

・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 | | | |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・前月と同様に、アジア系観光客の消費により、コンビニエンスストアやドラッグストア、ラーメン店などでは売上が微増している。ただ、そのほかの店舗では変化がみられない。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、3月は前年比で相当な落ち込みになるとみられたが、実際には前年の85%程度で推移するなど、見込みより減少幅が小さいことから、消費が持ち直している様子がうかがえる。外国人観光客の入込は春節後も順調に推移しており、好調が続いている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・来客数が前年比93%となっている一方で、催事等の売上が前年比90%台半ばをキープしている。担当売場の売上は、前年の消費税増税前の駆け込み需要に負けてしまうが、定価品の売上の前年比がセール品の売上の前年比を上回っていることから、新しい商材に対する客の購買意欲が感じられる。また、外国人による売上は前年を4倍程度上回る状況が継続している。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要による売上げがあったため、今年の売上は前年比79%と大きく落ち込んでいる。また、販売点数も前年比85%と依然として低迷が続いている。ただ、3か月前との比較ではやや良くなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・商品単価、客単価とも上昇している。最寄品や付加価値の高い商材の動きが良い。 |
| | | スーパー（役員） | お客様の様子 | ・株価の上昇、外国人観光客の増加など、明るいニュースが増えたことにより、消費も活発化している。 |
| | | コンビニ（オーナー） | それ以外 | ・中国人観光客が増加していることでやや良くなっている。また、雪解けが早かったため、地元客の人も多くみられる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・雪解けにともない、客が安心して街に出てくるようになっている。ガソリンや灯油の価格が安定していることに加えて、入学、卒業、転勤などの移動が生じる季節となったことで、消費も上向き傾向となっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・3月については、周りの店舗などもまずまずの台数が売れていることから、全体的に景気回復に向かっている。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | お客様の様子 | ・時期的なこともあるが、週末のイベントや毎年恒例の中古車のイベントの状況をみると、例年にないほど、新卒の客が多くみられることから、就職環境の良さが感じられる。新型車効果も少しずつ浸透してきているようであり、客の動きがやや活発になってきている。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・今年の道東は雪が多かったこともあり、売上は減っているが、暖かくなるにつれて、人出が多くなってきている。これから4月に向けて、ますます人の動きが多くなるため、それにとまって一時的に景気は良くなる。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・売上の良い店と悪い店は確かにあるが、客が少しずつ街に出てくるようになっている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・中国、台湾からの観光目的の客の利用が好調である。映画撮影スタッフの長期滞在もプラス要因となっている。 |
| | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・3月上旬に荒天による航空機の欠航があったが、全体としては観光需要、ビジネス需要ともに堅調に推移している。また、首都圏に入国した台湾、香港などからの観光客が羽田空港発の道内路線を利用するケースが前年よりも増加している。 | |

| 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 |
|--------------|---------|--|--------|---|
| 変わらない | | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・決して客の所得が改善されているわけではないが、節約疲れなのか、貯蓄を切り崩しているのかは分からないが、今年になり、多少高額な商材であっても買う客が増えてきている。 |
| | | 観光名所（従業員） | 来客数の動き | ・3月26日時点の利用乗降客数が前年比119.2%となっており、3月に入っても利用乗降客が伸び続けている。実数では2000年代前半の平均的な数字まで回復しており、景気回復が継続している。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・前年よりも客単価が3%程度上昇しており、これまでの価格重視から内容重視に変わってきている兆候が出てきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・卒入学需要があったため、やや良くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・今の景気はあまり良くないが、全般的に株高の影響で徐々にムードが良くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（役員） | お客様の様子 | ・春先という季節要因かもしれないが、客の動きがやや活発になってきている。分譲マンションのモデルルームに来訪する客の商談にかかる時間が短くなってきており、商談も契約に向けて前向きな内容が増えている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の反応をみても前月と変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・春めいた陽気のなか、来街者が徐々に増加しているが、春休み中の学生など、若年層によるカラオケを始めとした遊興目的の来街が多く、買物袋を携行している客は前年と比較して少ない。また、管外からの観光客も比較的多くみられるが、荷物を持たず軽装であることから、散策程度の外出であることがうかがえ、買物をしたとしてもバッグに入れることができるような小物が中心とみられる。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・現状、当地域において目玉となるものがないなかで、航空路線の減少などの影響もあり、来客数が減少している。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | お客様の様子 | ・3月前半は天候が悪く、線路沿いの崖崩れの影響で交通が乱れたため、観光客が当地に来ることができなくなるといった特殊要因があった。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 単価の動き | ・ここ2～3か月、単価の高い商材の動きが良く、3月も同様の傾向が続いている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・3月上旬の季節はずれの大雪や強風の影響により、来客数が減少した。その後も肌寒い日が続き、暖かくなったのが下旬に入ってからであったため、コート、ジャケットを含めた春物の売上は前年比90%前後となっている。 |
| | | スーパー（役員） | 来客数の動き | ・来客数はほぼ前年並みを維持しているが、客単価が前年から5%低下しており、客1人当たりの平均買上点数も前年から3～4%減少して推移している。ただ、3月は、前年に消費税増税前の駆け込み需要が発生した月であるため、景気の方角性までは把握できていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・3月は、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動もあり、前年と比べて売上が大きく減少している。来客数は天候にも恵まれ、回復傾向となっている。生鮮品は順調に売れているが、たばこや酒などの免許品や飲料水などの保存品の販売量は減少している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・高額商材の動きが悪い。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 単価の動き | ・客単価が低いままである。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・1人用の家電セットが例年どおり動いているものの、必要最低限しか揃えない客が多い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・若年層の来店が少なく、購入も少ない。若年層の購買力、購買意欲がもっと出てこなければ、景気回復の兆しを感じられない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売量の前年比をみても改善がみられず、他社の動向も同じように推移している。 |
| 自動車備品販売店（店長） | 来客数の動き | ・車検入庫が増え、工賃も上がっているものの、来客数が前年並みで推移しており、今年に入っても景気が変わっていない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------------------|--------|--|
| | | その他専門店 〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・前年の3月は消費税増税前の最後の月であったため、前年との比較はナンセンスだが、明らかな買い控えが起きており、景気の低迷が実感できる。 |
| | | その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者） | 販売量の動き | ・原油価格の下落後、石油製品価格が安定しているものの、需要が回復傾向にあるとはいえない。 |
| | | 高級レストラン （スタッフ） | 来客数の動き | ・春休みになり、天候の良い日が続いていることから、家族連れのお客や団体客が目立つ。前年4月からの消費税増税にともない、売上が前年を下回る月が続いていたが、2月に続いて3月も前年比8%増と前年を上回った。 |
| | | 高級レストラン （スタッフ） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税が、景気が上向きかけたところで行われたこともあり、その後、増税の影響がじわじわと響いており、悪化に転じてきている状況にある。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | それ以外 | ・先行受注は前年よりも動きが良いものの、実際の動きが悪いため、全体としては変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・1～2月はスキー場への送迎など、特に外国人客の利用が好調であったが、3月に入り、例年にないほど、気温の高い日が続いたこともあり、利用が減少してきている。売上の前年比も気が付けば3か月前と同程度となっている。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・通信機器の大幅な割引販売により、札幌圏などの都市圏を中心に販売量が大きく伸びているものの、利益を上げきれていないため、全体としては変わらない。 |
| | | 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 | ・天候不順の影響から、例年と比較して欠航回数が増えている。公共工事による需要も横ばいとなっている。 |
| | やや悪くなっている | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・前年は3月末に消費税増税前の駆け込み需要があり、宝飾品や時計、ブランド品などの高額商材を中心に売上が拡大したが、今年は前年の反動から来客数、客単価、購買率などのすべてにおいてマイナスとなっている。 |
| | | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・数か月前と比較して、来客数は前年の水準まで回復してきているが、前年の夏場以降、買上点数の低下傾向が続いており、消費税増税後の買い控えの影響が出てきている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・前年は消費税増税前で、たばこや酒類などのまとめ買いが発生していたため、前年比でみると売上は大きく減少している。来客数は回復傾向にあるものの、前年の水準まで戻りきっていない。売上の上がる山もあるが、その山が低くなっている。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・3月は、売上が前年比98%、来客数が前年比102%、客単価が前年比96%となっている。客単価ダウンの主要因として、前年の消費税増税前の駆け込み需要が挙げられる。特にたばこは、前年の売上増加分をカバーできなかった。 |
| | | 高級レストラン （スタッフ） | 来客数の動き | ・穏やかな陽気の日が続いたことで、前月よりもランチの来客数が増えたものの、売上は前年を下回り、やや悪かった。歓送迎会は、当店の単価設定が5,000円以上と高めなこともあり、伸びなかった。低価格帯の飲食店はグループ客で繁盛したようであるが、単価設定がフリードリンク付きで3,000円台であり、当店で太刀打ちできない。4月に統一地方選を控えているため、経営者の顧客は選挙の2～3週間前から、足が遠のいている。外国人観光客は、市内や観光地ですぐいぶんと姿を見かけたが、当店でメニューやホームページが外国語対応していないため、ほとんど縁がなかった。 |
| | | 観光型ホテル （役員） | 来客数の動き | ・冬季観光シーズンが終わり、特に外国人の来客が減少している。また、例年であれば、湯治客の増加する時期であるが、バス料金の価格高騰にともない、湯治客が大幅に減少しており、売上減少につながっている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・客の来店が少ない。卒業旅行などの学生の旅行も少なくなっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------------------|----------------------|--------------------------|------------|--|
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年、3月は年末の12月に次いでタクシー利用が多く、売上の良い月であるが、今年は暖かい日が多く、雪の日の少ないなど、天候が良かったため、タクシー利用が大幅に減っている。売上も前年を大きく下回っており、ここ数年では前年比の低下幅が最も大きい月となった。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・3か月前と比較すると、タクシーの売上が約15%も落ち込んでいる。暖かい冬で雪が少なかったことが原因の1つであるが、前年実績と比較しても約5%の落ち込みであったことから、やや悪くなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・ハイヤー、タクシー業界の動きとして、前年を下回る収入状況となっている。 |
| | 悪くなっている | 百貨店（販売促進担当） | それ以外 | ・前年3月は消費税増税の直前の月であったため、駆け込み需要がおう盛で売上も伸びたが、今年はその反動により、前年好調だった高額商材が苦戦している。また、近隣に大型商業施設が新規オープンしたことで、開店景気のおおりの影響も受けている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数について回復の動きがなかなかみられないため、本格的な景気回復がまだ遅れている状況にある。 |
| 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 | - | - | - |
| | | コピーサービス業（従業員） | 取引先の様子 | ・設備投資を加速させる動きがみられる。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年度の動きが良過ぎたこともあり、前年の10月ごろから急激に建設需要が落ち込んでいたが、3月になり少し盛り返してきている。 |
| | 変わらない | その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員） | 受注量や販売量の動き | ・年度末を迎えて、大型案件の納入は一段落したが、客先である鉄骨加工業者の仕事が安定して見込まれているため、金属加工機械工具、溶接機、溶接材料等の販売量が増えつつある。 |
| | | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注状況は2～3か月前と比べて特に変わりがない。 |
| | | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・大企業、大都市以外では好景気とはいえない状況が続いている。また、高額商材を除けば需要はむしろ停滞しつつある。 |
| | | 建設業（従業員） | それ以外 | ・当社が関与する建築工事の神事件数を、年度末で完了する竣工式と年度初めで着工する起工式で比較すると、竣工式が圧倒的に多い。 |
| | | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事の工事量も相応にあるものの、競争が厳しくなっている。一方、民間建築工事の引き合いは、引き続き堅調に推移している。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・道内の生乳生産量は4か月連続で前年を上回っており、それにともないバター、粉乳の在庫が微増している。一方、新聞用紙の生産量は引き続き低迷している。 |
| | | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・建設業は公共工事に一服感がある。住宅着工も消費税増税の影響が残り、持家が落ち込むなど、低水準が続く。個人消費はガソリンや灯油の価格が低下しているが、身近な食料品や日用品の価格が値上がりしており、節約志向が強まっている。一方、外国人観光客の大幅増加により、土産品メーカーは好調である。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・当地域は季節的にまだ冬季という感覚が強く、取引先によっては前年よりも多くの受注が見込まれているものの、今後も前年を上回る受注ができるかどうか、見通しが立たない状態にある。税制などの今後の動向が需要を左右することになる。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・住宅の新築、土地の取引ともに減少もしくは横ばい傾向であるため、当地においては景気回復の実感が少ない。消費者も積極的に土地を購入し、建物を建築するような状況にはない。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | 取引先の様子 | ・客先の設備投資意欲は低調なままであり、必要最低限の設備投資にとどまっている。 |
| その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・月ベースで見ると、受注の前年割れが続いている。 | | |

| 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 |
|---------------|----------------|--|--|--|
| | やや悪くなっている | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・国内の動向からみると、道内の需給は依然として弱く、停滞感が残っている。本来、流通するはずの見込注文による製品が港置場で滞留しており、在庫過多によるメーカーでの供給調整、流通各社の注文控えと悪循環が続いている。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |
| 雇用関連 (北海道) | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・求職者が減ってきているため、仕事が増えてきている状況にある。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・歓送迎会や観光客の増加などにより、落ち着いた飲食店の求人が増えており、前年よりも増加傾向にある。そのほか、生活関連サービスやスーパーなどの個人消費関連業界の動きも堅調である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数の増加傾向が続いており、新規求人数は前年から5.2%の増加となり、15か月連続での増加となっている。月間有効求人数も前年から0.9%の増加となり、24か月連続での増加となっている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・海外からの観光客が相変わらず好調に推移していることから、ホテルやドラッグストア、家電量販店などは好調に推移している。その一方で、製造業や卸売業は横ばいが続いている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人数は増加基調で推移しているものの、3か月前と比べると大きな変化はみられない。ただ、営業の求人が増えており、景気を底支えしている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | それ以外 | ・業種や職種によっては、求人のリピート依頼が多く、人材不足による求人及び求職の構造的なミスマッチが続いている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人広告件数を前年と比べると、広告数が微減している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年から4.6%増加し、61か月連続で前年を上回った。月間有効求人数も前年から6.7%増加し、61か月連続で前年を上回った。 |
| | | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・2月の新規求人数は前年を9.4%上回った。新規求職者数は前年を1.0%下回った。月間有効求人倍率は0.92倍となり、前年の0.88倍を0.04ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち正社員求人の占める割合は43.7%と相変わらず低く、求人者と求職者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。 |
| 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・全体的に求人数は増えているが、増加している産業と減少している産業の両方があるため、景気が上向きか下向きかの判断までは付かない。 | | |
| やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・募集広告の売上が、前年比マイナス15%と大きく落ち込んだ。売上規模が最も大きい医療は前年から6%ほど伸びたが、派遣、土建、小売、飲食がそれぞれ前年から15～55%の大幅減となり、全体の足を引っ張った。小売、飲食の大幅な落ち込みは、消費税増税から1年が過ぎても地方における消費が戻っていないことの象徴ともいえる。 | |
| 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 | 観光型旅館（スタッフ） | 来客数の動き | ・予約件数が順調に伸びている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・客は不景気な話はしていない。また、今月は国際会議があった関係か客の数も多いように見受けられる。 |
| やや良くなっている | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・高額商材の動きに注目が集まっていたが、徐々に生活雑貨関連の店でも動きが出てきている。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 単価の動き | ・新学期、新年度に向けての購買動向として、客単価の上昇がみられている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要による反動減が薄れてきている。 |

| 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 |
|----|---------|----------------------|--------|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・消費税増税から1年が経過して来客数のトレンドが回復傾向にある。また、カウンターコーヒーや揚げ物などのファストフードが好調に推移しており、前年比で2けた以上伸長している。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・原油価格が安定しており、外に出かけるファミリーの客が増えてきている。また、消費税増税から1年が経過し、影響が少し薄れてきている感がある。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・冬と比較すれば、来客数、売上共に良くなっている。ただし、全体的に売上の前年比は低下している。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・周辺企業の人事異動などで来客数が乱れ気味ではあるが、気温の上昇に伴い、飲料部門を中心に売上が回復してきている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要には及ばないものの、前々年並みに来客数が戻ってきている。この来客数は予測どおりであり、今までは予測よりも下回っていた状況であり、少しずつ景気が上向いていると実感している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・入卒といった目的買いの需要に加えて、普段着としての春物需要が例年に比べて早い。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・軽自動車税増税、エコカー減税厳格化を前に、新車の駆け込み需要が発生している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・軽自動車税増税前に、多少の駆け込み需要が発生している。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・消費者の買い控えが少しずつ緩んできている。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | お客様の様子 | ・今月中旬あたりから余裕のようなものを感じている。飲食店からも謝恩会や歓送迎会の予約の話が多く聞かれており、一般消費者は、日ごろぎりぎりまで切り詰めている分、使うところでは使うようである。雪もなくなり、気持ちにも余裕が出てきているのではないかと。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・3月に入って送別会などのニーズがあり、1～2か月前と比べれば客が少し戻ってきている。ただし、中高年の客がメインであり、若者客の来店が難しいという傾向は続いている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・今月は来客数と予約の電話がかなり多く、3か月前と比べてもやや良い状態である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・送別会などが多く、販売量やコースの単価も若干上昇しているため、比較的良い状態である。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・今月は、例年ある会社の送別会はもちろんであるが、一般の小グループの送別会や、家族、特に子供連れの客が目につく。また、料金の面においても、以前のように安かろう悪かろうから、少しレベルアップしたように見受けられる。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | お客様の様子 | ・春先に向け、婦人層を対象とした着物や宝飾などの展示会の開催の予約を受注したが、いずれも前年を上回る業績であったと聞いている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊部門は好調に推移しており、一般宴会も送別会の受注が前年と同程度となっている。また、レストランでは前年比を上回っている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・前年は爆弾低気圧の関係で売上が落ち込んでいたが、今年は全般的に天気が良く、個人旅行が持ち直している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・年末に続く大きなキャンペーンの効果に加え、新生活への消費もやや上向きであり、新規の客も増えてきている。また、既存の客のオプションサービスへの申込も増えており、徐々にではあるが客単価も上昇している。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・前半はスローペースであったが、気温が高めに推移した後半は順調に推移している。雪の影響が残った前年に比べて、来客数は20%ほど好転している。 |
| | | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | 単価の動き | ・依然として、販売額、単価、入込客数共に好調である。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・同地区内の店舗移築に伴う不動産手配の依頼が数件発生しており、確実に確保出来ている。春以降の一般建築物件として受注の可能性が高い。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|---|---|
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・消費者はすっかり賢くなっており、安くて良いものなら買うが、そうでないものは買わないということがはっきりとしている。給料が上がらそうだといわれども、そう簡単に消費は戻らないのではないかと。このような状況では、売上が2%も伸びれば御の字である。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・2月は、降雪も少なく好天に恵まれたので来客数も多く、各飲食、物販共にまずまずの好成績であった。そのため、売上規模が高い3月と比較した場合、今の時点では2月のほうが良い状態となっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街近くの施設が郊外へ移転し、来客数が減少している。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要により盛り上がったが、今年は平静を保っている。また、冬の間プラスに貢献していたガソリン価格、灯油価格が再び上昇しており、年度替わりのこの時期の消費に影響することを懸念している。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 単価の動き | ・今月は初旬から中旬にかけてかなり悪く、下旬から良い日が続いたことでマイナス分を埋め戻している。結果として、客単価、来客数共に平均並みで終わっている。 |
| | | 一般小売店〔寝具〕（経営者） | 販売量の動き | ・前年と比べても、著しく商品に動きが無く低迷している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・オケージョンギフトを中心に、目的を持った客の動きは前年より好調である。しかし、自家需要品に関しては依然として慎重な動きであり、販売数、買上単価の伸び悩みが続いている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要と比較すれば、売上自体はマイナスであるが、婦人服、紳士服共に堅調な売上を示しており、景気自体が落ち込んでいるとはいえない。また、食料品も生鮮食品などの売上は前年を上回っており、必要なものを購入するという消費者マインドに変化はない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・客の購買状況は節約志向のままであり、改善していない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | それ以外 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要との比較のため、今月の景気は下向きとなっている。どれだけ施策を計画しても、売上が2けたの伸びをみせた前年の大きな壁はクリアできず、最終的な売上は前年比85%となっている。 |
| | | 百貨店（経営者） | 来客数の動き | ・大手の賃上げ、インバウンド効果、原油安など、景気回復に向けた好材料が全国的に出てきており、百貨店の状況も地方を含む回復傾向にある。しかし、まだまだ本格的な回復にあるとはいえない。 |
| | | 百貨店（経営者） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要により、3月の前年比は苦戦している。また、前年に数字を伸ばしていた化粧品やリビング商品などの落ち込み幅が予想していたよりも大きく、客は慎重な買い方をしていることがうかがえる。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・3月は、前年の消費税増税前の駆け込み需要があったにもかかわらず、平均1品単価の前年比の伸び率低下は少ない状態である。また、販促効果もあって来客数の落ち込みは底を打っている。ただし、買上点数は予想どおりに前年を下回っており、売上は前年をクリアできていない。末端の消費傾向はまだまだ横ばいである。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・客の購入量、使用金額にほぼ変化がない。 |
| | | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・来客数は増加しているものの販売点数は伸びていない。前年の消費税増税前の状況を考慮しても、依然として客の財布のひもが固い状況が続いている。 |
| | | スーパー（営業担当） | お客様の様子 | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要により、賞味期限の長い食料品、酒類、買い溜めが出来る家庭用品などの需要が多くみられた。直近の数字をみても、生鮮食品は前年を上回っているものの、米、酒類、家庭用品の前年比は大きく落ち込んでいる。 |
| | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・今月は、客単価が前年比4%減と大きく落ち込んでいる。これは前年にたばこの消費税増税前の駆け込み需要があったためであり、つられて売上也若干ダウンしている。 | |

| 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（エリア担当） | 来客数の動き | ・経営環境に変化はなく、来客数の動きもほぼ変わらない状況である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・3か月前と比較して、来客数が前年比で約2%減少している。また、購買単価も若干低下している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・仕入価格の高騰や販売価格の低下で、利益が薄くなってきている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が少ないため、売上も伸びない状況である。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・入学、就職準備として取り揃える時期であるが、春物商材の動きが悪い。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・春需要である家電製品の引越し需要が、前年と比べてやや落ち込んでいる。年末年始に比べると、テレビなどは持ち直してきている様子ではあるものの、全体としては良くなっているとまではいえない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・車両の販売量が低調である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 競争相手の様子 | ・軽自動車税増税前の駆け込み需要の気配がない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・3月決算にもかかわらず、来客数がほとんど無い状態である。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・今月は、新生活や転勤などの異動マーケットにより、消費が伸びることを期待していたものの、伸び悩んでいる状況であり、販売量が前年比で減少している。 |
| | | その他専門店【酒】（経営者） | 来客数の動き | ・異動シーズンのため飲食店に動きがある。しかし、地元の農業関係者には米の価格下落による影響があり、特定の店しか回転していない。また、店頭でも相変わらず二極化しており特定の商品しか売れていない。 |
| | | その他専門店【食品】（経営者） | 販売量の動き | ・商品の値上がり激しく客は買い控えをしており、また、衝動買いも減っている様子である。テレビでは賃金のベースアップがニュースになっているが、それは大企業のことであり、地方の消費者の懐具合は厳冬のようなのである。 |
| | | その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当） | 販売量の動き | ・燃料価格が下落しても需要はさほど伸びておらず、物の動き、人の動きが活発になっている様子が見られない。除染関連事業は堅調であるが一般の企業の回復の動きは鈍く、販売量も前年割れで推移している。 |
| | | その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当） | 販売量の動き | ・3月はこれまでのような販売価格の変動が無く、落ち着いた状況が続いている。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・一時期ほど悪くはないが、それでも来客数の前年比は70%程度である。このような状態が何か月も続いており、景気が上向いているという国の指標は全くあてになっていない。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | お客様の様子 | ・単価は前年より上がっているが、来客数は前年を下回っている状況である。売上自体は前年比でほぼ横ばいとなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・客単価は上昇しているものの、来客数が若干減少しており、3か月前と比較しても売上に変化はない。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数、売上共に悪化した前年と比較しても、状況に変化はない。ただし、来客数は休日と平日との差が激しく、少し悪化している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・法人客、個人客共に、来客数、売上が前年並みに戻っている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数が依然として伸び悩んでおり、3か月前と比較しても前年比の減少比率がほぼ同じである。また、予約状況が良くても実際に当月に入ると伸び悩むため、結果として前年比マイナスで終了することが続いている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・商品内容と価格とのバランスを慎重に検討しているのか、直前の受注が多い。また、海外の受注状況の先行きが思わしくない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・この時期は就職、異動といったもので費用がかかるためか、ますます乗り控えが目立ってきている。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------------|--------|--|
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・地方創生予算がソフト関連にあてられるものの、民間の負担もあるため、まだまだ中小企業への還元には至らない。また、東日本大震災の復興予算の消化率が50%弱であるとの報道もあり、地域経済への反映がみえない状況である。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・今年になって物価上昇が続いている。また、春闘は大企業が軒並みベースアップとなっており、一見すると景気が向上するように思えるが、全体の底上げにはならない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・顧客の設備投資に関する意欲に変化がみられない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・顧客から、売上が変わらないという話を訪問の都度に聞いている。 |
| | | 観光名所（職員） | 単価の動き | ・客の1人当たりの売上単価は上がっているが、来客数は今一つ伸びていない。消費税増税後、消費税を気にするような買い方は大分収まってきており、2～3か月前と比べても変化はないが、この傾向がこの先どちらに向かうかはわからない。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・3月に入ってからの降雪が多く来客数が伸びなかったが、春休み期間に入り、ようやく来客数が若干上向いてきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・3月は卒業、入学の時期のため親子での来店が多く、来客数が伸びている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・入学シーズンであるにもかかわらずヘアセットや着付けの予約もなく、例年より客足が遠のいている。絶対に必要な入学準備品にお金がかかる分、入学式のセット代までは出せないようである。 |
| | | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・震災復興関連の住宅の仕事がほとんど無くなっている。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・予約数は普通であるが、3月はフリー客がかなり少なくなっている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 販売量の動き | ・3月は決算セールがあるため、通常であればそこそこ良くなるのだが、今月は、前年はもちろん一昨年と比べても販売量が落ち込んでいる。 |
| | | 一般小売店〔カメラ〕（店長） | 販売量の動き | ・低価格商材の販売量は変わらないが、高額カメラやレンズの販売量の減少が続いており、売上の落ち込みを大きくしている。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 単価の動き | ・前年のこの時期が消費税増税前の駆け込み需要であったことを除いても、今月は客の動きが少し鈍く感じられる。 |
| | | 百貨店（経営者） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響を除いたとしても、春物衣料品の動きが重衣料中心に非常に厳しく、それに合わせた雑貨の動きも悪くなっている。また、年々、この季節の返礼ギフトの動きも少なくなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・前年の3月は消費税増税前の駆け込み需要があり、その時に購入された商品の販売量が落ち込んでいる状況が続いている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・特売時以外の買上点数が減少傾向にある。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・来客数は前年より少し増加している。しかし、買上点数が落ち込んでおり、客単価が大きく下がっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・今月は天気が良かったが、休日の人の動きが厳しい状態となっている。また、客は目的買いがほとんどであり、衝動買いが少なくなっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の前年比が悪く、特に夕方から夜間にかけての来客数が減っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・春物衣料品の実需期であるにもかかわらず、来客数があまり伸びていない。また、消費税増税前の駆け込み需要があった前年と比較すると、かなりの落ち込みとなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・消費税増税前の駆け込み需要により、前年のこの時期に衣料が売れていたことに加えて、雪が降って寒い日が多く、春物衣料の動きが鈍い状態である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・例年であれば新規客の来店が最も多くなる時期であるが、今年は非常に少ない。成約台数も通常の月と比較して30%程度の実績である。 |

| 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 | |
|------------------------|---------------|-------------------|--------------|---|---|
| | | 乗用車販売店（店長） | 単価の動き | ・販売台数は相変わらず前年比90%ペースで推移しているが、想定範囲内である。しかし、サービス入庫での客単価が徐々に落ち込んでおり、売上高全体を下げている。 | |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・3月は繁忙期に入る時期であるにもかかわらず、客の動きや販売量の動きが非常に悪い。例年の3月と比較しても今年は特に違うように見受けられる。 | |
| | | その他専門店【パソコン】（経営者） | 販売量の動き | ・ここにきて、受注量が更に減少している。投資や株式などは良い話を聞かすが、市場の現金商売は出費がかなり抑えられている。 | |
| | | その他専門店【靴】（従業員） | 販売量の動き | ・例年より気温が高く、春物商品の動き出しが順調であるが、前年に消費税増税前の駆け込み需要があったため、販売量は減少している。 | |
| | | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・売上の良い店舗もあるが、全体的にみると悪い。 | |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・統一地方選挙が控えているが、予想に反して歓送迎会、学校、スポーツ少年団関係などからの予約が入っている。当エリアでは無投票選挙となるようで、人の足を止めなかったのかもしれない。前年末の選挙では大打撃を受けたのでほっとしている。 | |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の前年比が横ばいか又はやや下回る月が続いていたが、今月は10%以上の落ち込みとなっている。平日の宿泊客の動きが弱く、予約も前年より伸びていない。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・忘年会は例年並みのにぎわいであったが、年末からは悪天候が重なり、暴風雪の警報が多かった。また、北陸新幹線が開通したにもかかわらず、3月末の販売量は落ち込んでいる。 | |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・今年に入って少しは持ち直した感があったが、ここにきて若干支出を抑えている様子であり、今月は単価が下降傾向にある。 | |
| | | その他住宅【リフォーム】（従業員） | 来客数の動き | ・受付件数が増えておらず、なかでも大型工事の受注に伸びがみられていない。 | |
| | | 悪く なっている | | 一般小売店【医薬品】（経営者） | 来客数の動き |
| 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | | | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要で大きく売上を伸ばしており、今月はその影響のために厳しい状況である。 | |
| 企業 動向 関連 (東北) | 良く なっている | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・年度末のため、大型復興工事などの落札者が決定してきている。 | |
| | | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・少人数ではあるが、震災前の収入に戻った農家が出てきている。 | |
| | やや良く なっている | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の繁忙期を迎えている。販売計画を達成しており、さらに前年実績のクリアも確実である。 | |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の受注量が前年比20%増加となっている。 | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・ものづくり関連企業は受注が多く入っている状況であり、忙しくて人手が足りないところが多い。 | |
| | | 建設業（企画担当） | それ以外 | ・工事出件には一服感があるものの、ペースアップや株高などによる期待感がある。 | |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・ほぼ計画どおりに推移しており、年度目標は達成できそうである。 | |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規案件が少しずつ増加傾向にある。 | |
| | 変わらない | | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・米に対する政策は依然として米農家にとって厳しいものである。しかし、前年の米価下落に対する緊急の助成措置も出てきている。 |
| | | | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・国際会議の開催により一般客が減少し、さらに、前年は3連休だったお彼岸が今年は2連休であったため、その分の売上が減少している。 |
| 食料品製造業（営業担当） | | | 受注量や販売量の動き | ・東北地区における販売量の落ち込みが大きく、前年割れが続いている。復調の兆しがみえない。 | |
| 土石製品製造販売（従業員） | | | 受注価格や販売価格の動き | ・年度末のため、あまり新規発注がない。また、受注価格も、取引先の状況から簡単に上げる訳にはいかな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 | | |
|-------------------|----------------|-----------------------|------------------|---|------------|--|
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 取引先の様子 | ・大きな変化はないが、新商品開発は順調に推移している。 | | |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年度末で、小口工事が増加している。 | | |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・荷主の生産量が大きく変わらないため、物量そのものに大きな変化がない状態が続いている。 | | |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・投資をする企業が増えていない。 | | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・地方創生、賃上げなどの話題からマインドは上向きになっているが、景気が良くなっていると感じるまでには至っていない。 | | |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・会社案内などの年度末で切替え作成する印刷物において、価格の引き下げ要請が多く見受けられている。 | | |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・人手不足により相対的に賃金は上昇しているが、企業の業績を反映したものとは言い難い。 | | |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・建設関係は足踏み状態である。また、小売業、サービス業関係では売上が前年比を下回っている。 | | |
| | | その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・半年前からずっと販売量などの前年比が落ち込み続けており、なかなか右肩上がりにはならない。 | | |
| | | その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要による反動減により、出荷量は目標を大きく下回っているが、一昨年に比べれば上回っており、着実に消費が戻って来ている実感がある。また、スーパー、コンビニ向けの出荷に安定した伸びがみられている。 | | |
| | | その他企業〔企画業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の受注は確保できたが、量としては例年ほどではなく、金額的にも削減傾向が継続している。 | | |
| | | その他企業〔工場施設管理〕（従業員） | 取引先の様子 | ・遊休設備が出て来ているが、製品の出荷数は安定している。 | | |
| | | やや悪くなっている | | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので売上は良かった。しかし、今年はその分を差し引いても良くない状態である。 |
| | | | | 繊維工業（経営者） | 取引先の様子 | ・店頭の売行きがあまり良くない。 |
| 木材木製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | | | ・住宅着工数の減少により、住宅部材の供給過剰から価格が低迷し、収益が悪化している。 | | |
| 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | それ以外 | | | ・印刷業であるが、同業者においても受注が少なくなっていて、受注競争が激しくなっている。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったが、一昨年と比較しても今年は約5%程度は受注が落ち込んでいると聞いている。 | | |
| 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・自動車部品については、国内向けは減少傾向にある。また、海外現地法人向けでも、特にアセアン、中国向けが減少している。 | | |
| 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | | | ・春節休み明けの物流増加を期待したが、変化は一向にみられない。 | | |
| 広告業協会（役員） | それ以外 | | | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要によりマスコミ媒体は潤ったが、今年はイベントもなくなり厳しい状況にある。特にテレビ媒体は、地元及びネットスポンサーも出稿が少なく、震災後では最も厳しい。 | | |
| コピーサービス業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・従来であれば大きく売上を伸ばす年度末商戦において、売上に大きな変化がない。 | | |
| 雇用関連 (東北) | 悪くなっている | - | - | - | | |
| | 良くなっている | - | - | - | | |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・大卒の新卒採用のスケジュールが今年から変更になり、3月に企業の説明会を実施したが、目標とした動員数に達していない企業が全体の8割であり、学生は非常に売手市場となっている。 | | |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・新年度に向けて、採用が増加している。 | | |
| | アウトソーシング企業（社員） | それ以外 | ・仕事量が非常に多くなっている。 | | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|----------------|---------|--|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人倍率が9か月ぶりに2倍を割り込んで1.81倍となっている。これは、新規求職申込件数が5か月ぶりに前年比12.1%増加となったことが原因である。新規求人数は前年とほぼ同数であり、好調が続いている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・求職者と求人とのミスマッチが続いている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・人手不足感を持っている企業は多く存在するが、業績回復の持続に対しての不安感も強い。したがって、採用も一時的なもので賄っている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・人手不足を感じている企業が多い。大都市圏と地方では景気回復度に差があり、より良い労働条件を求めて首都圏に流失する傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・有効求人倍率は2か月連続で減少したものの、高水準で推移している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・小売、飲食店、介護などの不人気業種を除き、求人数の増加がみられない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は2か月連続して前年同月を下回っているが、求人数は2千人台の高止まりが続いている。また、求人倍率も1.10倍であり、7か月連続で1倍を上回っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求人数の前年比は2か月連続して減少している。しかし、求職者数は事業主都合離職者の減少により引き続き減少しており、特に状況は変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は2か月連続、月間有効求人数は5か月連続で前年同月を下回っている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求職者数、有効求職者数、新規求人数及び月間有効求人数は微減している。また、有効求人倍率はここ1年間は0.8台後半から1.0台前半で推移しているため、雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・新規登録者の伸びが鈍化しているなか、企業からのオーダーに追い付いていないため、需要過多の状況となっている。結果として、2月売上は前年比マイナス8%、累計でマイナス6%であり、ギリ貧状態である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人数の動きは下降傾向にある。さらに、前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、今年はその反動で大きく落ち込んでいる。 |
| | 悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | それ以外 | ・県外からの求人広告は相変わらず好調に推移しているものの、県内の景気には結び付いていない感がある。 |

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 | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・当店は学校販売をやっているが、20日に高校の合格発表が出て、それから受けた注文の内容を見ると、単価が上がったり景気が悪いという割には子どもにはお金を使うのか、前年並みの注文が出ている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・外出しやすい陽気となり、行楽シーズンでもあることから、来客数がその分伸びたと考えている。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・北陸新幹線延伸とともに気候が良くなり、入出が増えてきている。 |
| | | 百貨店（店長） | お客様の様子 | ・買い回りの傾向が増えてきて、各ショップを回る様子が見受けられる。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要があり、その分の売上を確保すべく、チェーンとして弁当、麺類、おにぎり、フライヤー、電子マネー等の販促策を実施しており、店内に活気が出て、買上単価の上昇につながっている。値引き額は本部負担のため、やや良くなっている。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・修理については多少なりとも動きはあるが、販売量の動きについては多少伸びたものの、前年からすればあまり思わしくない。 |
| | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・売上は前年同期と変わらず、景気が特に良いとは思えない。 | |

| 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 |
|-------|---------|----------------|---------|---|
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来客数、宴会件数共に前年同期より微増しており、宴会の予算もやや増えてきている。法人客の宴会の中には好業績を祝うものも出てきており、じわじわと景気の回復を感じる。 |
| | | 旅行代理店（所長） | 来客数の動き | ・外国人来訪者の増加が目立ってきている。あわせて今春の栃木重点販売並びに地元神社の式年行事の効果が徐々に実を結んできている。 |
| | | 旅行代理店（副支店長） | お客様の様子 | ・3月は北陸新幹線開業に伴う旅行者が増えており、この状況はこの先の受注をみてもしばらくは続きそうである。バス運賃改定により団体客は減少、個人客が増加している。海外旅行は渡航希望は増えてきているものの、海外情勢が不安定なこともあり伸び悩んでいる。海外旅行も個人客が増加しているようである。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・前年より天候に恵まれたことから、来客数が前年より多い。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・昨年は大雪によるクローズでゴルフどころではなかったが、気温の上昇につれ、3～4月の予約は順調である。標高が高い立地のため、桜もコース到着まで何度も見られ、ゴルファーの楽しみになっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・景気が若干良くなっているのか、今月は特にアパート、賃貸関係の移動や問い合わせがかなりあり、成約になっているケースも多い。それだけ市内の動きがあるのかなと感じている。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | それ以外 | ・前年は消費税増税前で大変な騒ぎだったが、今年は静かである。荷物を取りに来た運転手に聞いても悪いと言っている。現政権に期待をしていたがだまされたように思えてならず、納得できない。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・同業者の倒産により受注を受け、作業が増えて通常の売上も3%増えたが来客数は落ちている。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | お客様の様子 | ・年度末、新年度の時期ではあるが、相変わらず商品の動きは悪い。客は必要な物は購入するが、販売側の施策には乗ってこない。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | 販売量の動き | ・季節が変わり少しずつ白物家電等が動き始めてきているが、太陽光発電の落ち込みがなかなかカバーできない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・以前に比べると高額品も売れるようになって来たが、売行き状況としては高額品あるいは低価格品が動いていて中間的な商品が今一つというところで、3か月前と変わっていない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・昨年の3月は消費税増税による駆け込みで売上が増加したが、今年は3か月前と比べても特段大きな好材料は見当たらず、変わらない。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・アパレルでは、入進学等のオケージョン商材、カジュアル商材共に動きが鈍い。他の商品群に関しても依然厳しい状況である。今月は前年同月比では予想以上のマイナスであり、一昨年との比較でもマイナスという結果である。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・何かと前年と比較しがちだが、前年の状況を鑑みなくても来客数が落ちていると感じる。競合店を見ても調子が良いようにはとても見えない。低レベルでの推移となっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・前年は駆け込み需要があったこともあり、売上は前年比9掛けの状況である。ただ、食品の売上は前年並みになっているので、思ったより影響は出ていない。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・食品は、美容や健康に関する訳あり商品やプレミアム感のある商品の動きが良く、客数は変わらないが売上全体を押し上げている。衣料品は、昨年の駆け込み需要には追い付かないが、一昨年と同レベルで推移している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・反対車線から車が入れなくなって2年になるが、来客数が戻らず苦戦している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年比で売上が97%、来客数が100%となっている。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったことを考えれば、まずまずの数字である。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・3月ともなれば大分暖かくなって、4月以降名刺のご開帳が控えていることもあり、もう少し華やいだ雰囲気、あるいは客の出足が感じられるはずだが、思ったよりそういうことが感じられないので、あまり変わらない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------------|---------|--|
| | | コンビニ(店長) | 競争相手の様子 | ・近隣で同業の閉店、出店があったのでいろいろ変わって来るかと思っていたが、プラスマイナスゼロとまではいかないものの、若干の減少くらいで、特別大きく影響はなかったもので、特に変わりはない。 |
| | | 衣料品専門店(販売担当) | 来客数の動き | ・とにかく客が出て来ない。年金の月であれば幾分出足があるが、それ以外は本当に動きが鈍い。なんとも言えないくらいひどい状況である。 |
| | | 家電量販店(営業担当) | お客様の様子 | ・公企業は予算をしっかりと消化しているが、一般企業は経費の無駄遣いはない。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・年度末で車検と修理の問い合わせや入庫数が増加している。しかしながら客の車両購入への意識はまだ低迷したままのようで、なかなか受注に結び付いていない。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・軽自動車税の増税前の駆け込み需要が期待していたほどの量にならなかった。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・ベースアップについて、大手企業が久しぶりの高額回答を出し、当地域でも良かったようだが、今までのケースからすると下へ流れて行くかが心配である。気分的には何となく感じられるが、新車の売行きは今一つで、比較的低価格の中古車や整備部門で稼いでいる状況である。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・4月からエコカー減税が縮小され、軽自動車税も上がることになっているが、駆け込みで車を購入する客はあまりいない。 |
| | | 乗用車販売店(販売担当) | 来客数の動き | ・車検や修理関係の客は定期的に来店しているが、それ以外の販売で車を購入するような客は3か月前と全く同じで悪い状態が続いている。ミニ展示会やチラシなど頑張っているが、新車、中古車の売行きは2~3か月前と全く変わらず、来客数も同様で良くなっていない。 |
| | | 乗用車販売店(管理担当) | 販売量の動き | ・年度末でもあり消費は前月より上向きであるが、前年よりは低迷している。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | お客様の様子 | ・来客数、買上点数は若干の減少傾向にあるが、これは競合状況によるものと考えられる。1品単価の上昇は、原材料費の上昇によるものと推察される。総じて客単価は上昇しているが、売上高がさほど向上していないのは、地方において景気低迷からの脱却はまだまだ図られていないからだ判断している。 |
| | | その他専門店[燃料](従業員) | 販売量の動き | ・需要期なので使用量は堅調に推移している。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・ここ何か月か客数が変わらない。ディナーの客数が非常に減っている。 |
| | | 観光型ホテル(経営者) | 来客数の動き | ・他の観光地や施策等もあり、北陸や北関東を飛び越えて東北が良くなっているが、当地は特に変わらないか、逆に来客数は減少することが考えられる。 |
| | | 都市型ホテル(営業担当) | 販売量の動き | ・3か月前と比べると稼働自体は上がってきているが、前年と比べるとやや下がっている。3か月前も前年と比べると悪かったので、その状況がまだ続いているということ、変わらないという判断である。 |
| | | 都市型ホテル(副支配人) | 単価の動き | ・来客数は伸びているが、周辺ホテルのリニューアル等の影響で単価が下がっている。本来はもう少し高く販売できる時期なので残念である。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・世界情勢が不安定である。 |
| | | 旅行代理店(営業担当) | 販売量の動き | ・1~3月にかけて売上が低迷している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・例年であれば3月は送別会等で動く時期だが、今年はとても少ない。お彼岸の時にタクシーで墓参りをする客なども少なく、売上が減少している。 |
| | | 通信会社(経営者) | 販売量の動き | ・アベノミクスも地方には全く関係ない。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・問い合わせは多少増えてきているが、加入にはなかなか結び付かない。 |
| | | 通信会社(営業担当) | 販売量の動き | ・住宅に関して駆け込み需要のあった前年と比べ、しゅん工数が80%と例年並みの実績に落ち着き、その分、恩恵も少ない。 |
| | | 通信会社(局長) | 販売量の動き | ・3月は通常、月初めから販売数量が伸びるところだが今年の出遅れ感がある。3か月前と比較しても季節要因を除くと特段の変化はない。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------------------------|--------|--|
| | | 通信会社（局長） | 販売量の動き | ・3か月前と比較してサービス契約数に変化がない。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・今年の冬は近隣スキー場の積雪量は豊富であった。スキー客の入込は堅調である。 |
| | | 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・入場者数、購買単価共にほとんど変化がないからである。 |
| | | 美容室（経営者） | それ以外 | ・年度の終わりごろはいつも美容院の設備投資の融資相談があるが、今年は独立開業する人の相談ばかりで、既存店の設備投資の相談はほとんどない。やはり既存店はお金を借りてまで設備投資をする状況ではないようである。 |
| | | その他サービス [立体駐車場] (従業員) | お客様の様子 | ・家電量販店について、客は目玉商品や曜日限定のポイント特典がある日のみ、上手に買い回りをしているようである。そのため、その日は動きが出ているが、全体的な販売量は横ばいである。 |
| | | その他サービス [イベント企画] (職員) | お客様の様子 | ・地方では人の動きも変わらず、景気の高揚感はうかがえない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 来客数の動き | ・計画物件は依頼が来ているが、実施物件がないため仕事量が少ない。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・今月は決算だというのに3か月前と比べて少しも変化が見られない。客が急ぐ様子もないので非常に対応に困っている。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・春とは名のみの言葉どおり厳しい寒さが続くこともあるが、町中への人出は至って少ない。本来なら期末、新年度と売行きの良い時期であるが、その気配も薄い。 |
| | | 一般小売店 [衣料]（経営者） | 来客数の動き | ・当店は学生服関係の販売店なので、3月は小中学校の入学等で多少の販売がある。 |
| | | 一般小売店 [青果]（店長） | 来客数の動き | ・大型店は分からないが市場に行っても個人の青果業は大変悪い状況が続いている。来客についてもほぼ決まった客で、以前のように果物のお使い物などもなくなっている。 |
| | | 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込みの月との売上比較になるため、高額品や買いだめのあった化粧品、日用品の売上が大きくマイナスに転じている。 |
| | | スーパー（経営者） | それ以外 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、今年は厳しい。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・特売の日以外は来客数が減少しつつある。 |
| | | スーパー（商品部担当） | 単価の動き | ・前月と比較すると、既存店の来客数は上昇傾向にあるものの、客単価の伸びがない状況である。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の買いだめがあり、今年はその反動で特にたばこの売上が落ちている。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・販売量が低下してきている。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | 来客数の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比では反動で大きくマイナスとなっている。客数減が大きく、前年に特需がなかった商材もマイナスとなっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・新幹線延伸に伴う駅ビルの改装が済んでそちらがにぎわっているため、その他のエリアは閑散としている。短期的な要素が強いとは思いますが、人の流れが変わる可能性もあるのでちょっと心配である。街全体としては活気が出てきているのだろうが、良いところと悪いところをはっきりしてしまうのは仕方がないでしょうもない。 |
| | | スナック（経営者） | お客様の様子 | ・あつという間の1か月である。客の様子と回答したが、来客数の動き、競争相手の様子などいろいろな要因がある。ともかく、地方には景気回復の兆しがあまりみえない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 販売量の動き | ・県内観光業の冬の状況は年々悪くなる一方で、改善しない。全体の景気の影響より、ライフスタイルの変化の影響が大きい。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・北陸新幹線の延伸に伴い、駅ビルが新しくなり客がそちらに流れている。まだまだ売上、客数を取られている状態である。 |
| | | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・全体的に客の動きが悪く、前年同月比で3%減少している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------------------|---------------|-----------------------------|------------------|--|
| | | タクシー（役員） | お客様の様子 | ・乗降客の減少や交際費の減少が原因である。 |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・今月は当社への新しい情報もなかったが、それと同時に建設会社から、大企業は別として民間の建築需要がほとんどなくなったとの話を聞いている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・消費税増税の先送り以来、顧客の動きが鈍くなっている。相続税の基礎控除の引き下げで動きがあるかと予想していたが、まだ動きがない。 |
| | 悪く なっている | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要で、特に3月は最終月で売上が大きかったため、今年は全商品群で単価が前年より落ちている。前年好調に推移していた冷蔵庫は約3万円、エアコンは1万2千円のダウン、全体では金額比で約5割の実績となっている。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・例年であれば年末から年度末に向けて業績が上がるが、東日本大震災以降の現実は見ても悲しい状況である。 |
| 企業 動向 関連 (北関東) | 良く なっている | その他製造業 [環境機器] (経営者) | 受注価格や販売 価格の動き | ・独自開発の環境装置及び自社の所有する複数の産業用太陽光発電の工事を進めている。基本は下請の仕事は控え、仕入先とは直接取引をするため、安定した利益を確保している。 |
| | やや良く なっている | 食料品製造業 (営業統括) | 受注量や販売量 の動き | ・例年より多くの観光客が来県し、工場見学者数も順調に伸びている。それに伴って、売上数量、金額共に増加している。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・自動車関連の開発案件が活発になり、引き合い件数、ボリュームも増加傾向にあるが、長年手掛けているリピート品に関しては、ほとんど動きは出ていない。 |
| | | 輸送用機械器具 製造業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・主要取引先の輸出が増加している。 |
| | | 建設業（開発担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・公共工事中心の建設業だが、現政権のもと公共工事発注額は前年比5%増と大変有難い状況になっている。特に、市町村発注額は前年比13%増で、地方業者には仕事と直結している話なので本当に有難い。当社も受注額が前年比10%増が2年以上続いており、これもアベノミクス効果だと思っている。 |
| | | 経営コンサル タント | 取引先の様子 | ・商店、飲食店などに加え、製造業の下請、建設業などの業況が徐々に良くなっている。 |
| | 変わらない | 窯業・土石製品 製造業（経営 者） | 取引先の様子 | ・店頭商品、特注商品共に低迷している。 |
| | | 電気機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・3月一杯は忙しい状況が続いているが、4月以降は予定が立たない。 |
| | | 輸送用機械器具 製造業（経営 者） | 取引先の様子 | ・当社の取引先は十数社あるので販売量が落ちている会社、忙しい会社、暇な会社といろいろある。2~3か所悪ければ販売量が増える良い会社が出たり、平均的に良かったり、バランス良くいろいろあるので、この半年くらいはどちらとも言えない、変わらない状況である。 |
| | | その他製造業 [宝石・貴金 属]（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・3月になってプライダル需要を始め、春物の動きが活発になってきた。しかしながら展示会やイベントの数が多く、客は急がなくてもいつでもセール価格で買えるからと言って、イベントを打っても動員が難しく、盛り上がり欠ける状況である。 |
| | | 輸送業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・新生活関連で、例年は白物家電やインテリア、雑貨等の物量が増えてくる時期だが、今年は転勤等も減ったためか物量が2割ほど減っている。同様に引越等の依頼も落ち込んでいる。 |
| | | 金融業（調査担 当） | 取引先の様子 | ・円安の影響により、恩恵を受ける輸出企業がある一方、資材価格等の上昇が収益を圧迫している企業もある。 |
| | | 金融業（経営企 画担当） | 取引先の様子 | ・一部の企業については売上が増加しているが、大半の企業は売上増加につながっていない。 |
| | | 金融業（役員） | 受注価格や販売 価格の動き | ・1つはやはり円安によって仕入価格が上がっているということである。もう1つは消費税増税後、価格転嫁がされていないということである。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------|---------------|-----------------------|----------------|---|--|
| | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・チラシ出荷量は前年比89.4%となっている。前年と比べて消費税増税による駆け込み需要の分がなかったことが大きな要因だが、卒業、入学、転出入時期にもかかわらず、百貨店、家電、住宅関連などの出荷量が鈍い。 | |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・新たに工場を作る輸出型の企業もあるが、生産拠点の統廃合で工場を閉める内需型の企業もある。 | |
| | | 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 | ・特段の変化は見られない。 | |
| | やや悪くなっている | | 食料品製造業（製造担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・いよいよ納品原価を上げられたが、やはり客の反応が今一つである。予想していたことではあるが、同業他社も規格変更などしており、落ち着くまでしばらくの間は販売量が減少傾向になる。 |
| | | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末だというのに想定以上に仕事がない。 |
| | | | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末に毎年あったスポット作業も今年は受注できなかったり、定期保守作業も減ったため、売上が減少している。当社では期末手当を支給しているが、今年は利益が大幅減のため支給額を減額する予定である。 |
| | | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・年度末の販促予算を削る企業が数社あった。昨年はなかったので、予想外である。 |
| | 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 | ・少し落ち込んでいる。一過性であればよいのだが、どうなるかは分からない。来月にまた考えてみる。 |
| | | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・在庫調整のため、生産を調整しており、4割ぐらい仕事量が減っている。 |
| | 雇用関連 (北関東) | 良くなっている | - | - | - |
| やや良くなっている | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・年度の切り替えを前に自動車関連、家具、新学期に向けた衣料品などが活発さをみせている。自動車については新型車の販売を前に予約、購入する人が多く、中古車販売も依然として伸びている。デパート関連も棚卸しを含めてかなり積極的な状況で、製造関係の建設と住宅関連は住宅補修で目立ったところがある。 | |
| | | | 求人数の動き | ・このところ仕事量が増え、今までになく、売上を力強く感じている。このまま続けば良い | |
| | | | 求人数の動き | ・機械器具等の製造業の求人が増加傾向にある。 | |
| | | | 求人数の動き | ・前年比で求人数が増加し、求職者数が減少している。 | |
| 変わらない | | 人材派遣会社（管理担当） | 採用者数の動き | ・年度末のために派遣社員の採用は変化ない。 | |
| | | | 雇用形態の様子 | ・給与を上げるべく交渉をしているが、良い回答が得られない。 | |
| | | | 採用者数の動き | ・最近、紹介予定派遣のオーダーがめっきり増えたが、よく見ると派遣後の契約形態は正社員ではなく契約社員、それも1年単位の契約社員で時給制で、とどのつまりは派遣となんら変わらない。 | |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・ここにきて人材派遣会社の製造業の求人募集が多くなっているほか、福祉医療関係の募集が依然として多い。 | |
| | | | 求人数の動き | ・求人数は減少している。新聞折り込み等の民間の求人情報は増えてきているため、コストをかけても人を募集したいという企業の求人募集が民間へ流れているのではないかと。 | |
| | | | 学校〔専門学校〕（副校長） | 求人数の動き | ・本年度の就職については、求職者のほとんどが就職することができ、求人活動は非常にやりやすく、経済状況は上向きであるように感じるが、職種をみると事務職などの非営利部門の求人は少ない。 |
| やや悪くなっている | | | | | |

| 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 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 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 | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・春先で暖かくなり桜も咲いているからか、非常に来客数が増えている。今までにないぐらいの来客があって、動きが出ている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・国内団体旅行の見積依頼が増えてきている。また、問い合わせの電話本数も増えてきており、電話回線がすべて塞がった日もあった。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表者） | それ以外 | ・クレジットカードの取扱高が好調である。来街者数も伸びている。例年より寒い3月だったが、良い結果となっている。 |
| | | 一般小売店〔和菓子〕（経営者） | 来客数の動き | ・賃上げの報道やガソリン価格の安定などで消費者の動きが少し良くなっているのではないかと。前年の3月は消費税増税前の駆け込み需要で高いものを買っていた人も今年は当店へ戻ってきている。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | 販売量の動き | ・今月は建設業者の引き合いが多い。従業員のためにということで家電製品の購入が増加している。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | 販売量の動き | ・様々な商品がぼつぼつと動いている。ここ2～3か月はとても静かだったが、平均的に商品が動いている。ケーブルテレビがデジタルになるため、テレビは最近になく動きがある。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（経営者） | 来客数の動き | ・やや良くなっていると回答したが、印章業のため今月は多少動きがあり、微増である。 |
| | | 一般小売店〔祭用品〕（経営者） | 販売量の動き | ・イベントや行事が増えて需要が高まっている。 |
| | | スーパー（ネット宅配担当） | 単価の動き | ・品質の良い比較的高価格の商品の動きが良く、逆に低価格で量販してきた商品の動きが一段と悪くなってきている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・暖かくなってきたので季節的な要因で客足が増えているが、消費性向はまだあまり上向いているとは思えない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税前の駆け込み需要で大幅増だった。今年はその数字にはいかないが2～3年前よりは良い。春、初夏物の導入を早めたことと、気温、天気共に恵まれたため、やや良くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・今月は自動車の整備、販売共に順調である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・4月から軽自動車税が増税になるため、駆け込み受注で販売台数が増加している。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・昨年の3月は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年と比べると落ち込んでいる。数か月後、建築関係も伸びてくれれば若干良くなる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・3月ということもあり、販売台数は3か月前と比べて良い。しかし、今後の販売状況の改善には好材料はない。 |
| | | 高級レストラン（副支配人） | 来客数の動き | ・新装オープンの影響もあり、純粋な景気の上昇とは判断し難いが、来客数の動きや客の財布のひもが緩くなった気がするため、やや良くなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・3月なので3か月前の1月よりはかなり良くなっている。人の動きもかなり激しく、来客数も2～3割多くなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・人口が増加しているためなのか、新しい客が増えている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・前年比でみて、3か月前の12月1～25日までの売上は94.8%、来客数92.6%であった。今月は、1～25日までの売上103.9%、来客数101.4%という結果である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・客の1回に使う金額が徐々に上がっている。単価の高い商品も以前よりは出るようになってきている。ただし、宴会などは前年も今年も入っており、集中する日があって断ることも多く、単価が上がっているものの、思ったほど売上は上がっていない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------------------------|--------|---|
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・アベノミクスの効果なのか、年度末も相変わらず都内のいたるところで道路工事が行われている。大企業や巨大産業の春闘相場は上がったようだが、街角景気は年度末で例年どおりである。人事異動の送別会等で、月後半は利用客の動きが多少ある。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・タクシー業界の景気はまだ横ばいだが、客の様子は間違いなくやや良くなっている。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・繁忙期のため、管理会社経由の契約がテレビ、インターネット、電話共に増加している。工事枠もすでに埋まり、増員をかけている部署もある。 |
| | | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・3月は目標が高かったものの、目標の契約数を獲得できている。 |
| | | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・今月も加入獲得数は目標を達成し、順調である。イベント等による加入促進も有効に働いている。ただし、解約も増加傾向にあるため、楽観はしていない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 単価の動き | ・多チャンネル放送、インターネット共により安いコースが売れ筋であったが、料金よりも実際に必要とするコースを契約するケースが増えつつある。 |
| | | 通信会社（管理担当） | それ以外 | ・人材の確保が段々難しくなってきている。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・天候にもよるが、3月に入り、順調に客数が増えている。 |
| | | その他サービス 〔福祉輸送〕 （経営者） | 来客数の動き | ・景気上昇で給与増や株価上昇の恩恵を受けている人が増えているようである。来客数等に変化が出ているが、最終的な決定はよく検討している状況が続いている。 |
| | | その他サービス 〔学習塾〕（経営者） | お客様の様子 | ・客からの問い合わせが多くなっている。 |
| | | その他サービス 〔保険代理店〕 （経営者） | お客様の様子 | ・前向きな購買意欲を感じ、物品の新旧交代がみられる。単価上昇の推奨にも以前より前向きに考えている。ただし、中には安価な商品のみを選択する顧客もいて、大きく二極化傾向にあるが、全般的には景気の上向きを感じる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・先月ぐらいまでは来客数が若干少なくなっていたが、今月に入って増えつつある。娘の成人式の衣装に関して母の振袖を着るといような、お金をあまり出したくない傾向がある。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・最近、近隣に大型店ができて来客数が大分減っている。来客数が増えるということはまず考えられず、大型店の進出は我々が何とかできることではないので、これからはかなり大変である。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・消費税増税で客が単価に非常に敏感になっており、他店と比較して安い物を求めるといような傾向である。少しでも安い物ということで、売上が非常に低迷している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・都内ではコンビニ型のスーパーが住宅地に増加し始め、大型ショッピングモールや駅前大型スーパーなどの客の奪い合いが始まっている。地元の商店街では、いよいよ、オーナー自身の経営から店子経営へと変わりつつあり、空き店舗が目立ち始めてきている。 |
| | | 一般小売店〔文房具〕（経営者） | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税前で買いためをする客がいたため、3月は比較的良好な状態だった。今年はその分マイナスになっている。 |
| | | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | 来客数の動き | ・3月は2月同様に来客数も多く、横ばいである。徐々に良くなっている感じがするが、それは努力しているからである。店頭においては来客数が伸びている。昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、単純に比較してしまうとやはり駄目だが、悪くもない感じがする。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動で前年比マイナス15%前後となっているが、それ以上に客の購買意欲が落ち込んでいる。来客数も前々年と比べても落ち込んでいる。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・好景気と言われるが、客は消費に関してはシビアで買い回りが減少しており、目的の物しか買わない。単価も下がり売上も減少している。4月からは食品の一部で値上がりなどの悪条件も重なり、更に消費を取り巻く環境は厳しくなる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|--------------|--------|--|
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・消費税増税前の駆け込み需要により前年は大きく伸びたため、単純な比較では3ポイント減となっている。一方、影響を見越した目標値に対してはほぼ到達しており、売上の下落は底を打った感がある。商品単価は若干上昇していることから、食料品をはじめとした円安による商品の値上を考慮すると判断に迷うが、全般的には緩やかに回復の傾向が見え始めている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・株価上昇の効果はストック客中心、ベースアップ効果は大企業中心で、全体的な効果はみられず総量でも変わっていない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年と比べると大幅なマイナスだが、前々年と比較するとプラスである。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・3月は前年が消費税増税前の駆け込み需要が大きかった月であり比較が難しいが、売上の前年比と比べて客単価の前年比の落ち込みは小さい。4月以降は反動減との対比となるが、大きく変わることはない。 |
| | | 百貨店（店長） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要から比べるとかなり悪いため、来月にならないと本当のところは分からない。 |
| | | スーパー（販売担当） | お客様の様子 | ・客の様子をみていると、クーポンやポイントが何倍である日など、特典のある日を確認して店を選んで買い回っている。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・3か月前と比べて売上は多少厳しい状況が続いている。昨年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、どうしても悪くなる。ただし、来客数はそれほど変わっていない。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・売上は横ばい状態が続いているものの、来客数が減少傾向にあり単価も下がっている状態で、買上点数が伸びてこないのが、目玉品に特化した買物と予想される。定番商品の動きは依然として鈍い感じがするので、しばらく同じような状態が続く。 |
| | | スーパー（総務担当） | お客様の様子 | ・昨年の3月は消費税増税前で頻度性の高い、日持ちする商品を中心に1人当たりの単価が非常に高かったが、今月は来客数が前年の9割で、買上点数も前年を下回っている。上質の物や単価の高い物が若干売れているが、売上としては厳しい状況となっている。 |
| | | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量、来客数共に堅調に推移している。今後、賃上げ等の影響がプラスに出てくることを期待している。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税の前月で買いだめ需要があったため、あまり価格を落とさなくても販売量が増え、来客数も増えたので、その数値には届いていない。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・客の買い方に変化が出てきた。低価格商品やナショナルブランド商品は量販店で買っているようだが、プライベートブランドをはじめとした高付加価値商品の売上は順調である。財布のひもは締めながらもプチゼイタクをしているように感じられる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・今年は例年になく天候によって来客数が非常に変動している。天候が悪いと来客数が落ちて売上も悪く、売れない商品の廃棄がたくさん出てしまう。それを見越して上手に商品を仕入れないとなかなか客に貢献できず、また、店が失敗するような難しい局面が多々あり、経営が難しい。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年は消費税増税直前のため、3月の売上は前年比95%と厳しいものの、来客数は100%を維持している。4月以降の動きに注目したい。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・売上のトレンドが高くも低くもなっていない。3月は週末に雨が続いて客足が厳しかったが、トレンドでは前年と同様の動きをしている。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | 来客数の動き | ・来客数は減少幅が拡大することもなく、厳しい状況は変わっていない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・本来、3月はお彼岸の前後から本格的に春物が売れ出すのが、今年はいつもとより動きが悪い。また、旅行の話などほとんど聞こえず、特に、高齢者は消費税増税後の物価高により、衣料品など我慢できる物などではできるだけ買わないといった様子を感じる。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・昨年のサラリーマンの駆け込み需要に対して今年の来客数がほど遠く、足りないからである。 |

| 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(店員) | お客様の様子 | ・大きな動きは見受けられず、控え目の傾向がみえる。 |
| | | 家電量販店(統括) | 来客数の動き | ・家電業界の市況は、シングル需要を除いて良くない。一部の地域におけるデジアナ変換サービス終了に伴う、32型のテレビは好調であるものの、パソコンをはじめ、大幅に落ちている商品が多い。前々年比では100%を維持している。 |
| | | 乗用車販売店(営業担当) | 販売量の動き | ・決算期だが来客数も例年以下に感じる。 |
| | | その他小売[ショッピングセンター](統括) | 来客数の動き | ・買上率が向上せず、無駄遣いをしていないような気がする。 |
| | | その他小売[生鮮魚介卸売](営業) | 単価の動き | ・平均して商品単価が高く、売りにくい。 |
| | | 高級レストラン(仕入担当) | 単価の動き | ・料理や飲料の客単価が以前と変わらない。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・人の流れがあまり変わっていないような気がする。まだサラリーマン等の景気が良くないので、飲食になかなか回ってこない。復興特別所得税などの税金面、また、社会保険料も含めて上がっているのでは無いだろうか。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・上がって変わらないのではなく、下がったままで変わりが無い。通常3月は歓送迎会があるがさほどなく、予約も入っていない。雰囲気は明るい、売上は良くなっていない。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税に伴う駆け込み需要が多少あったが、今年は販売量も例年並みの推移ではあるものの、統一地方選挙の影響からか官公庁や関連団体等の動きがない。選挙後の動きに期待したいところだが全体的な動きが鈍く、景気が良くなっているという実感はない。数字にも表れておらず、何も変わっていない。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・低価格の商品を希望する客が多いが、単価がちょっと上がってしまうと、二の足を踏んでしまうような状況が続いている。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・冬は最も受注が少ない時期のため、例年どおり良くない。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・ゴールデンウィークでの需要が、発表されている景況観のスピードと一致していない感がある。 |
| | | 旅行代理店(支店長) | 販売量の動き | ・多くの法人関係の客は年度末で忙しいということもあって、3月の旅行実施は難しいというのが例年である。今月も例年どおりだが、それ以上に今年は動きがあまりない。個人の方は北陸新幹線開通に伴い、北陸方面の動きが非常に活発である。法人も4月以降の問い合わせが多く来ている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・深夜に人の動きがない。 |
| | | タクシー(経営者) | 来客数の動き | ・3月は送別会シーズンのため、3～4月にかけては毎年通常の月と違い、いくらかは良い。 |
| | | 通信会社(営業担当) | 販売量の動き | ・多チャネルサービスの契約数はほぼ前年並みで推移している。 |
| | | 通信会社(管理担当) | 販売量の動き | ・新入居シーズンは3月中旬から販売量の動きがあるが、今年は動きが遅く、販売量の増加が少ない。 |
| | | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・客の所得は増加しておらず、物価の上昇や将来への不安から貯蓄する傾向にある。インターネットやインターネット通信費のような生活に必要なサービスには加入するが、ケーブルテレビのサービスへの加入の件数は減少している。他社との競合でも、価格面で優位な方を選択しているようである。 |
| | | 通信会社(局長) | 販売量の動き | ・不動産繁忙期で当社もそれに準じて契約数が増大する時期ではあるが、前年並みの実績で特段伸長しているように感じない。単価もほぼ変わっていないので、圧倒的に多い中小企業に勤めている人の家計が良くなっているとは感じられない。 |
| | | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・新規加入、コース変更共に多少の不便があってもより安価なコースを選択する傾向が続いている。 |
| | | 通信会社(総務担当) | 単価の動き | ・円安による価格転嫁が進んでいるが、反面、ガソリン価格の値下がりなど、消費者にとってプラス面もあるためである。 |

| 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（経営企画担当） | お客様の様子 | ・客の商談規模に変化があまりない。 | |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・悪くなっているとは思えないが、来客数が伸びていない。 | |
| | | ゴルフ場（支配人） | 単価の動き | ・基本的にほとんど変化のない状況が続いている。 | |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・3月末のため、入学や卒業などで少し商品が動いている。 | |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・民間の計画は相変わらず動きが悪く、完全に止まった状態である。これからも予定が立たない状況である。 | |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・継続的な作業があり、変わらず続いている。 | |
| | | 設計事務所（職員） | それ以外 | ・特段の変化は感じられない。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・契約数が例年並みに推移している。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・1～2月は販売の契約が多く順調だったが、3月に入り急に反響が弱くなってきている。ただし、客が動いているという情報はあるので、引き続き景気は横ばいで推移している。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・戸建住宅の受注は前年同期とほとんど変わらないが、アパート、店舗などの土地有効活用の案件は苦しい状況が続いている。 | |
| | | その他住宅〔住宅資材〕（営業） | 販売量の動き | ・年度末の需要期としては例年並み、もしくは若干低迷している。景気の回復はまだ感じられない。 | |
| | | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・法人関係は少し良くなっている感じはするが、個人の客がまだ控えているようにみえる。 |
| | | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | 販売量の動き | ・本来3月は家具関係の需要が伸びるはずだが、来客数も少ないし、販売量も伸びていないので悪いと判断した。 |
| 一般小売店〔茶〕（営業担当） | 来客数の動き | | ・客のまとめ買いがなく、必要な量だけ購入している。前年比で来客数が7%減、売上は24%減と大きく落ち込んでいる。 | | |
| 一般小売店〔茶〕（営業担当） | 販売量の動き | | ・前年同月は、消費税増税の関係で4月までにお茶を購入しようと売上、販売量共に増加傾向であったが、今月はその特需を除いても売上、販売量共に芳しくない。企業が福利厚生で出しているお茶の購入費は、どんどん減少している。 | | |
| 百貨店（広報担当） | 単価の動き | | ・昨年の今ごろは消費税増税直前で駆け込み需要が発生していた。特に、3月は高額品を中心に好調な売上であったため、本年は反動減を見込んで前年を大幅に下回る予算で売上を計画しているが、想定以上に顧客の購買意欲は戻らず苦戦している。高額品の販売会では上得意客の買上額は何とか前年並みを維持できているものの、一般客の販売単価、販売額は落ちており、苦戦している。 | | |
| 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | | ・前年の駆け込み需要から一転、厳しい状況である。まとめ買いがなく、必要な物を時間をかけて吟味し、最低限の購入のみの傾向が強い。 | | |
| スーパー（店長） | 単価の動き | | ・昨年の3月は消費税増税前の駆け込み需要でまとめ買いなどがあり、結構売れた。1年たったが客数は入っているものの、点数と単価の低下でなかなか押し上げてこない。前年の売上は達成しているが、予算は未達である。 | | |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | | ・前年3月は消費税増税前の特需があったため、その反動と競合店のオープン後でまだ回復傾向にない。 | | |
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | | ・消費税増税から1年経つが、やはり小売は不景気である。前年比90～95%で1年間ずっと推移している。来月から回復となるかどうかが鍵である。 | | |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | | ・今月は来客数が異様に少なく、前年の半分で推移しており、大変苦戦している。同業者に聞いても同じような状況で、なぜか分からないが買い控えがある。 | | |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | | ・春物実需の月であるが天候不順のため来客数、売上共に上がらなかったが、後半の数日間は好天が続いたため一気に春物が動いた。ただし、単価が安いので、売上は苦戦している。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | | |
|-------------|-------------|---------------------------|--------|--|--------|---|
| | | 衣料品専門店 (営業担当) | 販売量の動き | ・2月まで12か月連続で前年の売上を達成していたが、今月は98%と前年の売上を達成することができなかった。前年の3月に消費税増税前の駆け込み需要があったことが原因である。 | | |
| | | 家電量販店(経営企画担当) | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要が発生していたため、単純に売上高を比較すると悪化しているが、2年前と比べれば上回っている。 | | |
| | | 住関連専門店(統括) | 販売量の動き | ・土日の来客数はある程度あるが販売件数が比例せず、販売量が来客数に比べて伸び悩んでいる。 | | |
| | | その他専門店 [ドラッグストア](経営者) | 販売量の動き | ・今年は花粉症関連の動きがとてもしっかりと、前年の消費税増税前の駆け込み需要が大きすぎて追いつかない。 | | |
| | | その他小売 [ゲーム](開発戦略担当) | 販売量の動き | ・相変わらず特定の売れ筋タイトルに売上が集中し、全体としては前年を割る傾向が続く。 | | |
| | | その他小売 [ショッピングセンター](統括) | 販売量の動き | ・駆け込み需要が大きかった前年と比べるとマイナスとなっている。これは仕方がないことだが、前々年比でもマイナスである。婦人服の動きが良くない。 | | |
| | | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・特にレストランの実績が大変悪く、個人消費が相当落ち込んでいると感じる。 | | |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月はタクシーの利用が少なく、無線本数も落ち、深夜の利用も減っている。月末あたりに桜が咲き始めれば、少しは利用があるかもしれない。 | | |
| | | パチンコ店(経営者) | 単価の動き | ・特に朝に感じるが、来店客の7~8割が低玉貸しといってお金をあまり使わなくて遊べるコーナーにいる。当店だけではなく、他店も同じようである。客は以前ほどお金を使わなくなっている。 | | |
| | | 設計事務所(経営者) | それ以外 | ・民間の設計を受託しているが、ここ3か月新しい注文がない。全体的に物価や人件費が高くなったということが原因である。行政の仕事でも今月は年度末で前月の仕事の総活のため、前向きな仕事ではなく仕事を納めるためなので伸びがない。 | | |
| | | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・民間案件の不足分を官庁案件で補っていたが、年度末で官庁案件が減少している。 | | |
| | | 設計事務所(所長) | お客様の様子 | ・景気が良いのは輸出関連ばかりで、国内の土木建設関係は決して良くない。職人が足りない。 | | |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・展示場等の集客は少しずつ向上しているが、客の決断の決め手に欠け、時間がかかっており、受注状況は相変わらず低迷している。 | | |
| | | 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 | ・近隣に開店した大型商業施設の影響が大きい。 |
| | | | | 百貨店(総務担当) | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動で、衣料品、宝飾品を中心に売上高、購買単価共に10%近く下落している。 |
| 百貨店(計画管理担当) | 販売量の動き | | | ・前年との比較はもちろんのこと、1~2月と比べても販売量の落ち込みが顕著に現れている。 | | |
| 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | | | ・3月は通常、新車の販売量やサービス在庫量が極端に少ない。 | | |
| 観光名所(職員) | 来客数の動き | | | ・3月は閑散期に入る。前年と比べると若干良くなっているが、3か月前に比べると悪くなっている。 | | |
| 住宅販売会社(経営者) | 来客数の動き | | | ・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、住宅事業においては消費税増税後、広告をいくら出しても反響がなく、ここ20~30年でこれほど来客数が激減したことはなかった。大企業の景気のみが回復しているが、中小企業は回復しておらず、ほとんどの人々は所得が増えずに実質減収となっている。総合建設業の方は建設費の高騰で採算が取りづらくなっているが、公共工事は沢山ある。しかし、落札されない現場も沢山ある状況である。 | | |
| 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | | | ・今月の販売量は目標数字の約50%となり、3か月前と比べても悪い。ここ3か月の景気は良かったが、急に販売量が落ち込み、来場者数も減っている。住宅版エコポイントの復活など良いニュースもあり、少し客の動きがあったが、ここにきて消費税増税の先送りにより客の住宅建設意識ものんびりになってしまったような感じを受けている。 | | |
| 企業 動向 | 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 |
|------------------|----------------------|-------------------|--|--|
| 関連 (南関東) | やや良くなっている | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が増えてきており、法人関係の受注も増えてきている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・価格競争の激化により収益は低下しているが、新年度に向けて受注や新規案件が増えてきているように感じる。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。3月は会社設立に関しての印鑑の注文が9本あった。これは本当に多い方で、件数は7件だが、通常は1本のところを銀行にも使うからということで2社から2本注文があったので、法人関係が上向きになっていると感じている。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・自動車関連は名古屋や広島などでは明らかに動き出しているという取引先の話は聞いたが、関東はまだ動いていないようである。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・省エネ用の機器の受注がまとまってきたおかげで今月、来月は忙しい。 |
| | | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・大手建設業は忙しくなってきたが、中小、地場企業がまだまだである。 |
| | | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・積算中であるが良い方向に進んでいる。ここで受注すると手一杯になってしまう。他社では春先から仕事がないとの話も聞いており、良い所と悪い所がはっきりしてきている。 |
| | | 建設業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格は上がっているが、発注者が1～2年前より建設単価が上がっているために発注を見送るケースが多く、年間目標受注額に届かないという不安要素もある。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新年度向けの商品の出荷が取扱量の増加につながり、3か月前と比べると状況は良くなっているが、特需的な面が強く、継続する可能性は低い。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・個人消費を促す販促物関係や個人向け情報誌等の動きが活発になり、全体的に物量が増えている。 |
| | | 通信業（広報担当） | 受注量や販売量の動き | ・先月を底に持ち直しの兆しがある。 |
| | | 金融業（統括） | 取引先の様子 | ・3か月前より資金ニーズが増えているようである。 |
| | | 金融業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・取引先の売上等の状況だが、建設、不動産はそれほど悪くはなく、製造業と小売業も売上が上がるか受注が増えているため、少し良くなっている。 |
| | 金融業（役員） | 取引先の様子 | ・従前から好調であった建設、不動産に加え、個人消費に関連する業種でも売上が増加傾向にある。春の観光シーズンに向けて、更なる個人消費の拡大を予想する声が多い。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・飲食店などで顧客の動きは良く、予約状況などは良いが、店舗により二極化傾向がみられる。 | |
| | 税理士 | 取引先の様子 | ・北陸新幹線開通により旅行会社の営業は良好のようである。ヨーロッパへの渡航は敬遠されているようだが、国内の旅行熱で景気が上向く。 | |
| | その他サービス業【ソフト開発】（経営者） | 競争相手の様子 | ・案件は多いが要員がいない。 | |
| | 変わらない | 食料品製造業（営業統括） | 競争相手の様子 | ・一企業を除いて、すべてマイナス基調となっている。 |
| | | 繊維工業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・春以降はニット製品の動く季節であるが、各社の受注量は従来とあまり変わっていない模様で、大手の賃上げに対して各社共ベースアップは行えない状況にある。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1～2月は少しは良かったが、3月に入ってからぐっと仕事が少なくなっている。資材屋の話では一部を除いて全体的に暇ということである。 |
| 出版・印刷・同関連産業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・例年どおりで変わらない。 | |
| プラスチック製品製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・今までけん引してきた化粧品容器や医療品容器の受注に一服感が出たことと、年度末を控えて各顧客共に発注を控えているようで特に大きな動きはない。 | |
| 金属製品製造業（経営者） | | 取引先の様子 | ・例年のように年度末にかけての受注がなく、見積ばかりで受注に結び付かない。 | |
| 一般機械器具製造業（経営者） | | 受注量や販売量の動き | ・従来からあったような単価の仕事ではなく、安い仕事が増え利かせてきている。全体的に単価の良い物も数が減っている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-------------------------|--------------|---|
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・新しいテーマがない。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前月比で売上5%増、営業利益1%増だが、常に価格を求められるので、まだ本格的に良いとは感じてない。 |
| | | その他製造業〔靴〕（経営者） | 取引先の様子 | ・ここへきて得意先や材料屋関係が明るい顔をしており、良くなっている感じはしている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・商品が思った価格で売れない。 |
| | | 建設業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・地元の工事案件はいくつか出てきているが、都内の中堅上場企業が受注合戦に入ってきて、まだ低価格で入札してきているため、地元の仕事でも適正価格で受注することがなかなか難しい。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・当社のチャーター部門の受注は低水準で推移し続けており、回復の兆しが見られない。 |
| | | 金融業（支店長） | 取引先の様子 | ・不動産価格、株価共に上昇して資産が増加しており、円安も進行している。ただし、個人消費の回復はまだである。 |
| | | 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | ・駅から徒歩6分の木造2階建て1R、1K、1LDK、システムキッチン、洗面化粧台、ウォシュレット、浴室乾燥機、モニターホーン、オートロック、賃料52,000～130,000円は3月末の完成だが、9戸中3戸のみの申込である。しかも1か月分の広告料とあるので厳しいものである。また、3月完成の8戸の物件でもまだ2戸残っており、繁忙期だけに案じている。 |
| | | 不動産業（経営者） | それ以外 | ・駅周辺の商店街ににぎわいが出ている。夜の飲食店で家族連れを多く見かけるようになった。 |
| | | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・テナントの退出もなく、入居率も高水準で維持できている。 |
| | | 広告代理店（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・新年度に向けてもあまり景気の良い話はない。 |
| | | 税理士 | それ以外 | ・最寄駅の商店街を夜、いつも歩いているが、飲食店を見ると客があまり入っていない。少しは入っているが、全然入っていない時もあるので、経営的に厳しいのではないかと。 |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・スーパーの店長2人と話をする機会があり、「客の多くは顔なじみの客であり、来店頻度はそれほど変わっていない。しかし、買上点数が減っており、以前に戻っていない。日々の実感でもそうだが、売上データの集計も同様の傾向である。」と両人が話していた。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・中小企業の製造業は一向に良くならない。大手の好調、昇給の新聞報道などにより、昇給へのインパクトがあり、経営者はコスト増ばかりが先行して、悩み倍増である。 |
| | | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・注文件数や取引件数は回復傾向にあるように感じるが、数字上は例年の年度末と同程度である。単価が抑えられているところに要因があり、利益回復には至っていない。 |
| | | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・契約件数についてもそれほど変わっていない。 |
| | | その他サービス業〔映像制作〕（経営者） | 取引先の様子 | ・好景気のようなイメージがあるが、クライアントと話しても景気が良いという話は一向に聞こえてこない。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | 取引先の様子 | ・マンションのインターネット環境整備については大きな変化はない。 |
| | やや悪くなっている | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | それ以外 | ・封筒、はがき、名刺、カード類の仕入業者より4月1日から10～15%の値上げの通達があった。値上げ分を顧客に認めてもらえないケースが多く、販売価格の値上げの遅れからその間の利益の圧迫は避けられない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・中小零細企業の全般的な需要は落ちている。先も全くみえず、景気が良くなる見通しが立たない。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1～2月に比べて3月は予算の関係もあると思うが、非常に荷動きが低迷している。新しい予算がいち早く可決して執行されるように願うだけである。 |

| 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） | 取引先の様子 | ・仕事が出てこないで大変厳しい状況である。 |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・荷主の年度末出荷量は2月下旬がピークで、計画を大幅に下回り、今月に入っても国内出荷量は予定を下回っている。今年度は国内出荷量は計画を大幅に下回ったが、輸出量で帳尻を合わせたようである。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・この1年間、売上が前年度を達成して黒字だったが、ここ2か月ほどであるが、この先数か月の見通しが悪くなり、前月、今月と赤字となっている。 |
| | | その他サービス業〔警備〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・公共事業の工事が徐々に減ってきている。 |
| | 悪くなっている | 出版・印刷・同関連産業（所長） | 受注量や販売量の動き | ・受注が昨年の実績を大きく下回り、非常に厳しい。 |
| 雇用関連 (南関東) | 良くなっている | 人材派遣会社（営業担当） | 採用者数の動き | ・求人数、求職者数は引き続き多く、中途採用数も伸びてきているように感じる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・3月末で終了予定であった業務が4月以降も延長されたり、久しく求人をしていなかった企業から求人依頼が入ったりしている。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・求人数が今年度で一番多い。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・正社員の新規求人数が前年同月比10.1%増加し、就職件数も同4.6%増となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・常用求人数が前年同月比で3.6%の増加となっており、充足数は9.5%増である。充足数に占める正社員の割合は8.4ポイント増加している。 |
| 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は3月になっても前年比20%近い増加となっている。 | |
| | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・期末のため、特に求人が増えているところはない。 | |
| | 人材派遣会社（支店長） | それ以外 | ・依頼数は堅調だが、比例して成約に結び付かない。3月は契約更改のタイミングで人材も多く動いているが、より条件の良い仕事へと人気が集まる傾向が顕著である。 | |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 求職者数の動き | ・企業からの派遣求人件数は若干増加傾向にあるものの、求職者数の増加がなく、雇用が増えていない。正社員求人も増加しているため、派遣労働者が減少し、求人内容と求職者のマッチングがなかなかできない。 | |
| | 求人情報誌製作会社（編集者） | 採用者数の動き | ・新卒採用は3月1日から広報活動など本格スタートしたが、既に内々定を持っていたり、全くこれからという学生がいたり企業、学生双方とも戸惑いながらの就職戦線である。後半戦に向け、採用継続企業は増えるものと予測している。企業の広報活動費は増加するのではないかと。 | |
| | 求人情報誌製作会社（広報担当） | 採用者数の動き | ・正社員の退職後、同じ仕事を非正規雇用で補うというような話を聞く。早期退職制度が当社で進んでいるが、社員が減った分の仕事は非正規雇用の労働力で賄うようになっている。 | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月に比べ減少しているが、月間有効求人数は前年同月比でほぼ横ばいとなっている。 | |
| | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・求人内容からみると比較的幅広い領域での要望が出てきているが、企業側は実感としての業績回復というより期待感が強く、まだ慎重である。 | |
| | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人意欲について特に大きな変化は感じられない。不動産などの業種においては前年比で大きく売上がダウンしており、コスト圧縮のため採用を手控える企業は出ているが、それ以外は大きく変わっていない。 | |
| | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・企業の求人意欲は依然として高止まり状態である。 | |
| | 学校〔専修学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・新卒求人獲得数は前年同月比で微減状態であり、大きな変化はない。 | |
| | やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・今月は倒産がゼロ、廃業が2社、新規が36社とまあまあだが、20年来ずっとこの時期に正社員募集をしていたかなり大手の会社が募集しなかったため、悪いと感じている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|-----------|---------|--|
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・2月の新規求職者数が前年同月に比べて増加しており、6月に増加に転じて以降、増加率が最も高くなっている。 |
| | 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 | 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・宿泊部門は、国内外の旅行者に加え、ビジネス客の需要もあり堅調である。客単価も上昇傾向にある。その一方で、宴会部門は引き続き弱い。 |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・遷宮効果は1年前にはなくなり、観光地としては平静を取り戻しているが、春休みの家族連れへの動きには勢いがあり、やや上向きと感じる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・前年同月は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比で見れば良くないが、3か月前と比べると、景況感は改善している。 |
| | | 百貨店（経営企画担当） | お客様の様子 | ・前年との比較では大きく下回っているが、計画を上回る状況で推移している。高額品の需要は強く、衣料品や食料品も堅調な動きである。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・大手企業では3月決算で利益を計上し、ベースアップについても組合には良い回答をしている。世の中全体が、暗いムードから明るいムードに変わりつつある。失業率も低く働く場が増え、求職者が選択できる状況になっている。中小企業は、大企業と比べればそれほど利益は大きくないが、倒産件数は減って段々良くなりつつある。空き店舗へ出店したいというテナントが徐々に増えてきているので良い傾向である。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・前年3月に消費税の表示方法を変更する際に多くの商品で売価を見直し、実質的に値上げをした影響が出ることを心配したが、実際には、客単価、来客数共に前年同月を上回っている。 |
| | | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・気温が上がり、買い置き用の果物等の売上が減少している。しかし、春休みの外出や花見等で、食材をふだんより多めに買い求める様子も見られる。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・彼岸関係の供花、彼岸団子や花見団子の売行きが、前年よりも好調である。 |
| | | コンビニ（企画担当） | それ以外 | ・マスコミ等によるベースアップの報道が、景況感に良い影響を与えている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・購入客の意思決定がこれまでよりも早くなっている。世間では不景気というムードがなくなっている。また、自動車税増税前の駆け込み需要もある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・消費税増税前の前年3月に比べれば、購入に勢いはないものの、ガソリン価格も安定しており、消費者は必要な物にはしっかりと金をかけるようになってきている。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | お客様の様子 | ・客の検討から購入までの時間が短くなっている。また、来店客の購入率が良くなっている。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（店員） | お客様の様子 | ・4月の異動の時期に向けて、客の購入点数が増えている。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | 販売量の動き | ・販売量が増え続けている。前年同期に比べ、法人利用の宿泊や宴会利用は、5%増加で推移している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・3月は、寝台列車の運行終了、プロ野球やJリーグの開幕、大相撲や選抜高校野球等、様々なイベントがあるが、どのイベントも大盛況となっている。余暇に使う金や時間の余裕が増えてきていると感じる。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・春闘では大手自動車メーカーを始め大幅なベースアップで、ムードとしては非常に良い。また、今月は卒業式、送別会、花見等で乗車客が多く、売上はかなり良い。 |
| 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・新サービス開始の影響で、12月以降は新規契約者が増加しており、3月は今期最高になる見込みである。解約数も、異動の時期にもかかわらず、前年よりも落ちている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|--|--------|---|
| 変わらない | | 通信会社（サービス担当） | 販売量の動き | ・コラボレーションモデルを活用した新サービスによって、光通信が安価に利用できるようになり、注文が増えている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・光回線のコラボレーション商品による、回線の切替えや新設・増設需要が見込まれる。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・年度末のため、契約に前向きな問い合わせが多くなっている。 |
| | | その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当） | 販売量の動き | ・株価上昇の恩恵で、レースの売上が戻ってきている。 |
| | | その他サービス〔介護サービス〕（職員） | 来客数の動き | ・仕事が忙しくなり、自宅での介護が困難となる人が増加している。介護依頼は増加しているが、満床のため断るケースが多くなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・今月は注文品等は結構あるが、日々の自家消費用品の動きが悪い。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・購入単価が低い状態で安定している。最近の傾向として個人客の購買は千円以下の商品が中心で、客単価がなかなか上がらない。法人関係の需要は、多少上向きになってきているが、力強さは感じられない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・高価な商品が全く売れない。また、客からの支払に延滞が目立つようになり、景気の悪さを実感する。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 単価の動き | ・彼岸用の花の売上はやや減少している。卒業や送別用のギフト商品の単価が落ちており、確実に品質よりも価格重視へと移行している。予算は税込みという注文が多くて困る。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・飲食店への客足は十分には回復していない。営業時間内に来店客がない店舗が、まだまだある。 |
| | | 一般小売店〔自然食品〕（経営者） | 販売量の動き | ・消費税増税前の駆け込み需要があった前年との比較は難しいので、前月からの推移で見ると、横ばいの状態である。 |
| | | 一般小売店〔食品〕（経営者） | 販売量の動き | ・円安による輸入原材料の価格上昇に加えて、国産のこん包材料も大きく値上がりしている。販売価格には、値上がり分のほんの一部しか転嫁できないが、客の方も、値上げした分買い方が慎重になるため、売上の増加は難しい。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は自社カードのポイントアップやカード優待等を行っているが、客の様子を見るとあまり関係なく、品物が必要な人は買うという状況である。割引があるからと即決する客は少なく、考えてから購入する客が多い。ただ、大学の入学式向けの靴を買う積極的な購入客が増える時期であるため、売上としては少し良い。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・客は春物商品への興味も乏しく、買い控えの状態が続いている。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・引き続き前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が大きい。 |
| | | 百貨店（経理担当） | お客様の様子 | ・消費動向は、3か月前と比べて下向きとは言えないが、上向きにあるとも言えず横ばいである。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・衣料品の動きが相変わらず悪い。貴金属・時計等の高級雑貨については、店頭での販売は低調であったが、展示会での反応は良い。 |
| | | 百貨店（販売担当） | 単価の動き | ・前年の高額品への消費税増税前の駆け込み需要の影響を差し引いても、商品単価は下がり続けている。販売側の商品制作が理由ではなく、客の不透明な先行きに対する防衛行動として、よりコストパフォーマンスを重視することと、必要な高額品は既に手に入れていることが、顕著な単価低下の動きにつながっている。 |
| | | 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・中国人観光客の購入は増えているが、日本人の購入を見ると、前年同期よりも控え気味である。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 来客数の動き | ・前年10月から続く来客数の減少には歯止めがかからず、売上も減少が続いている。 |
| 百貨店（販売担当） | 単価の動き | ・3月はギフトシーズンで客単価は上がっている。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比で見れば大幅に落ち込んでいるが、単価水準は高く、予想よりも小さな落ち込み幅である。 | | |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数は前年の97%程度で推移している。消費税増税から1年となり、1品あたり単価は前年同期の水準に戻りつつあるため、売上確保が一層厳しい状況となっている。 | | |

| 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 |
|----|---------|-------------------------|--------|---|
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要で、消費活動が非常に盛り上がったので、今年はその反動を覚悟していたが、現在のところ、前年同期以上の来客数と売上を記録している。 |
| | | スーパー（店員） | 来客数の動き | ・競合店が増えているので、なかなか良い方向とはならないが、平均すると全体としては変わらない。3か月前と変わらない状況が続いている。 |
| | | スーパー（販売促進担当） | 販売量の動き | ・イベントを開催しても客の反応は相変わらず固い。必要な量を必要な分だけ購入する動きは変わらず、消費税増税前の駆け込み需要の反動減をカバーできない。 |
| | | スーパー（支店長） | お客様の様子 | ・客の様子からは景気が良くなる感じがしない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・客の購入額は多少は増加しているが、明確に増加というほどではなく、まだ景気が良くなっているとまでは言えない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・コンビニの主要商品群である、おにぎりや弁当等、米飯類の鈍化が気になる。また、デザート類も右がりで、1品あたり単価の低下が続いている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・繁華街の近くで夜間の利用客が多いが、ここ数か月間、変化はない。ベースアップや商品値上げといったニュースが流れているが、客の動きを見る限りそういった影響はあまり現れていない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・良い品物を買う客は、高額でも納得の上購入するという傾向は変わらない。景気の動きよりも、客層の高齢化で来客数が減少している影響が大きい。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・エアコンや冷蔵庫がよく売れるものの、テレビやパソコンはあまり売れない。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・今の景気は良い悪いが二極化している。報道されているような海外客向けの製品で、円安メリットを受けているところは確かに良いが、国内客向けに関しては全く関係なく、緊縮ムードが続いている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・需要が年間最大となる3月であるが、中旬には客の動きも止まり、盛り上がり欠けている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・大企業、中堅企業では回復基調であるが、小企業や個人事業者では厳しい状況に変わりはない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・例年需要期となる年度末と、グリーン税制の減税対象車種の縮減が重なり、ある程度の登録台数を確保できたが、今月の登録には間に合わない車の商談では、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 | ・販売量の動きは、これまでとあまり変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 単価の動き | ・登録時期が4～5月となるにつれて、段階的に自動車取得税・重量税が増税となるため、駆け込み需要がある。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・新車販売部門では、前年の消費税増税の影響がまだ残っている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 単価の動き | ・極めて価格帯の低い商品の売行きは前年同期と変わらないが、高額商品の販売数が伸びない状況で、景気が良いとは感じられない。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・持家住宅の需要は相変わらず横ばい状況であるが、リフォーム需要が増加している。公共施設や民間企業向けの物件は、増加が続いている。 |
| | | その他専門店【書籍】（店員） | 来客数の動き | ・新入学の準備やお祝い用の商材が売上を伸ばしており、前年よりも3%ほどアップしている。 |
| | | その他小売【ショッピングセンター】（経理担当） | 販売量の動き | ・売上高、来客数は、前年同期比でそれぞれマイナス9.7%、マイナス8.6%で減少傾向が続いている。 |
| | | 高級レストラン（役員） | 来客数の動き | ・予約客、フリー客とも、来客数は前年同期とあまり変わらない。客単価は、この1年は消費税増税の分、実質的な減少が続いたが、この3月で一巡となる。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・年度末を迎えているが、来客数を含めて一般消費者の動きは鈍い。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | お客様の様子 | ・寒い日や雨が降ると外へ出なくなり、客足が減るといった感じである。 |

| 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 | | |
|-----------------|---------|---------------------------|--------|--|--------|--|
| | | 観光型ホテル (販売担当) | 来客数の動き | ・一般宴会ではそれほどではないが、宿泊並びに食堂に関しては、前年同期の好況は消費税増税前の駆け込み需要であったのか、明らかに前年よりも来客数が減少しており、減収となっている。 | | |
| | | 旅行代理店(経営者) | お客様の様子 | ・客は、以前よりも購買時には時間をかけて考えるようになってきている。様々な商品の値上げ等に、給与の増加が追い付いていない印象を受ける。 | | |
| | | 旅行代理店(経営者) | 販売量の動き | ・前年同月と比べて売上に変化がない。 | | |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・ハネムーン、家族旅行等、問い合わせ件数は好調であるが、客の様子としては、費用は少しでも抑えながら内容の良い、お買い得な旅行商品を探している。 | | |
| | | 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・ハネムーンで欧州方面の旅行受付等が増える時期であるが、海外でのテロ事件の影響か、欧州は避ける客が多い。一度予約をした人が、家族の反対等で取り消すという動きもある。 | | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・3月は送別会の時期であるが、夜の繁華街には人出がない。 | | |
| | | ゴルフ場(企画担当) | 来客数の動き | ・今月も降雪で全ゴルフ場がクローズとなる日が1回あったが、その日以外は、ほぼ順調に推移している。入場者数、売上は、共に予算並びに前年同期を下回ってはいるが、景気は悪くはなっていない。 | | |
| | | その他レジャー施設[劇場] (職員) | 販売量の動き | ・前年の年度末と比べて、法人による駆け込みの申込が多い。 | | |
| | | 美顔美容室(経営者) | 来客数の動き | ・風邪や花粉症等でキャンセルする客が多い。 | | |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・材料価格がじわじわと高騰している。売上には特に変化はない。 | | |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | お客様の様子 | ・依然として新築住宅に対する購入意欲は低く、分譲住宅の着工件数が多いが、売れ残りが生じている。 | | |
| | | その他住宅[不動産賃貸及び売買] (経営者) | お客様の様子 | ・繁忙期なので来客数は多いが、例年と変わらない動きであるので4月以降の開散期が非常に不安である。 | | |
| | | やや悪くなっている | | 一般小売店[薬局] (経営者) | 来客数の動き | ・調剤部門はそれほど悪くないが、小売部門は厳しい。1～2月は横ばいであったが、特に3月に入ってから非常に悪い。駅前のテナントビルに店舗はあるが、他の店長に聞いても閉店を考えるというほど業況は悪い。地方はどうしようもない状態に陥っている。 |
| | | | | 一般小売店[贈答品] (経営者) | 販売量の動き | ・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要が大きかったため、前年から比べると今年の3月は売上が伸びず、販売量で見ても少ない。様々な商品での価格上昇が購買意欲を押し下げており、消費者は買物を控えている。 |
| スーパー(店長) | 単価の動き | | | ・1品あたり単価は上がっているが、客単価は下降傾向である。中国人観光客等による購買等、一部では非常に好調なようであるが、一般客については、先行きの商品値上げ等に非常に敏感になっており、購入点数が減少している。 | | |
| スーパー(商品開発担当) | 販売量の動き | | | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響で、生鮮品以外は、前年比の売上が非常に悪い。また、天候も安定せず、厳しい状況が続いている。 | | |
| コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | | | ・前年にあった、たばこの値上げ前の駆け込み需要の反動で、前年に比べると5%ほど売上が低下している。 | | |
| コンビニ(店長) | 販売量の動き | | | ・大手チェーンとの間には商品やサービスの企画力に差があるため、売上の減少に歯止めがかからない。 | | |
| 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | | | ・需要の伸びる決算期ではあるものの、エコカー減税の変更により4月以降は減税を受けられなくなる車種もあり、既に3月中の登録が間に合わなくなっているため、需要はかなり小さくなっている。 | | |
| 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | | | ・決算時期であるが、販売台数はそれほど増えることなく終わってしまう印象である。軽自動車では、増税前の駆け込み需要があると感じられたが、他の車種は思いのほか伸びない。客との会話でも、車を買換える余裕はあまりない雰囲気を感じる。 | | |
| 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | | | ・例年は販売量に動きのある3月としては、今年は良くない。全く良くないというほどではないが、全体的にもっと売れてもおかしくはないが、伸び悩んでいる。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-------------|---------------------|------------|--|
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・統一地方選挙が近くなり、旅行需要は動きが止まっている。秋のツアーの問い合わせはあるが、春から夏にかけての商品は、販売が落ち込んでいる。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・夜の街では、入出があつて忙しいと思う日は、週に1度あるかないかである。 |
| | | テーマパーク（職員） | お客様の様子 | ・北陸新幹線開業の影響で、レジャー客が北陸地方へ流れている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・ソチオリンピックの効果でスキー場が注目された前年との差が際立っている。3か月前との比較では、低い水準で横ばいという感じである。 |
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・段々と暖かくなり、来客数が増加してもおかしくないはずであるが、あまり店には客が来ない。 |
| | | 美容室（経営者） | それ以外 | ・客層が高齢化し、入院やデイサービスへの通所のため来客数が減少している。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の動きとしては、行事等でどうしても必要な時のみ来店するパターンが多い。 |
| | | 美容室（経営者） | それ以外 | ・県としては2年連続で人口が減少し、全国的に見ても下から数えた方が早いというほど景気が悪い。客の動きにも影響してきている。 |
| | | その他サービス[介護サービス]（職員） | 単価の動き | ・装具品の仕入れ原価は上昇しているにもかかわらず、レンタル市場の価格は下落しているため、利益が減少している。 |
| | | 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・客からは景気が良くなるような話は聞かない。 |
| 悪くなっている | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の様子から感じる雰囲気は、あまり良くない。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・例年この時期はあまり来店を期待はしていないが、やはり良くない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、宿泊、会食や婚礼挙式の利用もあったが、今年はそのような追い風がなく、利用客は前年に比べると17～20%程度マイナスと、大幅な落ち込みである。 |
| | | パチンコ店（経営者） | 販売量の動き | ・客単価や来客数が低下している。 |
| | | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・客からは景気の良い話は聞かれず、財布のひもは固く、打つ手が無い。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・インフラが整っている地域と、そうではない地域では、住宅の売行きに差が出る。他の業者でも苦戦をしている。 |
| | | その他住宅[住宅管理]（経営者） | お客様の様子 | ・行政からの補助金が年々減少し、施主の負担が増え、増改築の相談件数も減っている。 |
| 企業動向関連 (東海) | 良く なっている | 窯業・土石製品製造業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の予算消化的な注文が例年と比べて多い。元々動きのあった製品の受注量も増えているため、設備をフル稼働させても間に合わず、同業他社に設備を借りたり、残業、休日出勤で乗り切っている。 |
| | | 食料品製造業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・長い間、夏場の売上不振が悪影響を及ぼしていたが、ようやく在庫も適正水準になり、受注にも明るい兆しが見えてきている。 |
| | | 化学工業（人事担当） | 受注量や販売量の動き | ・消費には慎重さが見られるものの、3か月前と比べると、やや高価でも良い品物が売れてきている。 |
| | | 化学工業（総務秘書） | それ以外 | ・ベースアップの実施を決定する企業が相次ぎ、国の政策を民間企業も受入れる姿勢が示され、景気の回復につながっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・為替相場の影響もあって、円建ての売上が伸びている。国内ビジネス向けの商材に対する商談も活性化している。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） | 取引先の様子 | ・設備投資等が増加し、景気はやや上向いているが、ガソリン価格等が再び上がってきているので、何とも言いえない状況である。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | 取引先の様子 | ・自動車メーカーでは海外販売が伸びると考えており、受注が増加している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・輸出貨物が増加している。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・このところ貨物の荷動きが良くなっており、物量は前年同期比で6.8%のプラスとなっている。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・発着個数が順調に伸びている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------|---|--------------|--|
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・新聞の折り込み広告の量が増えている。 |
| | | 行政書士 | 受注量や販売量の動き | ・貨物の動きが良い。 |
| | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・大企業的好景気に後押しされ、中小企業でも販売価格の設定ができる業種は業況が良くなっている。建設関係でも営繕工事は、一般的な取引価格がないため、勢いに乗って高めの価格設定ができる。 |
| | 変わらない | 化学工業（営業） | 受注価格や販売価格の動き | ・国内の化学薬品需要は低調ではあるが、原料価格が下がったことで収益は改善している。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は前年同期に比べ約15%減少している。前年に消費税増税前の駆け込み需要があったことを差し引いても、やや落ち込んでいる感がある。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量の増加が見込めない。 |
| | | 金属製品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・仕事が減ってきたという同業者の声も聞かれるが、自社は大型プロジェクトに携わっているため、しばらくは忙しい。 |
| | | 一般機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・従来、スマートフォン製造を中国のEMS（電子機器受託製造サービス）へ発注していたのは限られた大手企業であったが、あまり規模が大きい中国企業も、スマートフォンの製造やEMSへの発注を始めており、発注元が多様となってきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の設備投資は、前年12月から引き続いて好調であり、今月も受注量が多く売上が増加している。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・消費税増税後の反動減から、現在もあまり変化がない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量はほぼ横ばいで、ここ3か月間の変動はない。 |
| | | 建設業（営業担当） | 取引先の様子 | ・年度末から年度初めの時期では、取引先や官公庁関係での工事受注や関連予算の動きが、まだはっきりしない。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・消費財の荷動きについては、一定水準までは回復したが、ここ数か月は変化がない。生産財の荷動きは、まだ回復していない。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・今年に入ってから、消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きく、前年同月と比較した荷動きが大幅に落ち込んでいる。また、円安や石油価格が再び上昇に転じたことで、厳しい経営環境となっている。 |
| | | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・自動車業界の景気等を見ると、売れ筋のハイブリッド系車種に携わる工場ラインや生産部門は、比較的良好な方向にあるが、それ以外の部門等は良くない。数か月単位のやや長いスパンで見ても、二極化という状況は変わっていない。 |
| | | 金融業（法人営業担当） | 取引先の様子 | ・原油価格低下による原材料コストの低減効果はまだ浸透していない。一方で、コストが上昇した分の価格への転嫁には、苦勞している中小製造業者が多い。 |
| | | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・円安、株価高により、資産を持つ個人は資産効果で潤っているが、持たない個人には何の恩恵もない。むしろ輸入価格の上昇による物価高を実感している。 |
| | | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・売買物件の動きには、大きな変化は見られない。 |
| | | 不動産業（用地仕入） | 受注価格や販売価格の動き | ・マンション販売価格には大きな変化は見られない。 |
| | | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量は変わらないが、一層のコストダウン要求を取引先各社から受けている。求人面では、若年層の応募が減り高齢者の応募が増えている。若年層の求職が減っているのは景気が良くなっているためと思うので、トータルで見た景況感是不変。 |
| 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・企業からの広告発注量や広告予算はほとんど変わっていない。新規案件も、保留状態が続いている。 | | |
| 公認会計士 | それ以外 | ・顧問先の業績を見ると、円安によるコスト増加等により、収益性が厳しくなっている。 | | |
| 会計事務所（社会保険労務士） | 取引先の様子 | ・業績が好転している顧問先が多いが、前年から続いている動きであるため、状況としては変わらない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|-----------|-----------------------------|--------------|--|
| | | その他非製造業 [ソフト開発] (経営者) | 取引先の様子 | ・株価高、円安、原油安の3つがそろい、日本経済は何となく好調ムードであるが、本当に好調かどうか半信半疑である。経営者の中には、いずれ円高基調に戻ると考える人が多い。米国のシェールオイルの実情が気になる。 |
| | 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 | ・3月には決算期を迎える企業が多く、例年は受注量も増加するが、今年はそのような傾向が見られず販売量も少ないため、景気が悪くなっていると感じる。 |
| | | 出版・印刷・同 関連産業(代表) | 取引先の様子 | ・広告出稿に関しては非常にシビアになってきている。金を出す媒体を極端に絞り込む、媒体選択の動きが一般的となっている。 |
| | 悪くなっている | 建設業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・建築費が大幅に上昇しており、不動産開発業では分譲事業そのものが、成り立たなくなっている。 |
| | | 輸送業(エリア 担当) | 受注量や販売量の動き | ・1~3月は荷物が減り続けている。消費税増税前の駆け込み需要のあった前年は別として、前々年の荷物を下回るケースが出てきている。重量当たりの単価も1月以降は伸びていないので、景気は低迷している。 |
| 雇用 関連 (東海) | 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 | ・年度が替わる時期のため、人事異動や人員体制の変動等の要因により、派遣スタッフの求人が増えている。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・人材紹介事業では、有能な登録者の内定が早く決まる傾向が続いている。 |
| | | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・法人関係の送別会でのスタッフ利用が好調であり、例年に比べても多い。 |
| | | アウトソーシング 企業(エリア 担当) | 求職者数の動き | ・自動車の生産状況は、緩やかではあるが改善の見込みがある。 |
| | | 新聞社[求人 広告](営業 担当) | 求人数の動き | ・今月に入って新年度採用に向けて求人数が上向いている。ただし中旬以降は、動きが鈍くなっている。 |
| | | 職業安定所(所 長) | 求人数の動き | ・新規求人数は3か月前よりも17.6%増加し、新規求職者を見ると、在職者で、より条件の良いところへの転職を希望する者が多くなっている。中小零細企業でも仕事が増加しつつあり、久しぶりに新規求人を行う事業所が増えている。 |
| | | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・12~2月までの3か月間の新規求人数は、前年同期比で1.3%減少したものの、その前の3か月間と比較すると、0.1%の増加となっている。有効求人倍率も、2月には1.32倍と、リーマンショック以降では最高となっている。 |
| | | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・医療・介護分野や小売業関係では、相変わらず人手不足が続いている。求人募集時に感じる採用意欲も、引き続き全産業で高いが、正社員の求人数の伸びは鈍い。地域の基幹産業である自動車等の製造業については、事業所の海外移転の影響もあるが、円安の影響もあり、一部の企業では海外生産を国内に移している。また、オートバイ関係は前年の暮れで底を打った感もあり、堅調な動きが期待される。窓口の求職者相談については、在職者の相談も増加傾向である。 |
| | | 民間職業紹介機 関(営業担当) | 周辺企業の様子 | ・中小企業で販路拡大へ向けた動きが活発化している。また、商工会議所によれば、新規雇用が拡大しているとのことである。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (営業担当) | 周辺企業の様子 | ・製造業からのエンジニアに対する派遣ニーズは相変わらず強く、好景気を示している。 |
| | | 新聞社[求人 広告](営業 担当) | 求人数の動き | ・低調のままで変わらない印象である。求人広告の応募効果としても芳しくなく、人手不足は続いているように感じられる。 |
| | | 職業安定所(職 員) | 周辺企業の様子 | ・春闘で、大手企業では大幅なベースアップという話が出ているが、管内は中小企業がほとんどであり、仕事は忙しくなっているが、発注単価が上がらないので、なかなか収益が上がらない状況である。 |
| | | 職業安定所(職 員) | 求人数の動き | ・3か月前と比べて新規求人数は横ばいとなっている。 |
| | | 民間職業紹介機 関(営業担当) | 採用者数の動き | ・引き続き採用者数は増加傾向にある。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|----------------------|--------|---|
| | | 民間職業紹介機関（支社長） | 求人数の動き | ・年度末ということもあり、中途採用の求人数は減少している。また、採用選考において最終局面で迷った人材は、採用が見送りとなるケースが散見される。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・求人数は前年比で微減となり前年割れとなっている。3か月前と比較すると約10%上昇はしているものの、季節要因を考慮しても厳しい状況である。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・小規模事業所では、売上不振から廃業や人員整理が増えている。 |
| | | その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当） | それ以外 | ・取引先企業や会社の業績が、あまり良くなっていない。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|-----------|-----------------------|--------|--|
| 家計動向関連 (北陸) | 良くなっている | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | 販売量の動き | ・他地域や他業種の方々には申し訳ないが、北陸新幹線の効果で金沢地区の飲食業界はにぎわっている。金沢でも駅周辺はにぎやかだが、古くからの繁華街は比較的静かだ。これは、新幹線の客が個人や家族連れが中心で、いわゆる「飲み屋」へは足を運ばないためだと思う。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | 来客数の動き | ・対前年比で総売上98%、宿泊人員107%、宿泊単価99%であった。宿泊単価低下及び個人客、企画募集が低調であったが、高単価棟の3フロアが改装工事中というのが理由で、実際はフル稼働である。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・3月14日に北陸新幹線が開業し、週末はもちろんのこと平日でも人出があり、忙しくなった。駅での乗車回数は、平日で2割アップ、週末で5割アップである。観光スポットやビジネスなど、夜の街も人出が増えた。 |
| | | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・学生向けの販売が全体数をけん引しているが、複数台購入特典の効果もあり、家族複数台での購入が非常に目立つ。 |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔事務用品〕（店員） | 販売量の動き | ・業界の需要期と北陸新幹線特需が重なり、市場に活気がある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・3月の当店の売行きは好調であった。イベントの内容が良かったのか、景気が良くなったためなのかは判断がつかない。くもりになるのか晴れになるのかはわからないけれど、目の前のもやがなくなったような気がする。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・ケーブルテレビのデジアナ変換終了によるテレビの販売数量自体は、去年の消費税増税前を上回る台数になっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・気温が上がり確実に客足は伸びているが、思うほどの売上に結びついていない。 |
| | | 住関連専門店（店員） | 来客数の動き | ・3月の前半はある程度の来客数は確保できた。ただし、後半にかけては冬も終わり、移動需要の膨らむ時期ではあったが、週末にかけての来客数確保は伸び悩んでいる。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕 | 単価の動き | ・商品を求める動きはこれからだが、昨年春の消費税増税後から店頭の買上単価が伸び続けている。付加価値、機能性、安全、安心、健康といった商品がよく求められている。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | 販売量の動き | ・来客数の伸びがそのまま販売量の伸長につながっている。特に春物衣料を中心に好調な滑り出しであり、去年の消費税増税前の駆け込み需要を考慮しても本年の方が良い。ただし、大型消費財や宝飾は苦戦している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・3月14日に北陸新幹線が開業したことにより、都心からの集客が微増している。料亭部門の影響は少ないが、鉄板焼き部門は高額な能登牛のオーダーが多く、客単価増に貢献している。 |
| | | 一般レストラン（統括） | お客様の様子 | ・3月14日の北陸新幹線開業から、駅周辺の飲食店を中心に来客数がアップした。県外からの客、外国人の客、どちらも家族旅行が多く、1卓あたりの注文点数も増えている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|----------------|---|--|
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・3月は中京や関西からの団体の昼食利用が多く、入込客数は1000人ほど前年を上回っている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・北陸新幹線が3月14日に金沢まで開業した影響で宿泊は良くなっており、3月は前年に比べ40%増となった。新幹線利用は個人客が主で、バスや飛行機での旅行者も目に見えて増えている。インバウンドも引き続き好調である。 |
| | | 都市型ホテル（役員） | 販売量の動き | ・宿泊部門に関して、Web予約が堅調に推移しているが、レストランおよび宴会部門は横ばい傾向である。 |
| | | 通信会社（役員） | 販売量の動き | ・数か月前に比べサービス契約獲得数は増加傾向にある。消費税増税から1年が経過し、またベースアップ実施企業が増える報道の中で、消費者マインドにも好転の兆しを感じる。 |
| | | 通信会社（役員） | 販売量の動き | ・例年どおり、今月は商戦期でもあり、今年も契約数が増加している。競合している大手通信事業者の新サービスの影響がまだ出ていないこともあり、解約数も抑えられ、純増数が増えている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・前年同月比でみると、3月は2～3か月前と比べプラスに推移している。大きな要因としては、団体客や海外からのインバウンド客が増加したことである。ただ、個人客の旅行は依然として前年同月比マイナスである。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・受注量は消費税増税後の反動減から回復基調にある。一昨年水準まで戻ってきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・問い合わせ、展示会共に客の動きがよくなっており、今後の契約件数、契約額に期待がもてる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・北陸新幹線の開業効果も限定的で駅ナカでも優劣があり、中心商店街の物販に至ってはほとんど平常営業であった。今後も金沢のファッションマーケットはますます駅ナカ主導で展開していくのではないかと危惧している。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・卒業、入試なども一段落して、入学、進学、新社会人の季節であるが、新たな服を買うという動きが鈍いように感じられる。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・3月に北陸新幹線開業があり、観光客も増加したように思われる。当地区の飲食店では観光客が多く来店している店舗もある。一方、当商店街の組合員は物販が主体であるため、観光客増加の影響はほとんどなく、各店舗の売上状況は例年とほとんど変わらない状態である。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（従業員） | 販売量の動き | ・本当に必要なものしか購入せず、それほど必要でないものは全く購入しないため、販売数は伸びない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来店客の買物状況は、特に3月に入り、昨年の消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、客単価が厳しい状況になっていると思われる。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・3月の売上は、昨年3月に消費税増税前の駆け込み需要があったため前年を下回っているが、生鮮食品部門はほぼ昨年並みの売上であるため、景気が悪いとは言えない。 |
| | スーパー（統括） | 来客数の動き | ・今年の1～3月の客の来店状況はほぼ変わりがなく、特に大きな変化はみられない。しかし、3月は当地は北陸新幹線開業ということと、自社においても記念のイベントなどがあり客にアピールした分、来客数が増えている現状である。 | |
| | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・気温の上昇とともに、前月よりは数字がアップしているが、これはある程度季節変動そのままの数字であると思われる。前年同月比については3～4か月前から同じ数字が並んでいる。 | |
| | コンビニ（店舗管理） | お客様の様子 | ・来客数の下げ止まり感はあるものの、割引商品の売行き好調もあり、客単価が下がっている。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・ガソリン価格の値下がりにより、消費税増税の影響が若干薄らいでいるように見えるが、物価は上がっている状態にある。客の行動を見ていると依然慎重である。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・北陸新幹線開業による直接的な売上アップは感じられないものの、それを契機としてリニューアルなどを行っているところが売れている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|--------------------|---------|--|
| | | 衣料品専門店 (総括) | 競争相手の様子 | ・北陸新幹線開業で恩恵を得ているのは宿泊とお土産が主で、衣料品業界には良い影響がない。むしろ東京が近くなり出ていくほうが多いのではないが。 |
| | | 乗用車販売店 (役員) | 販売量の動き | ・北陸新幹線の開業で地元経済界はにぎわっている。しかし、前年の消費税増税前の駆け込み需要と比較してはいけないのだろうが、当業界は販売面でかなり遅れを取っている。4月以降はエコカー減税の対象も変わるの、若干不安に感じる。 |
| | | その他専門店 [酒](経営者) | 来客数の動き | ・3月は卒業や入学、引っ越しなどで物入りが多い時期であり、当店においてもお祝い品などが少しあったと思われる。しかし、必要なもの以外の購入はなく、財布のひもが固い状態が続いている。 |
| | | 旅行代理店(従業員) | お客様の様子 | ・北陸新幹線開業により個人旅行は多少動いてきているが、商品の選別は相変わらずシビアである。収益的にはかえって厳しくなっている。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・北陸新幹線が開業して、それに関するイベントが多数開催された。 |
| | | 通信会社(店舗統括) | お客様の様子 | ・ランニングコストによりシビアになってきている。客からの「2年後はどうなるか。3年後はどうなるか」といった質問が以前よりも増えてきている。 |
| | | その他レジャー施設(職員) | 来客数の動き | ・3月は例年より退会が多く出てきており、新入会が全く追いつかない状況である。 |
| | | 美容室(経営者) | それ以外 | ・ひと月ごとに、売上が良くなったり悪くなったりで、景気がどうなっているかの判断が難しい。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 販売量の動き | ・3月は年度末で決算期とのこともあり、客もこの時期が最も価格的に有利と思っており、受注を伸ばすことができた。客の購入意欲は感じられるが、景気の上向き感がまだまだ弱く、きっかけ作りには苦労している。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | お客様の様子 | ・天候も良くなり、3月の北陸新幹線開業でもう少し客の動きに活気があるかと期待していたが、今のところは感じられない。 |
| やや悪くなっている | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・春を感じさせる日もあるが、相変わらず人出が少ない。映画やイベントで街に人出があっても、購買にまでは波及してこない。高額品も昨年より動き始めているが、ごく一部の話であり、圧倒的に買い控え傾向が強く、総じて景気は悪いと判断せざるをえない。 |
| | | 一般小売店[精肉](店長) | 来客数の動き | ・北陸新幹線が開業したが、新幹線効果を受けているのは一部の地域で、街中までは波及していない。駅の方に客を取られ、さらに来客数が減少している気がする。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・昨年の3月は消費税増税前の駆け込み需要の影響で売上がかなり良かったということはあるが、今年は前年を2割程度下回っている状況である。食品関係については日々の消耗品なので10%程度の減少だが、ファッション関係については前年から25~30%近くダウンしているということで、非常に厳しい状況である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | 競争相手の様子 | ・北陸新幹線開業に伴い、他のデパートやスーパーのリニューアルオープンが相次ぐなか、当店では2店舗のみのリニューアルオープンで新鮮さに欠けるのか、客足が伸びていない状況である。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・3月14日に北陸新幹線が開業し、多くの来客でにぎわうが、観光と食事をメインに金沢に来る方が多く、商品は見ただけで悩まれる方がほとんどである。また、例年に比べフレッシュや贈答品需要が少なく、旅行用などトラベル関係の需要が高い傾向にある。 |
| | | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・来客数に関しては前年比1割以上のダウンが続いている。また、客単価も微減が続いている状況である。常連客でも、これまでより来店回数が減っているような状況も見受けられる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|----------------------|----------------|--------------|---|
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・2月は開業以来初の赤字になった。とは言っても1月の経費が2月にかかり、2月は売上日数が少ないため他店舗ではよくある状況だが、当店では開業以来初めての状況だった。その影響を3月も引き継ぎ、売上の減少に歯止めがかかっていない状況である。競合店が近くにできたわけではないが、全体のコンビニ店舗数の増加がじわりじわりと売上を下げている。出店も春から再び激化するものと思われ、下げ止まったかに見えた売上がまた下がるのではないかと不安になっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・3月に入ってから受注が極端に少なくなった。例年の7割程度の量である。自動車関連税の駆け込み需要はあまりないようである。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・3月の販売量は前年同月比75%である。26年12月の販売量は前年同月比79%だったので、3か月前と比較してやや下向きである。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったとはいえ、減少幅は依然大きいと考えられる。 |
| | | 自動車備品販売店（従業員） | お客様の様子 | ・今月は例年と比べ天候が不安定なため、春タイヤの履き替え需要が遅れており、店頭キャンペーン、チラシ販促を投下したが客の反応が悪く、購入に対して慎重になっている。自動車販売は新卒者の購入客が増え、台数は伸びている。しかし、例年は軽自動車などの新車購入を考えている客が多い時期だが、今期は中古車で我慢して就職後に乗換えを考えている方が多い。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・気温も関連して、暖かい日は何となく人も動く感じだが、変わらず個人や小規模経営の人たちからは厳しい会話があり、大手のように給料を上げられないとか、地方は1年後かといった具合である。当店は前年同月と変わらなかった。 |
| | | 悪くなっている | - | - |
| 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 | ・衣料、非衣料ともに前年より受注状況がやや良いとみている。 |
| | | 金融業（融資担当） | 受注量や販売量の動き | ・観光業者にヒアリングしたところ、北陸新幹線開業後の予約は好調である。海外からの予約ならびに国内からの予約も同様に良いとのことであった。 |
| | | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・同業者に情報を聞くと、少しずつ情報や動きが出てきているという意見が多かった。 |
| | | 税理士（所長） | 取引先の様子 | ・客の様子を見ると、製造業も建設業も仕事の予定が結構しっかりと入っている。2～3月の売上も割と順調なところが多く見える。販売業も給料が上昇傾向である影響か、徐々に高級品の販売が増えてきている感じがある。数字に上がるのはもう少し先かもしれないが、先行きの見通しが明るくなっているというのがいるという企業の社長の答えである。 |
| | | 変わらない | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・国内販売は顧客間の状況差は大きいものの、総量的には比較的堅調に推移している。海外販売は欧米とも増加基調にあるが、全体として良くなってきているというレベルではない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・昨年12月から今年の1月にかけては工期に追われていたが、今は3月末工期の工事も終わり、一息つける状況である。手持ちの仕事量はグッと減っているが、損益では3月末の完成工事高が増えるので1月や2月の月次決算より収益が改善される。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格競争が緩和状態の地域と、競争激化の地域の二極化現象が起きており、受注環境に地域格差が生じている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 取引先の様子 | ・北陸新幹線効果があるとは感じられない。一部の業種は効果がみられるが、運送業としてみると物量増加は感じられない。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・荷物が特に増えた感じもなく、例年通りの荷動きで推移している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|-----------|-----------------|--------------|---|
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・北陸新幹線の開業に向けて各種イベントの盛り上がりが見られる。飲食店なども人の入込が見られる。一方、地元百貨店では改装による影響でブランド品などに売上の伸び悩みもみられるなど強弱要因双方があると感じる。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・年度末に向けて、会社の解散が非常に多い。一方で、新年度に向けて代表者の変更をし、次世代に事業承継ができた案件も多かった。 |
| | やや悪くなっている | 食料品製造業（役員） | それ以外 | ・為替の影響にて原材料価格が大幅に上がっている。旧在庫と新購入在庫との評価額を総平均法で求めているため、単価が徐々に上がってきている。この影響から、収益に影響が出ている。 |
| | | 一般機械器具製造業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・北米市場の受注が伸び悩んでいる。 |
| | 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 | 求人情報誌制作会社（編集者） | 求人数の動き | ・北陸新幹線開業のおかげで求人数が伸びるかと思っていたが、想定していたほどではなかった。 |
| | | 新聞社【求人広告】（担当者） | 求人数の動き | ・3か月前と比べると求人数は増えている。ただ、前年同月比で見るとほぼ変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・北陸新幹線の開業効果から、事業主の求人意欲が高くなっていると感じている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・医療分野が好調であり、設備投資に伴う受注が好調な企業もみられるほか、北陸新幹線の富山駅高架下にオープンした店舗の関連求人も目立ち始めているなど、幅広い分野からの求人がある。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（役員） | 求人数の動き | ・安定した雇用情勢ではあるが、目立って人が活発に動いていない。派遣登録希望者及び需要件数が伸びない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・建設、電気、IT関連などといった専門職の紹介予定派遣の依頼件数が増えている。 |
| | | 新聞社【求人広告】（役員） | 求人数の動き | ・3月の求人広告売上は、前年同月比75%程度であった。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・一部の事業所は良くなっているとの声も聞かれるが、原材料費や燃料費の高騰などで忙しいが利益がないという事業所の声も多いため、全体として変わらないと感じる。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・北陸新幹線が開業した。にぎわった所は限定的で、特に人材派遣や紹介が増えたわけではない。雇用の動向に変化をもたらすのはこれから先であろう。 |
| | | 学校【大学】（就職担当） | それ以外 | ・3月に学内合同企業説明会を開催したが、参加企業数が昨年度の1.4倍に増えて、参加学生の就職活動も活発化している。 |
| 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（企画担当） | お客様の様子 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、今月は減収の見通しであるが、外国人客向けの売上の急増で、前年比での落ち込みの約半分はカバーできる。これにより、今月の売上予想は大幅に上回る見通しである。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・4月以降はエコカー減税が見直しとなるため、今月は販売量が増えている。また、各社の賃金のベースアップによって所得が増えるため、財布のひもが緩んでいる印象がある。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | 単価の動き | ・宿泊部門を中心に、販売単価をアップしても売上が悪化しない状況が続いている。 |

| 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 |
|--------------------------|-----------|-------------------------|---|--|
| | やや良くなっている | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・腕時計の売行きは今一つであったが、電池交換と修理の依頼が多く、来客数が伸びている。新しい物を購入するよりも、今持っている物を大事に使う傾向を強く感じる。特に、年配客の間では、思い出や記念を大事にする動きが目立っている。今売れている電波時計やソーラー電池は一見便利に見えるが、年配客には使いにくいことも一因となっている。 |
| 一般小売店〔鮮魚〕（営業担当） | | 来客数の動き | ・インバウンド客の増加により、2～3か月前よりも来客数が増えている。 | |
| 一般小売店〔衣服〕（経営者） | | お客様の様子 | ・3月の初めごろは寒くて売れなかったが、月末には暖かくなり、春物が売れ出している。 | |
| 一般小売店〔花〕（店長） | | 来客数の動き | ・春物の季節的な動きもあるが、来客数が多少伸びている。 | |
| 百貨店（売場主任） | | 来客数の動き | ・売場の耐震工事が8割ほど終わり、入店客数も前年比でマイナス1～2%程度となっている。全体的な動きとして、消費税増税による悪化分は改善してきている。 | |
| 百貨店（売場主任） | | 販売量の動き | ・今月は消費税増税前の駆け込み需要の翌年となり、前年比ではマイナスとなっているものの、売上目標は大きく上回っている。特に、春物の衣料品や洋菓子などの食料品も好調であり、催事での来店も多い。 | |
| 百貨店（企画担当） | | 来客数の動き | ・3月に入り、来客数が1～2月に比べると10%以上伸びている。暖かくなるのが早かったこともあり、春物の動きが良い。 | |
| 百貨店（服飾品担当） | | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要で化粧品の売上が前年比で約1.6倍となったため、今年は約70%に落ち込んでいる。ただし、2年前に比べると10%以上の伸びを示している。特に、消耗品の要素が高い化粧品はこの傾向が強く、4月以降もこの伸びが続くと考えられる。 | |
| 百貨店（マネージャー） | | 単価の動き | ・高額品の購入の増加が顕著になってきた。インバウンド客による消費に加え、富裕層の消費が上向き、客単価が上昇している。 | |
| 百貨店（外商担当） | | 販売量の動き | ・3月に入って、多くの海外高級ブランドが値上げを行ったが、売上は落ち込んでおらず、宝飾品や美術品も好調に推移している。インバウンド売上も伸び続けている。 | |
| スーパー（店長） | | 来客数の動き | ・昨年の消費税増税前の特需により、今月は数値的には非常に厳しい状況であるが、少しずつ回復の傾向も出てきている。 | |
| スーパー（店長） | | お客様の様子 | ・消費の二極化によって生活防衛型の商品の動きが増え、家電製品の高額品も動いている。ただし、商品単価は昨年よりも上昇しているが、販売点数は伸びてこない。 | |
| スーパー（社員） | | 販売量の動き | ・競合店との競争が激しい店舗を中心に、多くの店で来客数が伸び悩んでいる。ただし、客1人当たりの購買数量は増加しており、堅調な売上の確保につながっている。客の購買意欲は、高い状況が続いているように感じる。 | |
| コンビニ（経営者） | | 単価の動き | ・相変わらず高額プレミアム商品や機能性飲料の売上が好調で、ファストフードの売上も伸びており、客単価が上昇傾向にある。 | |
| コンビニ（経営者） | | 来客数の動き | ・近隣の店が閉店になり、客が少し流れてきているほか、暖かくなってきたことがプラスとなっている。 | |
| 家電量販店（企画担当） | | 販売量の動き | ・新生活を迎える時期となり、単身者による需要が伸びてきている。それに伴い、関連品を含めた販売量が増えている。 | |
| 乗用車販売店（経営者） | | 来客数の動き | ・決算月は物も金も人も動くという時期であるが、3月に入って動きが良くなった気はするものの、はっきりと感じることはない。 | |
| 乗用車販売店（販売担当） | | 販売量の動き | ・3月に入っても新型車の受注が好調であり、来客数も多い。 | |
| 住関連専門店（店員） | 販売量の動き | ・新生活商材を中心に、販売実績が上向いている。 | | |
| その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター） | 販売量の動き | ・1回の注文金額が上がってきている。 | | |

| 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 |
|----|-------------------|------------------------|---|--|
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・例年どおり、今月は送別会や週末の打ち上げなどで団体予約が多い。 |
| | | 高級レストラン（企画） | 単価の動き | ・インバウンド客による購入単価の動きが上昇傾向にある。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・2月末に値上げを実施したが、予定どおりの売上を確保できている。 |
| | | 一般レストラン（経理担当） | 単価の動き | ・来客数と客単価が共に伸びており、特に客単価の伸びが良い。客は価格にこだわっていないと感じる。 |
| | | 一般レストラン（店員） | 来客数の動き | ・今年に入ってから好調が続いている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・地区全体としても好調を持続している。2～3月は平日でも満室となり、宿泊の予約が取れない日が多い。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・アベノミクスの第3の矢は、都市部だけではなく地方にも給与の引上げなどが波及して、初めて可能になる。大企業が賃上げなどを実行し始めたので、その影響は多少出てきている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・気候や天候に恵まれて来客数が例年を上回り、温浴施設の利用客も3か月前と比べて3%伸びている。購買意欲が出てきているのか、売店の売上も5%増えている。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | 来客数の動き | ・宿泊人員が前年に比べて6547名増と、インバウンド客を含めて増加傾向にある。宿泊単価は前年の水準に及ばないが、売上は111%となっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・宿泊に関しては、来客数、単価共に改善が顕著となっている。特に、今月上旬から春休みにかけては、ここ数年みられないような活況である。大阪全体が同じような状態で、各社が普段は格安で集客をしているインターネットサイトでも全く空気がなく、1泊7万円などの高級ホテルだけが空いている。一方、レストランや宴会利用は低迷したままであり、競合店にも値下げの動きがみられる。 |
| | | 都市型ホテル（客室担当） | 来客数の動き | ・昨年に続いて国内需要は好調に推移している。インバウンド関連は旧正月以降も順調に予約が入っており、売上全体を押し上げている。 |
| | | 都市型ホテル（管理担当） | 来客数の動き | ・宿泊に関しては、引き続き海外からの客の動きが好調であり、レストランも消費税増税から1年が経過し、やや落ち着きを取り戻してきたように見える。 |
| | | タクシー運転手 | それ以外 | ・人々の動きが活発になっていると感じる。 |
| | | テーマパーク（職員） | 販売量の動き | ・3月以降、明らかに来場者の消費動向が変わってきている。新施設のオープンの影響もあるが、販売数が増えている。 |
| | | パチンコ店（店員） | 来客数の動き | ・若干の回復傾向がみられる。 |
| | | その他レジャー施設【イベントホール】（職員） | 来客数の動き | ・桜の季節に入り、大阪城公園は平日にもかかわらず、昨年以上の人出である。中国、韓国はもちろん、欧州や米国からの観光客の姿も、昨年とは比較にならないほどみられる。昨日は梅田の家電量販店へ行ったが、土日かと思うほどの人出であった。 |
| | | その他サービス【コインランドリー】（経営者） | 来客数の動き | ・周囲では4月から昇給するという企業の話をよく耳にする。物価の高騰もあり、実質賃金はなかなか上昇しないようであるが、良くなりつつある雰囲気を感じられる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・売上などの結果には表れていないが、客の購買意欲の向上が感じられる。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | 販売量の動き | ・全体として、販売量は前年に比べるとやや増加傾向にある。特に、不動産の動きが目立っている。 |
| | | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き |
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・決算の状況や昨年からの経済情勢をみて節約を徹底し、様子をみている。 | |
| | 一般小売店【菓子】（経営企画担当） | 販売量の動き | ・3月と昨年12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は3月が87.2%で、12月が90.6%、関東は3月が92.5%で、12月が87.0%、中部は3月が83.5%で、12月が93.7%、中国は3月が99.0%で、12月が84.2%となっている。各地区合計の平均は3月が89.1%で、12月が89.4%と全国的に非常に悪く、昨年の消費税増税前の特需の反動ともみられるが、昨年12月も同様の動きであり、実際には悪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 |
|----|---------|-----------------|--------|---|
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | 販売量の動き | ・3月後半から4月前半にかけてはギフトが動くが、今年は驚くほど動きが悪い。昨年の消費税増税前の動きと比べても仕方ないが、全く動きがない。周囲では賃金アップの話が多いにもかかわらず、財布のひもが固いのか、他の商品に需要が取られているのか、理由は分からない。この時期はゴルフコンペも活発に行われるが、景品需要なども少ないように感じる。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | お客様の様子 | ・なかなか飲食関係の動きが良くなり、相変わらず悪い。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（社員） | 来客数の動き | ・来客数は前年とほぼ同じ推移となっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は売上目標が達成できそうであるが、前年は消費税増税前の駆け込み需要もあり、目標を下げていることが大きな要因である。天候の影響もあり、アパレル全般は春物の動きが良くなく、重衣料などの高額商品の動きも決して良くない。外国人客の需要は好調であるものの、国内客の購買の慎重さには変化が感じられない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・今までと同じく、購買が好調な商品は限られている。ブランド品や限定品、食料品や人気家電は好調であり、季節感の強い商品や値引き商品の動きも良いが、ぜいたく品は低調である。また、東南アジアを中心とした観光客については、主に薬や家電などが好調となっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・今月の20日ごろまでは店頭での購入や高額商品の引き合いなどが低迷していたが、月後半から美術品や金製品などの高額商品が売れ出している。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・新施設のグランドオープンから1年が経過した。昨年は入店客数や売上が大きく伸びた影響で、売上目標を低い水準に設定したため、目標は達成できる予定である。今期は良いスタートを切ったが、環境は厳しい。 |
| | | 百貨店（商品担当） | 単価の動き | ・消費税増税前の駆け込み購入の反動で、今月の売上は苦戦している。特に、宝飾品や高級ブランドは売上が悪い。ただし、今月の前年比での落ち込みは例外であり、日常生活品は全体的に好調である。 |
| | | 百貨店（売場マネージャー） | 来客数の動き | ・消費税増税後の富裕層の購買は変わらず堅調であるが、中間所得層の30～44歳のほか、70～80歳の来店頻度が減り、購買点数の減少も顕著である。子育て世代や年金世代の節約志向により、物やサービスの価格に影響が出ている。 |
| | | 百貨店（商品担当） | 販売量の動き | ・春物の出足が良く、賃上げ効果と共に今シーズンへの期待が高かったが、勢いが長続きしない。昨年の消費税増税前の駆け込み需要を念頭に、今年の実績をどうみるかも意見が分かれ、実勢の判断が難しい。 |
| | | 百貨店（売場マネージャー） | お客様の様子 | ・消費税増税前の駆け込み需要があった昨年に比べ、売上は18%減であるが、一昨年比では4.5%減となっている。昨年、近隣に大型ショッピングセンターがオープンしたことを考慮すれば、ほぼ想定内の売上であり、中旬以降は来客数、平均購買単価共に一昨年並みに回復してきている。 |
| | | 百貨店（売場マネージャー） | 販売量の動き | ・3月は昨年の消費税増税前の駆け込み需要が最大となった月であり、前年比は参考にならない。2年前との比較で判断すると、ほぼ同じ水準となっている。ただし、洋品や靴、バッグなどの雑貨品は不調であり、ボリューム層の販売量が減少している。トレンドの動きによる影響もあるが、消費マインドの低下が続いている。 |
| | | 百貨店（営業企画） | 来客数の動き | ・来客数、客単価共に、2年前の実績を下回っている。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・競合店が多く、消費者はその日によって当店と他店を使い分けているため、客単価がどうしても低くなる。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・昨年の消費税増税前に我慢して購入されなかった物が、今も売れていない。一方、増税前に購入された物は、昨年以上に売れない。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税前の特需で売上が増えたため、前年比での比較が難しい。2年前と比べると、数%の落ち込みであり、売場での来客数や販売量の実感と合わせても、上向いているとは思えない。 |

| 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 |
|----|---------|------------------------|--------|--|
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・昨年は消費税増税前の駆け込み需要で大きく売上が伸びた。今年も昨年並みの売上が確保できそうであり、消費の底堅さを感じる。 |
| | | スーパー（管理担当） | 販売量の動き | ・購買点数が増えない。 |
| | | コンビニ（店長） | お客様の様子 | ・客の買い方にはあまり変化がなく、来客数にも大きな変化はない。 |
| | | コンビニ（店員） | お客様の様子 | ・チラシの効果もあり、来客数、売上がやや伸びたものの、客の低価格志向が目立つ。 |
| | | コンビニ（広告担当） | 来客数の動き | ・先月と同様に厳しい状況が続いているが、更に悪くなっているわけではない。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・家電品の買換えサイクルが長くなっている。故障しない限り、買換えをしない客が多く、販売量が伸び悩む傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・3月の決算に向けて早い時期から集客に力を入れてきたが、思うように客足は伸びず、厳しい状況が続いている。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 販売量の動き | ・単発的に売れても、注文や売上が続かず安定しない。売れ方が常に不安定であり、ばらつきがある。 |
| | | その他専門店【医薬品】（経営者） | 単価の動き | ・生活必需品の一部に鈍い動きがみられる。また、小売業の競争は厳しく、いまだに価格競争ばかりである。1点当たりの購入単価も下がり、売上にも影響している。特に、洗剤類や食品関係の動きが良くない。 |
| | | その他専門店【宝石】（経営者） | お客様の様子 | ・給料のベースアップが期待できるのはごく一部であり、ほとんど変わらない。ただし、株を持っている人は元気がある。 |
| | | その他専門店【宝飾品】（販売担当） | お客様の様子 | ・催事などの購入客から、後日キャンセルの連絡が入ってきている。 |
| | | その他専門店【スポーツ用品】（経理担当） | 販売量の動き | ・円安ムードが一段落しているが、販売商品の輸入比率が高い当社は、売上総利益率が上がり苦戦している。しばらくはこの傾向が続く。 |
| | | その他小売【インターネット通販】（企画担当） | 販売量の動き | ・ファッション関連を中心になかなか買上に結びつかない。買上単価も引き続き下落している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・大手企業の宴会需要が増える一方、中小企業は増えていない。ランチ需要は平行線で、夜の個人利用も減ったままである。大手企業の景気は上向きであるが、それ以外は停滞している。 |
| | | 一般レストラン（企画） | 来客数の動き | ・新年度に入り、ほぼ横ばいの状態で推移している。3月は関東で大きく来客数が落ちていることを考えると、関西は善戦している。 |
| | | その他飲食【コーヒーショップ】（店長） | 来客数の動き | ・利用客数、単価共に変わっておらず、景気が変化していると実感できるものがない。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | お客様の様子 | ・お金の使い方について、最近を使う時と節約する時の差がはっきりしているように思う。ガソリン代が下がっており、連休ごろには外出する人も増えるため、少し上向きの動きが続くと予想している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・良くも悪くも動きがない。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・春闘では大手自動車メーカーの賃金のベースアップが要求どおりの水準で妥結し、株価も2万円目前となるなど、景気回復の条件は整ったと思われるが、個人消費の回復はなかなか進まない。インバウンド客の増加により、観光地や宿泊関連は非常に好調であるが、国内客の宴会や研修、会議はまだまだ好調とはいえない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・国内旅行が堅調で、海外旅行が不調という流れが続いている。特に、海外のイスラム国関連やテロ、飛行機事故の報道が大きく、まさに風評被害による悪影響が出てきている。全体で何とか前年並みの受付状況である。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------|-------------------------------|--|--|
| | | 旅行代理店(店長) | 単価の動き | ・景気が悪いから旅行に行かないという理由で、来客数が減っているわけではない。海外情勢の混乱や治安の悪化、テロの不安、円安など、客にとって良い条件がそろわない。ただし、申込単価は上がっており、品質を重視する意識は広がっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・客の利用状況は変わらず、良くも悪くもない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・遠距離、近距離を問わず、客の乗車の動きは順調に推移しており、平均的な売上は確保できている。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・取引先の受注状況などに、特に際立った変化はない。 |
| | | 通信会社(社員) | 販売量の動き | ・例年3月は転入や転出の時期であり、契約・解約共に増えるが、今年も例年どおりとなっている。 |
| | | その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当) | 来客数の動き | ・インバウンド客は好調であるが、商圏内の客の動きについてはまだまだ不透明である。 |
| | | 美容室(店員) | 販売量の動き | ・卒業シーズンであり、着物に合わせたヘアアレンジやメイクのほか、着物のレンタルが多く出た。春のヘアスタイルについてのオーダーはほどほどで、例年と変わらない。 |
| | | その他サービス[保険代理店](経営者) | お客様の様子 | ・法人客をみていると、給料アップが実現できている企業は社員の意欲も高まり、業績も順調に伸びているが、それ以外の企業は社員の意気も下がり、業績も伸びていない。結果として、格差がますます開いている。 |
| | | 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 | ・年末年始のキャンペーン特需が少し落ち着いた感があり、全アイテムとも前年の売上を何とか達成している店が多い。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | お客様の様子 | ・新築マンションの販売価格の上昇に伴い、売行き不振であった既存物件が割安となり、動きが出ている。一方、新規マンションの売行きには、立地の差などで二極化が進んでいる。 |
| | | その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者) | それ以外 | ・一般的な中小企業の賃金はあまり上昇しておらず、住宅販売の契約件数が減少している。 |
| | | その他住宅[情報誌](編集者) | お客様の様子 | ・分譲マンションの販売現場では、低金利の影響などで好調な状況が続いている。年度末が近づいたことで一服感はあるものの、好調さに変化はない。 |
| | | やや悪くなっている | 一般小売店[珈琲](経営者) | 来客数の動き |
| 一般小売店[衣服](経営者) | 来客数の動き | | ・来客数が減っている。来客者のほとんどは何か購入していくため、目的があつての来店であり、ふらりと立ち寄る客が減っている。 | |
| 一般小売店[自転車](店長) | 販売量の動き | | ・新年度や新学期用に新品が動く時期であるにもかかわらず、全然動きがない。自転車以外のことに、お金が回っている。 | |
| 百貨店(営業担当) | 販売量の動き | | ・昨年の消費税増税による駆け込み需要の影響で、ファッション関連や化粧品などの売上前年比が悪化している。一方、食料品は増税の影響をあまり受けなかったため、安定している。 | |
| スーパー(経営者) | 販売量の動き | | ・昨年の消費税増税前の特需の影響で、今月も後半になればなるほど、加工食品や日用雑貨、酒類、タバコなどで、前年売上とのかい離が激しくなっている。ラーメンや小麦粉などで、原料高を背景に値上げを行ったが、特売価格は以前と変わらないため利益を圧迫している。 | |
| スーパー(店長) | お客様の様子 | | ・昨年在消費税増税前ということもあって、売上の前年比は非常に厳しい。特に、春の新生活需要や買い置きできる食品などの売上が半減している。靴や服飾関連の高額商材も動きが鈍いため、昨年に売上が大きく減少した4月に反転することを期待している。 | |
| スーパー(店長) | お客様の様子 | | ・消費税増税前の駆け込み需要の翌年にあたるという特殊事情はあるが、客単価が落ちている。 | |

| 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） | それ以外 | ・前年は消費税増税前の特需で売上が伸びたため、売上の前年比は90%と厳しい状態にある。特に、一般食品や雑貨は特需の影響が大きく、80%台と苦戦している。売上の確保に向けた集客のため、値下げの頻度も上げなくてはならず、利益確保は難しい。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・来客数が前年比で96%の推移となっている。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | お客様の様子 | ・相変わらずの状況であり、客の買い控えが進行している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・3月は自動車業界の決算月であるが、普通車の売行きが悪い。 |
| | | 乗用車販売店（営業企画） | 単価の動き | ・来客数が減ってきており、4月はどこまで減少するのかが予測ができない。輸出は好調であるが、国内販売では来客数の減少が進んでいる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ランチ客の単価が高くなっているが、全体的にはやや悪く、商店街も人がまばらである。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・イスラム国関連の影響で、特に欧州方面への旅行申込が減ってきている。影響は春休みだけではなく、ゴールデンウィークにも出ているなど、客の旅行意欲が減退している。 |
| | | 競艇場（職員） | 単価の動き | ・1人当たりの購買単価が、3か月前と比較して下がっている。 |
| | | 美容室（店長） | 販売量の動き | ・化粧品のみまとめ買いが減り、単品で購入する客が増えている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 来客数の動き | ・購入希望の客が減ってきている。 |
| | | その他住宅[展示場]（従業員） | 競争相手の様子 | ・関西の住宅展示場の来場者は、消費税増税前の駆け込み需要の反動で低迷が続いている。今月は決算期で、例年であれば一番契約が多い時期であるが、出展ハウスメーカーからは、いつもの年に比べて契約が少ないとの声が多い。 |
| 悪くなっている | | 百貨店（販促担当） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要分が落ち込み、売上は大きく前年を下回っている。食品を除く、ほぼすべての商品で苦戦しており、前年に需要が増えた高額品だけでなく、伸びが小さかった衣料品も今年の落ち込みは大きい。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・暖かくなってきているにもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。街の人出はまずまずであるが、実売につながらない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・今年の2～3月は集客が悪く、売上が昨年よりも10%ぐらい悪化している。 |
| | | 競輪場（職員） | 単価の動き | ・3か月前の客単価は11,160円であったが、今月は10,144円に低下している。 |
| 企業動向関連 (近畿) | 良くなっている | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・昨年末から大きな引き合いが続いている。受注の可能性が高いため、景気は良くなっていると感じる。 |
| | | その他非製造業[商社]（営業担当） | 取引先の様子 | ・省エネ対策への補助金が出ることになり、工場の照明をLEDに切り替える動きや、引き合いがかなり増えてきている。 |
| | やや良くなっている | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・期末需要の影響も大きいですが、ここ2～3か月で受注量が増えてきている。特に、業界団体関連の増加が目立っている。その一方、学校関連では昨年に比べて少し受注量が減っている。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新規の引き合いも多く、徐々に上向いてきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・売上、受注が増えている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今月は問い合わせが徐々に増えているように感じる。年度末という季節要因はあるものの、受注も増えている。 |
| | | 輸送業（営業所長） | 受注量や販売量の動き | ・年度末ということもあるが、じゅう器の搬入作業は車が足りないほど多い。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先の状態がやや良くなってきているが、受注の増加には至っていない。大手企業の業況が比較的良くなっても、中小企業に広がるまでには時間が必要である。 |
| | | 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、折込収入が増えており、全体の売上が上向いている。 |

| 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 |
|----|---------|--------------------------|--------------|--|
| | | 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、売上が前年を超えている。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・郊外店舗でようやく春物の広告宣伝が動き出している。都心部では4月に開業する商業施設に注目が集まる。 |
| | | 経営コンサルタント | それ以外 | ・小売業を中心に、来客数はやや増えてきている。ただし、客単価でみると、アベノミクスで期待されているほどは回復していない。 |
| | | 司法書士 | それ以外 | ・今月は案件数が少ないものの、久しぶりに会社設立の案件が入ってきている。 |
| | | コピーサービス業（店長） | 受注量や販売量の動き | ・年度末は受注量が増える傾向があるものの、今年は前年比で大幅に増えている。 |
| | | その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末となり、受注量が増えている。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・製造量は増えているが、それは原料価格が高騰しているにもかかわらず、安く販売し続けているからである。消費者の収入は増えていないため、安い製品に魅力を感じているようである。 |
| | | 食料品製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・昨年の消費税増税前は売上が増えたため、昨年と比べると非常に厳しいが、3か月前と比べるとあまり変化はない。 |
| | | 食料品製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・原材料価格が高くなり、コストが上がってきている。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | 受注量や販売量の動き | ・需要そのものの改善は感じられないが、生産量は前年比で約8%の減少と、一昨年とほぼ同じ水準になっている。徐々に悪化の動きが小さくなってきている。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・3月に入っても、受注量は前年比で3%減とわずかに減少している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・ムード的には景気が良くなっている感覚があり、今までにない新製品の企画の話も少し増えている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・世間でいわれるアベノミクス効果は、中小企業の仕事量、荷動きからは感じられない。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・売上は前年並みであるが、電気料金などの諸経費の値上がりや、取引先からの相変わらずの値引き交渉により、採算が大幅に悪化している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | それ以外 | ・このところは近隣の商店主がかなり苦労している様子であり、景気の回復感を感じられない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・製造関連では、設備の増設計画が聞かれるようになってきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量に特に目立った変化はないが、消費税増税前の駆け込み需要の水準には届いていない。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | 受注量や販売量の動き | ・デジアナ変換の終了に伴い、テレビの荷動きはやや活発になっているが、中小型などの低価格モデルがメインである。また、駆け込み需要の一時的な動きであるため、景気が回復しているとはいえない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・国内の生産や雇用が東日本大震災前の水準に戻りつつあるが、相変わらず企業は設備投資への慎重姿勢を崩していない。 |
| | | 建設業（経営者） | それ以外 | ・好決算企業による年度末の工事が増え、技術員や技能労務者の不足が深刻になっている。小規模の工事ではあるが、仕事量が急激に増えている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・見学会などの来場者は増えてきているが、相変わらず予算が少なく、契約に至らない。 |
| | | 金融業〔投資運用業〕（代表） | それ以外 | ・株価は急騰しているが、中小型株の動きは全体からかい離している。中小型株は個別の材料が必要であり、今後の動きが注目される。 |
| | | 不動産業（営業担当） | 取引先の様子 | ・神戸から企業が出て行っているため、社宅や事務所の需要が減っている。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の割には広告に大きな動きがみられない。 |
| | | 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 | ・今月は中旬から暖かくなったこともあり、特に週末は駅構内店舗が家族連れでにぎわった。相変わらず東南アジアからの観光客が目立っている。 |

| 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 |
|-------------|-------------|---------------------------------|--|--|
| | | その他非製造業 [機械器具卸] (経営者) | 取引先の様子 | ・昨年は消費税率が4月から上がるということで、3月に駆け込み受注があったため、今年は良くない。 |
| | やや悪くなっている | 繊維工業(総務担当) | 取引先の様子 | ・得意先の催事での集客や販売数が、前年比で10%落ちている。商品の生産量も前年で5%程度減った結果、織物の仕事にかかわる個人事業主の売上が減少している。 |
| | | 金属製品製造業(管理担当) | 受注量や販売量の動き | ・関西エリアには大型物件の情報がなく、低迷している。太陽光発電の大手企業による事業撤退のニュースなど、不安要素も多い。 |
| | | 輸送業(営業担当) | 取引先の様子 | ・春の時期は毎年増車を行うが、今年は一度も増車をしていない。 |
| | | 通信業(管理担当) | 取引先の様子 | ・なかなか売れない状況にある。 |
| | | その他サービス [自動車修理] (経営者) | 競争相手の様子 | ・徐々に仕事は入ってきているが、大きな仕事がないため利益が上がらない。 |
| | | その他非製造業 [電気業] (営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・食料品の値上げが行われ、家計を圧迫している。 |
| | 悪くなっている | 化学工業(管理担当) | 受注量や販売量の動き | ・販売数量が、前年比で約11%減少している。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - | - |
| (近畿) | やや良くなっている | 人材派遣会社(経営者) | 求人数の動き | ・景気は本格的に右肩上がりになると予想され、新年度以降は企業の規模や業種を問わず忙しくなっていく。一方で派遣業界では、派遣期間の3年問題によって、業界そのものが見直される局面が出てくる可能性がある。 |
| | | 人材派遣会社(支店長) | 求人数の動き | ・派遣や人材紹介の案件が増え、人材不足となっている。 |
| | | 人材派遣会社(役員) | 雇用形態の様子 | ・従来の登録型派遣から、雇用を前提にした紹介予定派遣に移りつつある。これは企業が長期的な人手不足を予測して、直接雇用へ切り替えている部分もあるが、いくら人手不足でも、人件費を固定化するにはそれなりの業績改善が必要となる。企業は、決して景気は悪化するとは考えておらず、良くなっていくとの予想に基づく動きが出てきている。 |
| | | 人材派遣会社(営業担当) | 求職者数の動き | ・20代の仕事決定率は相変わらず高いが、40代でも徐々に職場に受け入れられるようになってきている。 |
| | | 新聞社[求人広告] (担当者) | それ以外 | ・新聞広告の推移をみると、年度末にかけて各企業が利益を出しているようで、出稿が相次いでいる。 |
| | | 新聞社[求人広告] (管理担当) | 求人数の動き | ・今月も微増ではあるが、新聞の求人件数は伸びており、景気回復の兆しを感じている。これが持続的な動きとなる可能性もあり、ようやく関西にも景気回復の波がきたという感慨がある。 |
| | | 学校[大学] (就職担当) | 求人数の動き | ・医療関連の求人依頼のための訪問が増加している。 |
| | | 変わらない | 新聞社[求人広告] (営業担当) | 求人数の動き |
| | 職業安定所(職員) | | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比で減少している。前年の大幅増に対する反動減とみられ、卸売・小売業などで減少している。ただし、半導体関連が好調な製造業は大幅に増加しており、景気が下向きになるとは考えていない。 |
| | 職業安定所(職員) | | 求人数の動き | ・新規求人数の増加に一服感がみられる。 |
| 職業安定所(職員) | 求人数の動き | | ・新規求人数は増加傾向であるが、専門的知識を有する仕事や臨時的パートタイムの割合が高く、正規社員求人の割合は40%を切っている。 | |
| | | 職業安定所(職員) | 周辺企業の様子 | ・円安に伴う原材料の単価上昇が懸念される。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|------------------|---------|---|
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数は依然として多く、なかなか充足しない状況であるが、賃金面などの雇用条件を引き上げる方向で検討している事業所が多い。全体的に景気が良いと考えている事業所は多いが、3か月前に比べると大きくは変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・企業の採用意欲は向上しているが、採用担当者からは景気が良いという話は聞かれない。 |
| | やや悪くなっている | アウトソーシング企業（管理担当） | それ以外 | ・例年この時期に入る仕事のほか、イレギュラーで入る仕事の依頼も少ない。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・地域の日雇い労働者を雇う、建設の下請業者からは、例年よりも仕事が少ないとの声が聞かれる。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------------|------------|-----------------------|--------------------------------|--|
| 家計動向 関連 (中国) | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 一般小売店〔印章〕（経営者） | お客様の様子 | ・個人の印鑑や表札等に加えて、法人からの注文も多くなってきている。 |
| | | 一般小売店〔紙類〕（経営者） | 来客数の動き | ・例年であれば2～3月初めにかけて来客数は減少するが、今年は観光客が多く、売上増加につながっている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価が上昇し、1人当たりの買上点数も以前より若干良くなっている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・12～2月までは各種商品の値上げが相次いだため、客単価が前年を上回る展開となっていた。3月になると客単価のみならず、来客数も前年を上回る良い流れになっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・来客数が不調である割に、客単価は伸びている。 |
| | | スーパー（販売担当） | 単価の動き | ・来客数は相変わらず減少傾向にあるが、購入点数と単価がともに上がってきている。この現象は高齢客において顕著である。 |
| | | コンビニ（副地域ブロック長） | お客様の様子 | ・春休みに入り、駐車場が満車になるケースが出るほど、来客が多い。 |
| | | 家電量販店（販売担当） | 販売量の動き | ・3月は決算月に当たり、また新生活需要で売上が伸びている。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 競争相手の様子 | ・他社を含めて、土日は多くの客でにぎわっている。 |
| | | その他専門店〔和菓子〕（経営者） | 販売量の動き | ・プロ野球が開幕し、地元球団を応援する人で街中が盛り上がっている。 |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（所長） | 来客数の動き | ・3月の来客数の前年比は3か月前の数字から4ポイント上昇しており、月後半は来客が更に増加している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・3月という季節的な要因も考えられるが、以前に比べて企業関係の利用が増えている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・街中で人の動きが活発になってきたように感じる。来客数も多少増加している。 |
| | | 一般レストラン（外食事業担当） | 来客数の動き | ・来客数をみると1月は前年の101%、2月は112%で、3月は中途であるが前年の103%である。ただ夜9時以降の来客数が減少している。売上では平日のランチが伸び、1月は前年の107%、2月は137%で、3月は126%と大幅に伸びている。夜のディナーの売上は前年並みである。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・国からの要請もありベースアップ等を実施する企業が多く、その影響もあって景気が良い。 |
| | | 都市型ホテル（企画担当） | 来客数の動き | ・年度末で宴会受注が増加しており、宿泊部門では学会などに伴う団体受注や個人需要も増加している。レストランでも周年企画の実施などで来客数が増加している。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・売上は前年の102%であり、無線の呼び出しも増加している。 |
| | 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・今後の新サービス展開に関する問い合わせが例年より若干多い。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|----------------|--------|--|
| | | 通信会社（工事担当） | 販売量の動き | ・3月の工事件数は過去最多となりそうである。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 販売量の動き | ・引越しシーズンを迎えて、新規契約件数が大幅に増加している。 |
| | | 通信会社（販売企画担当） | 単価の動き | ・ベースアップ実施等による賃金上昇が背景にあるのか、客単価が良くなっている。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・春のイベントが始まり、徐々に来客数が増えてきている。 |
| | | テーマパーク（営業担当） | 来客数の動き | ・天候に恵まれ、一般の来園者が増えた。また外国人観光客も増えている。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | お客様の様子 | ・海外客は円安で好調であるが、国内客が不調である。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | お客様の様子 | ・来場数こそ増えていないが、問い合わせは増えている。今、住宅購入を検討する人は、景気や住宅支援制度の行方に影響を受けない人が多いように見受けられる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・人の動きが増す季節であるが、店への来客数や商店街への来街者数にあまり変化はみられない。 |
| | | 商店街（理事） | 来客数の動き | ・天候不順で春の訪れが遅かったため、3月初めまでは来客数がやや少なかった。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・今年に入ってから売上が非常に低迷している。世間ではベースアップ実施等の景気が良い話も聞かれるが、客の購買意欲には結び付かず、買物の慎重な姿勢が続いている。まだまだ子供服業界ではデフレ傾向が止まっていない。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・以前と比べても、来客数に変化はない。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・1～2月の天候不順の頃に比べると、3月は商店街にも若干にぎわいが戻ってきた。ただ景気が回復したというには程遠い。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・今年3月は駆け込み需要があった前年に比べると、大変な落ちこみである。ただ商店街への来街者数は3か月前と同様に多く、また客の購買意欲も相対的に強く、景気はまずまずの状態である。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・買い控える客がいる一方で、一度に商品を大量購入する客もいる。 |
| | | 一般小売店〔食品〕（経営者） | 来客数の動き | ・前年3月には駆け込み需要が発生した。現在も消費税増税後の反動減から抜け切っておらず、来客減少による売上減少が続いている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・売上は前年の74%で、来客数は82%と、依然として低迷している。テナントの退店により空き区画が増えたことと大型ショッピングモール開業の影響で、売上は非常に悪い状況である。ただ来客数は前月と比べて少し改善しており、今後は売上の伸びが少しは期待できる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年3月は駆け込み需要が発生し、特に最終週の売上は前年比180%を記録した。今年の売上は前年とは比べものにならないが、一昨年とは同程度である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・前年3月は駆け込み需要で売上が急増しているため、売上については直接比較をしにくい。特に高額品の売上低迷が目立つ。また入店客数は前年の82%と大幅減となっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・前年は3月中旬以降に駆け込み需要が発生し、特定商品は大きく売上を伸ばした。予測されたことであるが、その反動は大きく、今年の売上は前年を下回っている。都市部ではインバウンド効果が大きいと聞くが、当地には全く影響がない。20%お得なプレミアム商品券の利用は食品が中心であり、客のシビアな購買姿勢が継続している。 |
| | | 百貨店（購買担当） | お客様の様子 | ・春物衣料については消費税増税前の前年春に購入した客が多く、今年は見合わせるという声をよく聞く。宝飾品、高額な美術品や時計は、購入する客層が消費税増税と無縁であるためか、前年と変わらず売れている。食品については物産展を開催しても売上が増加しない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・化粧品や食品など日用品の売上は悪くないが、婦人服は厳しい。客の購買動向の変化を感じる。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・平均的な所得者層には動きを感じない。ただ高所得者の消費は活発化してきており、300万円の絵画が売れたりする。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|--------------------------|---------|--|
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・前年3月は駆け込み需要が発生した月であり、今年との比較は難しい。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・買上げ点数や品目は変わっていない。高単価商品の消費が伸びない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・販売動向は悪くなっているわけではないが、好転した感じもない。 |
| | | スーパー（業務開発担当） | 競争相手の様子 | ・競合他社は一段と厳しい価格で売り出しており、当社も値下げ対応すべきが検討する状況になっている。 |
| | | スーパー（財務担当） | 来客数の動き | ・買い控えて来客数の前年割れが続いていたが、良い品質のものを求める客が増加する傾向にあり、来客数は前年を上回り始めた。 |
| | | スーパー（管理担当） | 来客数の動き | ・来客数の前年比にはここ数か月変化がない。前年割れが続くが、反転増加する兆しはない。 |
| | | スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・来客数は減少しているが、客単価はわずかながら上昇している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・年度末で工事関係者の来店が多く、来客数は伸びているが、客単価が少し落ちている。3か月前に比べて良いか悪いかは微妙である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・客単価はやや回復傾向にあるが、来客数は微減が続いている。 |
| | | コンビニ（支店長） | 来客数の動き | ・来客数は前年を超えていないが、4月以降は回復傾向になると期待している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・当店は中小企業に勤める客が多いが、アベノミクスの恩恵を受けていない気がする。 |
| | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・客単価は前年の67%と非常に厳しいが、これは前年3月に駆け込み需要が発生したという特殊要因が理由である。 |
| | | 家電量販店（企画担当） | 来客数の動き | ・3月の来客数の前年比は3か月前の数字と似たような状況であり、景気も3か月前から変わっていない。 |
| | | その他専門店【布地】（経営者） | お客様の様子 | ・客は買いたい商品があっても、自分の予定金額よりも高いと購入をちゅうちょする。 |
| | | その他専門店【ファッション雑貨】（従業員） | 来客数の動き | ・ポイント付与率が高い日だけ来客が多く、通常の日には来客が少ない傾向が極端に表れている。客は普段は品物を吟味するだけで購入せず、何か特典がある日に割引券を利用して少しでも安く買おうとする。 |
| | | その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長） | 来客数の動き | ・高速道路の交通量が減少しているため、来客数が少ない。 |
| | | 観光型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・宿泊客数が伸びない。外国人旅行客は前年並みに入っているが、国内の募集ツアーが催行人員に満たずキャンセルになる割合が高い。 |
| | | 観光型ホテル（宿泊担当） | お客様の様子 | ・単価は先月と比べて上昇しているとはいえない。春休みに入り2月よりも客は動いているが、前年とほぼ同数である。 |
| | | 都市型ホテル（企画担当） | 来客数の動き | ・宿泊部門は外国人客数が依然として好調を継続している。宴席は若干低調になっている。レストラン部門は土砂災害の影響が薄れたのか、下げ止まりの傾向がみられる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・業種によって差異はあると思うが、客には不況で困っている様子はうかがえない。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 販売量の動き | ・先行申込状況はほぼ前年並みであり、大きな変動はない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・数か月前から景気に変化はなかった。ただ3月は前年に比べて客数が落ち込んでおり、最後の週末が忙しくなるよう期待する。 |
| | | 通信会社（広報担当） | 販売量の動き | ・商戦期であるが、客の動きはさほど活発ではなく、販売数は伸び悩んでいる。 |
| | | テーマパーク（管理担当） | 来客数の動き | ・入館者数や商品販売高などは前年と比較して変化がない。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・1日平均の売上はほぼ前年並みである。 |
| | | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業者との会合では、景気が良くなる感じは受けられないという話になる。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・客にサービスレベルを上げる提案をしても、財布事情を理由に現状のままで良いとか、安ければ安い方が良いとする人が多い。今の単価を維持することが精一杯である。 |

| 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 | ・利用者やその家族との会話のなかで、景気の変化が うかがえる話は一切聞かれない。 |
| | | 設計事務所(経営者) | 来客数の動き | ・展示場への来場客数が回復しない。 |
| | | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・客は引き続き低価格商品中心に動いている。高価格 帯の商品には動きがない。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・消費税再引上げが先送りされて以降、慎重に判断す る客が増えている。そのため低調な契約件数が続い ている。 |
| | | 住宅販売会社 (営業担当) | お客様の様子 | ・住宅購入を検討する客の動きは例年と変わらない。 ただ客は賃金上昇を実感できるまでには至っていない ようにみえる。 |
| | やや悪く なっている | 一般小売店 [茶](経営者) | 販売量の動き | ・客の財布のひもはますます固くなっており、客は必 要品以外は買わない。駆け込み需要があった前年では なく一昨年と比較しても、売上が落ちている。 |
| | | 一般小売店[酒店] (経営者) | 販売量の動き | ・2月は売上が良くなっていたが、その反動なのか3 月に入って売上が低迷している。歓送迎会のシーズン であるが、あまり人が動いていない。 |
| | | 百貨店(経理担 当) | 販売量の動き | ・3月の売上は前年よりかなり悪い。 |
| | | 百貨店(売場担 当) | お客様の様子 | ・60歳代の衣料品の動きが悪く、ジャケットなど高額 品が苦戦している。前年の駆け込み需要で売上が伸び た化粧品や肌着なども低迷している。物産展など高単 価の食材を扱う催事でも、売上は前年を下回ってい る。 |
| | | 百貨店(営業推 進担当) | 販売量の動き | ・生鮮3品やデイリー商品の動きが非常に悪い。また 物産展などのイベントでも集客が伸びず、売上が減少 している。 |
| | | 衣料品専門店 (経営者) | それ以外 | ・取引先の間屋から商品の動きが悪くなってきてい ると聞く。実際に当店でも動きが悪くなっていると感じ る。 |
| | | 家電量販店(店 長) | 販売量の動き | ・販売量が下がったまま一向に回復しない。厳しい状 況に陥っている。 |
| | | 乗用車販売店 (店長) | 来客数の動き | ・3月の来客数は月前半には前年並みであったが、月 後半は前年の85%に減少している。 |
| | | 乗用車販売店 (営業担当) | 来客数の動き | ・期待していた自動車税制改正に伴う駆け込み需要は 発生しなかった。4月からは更に来店客の減少が予想 される。 |
| | | 住関連専門店 (営業担当) | 来客数の動き | ・特別な催事を開催した場合を除いて、来客数は平日 も週末もともに非常に少ない。 |
| | | その他専門店 [海産物](経営者) | 競争相手の様子 | ・依然として団体客も個人客もともに少ない。周辺観 光施設の集客も少ないようで、特にアニメ関連施設の 集客数はかなり落ちている。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | お客様の様子 | ・最近では外食時に支払総額を抑える傾向が顕著であ る。特にバイキング形式のレストランでは、子供分を オーダーせず、大人と一緒に済ませる客が増えている。 結果として客単価が下落し、売上も減少する。客の消 費意欲の減退は大きい。 |
| | | 一般レストラン (店長) | 来客数の動き | ・前年と比べて企業からの送別会予約が減っている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・最近では送別会でも節約が前面に出ている。タクシー 利用は主賓のみで、他の人は通勤で利用する交通機関 か、家族の出迎えである。ある下旬の日には花束を 持った人が何人もJRの駅に向かうのを見かけた。 |
| | | 設計事務所(経営者) | 来客数の動き | ・消費者からの建築設計に関する問い合わせが最近 減っている。 |
| | | 設計事務所(経営者) | 来客数の動き | ・3月から省エネ住宅ポイント制度が始まったが、住 宅の引き合いは増えていない。 |
| | 悪く なっている | スーパー(店 長) | 来客数の動き | ・60歳以上の客の消費意欲が冷え込んでいる。年金の 手取り額が実質的に減少し、食費を抑えていることが 来店頻度の低下からうかがえる。年金支給日には米酒 などがよく売れる。 |
| | | 乗用車販売店 (統括) | 販売量の動き | ・3月の販売量は駆け込み需要があった前年との比較 になるため、前年の65%と大変厳しい。 |
| | | 自動車備品販売 店(経営者) | 販売量の動き | ・前年はもちろん一昨年と比較しても、売上はひどく 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 |
|----------------------------|-----------|---|--|---|
| | | その他専門店 【時計】（経営者） | 来客数の動き | ・高額品の購入者が少ない。客は必要な物しか購入しない。 |
| 企業 動向 関連 (中国) | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 輸送業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年ほどではないが、年度末の需要増加により取扱数量が増加している。 |
| | | 不動産業（総務担当） | それ以外 | ・賃貸物件の需要時期であり、来店数と成約件数が増えている。 |
| | 変わらない | コピーサービス業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末であり、例年も3月の受注量は3か月前に比べて増加するが、今年は増加幅が低下している。 |
| | | 化学工業（総務担当） | それ以外 | ・一部の企業では業績が向上して、ベースアップを実施しそうである。ただ為替等の好影響をあまり受けない業種は需要拡大が進まず、景気が上向き要素がない。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・鉄鋼向け生産が堅調で作業量も多い。このため時間外労働で対応しているが、この時間数も高いまま推移している。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | 取引先の様子 | ・月間での浮き沈みはあるが、総じて活動水準は維持できている。 |
| | | 非鉄金属製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・輸送用機器関連が引き続き芳しくないが、電子材料関連は横ばいで推移している。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・過去3か月間、受注量は増加し続けていたが、3月は前年12月と同水準の受注量となった。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・ガソリン価格の低下で一息ついたので、銀行に設備投資について相談するが、銀行と当社で投資について温度差がある。商談は毎月コンスタントにあるが、件数に以前のような勢いはなく、なかなか成約に至らない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・主要客からの受注量は内示に比べて減少傾向である。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（財務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・足元の仕事量や当面の受注量は確保しているが、円安等を遠因とする原材料費の高騰や電力料金等の上昇もあり、収益改善には至らない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・不動産の動きはなく、建設案件も少ないままで推移している。また建設技能者の高齢化が心配の種であり、仕事があっても受注できない場合もある。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・この先1～2年は繁忙な状況が続く。大型工事が重なった状態は改善され、前年の駆け込み需要時の経験を生かしていくので、資材や人材面の著しい悪化はないと思われる。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・駆け込み需要があった前年3月との比較という面はあるが、個人消費は落ち込んだままである。一般取扱店やコンビニでの受注量が前年を大きく下回っている。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末の駆け込み需要も特になく、受注量も期待以下である。 |
| | | 金融業（自動車担当） | 取引先の様子 | ・自動車部品メーカーでは高水準の受注が続いている。完成車メーカーが発売した新車の国内販売が好調であり、主力車の海外生産シフトに伴う国内生産の減少をカバーしている。過去最高業績の部品メーカーが多数あり、今春は大半の会社がベースアップを実施する。 |
| | | 金融業（貸付担当） | 取引先の様子 | ・中小企業では前年の駆け込み需要の反動からか、前年比で業績が落ち込んでいる企業が多い。報道ではベースアップを実施する企業も多いが、中小企業の状況をみると景気は良いとも悪いとも言えない感じがする。 |
| 広告代理店（営業担当） | | 受注量や販売量の動き | ・客の受注量の動き等から、景気にはあまり変化がみられない。景気は良くなる方向で進んできたが、予想よりも動きが少し鈍い感じである。 | |
| 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・3月に入っても、料飲業及びサービス業関連は売上があまりバツとしない。小売業は持ち直している感はあるが、3か月前と比べて良くなっているとは言い切れず、もどか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 |
|--------------|-------------|---------------------------|--------------|--|
| | やや悪くなっている | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・2月を3か月前の11月と比較すると、水揚げ量は25tの減少、水揚げ金額は8,900万円の減少であった。水揚げ量の減少理由は大中型巻き網漁の減少で、水揚げ金額の減少理由は沖合底引き網漁の減少である。2月単月の前年比は、水揚げ量が277tの減少で前年の87%、水揚げ金額が5,560万円の減少で前年の88%であった。水揚げ量の減少理由は大中型巻き網漁の減少で、水揚げ金額の減少理由は沖合底引き網漁の減少である。 |
| | | 食料品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・当社は1月からOEMで生産を請け負っているが、委託元企業で製造上の問題が発生したため、当社への注文量にも影響が出ている。 |
| | | 食料品製造業（総務担当） | それ以外 | ・景気の良い話が出てこない。 |
| | | 化学工業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・原油安の影響が販売価格に影響しており、化学工業製品全般が値下げ基調である。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連製品の受注が下振れしている。ディーラーも車の在庫をあまり持っていないようで、新車の動きは消費税の関係もあり、鈍い様子である。 |
| | | 通信業（営業企画担当） | 取引先の様子 | ・製造業の客は、円安による原材料費の高騰や消費税率引上げによる負担増から、情報通信の設備投資については抑制的になっている。次年度の大規模提案が少なくなっている。 |
| | 悪くなっている | 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 | ・前年夏以降は円安による為替損が続いており、材料原価の上昇が業績を圧迫している。それ以外にも海外の人件費等も上昇し、コストアップが激化している。国内生産のメーカーも同様で、海外から材料を仕入れているためコストアップに苦しんでいる。 |
| 雇用関連 (中国) | 良く なっている | 人材派遣会社（支店長） | 求職者数の動き | ・以前に比べて派遣希望者の確保に時間を要している。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（支社長） | それ以外 | ・派遣社員の募集時給は前年から徐々に上昇してきたが、現在働いている派遣スタッフへの支払時給についても、ここにきて上がる事例が増えてきた。 |
| | | 人材派遣会社（経営企画担当） | 求職者数の動き | ・2014年後半にブレーキがかかった求職者数は、2015年に入って回復傾向がみられる。積極的な求職活動が活発化してきた。 |
| | | 求人情報誌製作会社（営業担当） | 求人数の動き | ・3月を迎えて、多くの企業が新卒採用活動を開始する。活発に説明会を開催するだけでなく、当社媒体にも参画依頼が多くきている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（広告担当） | 求人数の動き | ・例年に比べて、求人サイトへの企業の登録が5～10%程度増加している。地場の大手企業はもちろん、今年は中小企業からの申込みも増えてきている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（採用支援担当） | 求人数の動き | ・企業からの求人依頼が増えている。ここ2年ほどの間、勢いが落ちていない。 |
| | | 新聞社【求人広告】（担当者） | 求職者数の動き | ・これまで動きの鈍かった小売店などサービス業全体で人手不足が深刻化している。時給も700円台はほぼ消え、平均すると800円台が主流になってきた。 |
| | 変わらない | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・着実に地域経済にも景気回復の恩恵がいきわたってきた。ただ中小企業では、仕事はあるが人がいない、業務を拡大したいが人が足りないというジレンマが目につく。 |
| | | その他雇用の動向を把握できる者【労働機関】（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は減少しているが、そのうちの在職者数は前年並みとなった。年度末にかけては在職者の新規登録が増える時期であるが、例年に比べ在職中から求職活動する傾向が顕著となっている。 |
| | 変わらない | 新聞社【求人広告】（担当者） | 求人数の動き | ・景気の目安である求人数は伸びているが、大きな要因は大型ショッピングモールの開業によるものであり、パート採用がメインとなっている。正社員の有効求人倍率は、若干低下している。 |
| | | 職業安定所（産業雇用情報担当） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は年度末に向けて増えてきているが、例年に比べると増加率は小さい。 |
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | 求人数の動き | ・有効求人数は前年比で微増ではあるが、高水準で安定している。有効求職者数は減少幅は小さくなったものの、前年比では減少している。以上から判断して、人手不足の状況は継続している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-----------------|--------|---|
| | | 職業安定所（産業雇用情報担当） | 求人数の動き | ・新規求人数が伸びない。派遣・警備・ビルメンテナンス業等を含むサービス業以外では、いずれも前年比で大幅な減少となっている。一方、在職者及び無業者の求職が増加したため、新規求職申込件数及び有効求職者数はともに前年を上回った。このため有効求人倍率も1.27倍となり、前年9月以降6か月連続で前年同月を下回っている。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------------|-----------|-----------------|-----------------------------------|---|
| 家計動向 関連 (四国) | 良くなっている | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・新生活シーズン本番を迎え、需要が大きく高まっている。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・今月中旬は、ホワイトデー需要でかなり盛り上がった。春休みに入り、人出がかなり増え、商店街全体が賑わっている。 |
| | | 商店街（事務局長） | 来客数の動き | ・昨年は駆け込み需要による大幅な売上増の実績があったので、今年の売上が前年比プラスになることは難しい。ただ、株高や大手企業の賃金増で消費マインドはわずかながら上がりつつある。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・販売量が前年より良くなっており、顧客動向が少し活発になっているように感じられる。 |
| | | コンビニ（店長） | 単価の動き | ・客単価が上がり始めており、なかでも、昼食の単価が上昇している。サラリーマンの昼食の単価は低い状態が長く続いてきたが、今月は力強い。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | 先月から予約が増えており、3～4月は大きく伸びると予想している。北陸新幹線開通の影響が落ち着き、関西や中国方面からの観光客が四国へ流れてきているのではないかと。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・歓送迎会が増えているようで、街の様子も以前より多少良くなっていると聞く。お遍路の仕事も少しずつ増えてきている。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・3月の売上は、前月比16%増、3か月前比3%増、前年比では横ばいとなっている。3月は本場開催が23日と多く、一定の売上は確保できた。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・春の陽気に誘われ、人出も多くなってきている。 |
| | | 一般小売店〔文具店〕（経営者） | 単価の動き | ・価格に対して敏感になっている。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | お客様の様子 | ・送別用贈答品は例年通りの動きで、必要なものだけを購入する傾向にある。ただ、少しなら予算をオーバーしても1ランク上の商品を購入してもよいという客が、去年より多かっただよに感じる。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（販売担当） | 販売量の動き | ・メーカーや卸業者から売上が悪いと聞く。消費者は専門店へは行かず、量販店へと流れているようだ。 |
| | | スーパー（企画担当） | お客様の様子 | ・駆け込み需要が大きかった前年と比べ、売上はよくない。値上げ等の影響もあって、客単価は厳しい状況が続いている。 |
| | | スーパー（財務担当） | 販売量の動き | ・3月中旬以降、前年割れの状態になっているが、生鮮食品は好調である。 |
| | | スーパー（統括担当） | お客様の様子 | ・来店客数の変化はほとんどなく、販売量は若干減っている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・今月の売上も昨年の増税以降変わらず、10%前後のマイナスが続いている。 |
| | | コンビニ（総務） | 来客数の動き | ・客数は前年割れの状態が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・昨年に比べて、来客数は少ない。また、販売量の動きもあまり良くない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・今月前半は天候不順等の影響で振るわず、後半も昨年のような駆け込み需要がない分落ちてきている。 |
| 乗用車販売店（従業員） | | 販売量の動き | ・2月には上向くとされた新車販売もさほど伸びず、期待外れとなった。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|--------------------------|-------------------------|--|---|
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・3月の新車受注は昨年を上回っている。昨年3月の受注分は、納車が増税後となることが読み込まれ、減少していた。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・期待していた自動車税改正に伴う駆け込み需要はなかった。自社での期限付きの販売施策による需要増で3月の届出実績は前年並みとなるが、当月受注分は良くない。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | 販売量の動き | ・2月と比べ、新車受注の動きが少し鈍くなり、年々悪くなってきている。四国の販売店の数字も前年と比較すると悪くなっている。 |
| | | その他小売【ショッピングセンター】（副支配人） | お客様の様子 | ・昨年3月の駆け込み需要による特殊要因を除くと、良くも悪くもない状態で推移している。 |
| | | その他小売【ショッピングセンター】（支配人） | 販売量の動き | ・昨年は駆け込み需要で非常に良く売れたため、今月は評価が難しい。 |
| | | 通信会社（企画） | お客様の様子 | ・お客さまの反応は少し良くなっているが、サービス内容の変更による効果と考えられる。 |
| | | 通信会社（支店長） | 販売量の動き | ・3月は最大の商戦期であるのに、想定していたより販売が盛り上がらない。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・転職などで引っ越した顧客が多かった。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・お客様の来店サイクルが重なって、一時的に来客数・客単価ともに上向いたが、全体的には伸び悩みの状態が続いている。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・投資が多いのは、医療・福祉分野に限られている。 |
| | | やや悪くなっている | | 百貨店（営業担当） |
| 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | | | ・食品は堅調に推移しているが、主軸の衣料品は前年の駆け込み需要を差し引いても、厳しい状況が続いている。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | | | ・昨年の駆け込み需要の反動により、今年は全体的に販売量が鈍っている。3か月前と比べ、景気が悪くなっている実感がある。 |
| 旅行代理店（支店長） | お客様の様子 | | | ・北陸新幹線開業や山陽新幹線全通40周年効果等で国内旅行の申込は比較的堅調であるが、度重なる海外でのテロの影響で海外旅行を手控える顧客が多い。 |
| ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | | | ・昨年に比べ、来場者数・週末の予約状況とも減っている。 |
| 悪くなっている | | 一般小売店【書籍】（営業担当） | お客様の様子 | ・昨年に比べ、売上は落ち込んでいる。お客様は買わなくていいものは絶対に買わないという感じになっている。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・今月の売上は、昨年の駆け込み需要の上昇分以上のマイナスが生じている。週末の天候不順による来客減、気温が低く推移した前半の春物商材不振が響き、売上が伸びない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・3月は異動・卒園などで人の動きはあるものの、例年のような忙しさはない。 |
| 企業動向関連 (四国) | 良く なっている やや良くなっている | 食料品製造業（商品統括） | それ以外 | ・春闘の報道が、上がって当然のイメージを印象づけている。 |
| | | 鉄鋼業（総務部長） | 受注価格や販売価格の動き | ・販売量は横ばいであるが、販売価格に円高時からの値戻し効果が見え始めている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・太陽光発電は中型の受注は途切れていないし、受注残もある。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・確実に単価は上がっており、これから景気は上向くと考えている。 |
| | | 通信業（部長） | 受注量や販売量の動き | ・春商戦も本格化し、光関連の新たなサービスも開始され、コンシューマ市場における受注は活発になっており、法人関連の受注もやや良くなってきている。 |
| | | 金融業（副支店長） | 受注量や販売量の動き | ・建設土木工事関係の受注量が、若干増加傾向にある。特に、防災関連の工事が堅調に推移している。 |
| | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・今月の決算書などによると、売上・利益とも前年を上回っている企業が、若干増えてきている。 | |
| 変わらない | 農林水産業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・市場入荷量が少なめに推移しているため、単価高で推移している。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|--------------|--------------------|--------------|--|
| | | 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 | ・年度末で、ギフト関係の受注が増加している。しかし、仕入価格が円安の影響で高騰しており、採算が取れない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理） | 受注量や販売量の動き | ・年度末予算消化型の取引先に係る受注増の傾向はあるが、当該季節要因を考慮すれば、景気の上下動は見受けられない。 |
| | | 建設会社（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注高は少し増えているが、景気は変わっていない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・年間を通して公共事業を一定量確保することが出来た。ここ数か月でも売上は順調に推移し、事業量が安定している。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・公共・民間工事とも、受注が想定以上に少ない。 |
| | やや悪くなっている | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今年の売上は駆け込み需要があった昨年比で約10%落ちているが、一昨年比では2～3%ほど伸びており、景況感の悪化はほとんど感じない。 |
| | | 輸送業（営業） | 受注量や販売量の動き | ・3月は年度末で取扱物量が増大する繁忙期であるが、本年は例年に比べ著しく取扱物量が落ち込んでいる。特に四国では、家電など耐久消費財や、食品等の非耐久財も取扱物量が減少しており、荷主からは消費者が慎重にモノを選び、廉価版商品を必要な量だけ購入する傾向にあるとの声が聞かれる。 |
| | | 輸送業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・引越の商戦時期であるが、受注件数および受注額が大幅に減少している。特に単身者向けの引越パックの受注数量の減少が著しい。また、円安の影響で、輸入が激減している。 |
| | 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（営業担当） | 求人数の動き | ・専門的な業種の求人が増加傾向にある。求職者の減少が目立つ。 |
| | | 人材派遣会社（営業） | 採用者数の動き | ・人手不足も緩和され、少しずつ求職者の動きが出ている。高校、大学の新卒採用の就職率も上がり、雇用改善により、次第に経済も活性化されていく。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・これまで人材募集を出していなかった企業の求人情報を見かけることが増えている。 |
| | | 求人情報誌（営業） | 周辺企業の様子 | ・求期に向けた人材配置・採用計画などの準備スピードが例年よりも早く、好景気を反映している。 |
| 変わらない | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・決算期であり、募集広告は件数も多くおう盛であるが、営業広告は伸びず、販促費用の投下に慎重な姿勢を崩していない。開店など新規案件も乏しい。 |
| | | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・2月の月間有効求人倍率は、1.20倍で3か月前と変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・起業の話も聞くが、多数の離職者を伴う企業の撤退などが予定されており、景気が好転するとは思えない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者は前年比20.9%増で、ここ2か月は増加している。特に、自発的離職者の若者からの申込が目立っている。 |
| 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 | ・従業員の平均年齢が上昇し、企業では若い世代を採用したいと思っているが、65歳定年制の導入などで新規採用及び中途採用を控えているところが多い。定年延長が長期的に見て、企業にどのような影響が出るのかを見極めたい。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------|---------|----------|--------|---|
| 家計動向関連 | 良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・年度末の異動や人口移動により、当店の合鍵、ゴム印、名札等、製造加工類が多く動いている。また、決算時期なので消費が増えている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------|-----------|--|---|---|
| (九州) | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・今月の販売量は、量販店、コンビニエンスストア、ローカルスーパーともに前年比5%の伸びとなっている。特に食パンの伸びが大きい。菓子パンと和菓子については若干の増加となった。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・中国クルーズ客船の寄港により中国人の観光客が増え、販売量の底上げをしている。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（店員） | 来客数の動き | ・来客数が格段に伸びている。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 販売量の動き | ・年度末の3月は会社を辞める方、異動の方への需要が多かった。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・客単価はまだ上がらないが、入店客数、買上客数とも前年実績を超過しており、消費者の購買意欲の改善がみられる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・友の会DM催事と創業記念催事の同時開催を2回実施した。催事初日、土日の来店効果が出た。また、クレジット無金利、ポイントプラス等、客の消費意欲喚起により、新規の友の会会員と自社クレジット会員を得た。 |
| | | 百貨店（経営企画担当） | 販売量の動き | ・足元の業績は堅調に推移しており、年末から年始にかけての落ち込みからやや回復傾向にある。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・ペースアップ等による先行きに期待している。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・近隣の競合店が2店舗閉店したので、客数が前年比100.2%と増加した。生鮮の青果の相場高で、生鮮食料品は同109%で推移している。一方、一般食品、加工食品は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減で同90%で推移している。トータル同104%と好調であり、生鮮品の構成比が高くなっているため良い傾向である。 |
| | | スーパー（総務担当） | それ以外 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので単純比較は難しいが、一昨年の売上と比較しても好調に推移している。 |
| | | スーパー（業務担当） | お客様の様子 | ・衣料品は春物の動向が良く、新生活関連の商材も例年を若干上回るペースで推移している。季節商材は全体的に好調である。 |
| | | 衣料品専門店（チーフ） | 単価の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要で売上が高かった。その反動減もあったが、増税から約1年経過し客の購買意欲も徐々に戻っている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・今月は客の購買意欲が高く、購入する人が多かった。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・1月に販売開始した新型車の受注が順調である。納車待ちが3か月先まであり、来月以降の売上確保に寄与している。 |
| | | 住関連専門店（店長） | 販売量の動き | ・今月の中旬頃から気温が上がり、ようやく客の動きも良くなってきた。それに伴い、移動マーケットや新生活需要の商材が短期間で一気に売れた。 |
| | | その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者） | お客様の様子 | ・3月の異動時期に入ったので、お世話になった方へのコーヒーギフトやプチギフトが頻繁に出ている。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | お客様の様子 | ・ランチ、ディナー共に単価の高いものが出ている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・個人客が若干増えている。会社でのグループ利用も多くなってきているため、多少良くなってきている。 |
| | | 観光旅館組合（職員） | 来客数の動き | ・円安の影響で外国人旅行者が多い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・中国、韓国、東南アジア諸国からのインバウンド客の増加、その人達の消費増加にかなり助けられている。 |
| 都市型ホテル（副支配人） | | 単価の動き | ・例年通りの団体は入っている。加えてインバウンドの増加により単価がアップしている。 | |
| 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・春休みの国内旅行を中心に需要増となった。海外旅行は、各地の政情不安により、燃油サーチャージ引き下げ効果が現れない。 | | |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・3月は卒業式や歓送迎会など催し物が多く、12月に次いで忙しい月であった。前年並みの売上を確保できた。 | | |
| 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・自治体からは、地方創生に関連した大規模予算の受注が多く発生している。 | | |

| 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 | |
|-------|---------|-----------|-----------------|---|---|
| 変わらない | | 競馬場（職員） | 単価の動き | ・開催日数が少ない現状でも、前年の発売金を上回っている状況である。単価も上昇していることから、新規顧客参入というよりは景気回復による購買意欲増加と考えられる。 | |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・3月は暇なときもあるが、卒業式シーズンなので3か月前より良いようだ。 | |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・設計計画の相談が増えている。 | |
| | | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・街なかのにぎわいや来店客数の様子から、新聞報道のような上向きの景気ではない。 |
| | | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・前年は、消費税増税前の駆け込み需要により来街者が多かったが、今年はそれに遠く及ばない状況である。しかし、大分駅前広場のオープンや駅ビルのオープン等が控えているので、これから少しずつ良くなる。 |
| | | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・消費税増税分の値上げに客もだんだん慣れてきたところだ。しかし、我々商店街は顔なじみの客ばかりなので、増税分の値上げができない。 |
| | | | 一般小売店〔青果〕（店長） | それ以外 | ・中央市場の青果相場は、入荷量が多いと通常の半額になり、北の地域の冷え込みが強いと、きゅうりなど通常の2倍になる。県内需要はかなり低い。 |
| | | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | それ以外 | ・売れている店と売れていない店の格差がかなり大きくなっているようだ。二極化が進み、売れてない店は後継者もなく衰退している。 |
| | | | 一般小売店〔茶〕（販売・事務） | 来客数の動き | ・例年と比べ売上は減少しているが客数はあまり変わらない。売上の減少は単価が低くなっているのが原因である。減少が続くことはないだろうが心配である。 |
| | | | 百貨店（店舗事業計画部） | お客様の様子 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、その実績を上回るのには厳しいが、通常期の伸び率は維持できており、商材によっては健闘しているものも多い。一方で、客のシビアな買い方は変わっておらず、春物衣料は着る期間が短いこともあり、気温の変化に対し慎重な動きが目立つ。 |
| | | | 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、家具・布団等の大型商品の売上が苦戦しているものの、通常の商品は思ったほど苦戦していない。しかし、必要なものを必要な時に購入するという客の様子は変わらない。 |
| | | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・競合店の増加で数値的には厳しくなっているが、景況感は変わらない。 |
| | | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、今年は非食品、衣料品等の売上が前年を割っている。食品は何とか維持しているが、最終的に前年の数字は達成できそうにない。ただし、一昨年に比べると悪くはない。 |
| | | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・前年は、消費税増税前の駆け込み需要が3月末に集中したが、前年比で売上に大きな減少はみられない。生鮮食品のウエイトが大きく、今後も前年比では大きな変動はない。 |
| | | | スーパー（統括者） | 販売量の動き | ・前年同月比で売上高は減少している。 |
| | | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・客単価は前年をやや上回っているが客数が減り、売上は前年を下回っている。 |
| | | | コンビニ（エリア担当・店長） | 単価の動き | ・前年3月は、たばこの値上がり前で客単価、売上が伸びた。しかし、その反動で今年は買い控えが続いている。一方、粗利が取れるカップコーヒーの販売量が前年より少し伸びている。全体の売上は、プラスマイナスであり変わらない。今から暖かくなるにつれ、客が増えるのに期待している。 |
| | | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・相変わらず客の足元が悪い。寒さの影響はまだ続きそうだ。 |
| | | | 衣料品専門店（取締役） | お客様の様子 | ・春物のシーズン物が動き出した。前年に比べて天候がある程度落ち着いてきたので、特に高額商品に関しては購買欲が高いようだ。一般の価格帯の商品はそこまで売れていない。 |
| | | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要により売上が大幅に伸びた。増税後、4～5月と若干落ち込んだが、7月から通常に戻った。その流れが3月まで続いている。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------------------------|---------|---|
| | | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・一人暮らし用の需要は例年ほどの盛り上がりを見せていない。 |
| | | 家電量販店（広報・IR担当） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上の前年比が大幅にダウンした。テレビは健闘しているが、冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の白物大型家電が大幅減となっている。 |
| | | 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底打ちし、やや値上がり状況にある。定量・定額購入から満タン購入にシフトする顧客が増加したようだ。学校が春休みに入り、行楽客の燃料油購入、及び転勤等による異動顧客の燃料油購入が増加したようだ。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員） | 競争相手の様子 | ・昨年12月より、地元の特産品のさつま揚げの売上が例年より3割落ちている。他の競合店舗も同様に落ちており、先々が不透明である。 |
| | | その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者） | 販売量の動き | ・既存店ベースでは、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で苦戦している。ただし、インバウンドが取り込めている施設は前年を超えている。 |
| | | 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 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上は前年を大きく下回っている。一昨年比では若干下回っている。気温の低さもあり、衣料品が苦戦している。 |
| | | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・3月は客数が増え売上が伸びる時期であるが、今年は、統一地方選挙を控え盛り上がり欠けている。ただし、歓送迎会需要で、前年を若干下回る程度となりそう。 |
| | | 都市型ホテル（販売担当） | 販売量の動き | ・ホテルは通常、3～4月ともに歓送迎会シーズンであるが、今年はあまり予約が入らず売上がマイナスになった。婚礼も同じように売上がマイナスで、今月はあまり良くない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・長崎は2月のランタンフェスティバル以降、盛り上がり欠けていた。3月中旬以降は、大学受験等いろんなイベントが重なりかなり良い状況になった。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・人の動きはあるようだが、タクシー利用はいつもとあまり変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・新しい駅のオープンを控え様々な催しものがあるが、今一つ人出が良くない。一方、夜の歓楽街は歓送迎会などで、幾分客の動きがあるようだ。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・販売の繁忙期だが、思ったほど市場に大きな動きがみられない。 |
| | | 通信会社（業務担当） | 販売量の動き | ・3月は卒業シーズンで、他の時期と比較すると平日、週末ともに来客数、販売数が増えている。しかし、競合とのシェア争いで苦戦し、前年比でみると販売数は減少している。 |
| | | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・前年から、入札案件の減少が続いている。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 来客数の動き | ・入場者数は、地元客は伸びていないが、県外や台湾、上海、韓国等のインバウンドが伸びている。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・客数が増加する春なので少し期待を持っているが、景気回復が地方の末端まで浸透していない。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・3月は卒業式で袴を着る人が増える程度で、来客数は変化がない。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・来客数が減っており、入店しても買物に結び付かない。非常にシビアな購買傾向が以前よりも顕著になっている。経済的に豊かな年齢層の購買意欲は低く、新たな消費につながらない。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・地方では、景気回復の実感是一部の人たちにしかない。客は、無駄なものは買わず、必要なもののみ購入するという慎重な態度である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、前年比では比較しづらいが、前々年度よりは売上が上回っている。増税から約1年が経過し、良くなりつつある。高額品や外国人需要が非常に好調である。 |
| | | 百貨店（営業統括） | お客様の様子 | ・3月に入り、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減もあるが、気温の低下もあり春物衣料品の動きが悪い。客は、中旬以降ようやく動き始めたが、購買には慎重な動きである。 |

| 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 | |
|----------------|------------|----------------------------------|----------------------|---|---|
| | | 百貨店（企画） | 販売量の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減で、売上が前年を下回っている。 | |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・景気回復の兆しは少なく、買上点数も増加していない。厳しい状況が続くそう。 | |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・売上に波があり安定しない。売上が良い日は景気が良くなったかと思うが、判断に悩む。 | |
| | | 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・今月、家具メーカーが倒産した。キャンペーンではそれなりに売れたが、来客数が少なく、店売りは全体的に良くない。 | |
| | | 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 | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減が見られる。 | |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来月4月に統一地方選挙が2回あるため、客の動きが鈍く、今年は大口の送別会が少なかった。 | |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・前年同月に比べ来客数、売上高ともにやや減少している。 | |
| | | 旅行代理店（企画） | 来客数の動き | ・海外の政情不安の影響がある。 | |
| | | 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、申込数が減少している。 | |
| | | 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） | それ以外 | ・年末以降、人材の流動が激しく、売上増加に必要な人的資源の確保が厳しい状況である。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・宅建住宅販売は、年度末に近いこともあり来客が減っている。来客が少ないため販売数も少なくなる。 | |
| | | 悪くなっている | 百貨店（売場担当） | 競争相手の様子 | ・今月、当店の売上見通しは前年比83%である。関連店は同91～98%となっている。売上の前年比の内訳をみると、店頭87%、外商71%、紳士服99%、婦人服83%、身の回り品82%、家庭用品77%、雑貨68%、宝石52%で減少している。唯一食品が、催事の効果がプラスとなっている。客単価は、非食品が92.5%、食品が98.7%といずれも前年を下回っている。 |
| | | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減が大きく出ている。 |
| | | 企業動向関連 (九州) | 良くなっている 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 | | | ・例年3月は、1～2月の反動もあり売上が増加する。今年は特に順調のようだ。加工原料用のハム、ソーセージ、冷食等の引き合いも強い。また、スーパー、居酒屋も、歓送迎会、花見等の行楽シーズンも重なり引き合いは強い。原料も確保できたため、販売、生産量とも順調な月になりそう。 | |
| 農林水産業（営業） | 取引先の様子 | | | ・直近の荷動きは良いとみられる。 | |
| 繊維工業（営業担当） | それ以外 | | | ・ガソリン価格の低下や円安で良い影響が出ている。中国から仕事が戻りつつある。 | |
| 家具製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | | | ・商業施設等に家具を収める取付職人や、搬入作業員等が大幅に不足している。関東の仕事が増えているため、地方の作業員や職人も駆り出されており、慢性的な人材不足となっている。既製品家具の売上は前年比で15%程度伸び、受注も増えているが手配に苦労している。 | |
| 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・受注量が若干伸びている。このまま増加すると期待できる。 | |
| 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・これまでの受注量は計画通りだったが、3月に入り20%ほど計画落ちになっている。次の4～5月の期間が非常に心配である。何とか受注量を確保したい。 | |
| 電気機械器具製造業（取締役） | 取引先の様子 | | | ・求人募集を出しても、応募が少なく人材の確保に苦労している。 | |
| 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | | | ・見積の引き合いが前月とほぼ同じである。景気はあまり変わらない。 | |

| 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 | |
|--------------|-------------|------------------------|---------------|--|---|
| | | 通信業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・マイナンバー制の導入に対応したシステム変更等の需要が増加し、受注量も増えてきている。 | |
| | | 金融業（営業） | 取引先の様子 | ・比較的多くの業界で受注は好調である。設備投資も高い水準にある。 | |
| | | 経営コンサルタント（社員） | 受注量や販売量の動き | ・これまで低価格の清酒が売れていたが、高価格の清酒が徐々に売れ始めている。 | |
| | | その他サービス業〔物品リース〕（支社長） | 取引先の様子 | ・中小企業向けの補助金を活用した設備更新の依頼が多く、メーカーはもちろん販売施工会社の動きも活発である。今年度、倒産事例は1件もなかった。 | |
| | 変わらない | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・当社の製品は景気の影響をあまり受けない。 | |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新商品はそこそこ動いているが、本来のカタログ商品や定番商品はあまり芳しくないようだ。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今月は年度末で機械設備の投資が滞っている様子で、仕事も停滞気味であった。 | |
| | | その他製造業（産業廃物処理業） | 受注価格や販売価格の動き | ・ギリシャやアメリカの影響で価格が暴落したかと思えば、インドネシア鉱山のストで高騰したり、激しい相場の変動で市場価格が落ち着かない。 | |
| | | 輸送業（総務） | 受注量や販売量の動き | ・荷物の動きは良くない。 | |
| | | 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | ・荷主から預かっている商品の荷動きが悪いままである。今のところ荷動きが良くなるような気配はない。 | |
| | | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・住宅建設は下げ止まり傾向にあるほか、自動車販売も多少持ち直しているが力強さはやや欠ける。一方、パートタイムの募集が活発化しているなど、雇用・所得環境は改善してきている。 | |
| | | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・家計では、まだ賃上げはないと思っている方も多く、変化はないと判断する。 | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先、特に物販関連の業種は低迷が続いている。消費税増税後、売上は現状維持か減少となっている。借入で赤字補てん資金を調達している状況である。 | |
| | | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・1～2月と比較してやや良い。 | |
| | | 経営コンサルタント | それ以外 | ・企業を対象とした有料セミナーを実施したが、宣伝に力を入れ、著名な講師だったにも関わらず参加者は前年の半分以下だった。 | |
| | | 経営コンサルタント（代表取締役） | 取引先の様子 | ・業況が大きく上向いている、あるいは厳しいという話を取引先から聞かない。 | |
| | | その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役） | 取引先の様子 | ・市町村は、児童・高齢者など国から義務化され、必要に迫られているもの以外には予算をつけられないため、建設や調査の発注が減少している。そのため、売上が伸びない。 | |
| | | やや悪くなっている | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・季節的に原料が品薄になっていることに加え、昨夏の天候不良の影響で原料が不足しているため、加工できる数量が減少した。 |
| | | | 金属製品製造業（事業統括） | 受注価格や販売価格の動き | ・設備投資の積極的な引き合い数が減少している。 |
| | | | 建設業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・完了した工事が多く作業員も空いてきている。例年なら繰り越し工事がある程度発注されるが、今年はない。そのため、車両・重機の整備点検や資材等の片付けをしている。 |
| 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） | 求職者数の動き | ・求人に対して求職者が追い付かない。前年6月ごろより潮目が変わり、完全に求職者の売手市場に変わっている。 | |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・新年度を控え、応募者数や問い合わせの多い月だった。さらに求人数も多く、求人誌のページ数が3割ほど多くなっていた。 | |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・求人意欲が高いが人材不足のため、本来ならば受注できる仕事を断らざるを得ない企業が多数見受けられる。また、現在は業況が良いとする企業が多いものの、この状況がいつまで持続するか不安視している企業も見受けられる。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------|---------------|--------------------|---------|--|
| | | 学校〔大学〕 (就職支援業務) | 周辺企業の様子 | ・3月に入って企業の広報活動が始まったが、企業からの大学内での説明会開催希望が例年以上に多い。企業は、学生との接点の確保に強い意欲がある。 |
| | | 学校〔専門学校〕 (就職担当) | 求人数の動き | ・関東地区からの求人が増えてきた。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・求人数が前年比110%ぐらいで推移している。 |
| | | 人材派遣会社 (営業) | 雇用形態の様子 | ・正社員の雇用比率が確実に上昇している。 |
| | | 求人情報誌製作 会社(編集者) | 求人数の動き | ・求人取扱件数が前年同期比で10%程度落ち込んでいる。同業者間の競争激化もあるが、労働集約型産業での採用難が大きな要因と考えられる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | 求人数の動き | ・非正規雇用は増えても正規雇用が増えていない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | 周辺企業の様子 | ・大分駅の大型商業施設の開業など、一定の雇用と期待は見込まれる。しかし、求人募集の動向をみると契約、アルバイトが中心で、正社員を募集する企業や賃上げする企業は増えていない。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月比で2.4%増と4か月ぶりに増加したが、製造業においては原材料等の高騰の影響などもあり、同比で18.9%減少した。 |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数は11～1月までの3か月の総数でみると、平成25年度は総数9903件に対し、平成26年度は総数10322件と微増している。一方、新規求職者は762人減である。 |
| | | 民間職業紹介機 関(社員) | 求人数の動き | ・人の動きが少ない。 |
| | | 民間職業紹介機 関(支店長) | 求人数の動き | ・景気上昇、賃金上昇、円安・輸出産業の好調などが報じられているが、派遣労働者の需要はほぼ横ばいである。 |
| | | 学校〔専門学校〕 (就職担当) | 求人数の動き | 今年度の新卒求人数は、前年比107%である。次年度新卒採用については、就職協定の改定はあったものの、企業の人材確保の動きは早まっている。 |
| | 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 | - | - | - |
| | やや良 くなっている | 百貨店(営業企 画) | 販売量の動き | ・前年同月に関しては、消費税増税前の駆け込み需要があったが、本年は前年比3%増の売上を確保できている。特にインバウンド効果としては、全体売上の5%となり、前年同月比で7倍となっている。 |
| | | 旅行代理店(マ ネージャー) | 販売量の動き | ・前年度より、わずかながら販売量が多い。 |
| | | 観光名所(職 員) | 来客数の動き | ・外国人客が増加している。 |
| | | ゴルフ場(経 営者) | 来客数の動き | ・以前と異なり、集客活動を頻繁にしたというわけではなくても自然に利用人数が増加してきている。 |
| | | その他のサー ビス〔レンタ カー〕(営業担 当) | 来客数の動き | ・前年の3月は、消費税増税前の駆け込み需要等もあり比較できないが、前々年と比較しても、貸渡し件数が110%と好調に推移している。特に外国人観光客の利用が伸びている。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔菓 子〕 | 販売量の動き | ・販売量は、入域観光客数に比例して伸びているわけではない。 |
| | | コンビニ(経 営者) | お客様の様子 | ・まとめ買いをする客が減っている。必要な商品だけ買っている様子がうかがえる。 |
| | | コンビニ(経 営者) | 来客数の動き | ・客単価は、前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響で前年の4%減であるが、来客数は前年の4%増なので3か月前と変わらず推移している。 |
| | | コンビニ(エ リア担当) | お客様の様子 | ・競合店出店等による環境の変化により、客数の増減はあるが、客の購買意欲は変わらない。価値のある商品はやや高くても販売につながっている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------|----------------|-------------------|---|--|
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・来客数はだんだんと増えてきているが、購入には慎重である。 |
| | | 観光型ホテル（マーケティング担当） | 販売量の動き | ・稼働率が、前年同月実績に比べ3か月前とほぼ同様のマイナス幅で推移している。ここ2～3か月の稼働率は、前年実績を下回って推移している。 |
| | | 住宅販売会社（代表取締役） | 来客数の動き | ・現在、手持ち工事はあるが、個人住宅に関する相談件数が減少傾向にある。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | 来客数の動き | ・前年と同程度の来場者数になっている。 |
| | やや悪くなっている | スーパー（販売企画担当） | 販売量の動き | ・前年4月の消費税増税に伴う駆け込み需要が前年の3月にあり、今年はその反動もあり厳しくなっている。 |
| | | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・消費税増税前の駆け込み需要の反動がある。 |
| | | その他専門店【楽器】（経営者） | 販売量の動き | ・売上は年々減少している。問い合わせや修理、消耗品備品は少し増えている。観光客の増加や、建設業界は大手がビル建設や大型ホテルにショッピングセンターの新設などで盛況であり、県内景気は良くなっていきそうな雰囲気である。しかし実際は観光客の増加と言っても、外国人客や本土リピーター客の増加であり、インターネットでの価格競争などで現状はまだ厳しい。 |
| | 悪くなっている | その他飲食【居酒屋】（経営者） | それ以外 | ・観光客の増加や、大型ショッピングセンター等の出店で経済の動きは感じられるが、こと飲食業に関しては、人件費の高騰や食材の値上がりにより、なんとか売上目標は達成できて、利益目標を達成できていない。 |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・街の中に外国人客や県外客は来ているが、なかなか販売に結び付かない。人通りはあるが売れない現状に小売店は大変困っている。 |
| | 企業動向関連 (沖縄) | 良くなっている | - | - |
| やや良くなっている | | 食料品製造業（総務） | 受注量や販売量の動き | ・春の行楽シーズンで入域観光客数が増加している。引き続き中国、東南アジアからの観光客によるお土産購入や飲食関係が好調と聞いている。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事向けは前年比増、民間向けは前年比減、全体でやや増となっている。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・高額の契約及び申込が増えている。 |
| | | 輸送業（営業） | 受注価格や販売価格の動き | ・県内への大型ショッピングモール出店に伴い、本土からの貨物物量が増えている。また、運賃についても県内市場に合った適正価格での受注となっている。 |
| 変わらない | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・仕事の確保は十分できており、若年層の採用も続いている。受注単価は上昇する様子は無いので景気は変わらない。 |
| 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 | 求人情報誌制作会社（編集室） | 求人数の動き | ・3月の求人数は週平均1146件である。前年12月と比較すると325件増であった。時期的な要素も大きいので単純に数字の比較だけでは分析できないが、前年同月と比較すると求人意欲は上昇している。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・新規依頼や、過去のユーザーからの数年ぶりの派遣依頼があり、受注数が増えている。特別に年度末の短期間の業務と言うことではなく、中長期の派遣依頼も多い。 |
| | | 学校【専門学校】（就職担当） | 周辺企業の様子 | ・仕事の受注が増えて人材が不足しているとのことである。景気が回復傾向にある。 |
| | | 学校【大学】（就職担当） | 雇用形態の様子 | ・契約社員から正社員登用の期間が短縮、又は正社員採用へとシフトチェンジした企業が出てきている。 |
| 変わらない | 人材派遣会社（総務担当） | 求職者数の動き | ・外国人観光客の増加による販売関連の人手不足や、大手流通業では本島中部圏での大型施設の建設に伴い発生する建設関連や新店舗開店先の人手不足がかなり懸念されている。人手不足による影響かどうかは判断しづらいが、弊社の派遣登録者数が伸び悩んでいる現状がある。 | |

| 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 |
|----|-----------|-------|-------|----------------|
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |