている。時間帯でみても夕方まで来客数は確実に増えている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・文具の最需要期を迎え、来客数、販売量とも好調である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・一時の単価一辺倒の購買行動から、ライフスタイルを意識した購買行動への変化がある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・衝動買いはほとんど無く、婦人服や高級バックでも、家族設計や将来を見据えて吟味しながらの高額商品の買物傾向がみられている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前は、ほぼ大半の客がほとんどセール待ちの状態であった。したがって、プロパーの商品が動くということは本当に難しかった。ただ今はシーズンの立ち上がりということもあり、客の購買意欲がものすごく上がってきているため、マザーニーズで打ち出した時もスーツが良く売れた。インナーの方でも動きが良く、予算に対して、今は100を超えている状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現在、客の買上単価が少しずつではあるが、上昇している。食品、菓子、雑貨は、業態間の競争も激しく伸び率は低迷している一方、特に、生鮮食品や惣菜部門が気温の上昇とともに、増えているように思う。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・不採算店を2月末で閉めたので、個人的な収支は良い方向に向かっている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・好天候に支えられた感もあるが、来客数の前年同月比はほとんどの店舗で超えている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・商品単価が若干であるが上がってきている。新生活セット商品で安価な商品が前年は多かったが、今年はワンランク上の商品が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・客の動きが変わってきた。新規来客数が半数を超え、成約の7割が新規顧客となっている。原因は新型車効果に間違いはないが、株価上昇など景気浮揚が動機となった購入もみられた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・春先の代替え需要時期ということもあり、軽自動車を中心に販売量が多い。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年同月と比較すると税制の恩典が無くなっているため若干弱含みであるが、新型車の発売もあり販売環境としては好調に推移している。
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月の車の販売量は前年同月比85%、それに対して、昨年12月の販売量は前年同月比67%であるため回復基調にある。		

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
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・映画興行やイベント動員が順調に伸び、その集客に 合わせ衣料品や生活必需品の売上にもつながっている。 春の卒業、入学、新年度に関連した商品に対する 消費傾向に積極さがみられる。
		観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・前年同月比で総売上99.7%、宿泊人数95.8%、宿泊 単価104.6%となった。なお、宿泊人数は前年同月を 下回ったが、個人客が好調で宿泊単価が上昇し前年並 を確保できた。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・メリハリ消費といわれるように良い物には高額を出 す傾向はあった。特に、客の関心が低額商品から内容 重視に変化している。
		通信会社（職 員）	それ以外	・円安や賃上げにより、企業の多くが景気浮揚に期待 しており、それが、地元中堅企業にも波及し、地元労 働者の多くの消費意欲が高まっていると感じる。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・業界的に3月は年間最大の繁忙期である。前年同月 と比較して販売量が増加している。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・来客数が4か月続けて前年を上回っている。ここ数 年なかったことで、多少手ごたえを感じる。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・客のニーズは低価格商品に向いており大幅な受注増 加につながっている。一方、高級注文住宅の受注は緩 やかに増えているものの、消費税率引上げに連動した 駆け込み需要とは考えられない。今後の告知状況の浸 透でさらに増加すると期待している。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げが現実的にみえてきており、本格的 な駆け込み需要が始まった感がある。実際いずれの客 からも消費税率引上げ前にとの言葉が出てきている。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げの影響なのか、新築工事や増改築工 事が増えているように感じる。
	変わらない	一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・株高や円安などアベノミクスの効果か、消費者は心 理的にゆとりが出てきているようにみえる。飲食料理 店も以前のような厳しい声が少なくなってきた。
		スーパー（店 長）	競争相手の様子	・競合店の動きを見ると、前月、前々月は少し上向き になると思ったが、ここへ来て数字の面をみてもそれ ほど変わらない状況が続いている。
		スーパー（総務 担当）	来客数の動き	・今年になっても毎月客数が前年を下回っている。客 1人当たりの買上点数も前年を下回っているため、無 駄な買物をせず節約しているようだ。
		スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・菓子、酒といった嗜好品は相変わらず買上率が低迷 している。また仕入先も同様な状況である。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・来客数は微増、客単価は微減の状態が続いている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・季節的には好調に推移している。売上の的には多少好 調でも12月～2月までと違い例年と同等もしくはそれ 以上の期待を持っていただけに伸び率でみた場合、期 待以上の売上ではなかった。包括すると、2月までは 前年同月比を大きく下回っていたが3月は前年同月比 を多少下回っている。2月までで下げ止まり3月は少 し改善した。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・客の購買姿勢は、以前慎重である。円安によるガソ リン価格、光熱費などの値上がりの影響が懸念され る。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・円安、株高といったニュースが毎日流れている割に は、店頭での客の買物行動の変化までには至ってい ない。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・某税理士の話によると、「今の株高で利益を上げて いる会社や個人の額は半端な数字ではない」と言っ ている。しかし、小売業の数字には、まだ少しも表れて いない。客の表情からは、悪いという段階は脱して いるように思える。
		家電量販店（管 理本部）	販売量の動き	・前年同月と比較して足元の販売実績に大きな変動は 無い。
		自動車備品販売 店（従業員）	単価の動き	・今月は中旬から例年より早く春タイヤが動き出した が顧客の要望は安価な商品に集中しており、前年同月 からの単価は低下し、景気回復の実感は全くない。
		住関連専門店 （店長）	お客様の様子	・現在消費税率引上げ前の住宅着工が増えてきてい るのは感じる。それにより一時的には売上は増加する とは思うが、どの程度増加するかの予測が立たない。
		その他専門店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・株も上昇し円安もある程度落ち着いてきており、少 しは良くなると思われるが、私達の業界が良くなるに は2～3年は掛かると思われる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (経営者)	販売量の動き	・タイヤなどの買わなければならない物は購入しているが、消耗品の数字は伸びていない。
		その他専門店 [医薬品] (総務担当)	来客数の動き	・来客数や客単価は、例年と目立った変化は無い。各メーカーから新商品が発売されているが動きは鈍い。化粧品は引き続き低価格帯中心の動きである。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・送別会などの団体利用は例年並みで推移している。卒業や入試合格祝いなどの個人利用において、単価も客数も1割近く上がっているため好調な一面があるものの、法人接待利用がその分減少しているため大きな変化は無い。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・3月は例年より来客数が悪かった。しかし、実際の客足に結びついていないものの、雰囲気は改善されてきている。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・秋以降、来客数が前年割れの状態が続いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門を核にレストランや宴会部門は前年同月比で増加、婚礼部門は減少しているが、全体としては増加傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は、客数は増える傾向にあるが、客単価は5%程度落ちている。人の動きが増えてきているように感じるが、価格に対する見方が厳しいことは変わっていない。宴会やレストランでも同じ傾向にある。高額品が売れているとの明るいニュースを耳にするが、実感が無い。消費行動は2極化しているように感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ターミナル駅での待機時間が非常に長くなっており、雨が降っているような足場が悪い時でも客が増えているように感じない。
		通信会社 (役員)	販売量の動き	・毎年3月は進学や異動の季節で、インターネット契約の取扱も増加する傾向にあるが、今年はほぼ例月に近い動きとなっており、景気回復を実感できるまでには至っていない。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・一般の団体や募集ツアー、また、円安による海外からの客数は団体を中心に伸びているが、一方、個人の客については、前年を割り込む利用状況になっている。全体としてはややプラスにはなるもののどちらともいえない状況にあると思う。
		その他レジャー施設 (職員)	お客様の様子	・日々の利用者数は変わらないが、相変わらず入会者数が伸びない。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・街中の人出が少ない。食品スーパーも夜に行くと売れ残り処分の半額シールを貼った商品が多く、ここに来て食料品にも節約志向の傾向が出てきている。	
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・今月は年度末ということにより、人が動いたり、それに伴うお祝いや内祝い、就職や入学がある時期である。ただし、東日本大震災から1年後の前年3月と比較すると、前年3月に際立ったギフト関係の動きが、今年はあまり良くなく、非常に厳しい3月であった。	
	スーパー (統括)	お客様の様子	・ここ半年くらいで異業種の参入により、コンビニエンスストアやドラッグストアが生鮮食品に近い物を扱ってきている中で、客が少額の買物であれば近くのコンビニエンスストアやドラッグストアに行く傾向にある。	
	スナック (経営者)	来客数の動き	・当店は前年同月比、全く同じであった。ただし、経営者を含めお金にゆとりある客は、会話から株太りによる影響かにこやかにしているが、反面、その他大勢は先々の物価高や値上げに危機感を持ち、ますます二極化傾向にある感じがする。実態は決して良くはない。	
	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・個人客の間際予約の期待できる春休みの時期であったが、全く動いていない。また、単価も当然厳しい状況である。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は新年度に向けての買物客などで外出も増え、月末には送別会も始まる。また、給料も増加期待があり、街中に人出が少しずつ増えているように思う。しかし、比較対象月である12月は忘年会などで良かったので、それと比べるとやや悪くなっている。	
	競輪場 (職員)	販売量の動き	・3か月前と比較し、売上平均10%減となっている。	

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	
	悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・例年、年度末は売上が増加する時期であるが、今年に限っては売上目標を大きく下回っている。物が動かないのと動いていても低価格競争が厳しいこともあって、売上も利益もないというのが現状である。	
企業 動向 関連 (北陸)	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	・まだまだ単価が厳しい上に受注増に至っていないが、円高是正があって、輸出に対する引き合いは増えている。	
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・富裕層と思われるが、デパート売場の高級品に動きがみられている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の年末も年度末の今月も、工期が迫った工事の完成に向けてかなり多忙であるという状況は同じだが、補正予算による工事発注が増え、景気が良くなりそうだという希望が持てる。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・アベノミクスに期待した為替相場と株式相場の回復により、百貨店業界では高級品にやや需要が戻ってきたと聞いている。また、中国関連でペンディングしていた信用状開設も再開され、工作機械などの受注も戻ってきていると聞かれる。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の皆さんの話では、少しずつ動いているとの話が聞かれる。	
		司法書士	取引先の様子	・賃貸マンションや貸家の建築といった、資産運用のための不動産建築が増加した。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・建設業関係は非常に受注が順調である。ただし、むしろ人手不足でなかなか対応しきれない状況ではないかと思う。製造業の方も、輸出関連企業の下請関係、自動車関係の下請関係、建機やロボット関係が非常に順調にきていると思う。また、新年度に入れば、具体的な契約もまとまってくると思うため期待している。		
	変わらない		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年同月比で販売重量が減少しているが、ここ数か月は同販売量で推移しており、ほとんど変化はない。
			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	・産業資材などは少し動きはあるが、住宅資材は以前よりは少し動きがあるとみられる程度で、売上は増加とまではいっていない。
精密機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・国内向け販売は比較的順調であるが、特に欧州向け販売は厳しいという状態がしばらく続いている。	
建設業（総務担当）			受注価格や販売価格の動き	・受注価格は一部の安値業種において、依然として破格の価格による入札見積が散見され、厳しい価格競争が続いている。	
輸送業（配車担当）			取引先の様子	・現状まだ個人消費が上向きとはならず、それに伴い物量が思ったほど上がっていない。	
輸送業（配車担当）			受注価格や販売価格の動き	・円安で軽油価格が上昇しているが、それを運賃に転嫁できない。物量も以前と変わらない。	
金融業（融資担当）			取引先の様子	・株価が上昇機運にあり、人々の景気マインドが非常に高まっており、足元の状況については、消費動向などを含めて上向きにあるが、現状が良いという段階にはない。現状は中庸であると判断する。ただ先行きについては明るさははっきりみえ始めており、個人消費についてはまだ明るさはみえないが、首都圏あるいは都市部から地方に徐々に波及してくると思われる。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）			受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、住宅メーカーのチラシ出稿量が上向きにならない状況にある。それに伴い、家電量販店のチラシ出稿量も停滞している。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安になり機械受注が伸びると予測していたが、受注量があまり増えていない。		
悪くなっている	—	—	—		
雇用 関連 (北陸)	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）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年同月実績をわずかではあるが上回っている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先月と変わらずIT系の求人の引き合いは増えてきている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べて求人数が1回の発行につき100件ほど増えた。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・これまでみられなかった製造業や建築業などの求人が増えてきた。	
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・年度替わりの時期であり求人の案件は少ない。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの新規求人数が大幅に減少しているものの、卸売業や小売業を中心にカバーし新規求人数はほぼ前年同月と同水準を保っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業主の求人意欲は業種によってバラツキがある。特徴的なものとして建設業は意欲が高くなったように感じられ、製造業は依然として意欲が乏しい状況がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年の1～3月と今年の同期間の新規求人数全体の推移をみると、増加傾向にあるものの、業種によってばらつきがあり、製造業では減少が続いている。したがって、全体的には良くなっているとはいえない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣ともに新規依頼や増員を理由とした依頼が少なく、欠員補充の求人が多い。製造業関連求人も少ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・平成25年3月の卒業生の就職状況は、前年度と同程度の状況である。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	—	—	—

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（—：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)	良くなっている	百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・販売商品のなかで、高級ブランドの売上がアップしている。特に、宝飾品、時計、高額バッグなどの動きが目立っている。富裕層にはプチバブル的な要素を感じるが、総額でみると全体に占めるシェアは上がっており、平均単価も上昇している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・株価の上昇に伴い、販売数量の増加もさることながら、美術品や宝飾品など的高額商品が好調に売れている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今までしばらくの間、購買が止まっていた客からも、高級ブランド品の引き合いが出てくるようになり、消費マインドの向上の広がりを実感している。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・新生活関連の需要で、入店客数、買上率、単価が改善している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2月の売上に比べて10%以上増えており、好調である。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊については、外壁改修工事などで使用できない部屋がありながらも、落ち込みを抑えられている。また、今月は謝恩会の時期でもあり、宴会が前年比で130%と好調である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・先月に引き続き、加入申込は順調な伸びを示している。関連して販売しているスマートフォン契約も、3月は先月と比べて200%近く増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数を短期間で増やすことは難しいため、顧客のリピート率の向上と、買上点数や単価の改善に取り組んできた結果、客単価が上がってきている。来客数の変化は少ないが、売上も増えてきている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・新商品が出たため、売上が伸びている。商品の袋に、いつもありがとうございます、感謝しています、ご苦労さまです、といった言葉が入っていて贈答用に喜ばれており、袋の色もきれいなので売れている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客は欲しい物があれば買うが、依然として財布のひもが固い。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・具体的な動きはないが、全体の雰囲気は少しにぎわってきている。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・3月は花の動きは好調である。年度末で売上がアップしており、送別や卒業、入学で4月前半までは伸びる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・悪くはないが、景気が上向きという割には大きな伸びはない。高額品をあまり展開していないほか、食料品の割合が50%ということもあり、売上は昨年を若干下回る水準である。

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	・今月は売上目標を達成予定である。商材によって好不調があり、すべてが好調ではないものの、以前よりも高額品やカジュアルアイテムなど、動きが良くなっている商品が増えている。不要不急の商品に対する購買は依然慎重であるものの、景気上昇の期待感から、少し財布のひもが緩んでいる感がある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が上がってこないにもかかわらず、高額品を中心に好調な推移となっている。ただし、入店客数は前年を上回っているが、ファッション衣料や雑貨の動きはいまだに厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・株価上昇に伴う資産効果などによる高額品の好調に加え、ファッション衣料においても今年のトレンド商材のカラーや柄パンツ、スプリングコート、ニットが好調に推移するなど、購入意欲が感じられるようになってきた。店全体の売上も2か月連続で前年を上回り、入店客数も前年並みにまで回復している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・株価の上昇をはじめとしたアベノミクスの効果からか、特に海外特選ブランド品などが好調で、業績をけん引している。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・先月に引き続き、高額商品の動きが良い。円安による特選ブランド品の値上げが相次ぐなか、値上げ前の購買が多く、売上が倍になっているブランドもある。高級時計の動きも良い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖かくなり始めた3月中旬から、輸入ブランド品の値上げ前の駆け込み需要もあり、週末の売上は良くなってきている。特に、富裕層の固定客による店頭での買上が伸びている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候不順により衣料品の動きは鈍いが、食品は好調に推移している。また、高級和食レストランが今までになく好調である。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・3月になり、一つの潮目が変わったように来客数が増えているほか、購入金額も増えつつある。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・高額品（時計）の動きが少し良くなってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・衣料品の季節商材が好調で、前年比5%以上の伸びとなり、食料品もほぼ前年並みと堅調に推移している。全体としてもほぼ前年の水準となっており、特に新入学や花粉対策関連など、必要性の高い商品が好調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は増えていないが、客単価に上昇傾向がみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・衣料品、住居関連商材の売上が前年比で2けた増となり、食料品も前年並みを維持している。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・気温が大幅に上昇したことが要因であるが、衣料品を中心に春物商品や花粉対策商品が好調である。ただし、食料品を中心とした日用品については、価格志向が強い傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・季節的にも良くなってきているが、周りの環境がテナントの入替えやマンションの建設で変化しているため、来客数がそれほど伸びていない。店を10年以上営業しているが、再び認知度を上げるために、本部のサービス品などのチラシ配りを続けている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数にあまり変化はないが、相変わらずファストフードの売上が好調で、客単価を押し上げている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・向かい側の飲食店が改装中のため、一時的に販売が伸びている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・消費税の増税を前に、大型家電商品の動きが良くなっている。住宅にまつわる大口需要も多く、客には増税前に大きな買物をしておこうという志向がみられる。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・アベノミクス効果で給料のアップが各地で始まり、消費意欲の高まりが感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は年度末ということで販売促進を行っている影響もあるが、アベノミクス効果もあって自動車販売が好調である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客の動きが3か月前と比べて活発になってきているのは確かであるが、財布のひもはまだ固い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の時期なので、客の購買意欲も高く、受注は前年の90%を超えている。

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
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・アベノミクス効果による株高・円安で、客と話をしても購買意欲が高まっていると感じる。
		住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・こちらから声をかけなくても、客の方から声がかかって商談に入るケースが増えており、客の購買意欲を感じる。
		その他専門店 〔宝石〕(経営者)	お客様の様子	・最近の円安と株高傾向のおかげで、客の購買意欲の面でプラスとなっている。その上、金の価格が高止まりしているため、今後も現在の状態が続く。
		その他専門店 〔医薬品〕(経営者)	単価の動き	・関西では花粉の飛散量がかなり多かったように思われ、その結果、マスクや目薬をはじめとする医薬関連商品の動きが活発であった。買上点数も減らずに、客単価を底上げしている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・今月に入り、ランチ、ディナー共に連日満席状態で、特にランチはものすごい状況となっている。夜も年度末の打ち上げなどで、貸切りも多い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・平日、特に週の前半(月～水曜日)の来客数が、わずかではあるが増加傾向にある。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・2、3月とも来客数が前年を上回っている。メニューの戦略もあるが、客単価も前年を上回り、回復をうかがわせる状況である。
		一般レストラン (店員)	来客数の動き	・春休み期間となり、来客数は増えている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・個人的な付き合いのある大きな団体が何組か来店したので、3か月前に比べると良い傾向にある。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・新政権になってからの経済政策に非常に期待する声は大きいですが、現実はまだその波は押し寄せてきていない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・家族連れの利用が増えている。観光シーズンということもあり、団体で動くことの多い季節であるため、消費は増加傾向にある。
		観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・昨年10月以降、宿泊人員は前年比でわずかであるが増加傾向にある。ただし、一昨年と比較すると、まだまだ回復はみられない。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宴会、宿泊共に、数か月前や前年と比較して売上が増加しており、景気は上向き傾向となっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、中国人の団体客が皆無の状況が続いているが、国内の個人客の動きが活発化している。単価は上がらないが、ビジネス客や観光客の利用も前年より伸びている。一方、宴会やレストランは前年並みで推移しており、特に法人需要は経費削減の継続で、予約はするが前年よりも安くという傾向が強い。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・客室部門は、先月に引き続き海外からの観光客が大幅に増加しており、稼働率のアップに貢献している。食堂部門も、高額店舗を含めて全店とも堅調に推移しているが、宴会部門は他部門ほどの伸びがみられない。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊稼働率が高くなっており、ほぼ満室の状況が続いている。また、宴会の予約件数も増加しており、全般的に景気が上向いてきたことを実感している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・韓国向けの予約が完全に戻らず、中国向けも以前の2～3割という水準であるが、海外の長距離方面や、そのほかのアジア方面が活発に動き、金額では昨年を上回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・価格よりも質重視の旅行が増えている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末であることや、金融政策がうまくいっていることで、好調となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での客の乗車機会が確実に増加傾向にある。ここ数か月は実車率が向上しているため、1日の売上目標がさほど苦労なく達成できている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・実質的な変化はまだであるが、良くなってくるのではないかという期待感から、多少は積極的な投資への変化もみられる。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前に比べるとやや良いものの、前年に比べると、販売状況は悪い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新しいアトラクション施設のオープンに併せて、入場料の割引サービスを始めたことが、今のところは集客増につながっている。入場者の増加と割引による減益の差引きは、もう少し時間をかけてみなければならない。

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
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・3月中旬に施設の一部をリニューアルオープンして以降、前年を上回る来場者数となっている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数が増えている。
		競艇場（職員）	単価の動き	・今月の購買単価が前月、前々月と比較して下げ止まり傾向にあり、上昇に転じている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・パーマやカラーの複合メニューをオーダーする客が増えている。
		その他サービス〔コインランドリー〕（経営者）	来客数の動き	・季節の変わり目や花粉対策などで、乾燥機の利用頻度が増えている。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・政権が交代して次々に出される政策について、国民も肯定的に受け止め、自らもこの流れに乗っていかうとする姿勢が景気浮揚へつながっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・流通物件への問い合わせが明らかに増えている。客の購買意欲も以前より高まってきたと感じる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・販売中であったマンションのモデルルームへの来場数が3月に入って急に増加しており、それに合わせて供給数を増やしたが、完売となっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前年や3か月前よりも不動産の購入申込が多く、アベノミクスの効果や消費増税前の駆け込み需要がみられる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場者アンケートの内容をみると、具体的な建築計画があるという客が増加している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションでは、これまで動きが鈍かった高額物件、中でも1億円を超えるような富裕層向け住戸の契約数がここへきて伸びている。株価高騰などの影響により、不動産価格の一部に割安感が生まれている様子である。全体的な売行きも好調な状況が続いている。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	お客様の様子			・週末の人出の引きが相変わらず早く、特に夜7時以降はさっぱりである。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き			・一般小売店の来客数は減少傾向にあるが、外食などの利用は、会社扱いも含めると少しは良くなっている。ただし、トータルで見るとお金を使う場所が変化しているだけで、全体的な景気の拡大を実感できるものではない。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き			・3月現在と12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は3月が88.0%で、12月が96.8%、関東は3月が93.9%で、12月が108.0%、中部は3月が99.9%で、12月が97.9%、中国は3月が100.9%で、12月が99.2%となり、各地区合計の平均は3月が93.5%で、12月が99.4%である。先月同様、3月になっても依然低迷が続いており、全体的な回復傾向に転じることはもちろん、前年並みに回復することさえ難しい。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き			・消費者の様子をみると、少しずつではあるが、購買意欲が上がってきているように感じられる。ただし、来客数が目立って増えているわけではない。景気が上向いている実感が出てくるのは、まだ先のような気がする。
一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き			・まだまだ客の購買意欲が上がってこない。
一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き			・今月も販売量が芳しくない状況は変わらないため、来月に期待したい。
百貨店（売場主任）	来客数の動き			・売上品目や販売数量などは、安定期とはレベルの差がある。特に、季節品や高額品はまだ低調であるが、消耗品や食料品などは比較的好調である。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子			・今月は新生活応援フェアなど、定価品の強化策を中心に展開を行ったところ、来客数が前年よりも約5%減で推移している。四国4県の物産催事は好調に推移したが、売上全体をかさ上げするほどの効果にはつながっていない。
百貨店（商品担当）	販売量の動き			・全体的に催事やセールは好調であるが、定価品の動きは鈍い。

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（販促担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に大きな変動はない。一部の高額商品に動きはあるが、全体を押し上げるまでには至っていない。必要な物や本当に欲しい物など、慎重な購買行動が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3月に入って卒業や入学と、お金が必要な季節となっているため、少しでも単価の安い物や買い得品など、金額の低い商品の動きが中心となっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・アベノミクス効果は一般消費者の日々の消費には全く及んでいない。価格に敏感な客向けに投入した低価格商品が、これまで良い物を買っていた客に予想以上に売れているほか、特売時にまとめ買いを行う傾向にあった高齢者も必要以上の物を買わないなど、節約志向は相変わらずである。来店日も、特売初日に集中する傾向が更に強まっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・春の新生活や、新学期の準備品の動き自体は悪くないが、通常の食料品、消耗雑貨に関しては、非常に販売価格が厳しい。食品では単価や買上点数の悪化傾向が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・アベノミクス効果により、日常的な商品の購入が顕著に上向くまでには至っていない。ただし、消費増税決定後の落ち込みから、横ばいにまで持ち直してきた感はある。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、クーポンの何倍サービスや、何%引きといった特典のある日をよく調べていて、それを利用して少しでも安く買う動きが目立っている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・客は必要最小限の物しか購入しないような気がする。販売量は前年比で80%どまりである。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・先月から今月にかけて、気温や天候が目まぐるしく変化している。新しく開設した店舗やイベントを実施した店舗は集客できているが、通常日は昨年よりも来客数が少ない店舗が多い。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・まだ消費者の動向に変化は出ていない。夏場から下半期にかけてではないかと思う。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数はあまり変わらないが、買うつもりで来店する客が徐々に増えている。実売に大きな変化はないが、客との会話で成立する割合が上がっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客が買い控えをしている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月もハイブリッド車がよく売れている。ただし、3週目を過ぎてからは来客数も少なく、受注量も減ってきている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・アベノミクスの効果は、実際はまだ消費にまで回っていないように感じる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・支払がローン扱いでも購入品は高額ではない場合が多い。無理のない支払金額での購入が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店は客の年齢層が高いため、暖かくなると近隣の商店街も人通りが多くなり、来客数も伸びる。ただし、全体的な売上に変化はないが、今月は夜の来客数が伸びておらず、特に家族での来客が少ない。世間ではアベノミクス効果といわれているが、まだ一般消費者までは効果は広がっていない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気回復の報道をよく耳にするようになったが、飲食業界ではまだまだ厳しい。しかし、高単価でも気軽に利用できる飲食店の来客数が増えているなど、新しい流行が生まれると、飲食業界の動きが活発になってくる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・企業に比べて、個人客はやや動きが良くなってきたが、全体的にはまだ景気が回復したとはいえない。来客数は前年比でプラスになっているが、客単価は低いまま推移している。

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
		その他飲食 [コーヒー ショップ] (店 長)	来客数の動き	・政権交代後、期待感はいろいろな場面で見受けられるが、来客数などの実際の店舗利用状況からは変化が感じられない。
		観光型旅館 (経 営者)	来客数の動き	・昨年と比較すると、宿泊者及び日帰り温泉利用者共に1割ほど増えているが、2、3か月前と比較すると、客単価はほぼ横ばいとなっている。
		旅行代理店 (広 報担当)	お客様の様子	・世の中の雰囲気として、景気が良くなっている気はするが、実感が伴わないという客が多い。ゴールデンウィークの販売状況も、日並びの影響もあるかもしれないが、前年を割り込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅周辺で客待ちをしていますが、それほど変化はない。雨などの突発的な状況以外は、いつもとあまり変わらない動きというのが、現在の状況である。
		タクシー運転手 通信会社 (企画 担当)	お客様の様子 お客様の様子	・街の人の流れが良くなっているように感じる。 ・状況が改善する材料がない。
		通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・アミューズメント施設向けゲーム機器の販売状況が改善していない。
		その他レジャー 施設 [イベント ホール] (職 員)	お客様の様子	・各イベントの入場者数には、これといった変化はみられない。レストラン、売店などの状況にも特に大きな変化はないが、若干ではあるものの、売上が上向いている。
		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	・来客数は前年比で数%のプラスとなっている。消費額では大きな上ぶれはみられず、今のところは天候要因による影響が大きい。
		美容室 (店長)	販売量の動き	・セット販売を行っている化粧品の売行きが鈍っている。
		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	・書籍、文具の物販売上が徐々に伸びてきているものの、レンタル売上は依然前年割れが続いている。
		住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・新政権発足後、円安、株高傾向が継続しているものの、各企業が積極的な活動を行うようになっていくわけでもなく、特段の変化はない。
		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)	それ以外	・メディアで取り上げられている賃上げや物価目標の話は良いが、その反面で円安による悪影響も出てきている。身の回りの景気には、あまり変化は感じられない。
		やや悪く なっている		一般小売店 [珈 琲] (経営者)
一般小売店 [時 計] (経営者)	来客数の動き			・3月に入ってから気温の大きな変化が影響しているのか、来客数が全く伸びていない。年配の人は外出を控え、若年層はキャッシュバックを含む春の大型イベントを行っている商業施設に出かけている。卒業や入園、入学などの華やきが全くみられず、店の前をみてもひっそりしている。
一般小売店 [鮮 魚] (営業担 当)	それ以外			・3か月前と比べると、売上が3%減少している。
スーパー (企画 担当)	来客数の動き			・来客数の前年比が既存店ベースで96%となっており、それに伴って業績も悪化傾向となっている。
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き			・3月に入ってから、単価の安い商品しか動かなくなった。昨年は3,900円で売っていた商品が、3,000円に下げなければ売れない状況になってきている。
競輪場 (職員)	単価の動き			・今月の客単価は9,430円で、3か月前は9,902円であった。アベノミクスの効果は一部の投資家や企業にとどまっているのか、消費者にまで行き届いていない。
悪く なっている	—			—
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前月末から急に注文が入り始め、製造能力を超える注文で、ほぼ毎日多くのメンバーが数時間の残業を行わなければならない状況になっている。

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
(近畿)		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・先月に引き継ぎ、太陽光発電関連が好調のため、3月末の決算は利益が昨年度よりも160%ほど改善しそうである。ただし、建築、土木関連は低調なままである。
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業 (情報 企画担当)	受注量や販売量の動き	・新年度に向けて3月は受注量もかなり増加し、好調な業績となっている。4月以降も順調な業績が期待できるかどうかは、少し様子を見る必要があるが、住宅関連の業界では、今後消費税の問題で販売促進にも期待が持てる。
		金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・鉄鋼価格の値上げ発表により、市場に活気が出てきている。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	それ以外	・円安による影響は非常に大きく、ドル建て取引では前年比で約20%も収入が増えている。また、海外向けの製品価格を下げるのができたため、今後は成約率が上昇する。ただし、世間が幾分明るくなってきたことは良い傾向であるが、長期的にこのまま良くなるとは到底期待できない。
		電気機械器具製 造業 (企画担 当)	受注量や販売量の動き	・年度末であることも要因の一つであるが、マンション物件への納品が増加している。
		電気機械器具製 造業 (宣伝担 当)	受注量や販売量の動き	・PM2.5や花粉などの影響で、空気清浄機の売行きが好調である。そのほかの商品も比較的好調な荷動きを示している。
		その他製造業 〔事務用品〕 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・少しずつではあるが、受注量が増えてきている。土地の動きも出てきていると感じられる。
		金融業 (営業担 当)	取引先の様子	・アベノミクスで円安となり、国内需要も活性化している。
		金融業〔投資運 用業〕 (代表)	受注量や販売量の動き	・円安、株高による好影響が出ている。
		新聞販売店〔広 告〕 (店主)	受注量や販売量の動き	・購読数は伸び悩んでいるものの、減ってもいない。折込の月間件数が増えているなど、折込による収益が上向いている。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、今年になって前年の売上を少しであるが上回っている。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量の動き	・年度末の広告出稿が活発化している。
		コピーサービス 業 (店長)	受注量や販売量の動き	・高単価サービスの利用が増加傾向にあるほか、乗客数も増加しているなど、総合的に良い動きで推移している。客の動向や会話を聞いていても、雰囲気は悪くないと感じる。
		その他非製造業 〔衣服卸〕 (経 営者)	受注量や販売量の動き	・小売店での雑貨の販売は、百貨店を中心に前年を超える店が増加している。量販店は実用衣料品を売るため、依然としてどんどん売れるという状況ではないが、以前よりも高額商品が動くようになってきている。また、国産のタオルの販売が伸びているため、昨年程度の売上は確保できており、今後は前年比の伸びが期待できそうである。
	変わらない	食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・3か月前と比べて取引先の販売価格は下がっているが、販売量に変化はない。メーカーとしては、今後商品の値上げ交渉を図る取引先もある。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・気候の寒暖の差が激しいため、行楽気分も盛り上がり、商品の動きははっきりしない。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・円安になり、原材料などの値上げが予想されているが、製品の動きは増加する見込みがない。
		プラスチック製 品製造業 (経営 者)	受注量や販売量の動き	・受注の納期が短くなり、数量も減っているが、ほかに引き合いが出てきており、差引きでは現状維持である。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・原材料価格の値上がりを見越した仮需が少し発生している。
	一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の動きに比べ、小口の受注は順調であるが、大口の受注が少ないため、横ばいの状況となっている。	
	電気機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・製造業は一時期よりも良くなってきた気がするが、アベノミクスのムードほど良くはなっていない。	

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に伸びていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今の繁忙は、年度末で忙しくなっているだけである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の設備受注は相変わらず低調であり、海外での受注が売上を左右する状況にある。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・工賃や建設資材価格が高騰しても、相変わらず激しい価格競争が続いている。原価の高騰と価格競争の両方に苦しんでいる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の落札金額が低過ぎて利益が出ない。損をしてまで行くなれば慈善事業である。
		輸送業（商品管理担当）	競争相手の様子	・インターネットで購入している人が多く、荷物の量が増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末で商品は動いているが、4月になると急激に荷動きが悪くなる。
		通信業（管理担当）	それ以外	・市場での購入状況が活発である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気が良くなるとの期待感が、早くも減退している中小製造業の経営者が多い。政策の恩恵を受けるのは、為替差益が生じる大企業のみという警戒感が出てきている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・仕事はあるが、利益率が悪い。
		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	・薬局、ドラッグストアは、季節商材（花粉症など）の売行き好調により堅調に推移している。それに対して、早期クリアランスセールを実施した衣料雑貨店舗は、売る商品がなくて大幅ダウンとなっている。一方、今冬の厳しい寒さを示すように、ドリンクバーではコーヒーや紅茶よりもスープの売上の方が高くなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・海運関係の得意先が多いが、円安、株高で大手企業は決算の内容も良くなっている一方、中小企業はいまだに状況が変わっていない。
		やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）
繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き			・年明けの1～3月は、タオルの需要が低迷している。
繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・販売数量が伸びていない。前年であればこの時期に弾みをつけるところであるが、エンドユーザーがゆとりを感じていないため、消費はまだまだ控え目である。反応の遅い業界だけに、商品を気に入ってもらうためにも工夫していきたい。
輸送業（営業担当）	取引先の様子			・例年に比べ、売上が落ち込んでいる。
不動産業（営業担当）	取引先の様子			・関東方面に出て行く解約が多く、入居が決まらない。そういった動きから、多少景気が悪くなる。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・郊外のショッピングセンターでは、気温が上がって来客数は増えているが、売上は前年割れが続いている。客単価も伸びていない。
悪くなっている	繊維工業（総務担当）			それ以外
雇用関連 (近畿)	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	・今まではインフラ関係や不動産、生命保険、介護関係など、家電メーカー以外の業種は良かったが、ここへきて円安などで電機大手が息を吹き返してきており、雇用の改善もみられる。ただし、需給のバランスはまだまだ改善しておらず、人を集めるにもなかなか適材適所の人材がいらないというアンバランスな状態が崩れていない。

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		
		人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・求人数が確実に増加している。		
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しているように感じる。一方、インターネットの派遣サイトへの応募件数は前年比で10%程度増えているが、良い人材は争奪戦となっており、登録会への参加のキャンセルは前年比で5%程度増えている。		
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・景気が回復傾向にあり、受注がかなり増えてきている。		
		アウトソーシング企業(社員)	それ以外	・保育園の給食事業の委託を受けているが、新年度に向けてパソコンを使ったオンラインシステムに移行することが増え、作業負担が軽減している。		
		新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・求人数の動きは今月も安定的に増加しているため、景気は上向いている。		
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の動きをみると、前年比で108%となっており、特に地元企業からの動きが活発になっている。		
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量でみると、幾分上向きになってきたように思われる。		
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人件数が増加傾向である。		
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・建設労働者不足という問題がありながらも、建設部門が中心の日雇い求人数は幾らか増えている。		
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・一時的な動きかもしれないが、経済の回復基調により企業の採用動向もプラスに転じてきており、今後に期待がかかる。		
		民間職業紹介機関(営業担当)	周辺企業の様子	・採用数を増やす企業が増えている。		
		学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・医療系であるからかもしれないが、卒業後の学生向けの追加求人が増えている。		
		変わらない		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞広告での求人には、それほど変化はない。新聞社と就職情報誌の資本提携のように、新聞の求人広告は変わってきており、今後はインターネット、イベント、チラシとの連携が進んでくる。
				職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は13か月連続で前年を上回ったが、正社員求人は微増にとどまり、パート求人の大幅な増加に支えられている。前月に好調であった製造業、建設業、運輸業からの求人が減少に転じるなど、前月からの反動減がうかがえる。また、新規求職者数がやや増加傾向を示しており、景気は期待したほど良くなっていないという印象である。
職業安定所(職員)	求人数の動き			・新規求人数は増えているが、パート求人の増加が中心で、正社員求人が増えていないため、景気が上向きとはいえない。		
職業安定所(職員)	求人数の動き			・新規求人数の動きについては、医療・福祉、建設業、宿泊・飲食サービス業からの求人は増加しているが、製造業からの求人は大きく減少している。		
学校〔大学〕(就職担当)	雇用形態の様子			・求人はあるが、正規雇用ではなく、期間限定社員や契約社員の募集が依然として多い。		
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 (中国)	良く なっている	自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・売上自体はまだ少しも増えていないが、客の話す内容やテレビ等の情報は期待感を持たすような内容が多くなっている。
		一般レストラン(外食事業担当)	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が3か月前の105%で販売点数も伸びているので、客の財布のひもが緩み、景気が良くなっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(支配人)	来客数の動き	・以前に比べ来客数と買上点数も増えている。この傾向は温度が上がるにつれて強くなっている。

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
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・来園者数は前年同月と比べ5割増となった。晴れの日が多く、気温も高めで暖かく、期間を通して天候が安定したこともプラスに働いた。中旬から花のイベントを始めており、開花も例年より早く進んでいるため来園者の伸びにつながっている。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・前月と比べて客の来店数が増加し、顔つきが穏やかになり、笑顔も増えている。
商店街(代表者)		販売量の動き	・気候が良くなってきたが、来客数は微増で業務用の発注金額は小さい。	
商店街(代表者)		お客様の様子	・春の陽気とアベノミクスにより、客の購買意欲は依然強く感じる。	
一般小売店〔印章〕(経営者)		お客様の様子	・3月は入学や就職等による注文が多かったのに加え、法人から新年度を迎えるにあたっての切替え需要が多かった。	
一般小売店〔酒店〕(経営者)		販売量の動き	・微増であるが料飲店の売上が良くなってきた。都会と違って地方は財布の中身は変わらないが、雰囲気は良くなってきたような気がする。	
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・前年同月比で、約60%の店舗が100%超えとなっている。先月の状況からは、もっと力強い伸びを期待していたが、案外大きな流れにはなっていない。しかし、全体の雰囲気は徐々に良くなっているため、今後を期待したい。	
百貨店(営業担当)		販売量の動き	・売上は前年をクリアしており、高額商品も動いている。	
百貨店(販売促進担当)		お客様の様子	・天候、気温差も一因であるが、婦人服・紳士服ともに春物定価品の動きが良くなってきている。また株価の高騰も追い風となり、富裕層を中心に美術・宝飾といった高額品の動きも堅調な推移である。	
スーパー(店長)		お客様の様子	・客の購買動向が回復に向かっている。ただ、衣料品などは肌着などの実用衣料以外は厳しい。	
スーパー(総務担当)		単価の動き	・商品単価は上がっていないが、客単価は徐々に上がって来ている。	
コンビニ(エリア担当)		来客数の動き	・来客数、売上ともに少し良くなっている。昼時間の近隣工事関係者の来店で弁当、おにぎり、カップラーメン等の動きが良くなっている。	
衣料品専門店(経営者)		来客数の動き	・客の動向に購買意欲がみられる。	
衣料品専門店(地域ブロック長)		来客数の動き	・フレッシュマンセールで来客数が増加しており、一般客も前年より増えている。消費は順調に伸びている。	
家電量販店(販売担当)		来客数の動き	・決算、入学シーズンなどのイベント効果がある。	
乗用車販売店(店長)		お客様の様子	・客が今までは大きな買物を控える傾向であったが、何とかなるといふムードになっている。	
乗用車販売店(副店長)		それ以外	・株価が上がり、円安に振れている。	
自動車備品販売店(経営者)		販売量の動き	・前年比で108%の増収増益で、個人消費が増えている。	
その他専門店〔ファッション雑貨〕(従業員)		販売量の動き	・卒業式、入学式と行事が目白押しで、客数、販売量とも上向きである。	
その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)		来客数の動き	・気温上昇とアベノミクスによる心理的影響で、家族客を中心に客数が増加傾向である。特に3月後半より、新生活、新学期関連の商品の売上が良くなってきている。	
その他小売〔ショッピングセンター〕(運営担当)		来客数の動き	・昨年12月以降、来場客数は前年同月よりも連続して上回り、施設内での買いまわりに繋がっている。客単価も前年同月と比べて上昇し、全体的に良い傾向である。	
スナック(経営者)		来客数の動き	・まだ良くなっているとは言い難いが、気分的に良い方向に向かっている。	
観光型ホテル(支配人)		販売量の動き	・今月に入って宿泊予約の伸びが著しく良い。特に中旬以降は直前予約が多く、春休みに入ってからこの傾向が続いている。客の財布のひもが緩んできている。	
都市型ホテル(スタッフ)		来客数の動き	・歓送迎会の予約が前年より増えており、宴会の売上が伸びている。	
都市型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・山陰地区の観光客の入込は団体客・個人客ともに前年を上回る状況となっている。		

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
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・3か月前は年末で個人需要の動きが活発であったが、グループ、団体での需要は少なかった。ビジネス需要の宿泊や海外からの団体客など、来客数は増加傾向にあり、好況なムードはある。ただ前年のような特需はなく、伸び率は低い。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・レストラン来客数や宴席数が増えている。世間の経済状況は円安等の影響もあって上昇気配であり、時期も年度末と重なって消費が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・支払で一万円札を出す客が増えた。景気が良くなっている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・年度末を迎えての客の反応、動きとして、昨年末と比べて明るく、前向きのもが多くなってきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新生活の需要期のため、年間で一番販売数が多いものの、例年に比べるとかなり少ない。新生活者が既に携帯電話を契約済み、あるいは他社へのシフト等が要因である。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・ここ数年に比べて暖かく穏やかな天候に恵まれ、個人客を中心に来客数が増加している。
		ゴルフ場(営業担当)	お客様の様子	・気候的にもよく、桜も早く開花して客の動きが良くなってきた。景気も上向きの方向になりつつあり、予約数が伸びてきた。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・3月初旬に開催したリーグ戦で電話投票売上、協力他場売上が確保できた。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・イベント開催の来場者数が前年より増えている。購入の意向が高いように感じられる。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・住宅の新築工事の需要も増え、プレカット工場の稼働率が100%に近いと聞いている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前に取得したいという理由で戸建て住宅などの引き合いが増えている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・来場者数及び受注契約数が良くなっている。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の購入意欲が高まっている。税制制度の情報が出揃ってきたこと、金利の上昇見込みなどから、今が買い時だと考えている様子がうかがえる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数・販売量などの増加は現在のところ感じられない。
		商店街(理事)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		商店街(代表者)	単価の動き	・マスコミはアベノミクスで景気が上向いていると報道するが、当店の客層は給料が上がっているわけではないので、まだ消費に結び付かない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の春の売り出しの業績が良くなかった。
		一般小売店 〔靴〕(経営者)	お客様の様子	・季節が変わって気温が上がると来客数も増え、新しいものを買う求める傾向があり、実際に購入する客もいる。ただし数字をみると、来店者数、売上ともに大きな変化はなく、相変わらず客は購入を厳しく考えている。
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	来客数の動き	・世間一般ではアベノミクス効果で景気が上向き方向のように報道されるが、地方の小さな町では感じられない。消費者マインドは上向いているのか疑問である。来店数や客単価、得意先の飲食店にも変化はない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・3月は気温が高く推移し、春物カラーのストールや帽子、UVカット化粧品などの動きが順調である。ホワイトデーは今一つであったが、月末にかけて返礼ギフトが好調で、店としても前年実績をクリアする見込みである。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・衣料品関係については気温の差が激しく、客はまだ買うことをちゅうちょしている。景気が上向いている状況ではあるが、客の財布のひもは固い。ただ、高額品を求める客は消費税増税前に買う傾向にある。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・ハンドバッグや婦人服は売れるが、単価が高い宝石類は売れていない。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・今月は客単価が前年比4%マイナスで、こういった状況がしばらく続いている。依然として必要最低限のものだけを買うというスタイルは変わっていない。
		百貨店(営業推進担当)	来客数の動き	・客数は前年に比べ若干少ないが、売上はほぼ前年並みである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価、販売量、来客数ともに3か月前から変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変化はなく、前年の98%前後で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・足元商圏内の人口減少で客数は伸び悩んでいるが、それ以上に1人当たりの買上点数が落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数増加対策を行っているが、前年比100%を超えることができなかった。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜は、単価が下がり販売量は戻っているが、全体の販売量ではまだ前年割れとなっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客数が前年比で約3%ダウンしており、客数減少分がそのまま売上に反映している。ここ数か月、同じような状況が続いており、景気は横ばいである。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・暖かくなり、客の動きが活発になってきたが、買上点数、価格とも低迷している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数に増減はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少トレンドはやや止まった感じだが、上向きには転じていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビの穴埋めに太陽光発電システム等が頑張っており、前年実績はキープしているが、日々苦勞している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・決算期なので来客数は増えているが、時期的な要因の範囲を超えない増加なので、景気に変化はない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・今年はエコカー補助金がなく、販売量で前年比85.6%と大変厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年比であり変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・首都圏では時計や宝飾品の高額品販売が好調であるとニュースであったが、地方では全く動きがない。格差が、都市間でも、個人間でも、開いたような気がする。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもはまだまだ固い。商品の説明をしても、なかなか購入にはつながらない。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	競争相手の様子	・多少景気が良くなると思ったが、近隣の飲食店の閉店があったりと、当社に限らず観光面ではまだ厳しい感が否めない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年度替わり、学校等の春休みが始まる時期にしては、客の消費は低迷している。特に外食は前年割れの状態が続いている。子供関連での消費も含めて、最近では前倒し需要での先取りが多く、時期的な需要も芳しくない。
		一般レストラン（エリア担当）	来客数の動き	・観光シーズンを迎えたが、観光客が前年より随分少ない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・アベノミクスで好景気になるといわれているが、旅行業界には全く景気回復の兆しがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるが、客数が伸びない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・行楽シーズンのため観光目的の客は増えているが、地元の客の利用は減っている。
		通信会社（工事担当）	販売量の動き	・思ったほど契約数が伸びなかった。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・年度末であるが、爆発的に売れるような感覚はない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来館者数、購買金額ともに微減だが、傾向は変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・商店街から何人か客は来るが、口を揃えて景気が良くなり、困っていると言う。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなるという話は客から聞くが、給料が上がったわけでも商売で利益が上がっているわけでもなく、噂が先行している段階で、実際にはまだまだ苦しい現状である。ごく一部の投資家は株が上がって喜んでいるが、それ以外の人には無関係なので景気は変わっていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・商品の動きは良いが、来客数は少し減少している。
		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	・利用者と世間話をする機会が多いが、景気の変化がうかがえ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	・地方における客の消費動向にさほど変化はなく、低価格商品に流れている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	住宅販売会社（販売担当）	お客様の様子	・イベントへの来場者数が伸びていない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・政権が変わってから景気のパターンや先行きの期待感が高まっているが、実際の経済は相変わらず厳しいものがあり、弊社は今月も前年比を割っている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・観光シーズンで来客数は増えているが、客単価は低い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の変動に左右されている感じがある一方、米国系大型小売店オープンの影響により生活雑貨類が苦戦気味である。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・株高等により消費者心理は改善しているようであるが、給与所得が増えていないため、低価格志向が強く、買いまわりにより来客数が減少している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客数は前年割れである。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・テレビドラマ放映の影響が縮小傾向である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・通信業界を取り巻く環境の変化が更に厳しくなるなか、戦略的差別化と持続可能な事業モデルを迫られているものの、客の様子に変化が見受けられない。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	単価の動き	・当施設と動きが連動しやすい館内の映画館が絶好調だった3か月前と比べると、前年比115%の客数があっても、それを下回る営業状況になっている。特に景品ゲームの参加が鈍くなっている、ファミリー客以外の客層が減少し、少しだけ遊んで退店する傾向である。
	悪くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、食肉、鮮魚、野菜、一般食品の落ち込みが激しい。特に野菜は、仕入価格が低下し相場安となっているにも関わらず、売上が減少している。一般食品では、客が目玉商品価格に慣れ定価では高いという感覚を持つため、顕著に落ち込みが激しい。
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・人の動きが非常に少ない。景気が良くなると思ったが、実際は一般庶民まで影響が及んでいない。景気が良くなるという期待は持っているが、まだ動かない状態にある。	
企業動向関連 (中国)	良くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注に底打ち感が出ており、上向き基調である。全体として景気が良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品を製造しているが、自動車関係は好調で順調な生産数を維持している。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・型枠工事や内装業者の手配に四苦八苦している状態である。
	やや良くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクス効果が徐々に現れている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大小の商談件数が前年の同時期に比べ1.4倍に増加している。成約はまだ厳しいが、手ごたえを感じている。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・情報関連の商材について、製造・流通系の顧客への提案機会が増えており、来期早々の納品となる受注が増加している。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・好調な新型車の影響で、自動車部品メーカーの受注は全体でも前年をやや上回っている。円安の進展で輸出採算が好転し、収益面でもプラスとなっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期であるため、来店数・成約件数が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の受注量が増加しており、年度末及び新年度を迎えるなかで、販売促進によって売上が伸びている。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き景気上昇の期待感はあるが、いまだ販売量、受注量の増加はみられない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・製造業はまだ景気回復の実感がわからない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末で取引先における在庫調整があり、販売量は落ち着く気配である。
		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60%しかなく、厳しい状況に変わりはない。工作機械向けは春先から受注が増えてくるとの観測もあったが、状況は好転しておらず、横ばい状態が続いている。

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
		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	・取引先の海外、特に中国生産向け製品の受注ボリュームが回復してきたが、まだ本来の数量まで達していない。国内の生産台数は強気の台数予測から、内示情報は更新されるたびに、下方修正傾向となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月は地元百貨店が閉店し、先日は地価公示もあったが、この地域は商業地・住宅地ともひどい状況である。「下降」という気持ちもしたが、悪いなりに「変わらない」と判断した。
		輸送業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・世間では景気の回復を感じているが、自分の身近ではいまだ実感はない。
		輸送業（支店長）	それ以外	・荷動きは改善しつつあるが、燃料高騰の影響で景気が回復しているという実感はない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常月に比べ受注量などが伸びる年度末が伸び悩んでおり、売上も例月程度に着地する。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の業況をヒアリングする機会が多く、経営者の意識は最近の円安・株高を受けて業況改善を期待を持っているが、業況改善が数値として表れるまでには至っていない。しかし、下降線の企業も少なくなっており、おおむね3か月前と変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共工事関連の業種は受注が徐々に増えてきている。しかし、小売・販売業やサービス業では、値段と質のバランスで、零細事業者の置かれている状況は相変わらず厳しい。
やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・2月と前年11月を比較すると水揚げ数量は682tの増加、水揚げ金額は5,207万9千円の減少である。2月単月の前年比では水揚げ数量が2,028tの減少、前年の40.4%で、水揚げ金額は2億4,790万円の減少、前年の67.3%であった。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・想定より量販店の売上が落ちている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は維持しているが、客単価は依然減少傾向である。
		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	・ゴミ焼却炉の新設案件も終了し、新規受注や補修用の引合いも少ない。鉄鋼向け納入も競争の激化、年度末の在庫調整の動きもあって生産、出荷ともに低水準である。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸入される原材料や部品価格が円安で大幅に上昇し、工場のインフラである電気・ガスの値上げも相次いでいる。
悪くなっている	—	—	—	
雇用関連 (中国)	良くなっている やや良くなっている	—	—	—
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・採用側は人数の確保に会社説明会を積極的に行う時期にきている。運送業、物流業の勢いを感じる。各社が人数の確保に力を入れている。
		求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・数年間、新卒採用をストップしていたような企業や、初めて新卒採用に乗り出す企業が増え始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・洋装小間物店のリニューアルを控えて、時給750円でパート従業員を募集したが、確保できずに悩んでいると知人から相談を受けた。募集告知に応募はあったし、従来ならこの条件で確保できたが、同様な募集が他にもあってパート市場も厳しくなったようだ。じわじわとではあるが、景気が好転し始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・2014年春の新卒採用の計画では、製造業の16.7%、非製造業の32.1%の企業が増やす予定である。差はあるが、景気回復に期待しており、いずれも前年に比べて伸びている。
		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	・求人は官公庁の新年度に向けた求人やスーパー等のパートや介護施設のオープニングスタッフの募集など、大幅な増員求人が目立ち、前年同月比で2割増となった。
		変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・テレビ等で報道されているようなアベノミクス効果をあまり感じることでできていないし、特にサービス業や飲食業では底を感じるができない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比9%の増加となっているが、伸び率が1けたに落ちており、今後もこの状況が続く。就職率も前年同月より落ちている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・2月の新規求人数は3か月前に比べ6.6%増加しているが、依然として非正規雇用の求人が多く、正社員求人は少ない状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・身のまわりの企業からは、大手企業が実践しているような従業員の賃金上昇など、アベノミクス効果を耳にしない。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・この時期変化が感じられない。
	やや悪くなっている	職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・管内事業所の店舗閉鎖などの影響で、新規求職者数が3か月前と比べて23%増加している。
悪くなっている	—	—	—	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連 (四国)	良く なっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式や入学式等の学校行事が多く、来客数が増えている。	
		やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月前半に商店街全体で開催したイベントには観光客も多く、飲食店を中心に来街者でにぎわっていた。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・個人消費動向と株価の動きは相関関係が強く、昨年半ばまでの雰囲気とは雲泥の差がある。百貨店の好調が目立ってきたことに期待を持っている。
			商店街（事務局長）	来客数の動き	・暖かい日が増え、人出が活発になっている。店頭での販売にはまだ厳しさが感じられるが、物産展や参加型イベント等が好調で、にぎわい創出に貢献している。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量ともに増えている。繁華街の人出も多い。
			百貨店（総務担当）	来客数の動き	・春物の婦人・紳士衣料品の動きが好調で、来店客数も前年比でプラスで推移している。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き	・市街中心部に駐車場が完成し、来客数が増えてきている。
			コンビニ（商品担当）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来店客数が増えている店舗が多い。
			家電量販店（店員）	来客数の動き	・下見を含め、購入意思を持って来店する人の割合が高くなってきている。
			その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・花見シーズンが近づき、来店客数が多くなっている。
			観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊客が増え、宴会などの利用も増えてきた。予算についても料理や催し物にお金をかける傾向にある。
			通信会社（企画）	お客様の様子	・引き続き、高額商品への引き合いが多い。
			設計事務所（職員）	販売量の動き	・公共事業の発注が堅調に推移しており、受注量に応じ、売上も前年並み又はやや増加している。年度末は売上が伸びるが、例年以上に良好である。
	変わらない		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・花見シーズンで人出は少し増えるが、一時的なもので、景気が良くなっていると感じるほどではない。
			一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・料飲店の客は少なく、引き続き販売量が低迷している。
			スーパー（店長）	単価の動き	・青果の単価が下落しており、数字的にも厳しさが出てきている。景気の上昇は実感できない。
			スーパー（企画担当）	来客数の動き	・特売の強化や競合店の閉店により来店客数は増えているものの、客単価は下落傾向が強い。
			コンビニ（店長）	単価の動き	・建設業従事者の来店が目立つようになってきているが、余分なものを買うという動きはない。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・政府の経済政策効果は地方まで及んでいない。来店客数は少なく、厳しい状態が続いている。

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
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・気温の上昇とともに春物衣料に動きがみられるが、前年比はマイナスで推移している。1人当たりの購入点数が伸びず、厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・政府の経済政策による景気回復感が購買意欲には繋がっていない。少し上向き気配はあるが、ほとんど変わっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車販売はハイブリッド車への代替需要が継続している。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・最需要期の3月の売上増を期待していたが、販売量、来店客数共に予想を下回った。
		その他小売 [ショッピングセンター] (副支配人)	来客数の動き	・大きく変わらない。
		スナック (経営者)	お客様の様子	・株価上昇で少し利益を得たが、長続きはしないだろうという声が多い。それが遊興費に使われる様子もない。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・政府の経済政策によって雰囲気は少し良くなった気がするが、売上の伸びについては非常に弱い。
		旅行代理店 (支店長)	販売量の動き	・国内個人旅行の販売は上向いているが、円安で海外個人旅行の需要が落ち込んでいる。旅行全体の売上は、あまり伸びていない。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	・平日の来場者数が伸び悩んでいる。また、客単価の下落が続いている。
		競艇場 (職員)	販売量の動き	・売上は前月比3.4%増、3か月前比9.3%減となった。今月は大きなレースもなく、ファンの関心が薄かった。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・卒業式や入学式があつて一時的に客単価は上昇しているが、来店客数の減少が続いている。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・特になし。
		やや悪くなっている		乗用車販売店 (役員)
タクシー運転手	お客様の様子			・3か月前と比べると、3千円～4千円台の利用が減り、千円台での利用がメインになっており、客単価が下落している。
タクシー運転手	来客数の動き			・タクシー利用客は、ますます減っている。昼も夜も待ち時間が長く、乗車があつても近距離が多く、売上が増えない。
悪くなっている		一般小売店 [書籍] (営業担当)	販売量の動き	・前年と比べて店頭売上、外商売上ともに悪く、特に外商が足を引っ張っている。
企業動向関連 (四国)	良くなっている	一般機械器具製造業 (経理担当)	それ以外	・北米を中心にシェールガス等エネルギー関連の引き合いが一層強まっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・太陽光発電設備の建設は買取価格が下がるため、駆け込み需要が多い。食品や電子関係の受注も増えており、非常に好調である。
	やや良くなっている	食料品製造業 (商品統括)	それ以外	・政府の経済政策が景気を良くするために有効と感じられる。原材料価格等の値上がりの情報もあるが、それを上回ると感じる。
		繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・政府の経済政策効果か、新製品投入効果か分からないが、先月に続いて今月も売上が急増している。特に高価格商品が伸びており、小売店の景況感も上向きである。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・売上は好調であるが、消費税増税後もシェアを確保するため業界内での競争が激しく製品価格安が続いている。一方、円安に加えて日本とアメリカの住宅需要が増えてきたことから材料高が発生している。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・官公庁・大学や大学付属病院向けの販売が年度末の駆け込み需要があつて上向いている。
		通信業 (部長)	取引先の様子	・年度末であることや円安効果により、輸出産業を中心に需要が伸びている。
		金融業 (融資担当)	取引先の様子	・株価上昇に伴い、富裕層の購買意欲が高まっているようで、小売業の売上がやや増加している。
		不動産業 (経営者)	取引先の様子	・ハウスメーカーや建売業者から問い合わせが増えてきている。取引先によると広告の反響が大きく、モデルルームの来場者が増えているという話を聞く。

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	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・既存の広告媒体については、比較的好調である。
		農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・市場流通量が潤沢で供給過剰であることに加え、小売店の店頭売価が高めに推移しているため引き合いは弱い。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・復興関連のスポット受注はあるが、円安のメリットはまだ現れていない。受注価格を引下げても、同業他社がさらに安く提示しており、厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政府の経済政策効果は現れていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず、取引金額は厳しい。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注量は例年の年度末とほぼ変わらないが、昨年よりも若干減少している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年3月は広告受注が多く、今年も例年と変わらない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の取引先の財務状況は、3か月前と大きな変化はない。心理面ではプラスがあると思われるが、まだ数字に表れていない現状である。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注はまだ悪く、円安により原料の油・パルプ・古紙が値上がりしてきた。製品価格を上げたいが小売が強く、引上げられるか心配している。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・大手競合業者の中に資金力とスケールメリットを生かし、破格運賃を設定したキャンペーンを展開するところもあれば、積載効率を高める為に貨物の種類を限定、輸送スピードアップという付加価値を売りに値上げに踏み切ったところもある。業界内で値下げと値上げが同時発生しており、顧客は業者選定に苦慮している様子である。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (四国)	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・新年度の求人がやや増えている。雇用形態は様々で、新卒正社員よりも、ある程度社会経験を積んだ基礎力のある中途採用や契約雇用の求人が多い。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・業務受注量等の増加により、中途正社員の求人が増えてきている。即戦力としての経験者の求人が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移し、正社員の割合も初めて4割に達するなど好調だが、小規模事業所からの求人が大多数を占め、採用条件は向上していない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、昨年に比べて大学向け、短大向けともに約1.3倍になっている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新年度の求人需要はあるが、年度末で契約満了のものもあり、総合的には現状維持となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年、3月は売上確保や予算消化のために広告出稿が増えるが、自動車販売店以外は通常月のような感じであった。飲食街の人出も少なく消費活動は低調のようだ。
		職業安定所（職員）	それ以外	・2月の月間有効求人倍率は0.93倍で、3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・最近の求職登録者に、リストラや早期退職制度で退職した人が数名いた。業種間格差はあるが、今後も同様な理由での求職登録者が増えると思われる。

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
	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 (九州)	良く なっている	百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・当店及び競合他社の様子を見ると、3か月前の売上は1店が前年比1%減、もう1店が同2%増、当社が同1%減となっていた。一方、今月は1店が前年比5%増、当社も同5%増となった。また5月の売出し2か間を繰り上げて実施した他社は前年比4～9%増と、軒並み前年比が上がっている。当社のみでいうと購買率が少し減少しているものの、来客数及び客単価、1品単価が前年実績を上回っている。カテゴリー別では紳士が前年比4%増、婦人衣料は催事がなかったため同5%減、身の回り品が同5%減、食料品が同27%増、家庭用品が同12%増となっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比8.8%増となった。グループの量販店も前年比9.5%増、ローカルスーパーが同10.4%増となり、今年に入り、初めて前年比を大きく伸ばしている。販売数量も好調に伸びている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・春物商戦に入り、来客数が昨年に比べて増加し、購買客単価も前年比10%強上昇している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当社は彫刻業務部門があり、名入れ業務が増加している。また、移動時期ということもあり、合い鍵の作成が大幅に増加している。当店は防犯性の高いディンプルキーを作成できるため、他店より強みがある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は卒業式や退職、異動等の需要があったので通常の月よりは良かったが、取り立てて良くはない。夏の赤字分を埋め合わせる程にはなっていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月は気温が高く推移していることもあり、衣料品の動きが良い。全館的に高額な商品や特選インポートショップ、高級紳士服等が好調である。少しずつではあるが、生活必需品だけではなく、嗜好品の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春のファッション展開に合わせ、婦人服リモデル実施と大型物産催事開催、クレジットポイント催事開催で来店促進と購買意欲の高揚を目指した。消費税増税を見据え、ブライダルやリビング関連、高額商品への関心が高まっている。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・2月後半位から、高額品の売上が徐々に上がってきている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3月頭から終盤にかけて非常に気温が高く、暖かったため、春物衣料を中心に活気付いている。アベノミクス効果で景気が良くなりつつあるという話を聞くが、そういうわけではない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共に多い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・店の前の桜が例年よりも早く開花したのが影響しているのか、近くの公園で花見をする客が増えて、来店が増えている。
		衣料品専門店（チーフ）	単価の動き	・消費マインドが回復に向かっており、まとめ買いをする傾向が多くみられる。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・高額品はもちろんのこと、中間価格帯の売上が以前に比べて上昇しつつある。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・燃費が良く、単価の低いエコカーが動いている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車や中古車の販売が前年実績を上回り、好調に推移している。ガソリン価格の高騰が関係するのか、燃費の良いコンパクトカーやハイブリッドカーの販売が伸びている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・高額商品はまだ動きが良くなっているとは言い難いが、生活必需品等は以前のような買い控えはなくなっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・3月に入って卒業や人事異動関係でちょっとしたプチギフト等が店頭では売れている。ギフト商品を求める客の来店が増加している。

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
		その他小売 [ショッピング センター] (広 報担当)	来客数の動き	・明らかに来客数が増えている。1点単価や客単価は 上がらないが、来客数が前年を上回る日が増えてい る。
		高級レストラン (専務)	来客数の動き	・3月末は歓送迎会の時期であり、単価が少し上がっ ている。全般的に歓送迎会が多くなり、売上が少し上 がった。
		高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・客からの問い合わせが増えた。
		居酒屋(経営 者)	来客数の動き	・油断はできないが、歓送迎会シーズンということも あり、年末の最悪の状況よりは人が動いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・旅行者が増え、人の動きが活発になっている。また、 レストランにおいても来客数が増えている。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・今月、スタート時はあまり良くなかったが、ピーク 時に入って、一気に伸びている。特に単価が上がり、 売上が伸びている。
		旅行代理店(企 画)	販売量の動き	・シンガポールやタイを除くアジア方面の旅行受注は 停滞気味であるが、ヨーロッパ、ハワイ方面が好調で ある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・少しは景気が良くなりつつあるのかもしれないが、 月初めの動きは毎月悪く、中旬から盛り返す感ではあ る。
		タクシー運転手	来客数の動き	・予約状況が大変良く、日中の稼働率も良い。また、 夜の繁華街の客の流れが大変良くなっており、時間帯 によっては客に対してタクシーが少し少なくなっている。
		美容室(店長)	お客様の様子	・客からの話が明るい。また来単価が少し高くなって いる。
		その他サービスの 動向を把握で きる者[介護 サービス](管 理担当)	お客様の様子	・期末を迎え、同業他社が好決算を迎えることが予想 される。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3月の住宅契約棟数が前年、前月を共に大きく上 回っている。
		住宅販売会社 (代表)	来客数の動き	・新築に関していうと、ローコスト層の消費税増税前 の駆け込みが始まっている。リフォームに関して、定年 前の50～60代の世代が1,000～1,500万円の高額なリ フォームを行う計画を立てており、増税前の工事が増 えている。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・3月は非常に寒くなり、販売量が大きく減少してい る。3か月前の11、12月と比べると景気はあまり良く なく、客の消費行動にもそれほど変化はない。ただ、 アベノミクスのせいも、客の心持ちは少し前向きにな りつつある。
		一般小売店[青 果](店長)	それ以外	・当地の中央市場は、寒い間は県外からの引き合いが 強かったが、ここに来て県外の生産量が上っている。 その分、当地のハウス関係でキュウリやトマト、ピー マン及びレタスが半値になっている。供給が多い分、 相場が安くなり、厳しい状況が続いている。
		一般小売店[精 肉](店員)	お客様の様子	・販売量や単価は以前と変わらない。
		一般小売店 [茶](販売・ 事務)	単価の動き	・寒さが和らぎ季節的に過ごしやすくなり、例年であ れば来客が増えてくる時期であるが、あまり売上が伸 びていない。手軽な粉末緑茶の売上が徐々に伸びてい る。相変わらず1個当たりの単価は低い。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・アパレルテナントに回復傾向はみられるものの、飲 食テナントやエステ等サービス系テナントの売上が厳 しい状況が続いており、全体を押し上げるまでに至っ ていない。
		百貨店(店舗事 業計画部)	来客数の動き	・主力の衣料品や雑貨の動きは引き続き鈍く、必要に 迫られて価格訴求品を購入するという動きが多くなっ ている。ファッションを楽しむよりも行事等で必要に 迫られて購入している印象を受ける。他店での値引き 策が集中する時期に街に出て、まとめて購入している 様子である。

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（企画）	販売量の動き	・ラグジュアリーブランド値上げ前の駆け込み需要で、高額品の売上が瞬間的に増加した。景気回復にもみえたが、一過性のものであり、その後の動きは良くない。春のギフト需要も例年と同傾向で、大きな変化は見受けられない。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春の訪れが例年より早く、衣料品に期待したものの、端境期に売れるスプリングコートを始めとした重衣料の動きが鈍化した。単品買いの売上も、単価が下がり伸び悩んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン代や電気料金等が値上がりし、給料は上がる可能性が少ないため、景気は悪くなる状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新入学や就職で支出が増えているせいか、チラシ等の販売促進商品の売上構成比がわずかながら増加している。全体的な売上は3か月前と大差はない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合相手がここ1年間ディスカウントスタイルとなっており、当店の売上は前年比7%減で推移している。全体的には食品が前年比3%減、衣料品も苦戦しており同8%減となっている。今後もこのような状況で推移していくと懸念される。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新たにディスカウントの競合店が出店して、その影響もあり苦戦している。また食品では青果物が相場安となっており、全体として、最近の景気は良くない。衣料品についても冬物の売り尽くし商品が売れなかった。ただ中国からの空気汚染問題で空気清浄機やマスク等はよく売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年と同じような価格で販売している商品が、売れなくなってきた。販売点数が減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数を維持するために競合店調査等を行い、価格を上げざるを得ない状況のなか、来客数は戻るものの、単価は依然として上がらず、売上の増加にはつなげられていない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・来客数は競合他社の影響もあり、減少傾向にあるが、客単価が改善されている。総じてあまり変わらない状況となっている。これまで低単価商品の動きのみ活発であったが、家具や春物衣料等の季節需要品は価格面よりし好性の強い物に変化している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月は例年に比べ気温が高く、花見が早まったことから、食材の動きが活発であった。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・春の移動時期を迎え、新生活に必要なランドリーやキッチン小物等は販売点数が若干上昇しているが、ベッドや生活家電のような大型耐久消費材は例年より動きが悪い。売上単価が伸びず、景気の底上げが感じられない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として、客のついで買いの様子が見受けられず、客の消費マインドは非常に低迷している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・年金生活の客が多いせいもあり、割と落ち着いている。アベノミクスで経済に動きがあるようだが、消費税増税によりどう変わるのか不透明である。今のところ、景気に変化はない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・景気が良くなったと言われているが、販売量は増えていない。セレモニー用の服は値段にシビアな客が多かった。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・客は必要な物を必要な時だけしか買わず、まとめ買いも以前に比べるとない状況であった。12月の売上はほぼ前年並みであったが、3か月後の今はセールが終わり、物の動きがまずまずといったところである。景気が良いかどうかは分からないが、セール以外の商品の物の動きがあり、売上がそこそこ良くなっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・春商戦も盛り上がりやうに欠いたうえに、年間で最大の需要期を迎える携帯電話の動きも例年ほどではない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・毎月のキャンペーンは先月久しぶりに良かったので上向くかと思われたが、今月は良くなかった。店売のほうは来客数が上向き、キャンペーンの前年比マイナスがカバーできている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は高止まりから、下げの基調となっている。客の様子をみると、燃料油の小売価格の上下はやむなしとの様子がうかがえる。ただ、カーケア商品の購入については、慎重な様子である。

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
		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)	販売量の動き	・衣料品の動きは悪いが、全体の売上に大きな変化はない。消費が上向いたり、下降したりという様子は見受けられない。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	販売量の動き	・前年比で売上が変わらない。飛行機の搭乗客は増えているが、商品の購買力は弱い。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・先月と比べて選挙もなく、3月は送別会が結構入ってきたので、まあまあ良い月であった。もう少し動きがあれば、景気が良くなると断言できる。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・一部海外リゾート等好調な方面もあるが、一般的に予約が伸びているという状況ではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・時々食料品等の買物に行くが、バーゲンになっても客は普段と変わらないような状況である。普段の客は結構多いようだが、どちらかと言うと横ばいの状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前の12月は結構車が動いた時期であったが、3月も景気は回復傾向にある。新入学等の買物等があり、3か月前と変わらず良い。
		通信会社(管理担当)	それ以外	・資金繰りの厳しい状態が続いている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・客の様子をみると景気がすごく良くなったとは思えないが、良くなるだろうという期待感はある。ただ携帯電話そのものの販売量はそれほど良くない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・3月は卒業シーズンで例年同様、販売台数は増えているが、昨年ほどの伸びはない。また、スマートフォンの販売比率は上がる一方で、従来型の携帯電話の販売台数が著しく低下している。週末は来客数、売上台数共に上がっているが、平日の落ち込みをカバーするまでには至らず、全体の販売台数は厳しい状況が続いている。
		通信会社(総務局)	販売量の動き	・新規契約数は依然低調であり、特段変化はない。
		通信会社(販売部)	来客数の動き	・卒業、新生活シーズンの需要増を期待していたが、先月と比較してそれほど大きな変化はない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・年明け早々から1月になって景況感が良くなるような状況が全国的にはあるが、観光地であるこの地域の来客数は昨年のように伸びず、低迷している状況である。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・思っている以上にアベノミクスが大手企業、輸出企業だけの動きになっており、一般消費者への良い影響はない。まだまだ景気回復という状況ではない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・来客数が微増となっている。また、1人の客の来場回数の増加がみられる。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・不動産業の建売分譲とマンション分譲関係について、客の様子をみると、景気はずっと変わらない。場所的なものと価格が適正であれば、分譲は売れるという状況である。この先消費税増税等で駆け込み需要が増えてくれば上向く。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・アベノミクスの効果で景気が上向いているという報道があるが、地方ではそういった傾向はみられない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・マスコミ等ではアベノミクスで景気が良くなっていると言われていたが、我々のような零細企業には全く関係ない。まだまだ我々のところに影響が及ぶには時間がかかる。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・天候不順もあり、春、夏物商品の売行きが悪く、売上が前年を大きく下回っている。また景気の先行きが見えず、アベノミクス効果も一般庶民には浸透せず、財布のひもは依然として固い状況にある。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・天候不順が続き、来客数が減少している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・家電は3か月前の12月は若干盛り上がってきた感じがあったが、1～3月は期待していた動きがあまりなく、どちらかと言うと景気は思っていた以上に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕（地区支配人）	販売量の動き	・販売量が減っており、各商材の販売実績も伸びない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・繁忙期であるにもかかわらず、販売数が伸びず、契約が純減となっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・3月は春の到来として戸外スポーツが良くなる季節であるが、今年は昨年に比べると格段に天候に恵まれているにもかかわらず、客足が思うほどに伸びない。特に土日が振るわない。冬場料金を設定していたゴルフ場に早い春が訪れて人気が集中しているようである。また異動のシーズンでもあるが、歓送コンペは少ない。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・この時期は転勤等が多いので来客数が減る。
企業 動向 関連 (九州)	悪く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。アベノミクス効果を実感できない。その効果を実感するのは来年以降になる。
	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	・新築マンションの売行きが良く、商業施設のレストラン、ホテル等の物件も確実に増えている。同業他社の家具メーカーも昨年と比較すると10～20%程度売上が上がっている。また外注先の特注家具を製作する工場はどこも受注がいっぱいで、下請先も受注が増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・自社の受注状況が堅調であり、企業の投資意欲が上向いている。
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・厳しかった1、2月の反動増や3月の行事、行楽等もあり、少しずつではあるがスーパー、居酒屋等を中心に動き始めている。大手加工メーカー等もメニュー変更等で原料肉を中心に引き合いが活発で、一部の商品については品不足も出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの輸出量が若干増えつつある。もちろん円安によるものである。ただし、今月については各メーカーの決算時における在庫調整で少し不透明なところがある。来月からの動きに期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今まで再生エネルギー関連設備の引き合いが圧倒的だったが、徐々に他の業界の国内向け設備の引き合いが増えてきており、勢いがある。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の生産計画が上方修正されている。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・3月は2012年度の補正工事の発注もあり、周りの同業者も手持ちがある。ただすべての同業者にはまだ回っていないようで、受注できる業者に偏りが出ている。
		通信業（経理担当）	それ以外	・平成25年3月期決算見込みの売上が1割減に対し、利益は3割増の減収増益となっている。これは企業体質が強化されていることの現れであり、全般に経営の効率化が進んできている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先等との会話から、円安や株高の流れがマインド改善に大きく寄与している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・取引先の様子は製造業、小売業、建設業等幅広い業種で資金繰りが落ち着いている。年度末の受注は堅調な様子である。2～3か月前は先行きが見えないとの意見が多かったが、それは現在も変わらない。しかし、先行きが見えないなか、ここまで受注が堅調に推移してきたため、精神的にも前向きである。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・酒小売店が久しぶりに出店してきた。ただし、大手の動きである。
経営コンサルタント（代表取締役）		取引先の様子	・関係先等の話では若干上向きになってきた話をよく聞く。実際、周りの小売店等動きをみても、客が若干増えており、動きが少しある。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常であれば生産量、販売量共に減少する時期であるが、比較的好調を維持している。	
	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の合併等があり、景気が良くなっているようには感じられない。しかし、合併先からのオーダーが引き続きある。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品単価の状態は、高額商品の売上が少なくなり、単価の低い商品が競合するようになり、価格が上がらない。ガスはどんどん値上がり、利益を圧迫している。	

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
		精密機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産量は今年3月までは変わらない状況にある。徐々にではあるが、生産計画が増えつつある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーでは売上がやや回復、公共工事関連の受注が増加しているほか、雇用面でも改善の兆しがみられる。一方、自動車関連等輸送機械等では生産が減少している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業は全般的に受注量が増えているが、物販はまだ動きが鈍い。資材や人件費の上昇で利益の増加までには至っていない。設備投資の話もまだない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・法人の貸出しについては今のところ大きな動きは見受けられないが、個人の借入れ、特に住宅ローン案件の受付件数が多く見受けられるようになってきている。消費税増税前の駆け込み需要が少し見受けられるが、全体としては大きな変化はない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅設備や化粧品通販の広告出稿が活発だが、その他の食品、雑品等の通販広告が伸びず、全体ではわずかに前年を上回った程度である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタントの営業活動を行っているが、なかなか成約に結びつかない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・平成24年度の補正予算が成立したことから、道路工事等の公共事業が市町村から発注されている。建設工事が増えたことで活気が出てきているが、建設コンサルタント等の業務は平成24年度にすでに発注を終えており、新たな業務は発注されていない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・円安になり、酪農関係は特に生産現場では餌の値段が上がっており、非常に厳しい状況になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・半導体関係は急激な悪化となっており、回復の兆しが少ない。販売量の動きが非常に少なくなっている。新製品や受注先を探しながら何とか新年度からこの悪条件を払しょくしたいと努力をしているところである。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・12月は年末の繁忙期で若干上向いたが、1～2月は閑散期で減少、3月は年度末で若干の増量に期待している。最近では昔ほどの急激な増量はなくなっている。
悪くなっている	○	○	○	
雇用関連 (九州)	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	・求人依頼が堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・アベノミクスの影響で景況感の良いが、現実の雇用指数及び求人指数に影響はない。効果が表れるのは半年以上先であり、現状ではこのマインドを維持できる国政に期待感がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末需要で順調に注文がきていたが、新規客からの注文が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・来月、看護師就職支援ガイダンスを予定しているが、参加病院数が年々増加しており、県内で開催される他のガイダンス数も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・株高、円安で景気は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	・医療、教育等を中心に新聞、雑誌誌含め求人が増えている。ただし、アルバイトやパートが中心で正社員の雇用が増えるには時間がかかる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求職者は減少傾向となっており、新規求人は前年比でも、前月比でも増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の前年比は5か月連続で上昇した。消費マインドの好転により、卸売業や小売業、宿泊、飲食サービス業の伸び率が特にな高くなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・このところ求人数の増加、求職者数の減少により、有効求人倍率は上昇している。また、数か月前に雇用調整が行われていた自動車関連製造業では、円安の影響等もあり、生産が改善している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2010年度からの求人数は毎年度10%前後で増加の傾向が継続している。
		変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年比で当社の求人取扱件数はほぼ変わらない状況で推移している。ビルメンテナンスや給食サービス会社等、労働集約型の職場の採用難が続いている。背景には賃金が安く、早朝で短時間のシフト勤務等がある。収入を増やしたいという傾向が見受けられる。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人者数は横ばいで推移しており、年度末需要も盛り上がりなかった。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	雇用形態の様子	・景気は良くなりそうだが、雇用形態の改善はみられない。
	やや悪くなっている	○	○	○
	悪くなっている	—	—	—

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（－：回答が存在しない、○：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)	良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は良いが、土産品の購買が鈍い。しかしあまり金を使わないはずの卒業旅行客が、5,000円くらいの高額な体験プランを利用している傾向がある。
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・3月は前年同月比で102%と前年を上回り、営業時間延長や市役所が移転してきた効果も徐々に浸透してきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価、来客数がやや増加している。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンといった大型商品に売上の伸びがある。付加価値の高いモデルが比較的好調で、消費に明るさを感じる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	来客数の動き	・売上は横ばいであるが、インターネットや口コミ等で客の問い合わせが増えてきている。通り会などはまだまだ厳しい状況だが、Wifi事業などが始まり新しい大型店舗などの出店情報が確定していて、将来時間がかかるが上向きそうである。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	お客様の様子	・建売棟での集客や完成見学会での商談件数が、順調に推移している。消費税の増税を意識している発言があり、商談への真剣味が感じられる。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・住宅やアパート建築相談が急増している。消費税増税をにらんで今年9月末までに建築契約を行いたいという希望だと推測する。また、「株価回復」や「地価の下げ止まり」など「感覚的」景気回復感や「希望的」期待感もあるとみている。
	変わらない	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・月初めはひな祭り等のモチベーション需要で好調であった。中旬は、天候の影響で苦戦するが、月末に価格訴求強化で集客を図り、売上、来客数共に前年並みで推移する見込みである。
		スーパー（販売企画担当）	販売量の動き	・特売品や安い商品はよく動いているが、定番価格品や、肉、魚などの生鮮商品で単価の高い商品の動きが特に悪い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数前年比で10%減になっている。
コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・気候の影響もあるが、飲料やアイス等は前年超えて推移している。月初めに投入したおでんや肉まん等の商材もヒットし底上げに寄与している。客単価もほぼ前年並みで推移しており、購買意欲は落ち着いている。	
衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・客単価は上がってきているように見えるが、来客数が少なく感じられる。	
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		お客様の様子	・例年の3月に比べ、平日街に繰り出している人は多くなっているが、歓送迎会の予約は増えていない。まだまだ低価格志向は続いており、来客数は微増しているが、仕入れの値上がり分を考えると、良くなっているとは言い難い。	
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のプラス幅が3か月前と比べ、ほぼ同様である。	

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
		通信会社（店長）	販売量の動き	・卒業シーズンに合わせ、学生を中心とした伸びがみられると予想していたが、ほぼ前年並みの販売で、悪くはないが景気が上向きになっているようにはみえない。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・例年この時期になると来客数が減少するが、最近はやや持ち直しており、更に料金単価が上昇する方向にある。
	やや悪くなっている	その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・売上高を単純に比較すると、3か月前から横ばいで、春休みに入り期待していた分、景気の回復感を感じられない。
	悪くなっている	○	○	○
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の申込件数が飛躍的に伸びている。
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注案件及び要員の派遣状況共に活発である。
	変わらない	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・更に円安が進行し、スーパーの特売回数の減少や特売価格の上昇がみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・公共工事は前半減少をたどっていたが、後半やや持ち直し、前年比で横ばい、民間工事はやや増となっている。
		輸送業（本社事業本部）	受注量や販売量の動き	・取扱数量については大きな変化は無い。年度末ということで増加傾向にはあるが、一時的なもので継続性は無い。
	やや悪くなっている	—	—	—
	悪くなっている	○	○	○
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・年度末に向けて、受注案件はここ数年の中で最も増加してきている。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・新年度に向けた採用活動が始動しているが、合同企業説明会などに参加している企業数や企業名に目新しさがみられない。採用人数も「若干名」という曖昧さが気になる。
		—	—	—
	悪くなっている	—	—	—