

II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (北海道)	良くなる	観光名所（従業員）	・新たに定期航空便開設が決まるなど、外国人観光客の入込が勢いを増すことが期待できる。また、大規模コンベンションホールのオープンを抑えていることなどから、スポーツ、コンベンション観光が期待できるなど、今後に向けてのプラス要素が目立つ。
		住宅販売会社（経営者）	・より一層の株高が進むことで、高額消費が活発になり、設備投資、住宅投資にもお金が回ってくることを期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・観光関連に限ってみると、ホテル、飲食店などはオンシーズンを迎えることになり、予約状況から前年を上回る期待感を持っている。
		商店街（代表者）	・今までは気持ちの面だけが上向いている状況であったが、これから実質的な内容がともなってくることを期待できる。
		商店街（代表者）	・一般消費が微増ながらも増えており、今後も良い状態で推移する。また、補正予算での商品券発行が夏に予定されていることから消費の大幅な拡大が期待できる。外国人観光客も悪い要素がないことから、今後の増加が見込め、観光産業は順調に推移することになる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・現政権の経済対策の効果が当地にも表れてくることを期待している。
		百貨店（売場主任）	・例年よりも気温の上昇が早いと、夏物に対する購買行動が期待できる。外国人観光客の下支えもさらに拡大することになる。
		百貨店（販売促進担当）	・春から夏にかけて気温が高めに推移するとの予想があるため、春夏衣料を中心に購買行動がますます活発になる。また、外国人観光客による売上の拡大傾向が依然として続いており、景気を押し上げる要因となる。
		スーパー（店長）	・前年の売上が大きく減少した面もあるが、消費税増税から1年が過ぎ、毎日の売上が前年を少しずつ上回り始めてきているため、今後の売上増加が期待できる。
		スーパー（店長）	・前年の夏商戦は、消費税増税により化粧品、携帯電話、生活家電、婦人衣料、紳士衣料への影響が大きく、大幅なダウンとなったが、今年はその反動増が期待できる。
		スーパー（役員）	・外国人観光客の増加、北海道新幹線の開業準備などにより、全体的に消費が活発になってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・4月後半からの動きをみると、徐々に来客数が回復傾向にあるため、販売施策をうまく進めることで売上回復につながる。
		コンビニ（店長）	・5月からカウンタードーナツの販売をスタートするため、先行販売店の販売動向から1日当たり2万円程度の売上アップが見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数などが上向き傾向にあるため、今後期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・景気がなかなか上向いてこないなか、春先の需要からは販売がスムーズにいったいないという難しい部分もあるが、これから新型車が出てくるため、今後については期待している。
		スナック（経営者）	・政治の動きが良くなったお陰なのか、全体的に景気が上向いてきている。売上も来客数も減ることがなく、少しずつ良くなってきているため、今後についても良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・学会開催などにより、団体需要が引き続き堅調に推移している。6月から羽田便の供給座席数も増加することから、外国人観光客の需要が増加することも期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・ゴールデンウィークを過ぎると、夏休みや9月の大型連休の需要の申込が本格的に動き出すため、劇的ではないまでも、一定程度の回復の兆しがみえてくる。
タクシー運転手	・これからゴールデンウィークや夏休みにかけて、観光客の入込に期待できるため、やや良くなる。		
タクシー運転手	・統一地方選挙が終了したことで、顧客の外出機会が増えることになる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		美容室（経営者）	・多少価格が高くても、品質の良い商材であれば買うといった傾向が出てきているため、今後についてはやや良くなる。実際に新商品の売上が予想以上に伸びている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・例年と同様に、観光最盛期に向けて輸送量が大幅に増加することになる。
		商店街（代表者）	・物価上昇に賃金が追いついていないことに加えて、社会保障費などの負担増、年金の減額などの影響もあり、来客数、客単価ともに伸び悩んでいる。客の財布のひもが一層固くなっている様子がうかがえる。
		商店街（代表者）	・2～3か月後はゴールデンウィークの翌月、翌々月となるため、地域住民の来街は小さな谷間状態に入り、やや減少するとみられるが、外国人を含めた観光客やビジネス客が増加するとみられるため、交通、宿泊、飲食、土産物などの売上アップが期待できる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・4月は良くも悪くもないという売上であったが、これから観光シーズンを迎えるため、観光客の入込が増えることになる。ただ、こうした動きは毎年のことであり、特に今年に限ったことではないため、当分は現在の状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・長期予報によると、これから3か月はほぼ前年並みの天候で推移するとみられるため、夏物に動きが出てくることが期待できる。ただし、毎月、集客動員の催事を実施しているなかで、来客数が前年とほとんど変わらない状況にあるため、中元商戦のギフトの動きはさらに厳しくなる。
		百貨店（売場主任）	・まだまだ足元の景気には予断を許さない状況が垣間みられるため、今後も変わらないまま推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・各種数値において、前年比や前々年比はともかく、絶対的な実績水準を確保できない状態になっているため、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（企画担当）	・「チョイ高」「プチぜいたく」商戦の優位性が新聞やテレビで報道されているが、店頭価格の引下げセールに対する客の反応が相変わらず根強く、価格を下げた商材の売上が突出するなど、低価格の訴求度が高いことから、客の財布のひもが緩む様子がみられず、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（役員）	・地方創生の一環で各自治体が10%～30%のプレミアム付商品券を発行することになるものの、消費拡大につながるかは不明である。全体的に消費が伸びてきている印象はあるが、ローカル地域においては人口減少の影響が徐々に表れてきている状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	・消費税増税から1年が経過したことで、一部の商材では好転がみられるものの、増税前の前々年との比較ではマイナスとなっている。消費者の生活防衛にともない、ディスカウントストアに客が取られている。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数回復の動きの弱い状態が続いている。前年の消費税増税後のたばこの販売量減少の影響がなくなると、そのまま前年を下回る弱い状態に戻る可能性がある。これから夏に向けて天候の良い状態が続いたり、高速道路の延長にともなう観光客の増加といった見込みがない限り、厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も増税などが控えているなかで、消費の動きは変わらない。当地のホテルでは団体客もみられない。
		衣料品専門店（店員）	・イベントを実施しても顧客の来店が少ないため、今後も厳しいまま変わらない。
		家電量販店（店員）	・5月は行楽に足が向くため、来店数が苦戦する。
		乗用車販売店（経営者）	・当地の新車登録台数が前年比で2けたの増加となったことから、当面はこの水準で推移する。
		乗用車販売店（役員）	・新型車が出て販売量が上向いてこない状態にあるため、今後も大きな変化はみられない。
		自動車備品販売店（店長）	・1月以降、来客数が前年と変わらない状況にあるため、今後も来客数の回復が見込めず、現状維持の状態が続く。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・北海道において景気を上向かせるような政策が特にみられないため、今後も変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・特別、景気が上向くような材料はない。今後、観光シーズンに入ることと景気の良い状態にはなるが、こうした状態が1年通して続くかは分からない。
高級レストラン（スタッフ）	・外食産業には多少の追い風がみられるが、高級店への恩恵は少ない。低単価はどうしようもないが、せめて来客数だけでも景気回復することを期待したい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・高速道路の延長により、当地域への流入が増加することを期待していたが、ほかの交通機関の利用客数が減少しているため、全体としては変わらないまま推移する。
		スナック（経営者）	・良くなる兆しがみえない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・イベントや学会の催行が低調で前年を下回っており、そのマイナス分を中国からのLCCを使った観光客で補てんする形となっているため、今後も変わらないまま推移する。
		観光型ホテル（役員）	・月によるばらつきはあるが、先行予約状況が好調を維持しているため、今後も好調を維持したまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行数値をみても、前年と比較して景気が上向いているとは思えないため、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・季節が春の陽気になったせいか、来客数が増え始めている。
		タクシー運転手	・これから観光シーズンを迎えるが、外国人観光客によるタクシー利用はまだ少ないため、4月のタクシー利用状況から判断して前年並みで推移する。
		タクシー運転手	・現在の予約状況を見ると、前年並みで推移している。今後、大きな要因となるような材料もないため、変わらないまま推移する。
		観光名所（職員）	・周囲の企業や人の流れなどから、景気が上向いている感触は得られないため、北海道の景気が回復するまで、まだまだ時間がかかる。
		パチンコ店（役員）	・現状、ガソリンの価格が低下しているが、食料品などの価格が上がっているため、今後も客の買い控えがこのまま続く。北海道は観光関連や建設業の景気が上向きのようなのだが、それだけでは地域全体の景気は回復しない。
	住宅販売会社（役員）	・今後も建築価格が上昇するとみられ、それにとまって分譲マンションの販売価格も値上げせざるをえないが、すでに客が購入可能な価格の上限に限りなく近づいている。マンションデベロッパーは販売価格を慎重に決めているが、手探りの状態となってきている。	
	やや悪くなる	乗用車販売店（従業員）	・これから販売量が少なくなる時期であり、大きな起爆剤もないため、変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・保険の利かない一般薬局の環境は、今後、さらに厳しくなる。健康情報を発信する程度では生き残りは難しい。
タクシー運転手		・地域の人口減少に加えて、高齢化の進展により、客自体が減少しているため、今後についてはやや悪くなる。	
	悪くなる		
	良くなる	-	-
企業動向関連 (北海道)	やや良くなる	建設業（経営者）	・まだ一部だが工事が動き始めるため、やや良くなる。公共工事については補正予算がない分、前年の2割減が予想され、競争が厳しくなる。民間の建築工事については前年並みが見込まれる。
		建設業（従業員）	・建築物の耐震改修の促進に関する法律に基づき耐震診断した大規模建築物について、補強工事に対する補助制度の見通しが示されたため、設計や工事の引き合いが増え始めている。
		金融業（企画担当）	・個人消費は消費税増税の影響が薄れること、低い伸びながらも賞与の増加や賃上げが見込まれることから、やや上向き。観光関連は円安により外国人のほか、国内観光客の増加が見込まれる。設備投資は北海道新幹線開業を控えた道南、大型再開発事業の着工が進む札幌市内で需要が堅調に推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・2～3か月先までは建設需要の増加が見込まれる。ただ、秋口からはまた減少することが懸念される。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・3月末に高速道路が当管内まで延長されたことにより、道央までの利便性が高まったことで、都市間高速バスや港を利用する本州間の貨物が増加しており、好影響が出ている。
輸送業（支店長）		・北海道内では大型建築物の動向がすでに決まっており、夏場までの資材の生産などが見込まれるものの、期待されるほどの物量を抱えている荷主は少ないことから、変わらないまま推移する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・今後の販売予測が堅調であり、単価も下げ止まりから反転して上昇に転じていることから、今後の景況感としてはやや良い状況が続く。
		司法書士	・時期的に多少の景気回復が望めるものの、依然として厳しい状況は続く。
		コピーサービス業（従業員）	・取引先の動向が慎重になっていることから、今後も慎重な姿勢は継続する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・景気が上向くような要素が見当たらない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・4月は例年よりも雪解けが早かったという季節的な変動要因により、前年よりも売上の良い状態であったが、5月以降は例年並みに戻ることになる。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・現在、値上げ交渉を進めている最中であるため、2～3か月先の販売量が減少することが懸念される。
		家具製造業（経営者）	・若干過熱気味の大都市、大企業の景況が調整期を迎えそうのため、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・例年、年度が替わった当初は受注が停滞することになる。さらに、前年の売上がそこそこ良かっただけに、年度が替わって今期はどうなるのだろうという不安から、当面、様子見が強まりそうな気配がある。前年を上回るような新たな刺激策も、良くなりそうな気配も全くないことから、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・設備機械の納入が一段落する一方で、消耗資材や機械工具関連の今後の売上が期待できないことから、やや悪くなる。
		司法書士	・本格的な景気回復に向けての対応策が出てこない限り、景気回復よりも景気悪化になりかねない。
雇用 関連 (北海道)	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・賃上げやガソリン価格の低下、観光シーズンの本格化など、個人消費に明るさがみられるため、今後の雇用動向も良くなることが期待される。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・雪解けにともない、建設関連が動き出し、求人が増えることが見込まれる。また、業績拡大に向けて、販売や営業の求人が増えており、企業活動のスピードが速まるが見込まれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人出不足の影響はあるものの、求人の依頼件数が増加傾向にあるなど、企業の求人意欲がおう盛なことから、今後についてはやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・1～3月の新規求職者数が前年に比べて減少している一方で、新規求人倍率が上昇していることから、今後についてはやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加傾向が継続しているため、今後についてはやや良くなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ガソリン価格を含め、日常生活に必要な商材の価格が比較的安定してきているため、若干ではあるが消費意欲が高まり、それに伴い雇用環境も良くなる。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は高い水準にあるが、ここ数か月、前年比で大きな変動はみられないため、今後も数か月は現在の状態で推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用ニーズはあるが、求職者数が減少しているため、企業においては若年層だけではなく、中高年や主婦も積極的に雇用することが求められているが、企業側の待遇改善が進まない限り、雇用につながらない。
		職業安定所（職員）	・北海道新幹線開業に向けて、観光業などでは盛り上がりが見られるが、全体的な影響がまだはっきりとしないため、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者の減少幅が2月から3月にかけて縮小傾向にあるのに対して、月間有効求人数は前年を10%以上上回って推移していることから、今後も変わらないまま推移する。
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・この数か月、前年割れが続いており、この傾向が当面続くことが懸念される。	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・当店の予約数の動きもよく、同業者もいくらか良い様子がかがえる。また、客からは旅行などの話が出てきているので、景気は良くなっていくのではないかとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(東北)		タクシー運転手	・当地は国立大学もあり、一度住み始めればずっと住み続けたいという人が多い。また、土日などは他県の車も多く、東北6県から人が集まっている。そういう点でもこれから伸びていくのではないかとみている。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・景気回復の答えが出るのは、本当にあと2～3か月というところであり、希望も込めてやや良くなることを期待している。
		商店街(代表者)	・徐々にではあるが、商店街全体にも景況全般の明るさの効果がみられている。宝飾店などの高額商材も動き始めるのではないかとみている。
		商店街(代表者)	・当地は桜の季節を迎えており、インバウンドの客が増えてきている。街なかを歩く観光客は確実に増えており、売上向上につながる動きが活発になっている。地元客ともども、今後は各店舗や商店街の販促活動により大きく状況が左右されるとみている。
		一般小売店[書籍](経営者)	・景気や雇用の面で良くなってきている。復興需要などにより一部の業界にけん引してもらっている部分もあるが、少しずつながらも良くなっていくとみている。
		一般小売店[酒](経営者)	・暖かくなって、客の気持ちに高揚感が表れて購買意欲が出ることを期待している。
		一般小売店[医薬品](経営者)	・客の購買意欲は通常の状態に戻っており、長く続いた不景気の間からいえば改善しているように見受けられる。しかし、一般的にはそうではないという意見もよく聞かため、徐々に社会全体に波及していくのではないかとみている。
		百貨店(総務担当)	・全体的なマーケットの環境はやや良くなっているようである。ベースアップや今後の夏のボーナスという部分で、客の消費マインドは向上していくのではないかとみている。
		百貨店(営業担当)	・前年に売上が大幅に落ち込んだ高額商材であるが、現在の顧客の購買動向からすると今後も更に回復していくとみているので、景気は良くなっていくのではないかとみている。また、前年の消費税増税前の駆け込み需要で影響の少なかった夏物商品も出てくる時期であり、その効果も期待している。
		百貨店(経営者)	・衣料品の回復傾向が夏物から秋冬物まで継続すれば、全体的な増収傾向を定着することができる。また、消費者からは、安いものよりも良いものを買いたいという傾向がみられており、百貨店にとっては追い風となっている。
		スーパー(営業担当)	・気温が上昇して家計に占める光熱費の割合が減少していくと同時に、各商品の値上がり感が一段落すれば、客の財布のひもは緩んでくるとみている。
		コンビニ(経営者)	・売上のなかでも高い割合を占めているたばこは前年割れで推移している。しかし、他の商品は販促セールの影響もあって動いている。値引き商品には割安感があるが、一方で、予想に反して高めの商品、弁当、ビール、ワインなどの商品も動いている。景気に明るさが出てきているのではないかとみている。
		コンビニ(店長)	・気温の上昇が例年より早い。飲料部門に一定の伸びがみられており、結果として売上増に直結している。ゴールデンウィークや農繁期入りの前のこうした状況は店舗側としてありがたい。若干ではあるが今後期待している。
		衣料品専門店(経営者)	・今の状況より悪くなる事はないとみている。
		衣料品専門店(店長)	・クールビズが大分定着してきており、前年並みの状況に戻ってくるのではないかとみている。今はまだ客の財布のひもは固い状況であるが、4月初旬の天候不順により夏物需要が出遅れているので、天候さえ良くなれば需要が喚起されるとみている。
		衣料品専門店(店長)	・高単価商品を購入する消費者が明らかに増えてきている。また、来客数も伸びていることから、消費者の衣料品購入のモチベーションが高まっているように見受けられる。
		家電量販店(店長)	・3か月前と比較しても単価は上昇している。特に冷蔵庫、洗濯機などの白物家電において高額商材が売れている。また、エアコンも前年実績より120%ほど伸びており、景気は良くなっていくのではないかとみている。
乗用車販売店(経営者)	・消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要が顕在化するとみている。		
その他専門店[ガソリンスタンド](営業担当)	・行楽シーズンに向けての販売量の回復を期待している。市況が悪化しない限り一定の収益回復を見込んでおり、景気は上向いていくとみている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ゴールデンウィークにかけて、観光需要の回復と復興需要の増加が期待できる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・前年の消費税増税以降は、衣料品などの不要不急の商材に対して買い控えが目立っていた。それと比較すれば、今期は販売量が上回ると見込んでおり、各社の売上は改善するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・株価も2万円を超えたりしているの、景気も上向くのではないかと期待している。
		観光型旅館（スタッフ）	・エリア全体の数字が増えておらず、募集团体の催行率も思ったより良くないなどの不安要素はあるものの、今のところその影響は小さい。また、当館では先行の予約が順調に入ってきているので、大きな問題にはならないとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・宴会を中心とした会合利用で、予約数が比較的活発に伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会の予測をみると、4月のスタートダッシュは今一つであるものの、5月は多少尻上がりの状況となっている。これから暑くなるので、外に出てお金を使うようになれば、景気は若干良くなるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費税増税の影響から抜け出しつつあり、来月以降の予約も前年以上に確保できる見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は前年比プラスで進捗しており、客の利用頻度も明らかに増えてきている。材料費の高騰などがあり、急激に良くなっているわけではないが、利用人数、単価、予約状況などが改善傾向にあるので、緩やかに良くなっていくのではないかと。
		旅行代理店（店長）	・デスティネーションキャンペーン効果もあり、国内旅行の需要が伸びている。
		観光名所（職員）	・ここ数か月間、客単価の若干の伸びが続いている。天候にも恵まれており、いろいろなイベントも開催されているので、ここに来客数が伸びてくれば、ここ数か月にないくらいの良い状態が続くのではないかと期待している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・不安材料は特に無く、このまま好調を維持していくとみている。
		設計事務所（経営者）	・震災関連以外の仕事の話が出てきており、少しは先行きが良くなるとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅については、既存住宅の下取りで新築受注を行っており、リフォーム販売で売上を伸ばしている。また、一般建築については、3か月先まで受注が確定している。
		変わらない	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客のなかにはタクシー運転手もいるが、客がいない、夜なのにタクシーに乗る人が少ない、と聞いている。土日などは非常ににぎわっていても、平日は繁華街であるのにほとんど客がいないという状態が続いている。非常に厳しい状況であり、2～3か月で元に戻るとは考えにくい。		
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・良い状態ではあるものの、来客数や販売量からは、これから更に良くなるとは考えにくい。ただし、悪くなるという印象も無く、客は必要な物をしっかりと買っている。ポイント2倍の時などは在庫があっても1つは買っていきような状況が続いている。		
一般小売店〔寝具〕（経営者）	・客に魅力ある商品を提供するなどの企業努力をしなければ景気は回復しない。		
百貨店（売場主任）	・地方においては、夏季賞与の見込みは例年と変わらないとみている。また、消費税増税から1年が経過したが、客の購買意欲が回復したという実感はなく、2～3か月先においても上向くとは考えにくい。		
百貨店（営業担当）	・地方では個人収入の伸びが期待できないため、消費動向が上向くことも期待できない。		
百貨店（売場担当）	・消費税増税だけの問題だけではなく、百貨店における新規客の来店数の減少も一因である。周囲には量販店やファッションビルなどの競合他社も多く、郊外には1日中楽しめる駐車場無料のショッピングセンターがあり、低価格でトレンドファッションを購入できる。今はミセスシニアといわれる世代も気軽に若い世代と同じようなファッションを楽しんでおり、百貨店離れをしていると強く実感している。また、食品その他の値上がりの影響による買い控えもある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経営者）	・ここにきて高額商材の売上は落ち着きをみせている。今後の百貨店の消費につながる更なる景況感の改善は、企業株主総会や夏の賞与の時期となるため、それまではこのままの推移でいくとみている。
		百貨店（経営者）	・購買単価はやや改善傾向にある。しかし、来客数や買上率は伸び悩んでおり、客の消費動向が回復しているとは実感できない。
		スーパー（経営者）	・天候の安定や雇用の好調、賃上げ期待で足元消費は好調に見えるが、賃金収入の無い高齢者の動きが心配である。
		スーパー（経営者）	・人手不足が顕在化しており、地方では採用困難な地域、エリアも増えており、大手ばかりでなく中小企業も雇用確保のために給与の引上げを進め始めている。企業は原材料及び人件費のコスト増加などもあり、収益的にやや厳しさを増す面もあるが、株式相場の活況や給与所得の増加で実質所得、可処分所得が増えて、消費拡大へとつながることに期待をしたい。ただし、そのためにはもう少し時間が必要である。
		スーパー（経営者）	・扱い品目のなかでも特に生鮮に関しては値上げが相次いでおり、状況的に大きな変化はない。
		スーパー（店長）	・今のところ各種数値は横ばいで推移すると見込んでいるが、4月以降に相次いでいるメーカーの加工食品の値上げが、どこまで消費に影響するかを心配している。
		スーパー（店長）	・前年よりは良いものの、消費税増税の影響がまだ残っており、客の動向の鈍さは継続している。
		スーパー（総務担当）	・前年は、3月の消費税増税前の駆け込み需要の反動により、4月は買い控えとなった。しかし、今年の4月は良い意味での反動で、来客数、買上点数共に上向いている。この傾向は来月あたりまで続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・都市部に本社がある大企業を除き、東北に本社がある企業では賃上げ率も低く、個人消費を押し上げるには至っていない。また、既存店の売上、買上点数、客単価を見ても横ばい状態は依然として続いており、景気が回復しているとはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は改善傾向にある。しかし、競争環境の激化は避けられないため、楽観視はできない。
		コンビニ（エリア担当）	・事態が好転するような変化には期待ができない。
		コンビニ（エリア担当）	・2～3か月後における来客数の増加要因、もしくは悪化要因は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・良くも悪くも変化するような大きな要因がない。
		コンビニ（店長）	・電気料の高値、賃金の上昇が続いており、経営側としては非常に辛い時期であるが、客の消費行動はそれほど悪くない。今後、どのような方向に向かうかは予想がつかないが、今のところはガソリン価格が安定しており、それほど悪くはないのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・地方では、景気回復の実感も賃上げの話もほとんどない。厳しい状況は当分続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・地方ではプラスの要因が見当たらず、厳しい状況は続いていく。
		衣料品専門店（店長）	・シーズンの立ち上がりでは、顧客の来店により単価の上昇が図れる。ただし、セール期に入れば単価と来客数の減少により苦戦するとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・一部の建設業界による景気好調は聞くものの、地方都市における景気回復は、全く実感できていない。
		家電量販店（店長）	・周囲の状況からも、景気が回復しているような実感が無い。
		家電量販店（店長）	・周辺は農家が多く、賃上げの効果はあまり期待できない。
		家電量販店（従業員）	・来客数の少ない状況が今後も続くとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・新商品に乏しく、今以上に上向くとは考えにくい。
		乗用車販売店（経営者）	・例年、ゴールデンウィーク以降から8月にかけて販売量が下降気味となるが、今年は新型車の発表により、若干カバーできるとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・軽自動車税増税前の駆け込み需要で購入した客がかなり多く、今後2～3か月は商談の数が少ない状況が続くとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車などの新商品が出て、ほとんど来客数に変化がない。これは景気の問題とは違うものなのではないか。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（経営者）	・家具の需要は春先から夏にかけて下降していき、売上も落ち込んでいく。また、地方は中小企業が多く、ベースアップの恩恵にあずかることは難しい。
		住関連専門店（経営者）	・当店は小規模な店であり、景気が大きく変動することはない。また、消費税増税以来、客は価格に非常に敏感になっているので、あまり大きな伸びもないとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・値上げの影響など、不安要素がないわけではない。特にこれからの時期はどこまで観光客を誘致できるかが大きなポイントである。旅館業などはいまだに厳しい状況が続いており、良くなる要素が見つからない。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・前年は消費税増税の影響が6月に強く表れたが、通常に推移すれば、今年は前年のような落ち込みは無いとみている。
		高級レストラン（経営者）	・消費税増税から1年が経過しており、その影響から少しずつ脱していくとみている。しかし、劇的な要素がないため、特別に良くなるとは考えにくい。
		高級レストラン（支配人）	・来月の予約は前年並みかやや良いくらいであるが、前月からの状況を考慮すると、どちらともいえない。
		高級レストラン（支配人）	・予約の状況や周辺施設の話からも変化はみられない。
		一般レストラン（経営者）	・周囲の状況を見ると、業種、業態により大きな格差やばらつきがあるように見受けられる。また、レストランというジャンルに関しては、依然として厳しい状況が続くとみている。期待はしたいが、高望みは出来ない。
		一般レストラン（経営者）	・周囲の状況からは、良くなる要素やこれといった起爆剤も無いので、今までの状態から変わらない。
		スナック（経営者）	・4月に入って歓迎会などが多少あったものの、思ったよりも数が少ない状況であった。今後も、あまり団体客が動くような雰囲気は見受けられない。
		観光型ホテル（経営者）	・この先3か月間の入込は、間近の予約が目につくが、前年比で数%程度のプラスに転じている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・県外からの客のリピーターが特に少ない。どうしても話題性のある各地へ客は分散しており、予約状況をみても確実な予想が立てにくく、集客が伸びない状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	・1年で一番需要が多い夏場を迎えるので期待はしたいが、前年並みの予約状況となっている。今後は海外旅行がどのくらい回復していくかにかかっている。
		旅行代理店（従業員）	・全体的に生活実感が向上する様子がみられない。
		タクシー運転手	・客は口々に消費税率10%への引上げについて話している。そのため、タクシーを利用する機会が少ないように見受けられる。
		タクシー運転手	・客のなかには、仕事はあるのに人手がなくてこなせないという人や、仕事を探しているがなかなか見つからない、短期の仕事はあるものの、ある程度の安定した生活のためには長期の仕事が欲しいという人もいる。お互いに全く反対の意見であり、今の雇用の仕方に景気を妨げている要因があるのではないか。
		通信会社（営業担当）	・現段階で大きな売上が期待できない。やや悪くなるとみているが、6月決算までは状況に変化はないとみている。
		通信会社（営業担当）	・4月からまた物価の値上げが発生している。賃上げをしても、結局は全体的な景気改善にはならない。
		通信会社（営業担当）	・景気好転に向けた良い材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・地方ではアベノミクスの効果を実感できない。
		テーマパーク（職員）	・客単価が上昇する兆しが見えない。
		遊園地（経営者）	・ゴールデンウィークの好天や学校団体の行事に期待したいが、地方消費に力強さがみられないことを懸念している。
		競艇場（職員）	・噴火警報が発令されているものの、客は普段と変わらずに来場しており、影響はない。また、以前と比べて販売量は鈍くなっているが、この先でも大幅な変化はないとみている。
美容室（経営者）	・今月は、定期昇給月ということで単価が上昇している可能性もある。そのため、これから先は良くなるというよりも落ち着いた状況が続くのではないか。		
美容室（経営者）	・新メニューへの反応も鈍く、客の財布のひもはまだ固いと実感している。		
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・エコポイントによる問い合わせが若干増えている。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・当地の飲食業は非常に数が多く競合が激しくなっている。また、大手資本チェーン店の参入が目立っており、お互いに売上を伸ばすことは難しい。景気はやや悪くなるのではないか。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・コンビニエンスストア本部の施策も目新しいものはなく、売上、利益共に上向き気配がない。
		コンビニ（エリア担当）	・人口減少や高齢化などの問題が改善する見込みがない。
		乗用車販売店（店長）	・4～5月と連続でエコカー減税の厳格化が施行されるので、新車販売の状況が好転する状況ではない。
		自動車備品販売店（経営者）	・もはや繁忙期のピークというものが無くなってしまっている。今後も車輛補修分野は低迷していくのではないかとみている。
		住関連専門店（経営者）	・商店街のなかにある大型店が閉店し、交通量が非常に減っている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地元の農家の財布のひもはかなり固くなっている。米価が持ち直すなどの明るい見通しが立たないと、地元にお金はまわらない。その影響が徐々に出てくるのではないかとみている。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・今後も受注量などは少しずつ目減りしていくのではないかと。金融機関からの情報によると、今までのマイナス分を取り戻せない中小企業が多く見受けられているとのことである。また、一般家庭の市場でもお金の循環がないため、一般の商売は難しくなっていくと実感している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏場の売れ筋商品が全く読めないのが、どうやって売上を確保するかが非常に不安である。ただし、クールビズの影響がもっと浸透すれば、販路も広がるかとみている。
		一般レストラン（経営者）	・夏ごろに、近いエリアで外資系の超大型スーパーがオープンする予定である。かなり安値の大量販売が売りであり、その価格に消費者が慣れてしまえば一般の店は厳しくなる。また、そこでの利益が街に還元されるわけでもないため、今後の買物スタイルは変な図式になるのではないかとみている。
		観光型旅館（経営者）	・宿泊料金の低価格化が進んでいる。また、地元客は宿泊よりも日帰りレジャーにシフトしており、地元の経済回復が今一つ進んでいない様子が見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・デスティネーションキャンペーン終了後の7月からは来客数が落ち込むのではないかと。また、一般宴会、婚礼の来客数が回復してくるとは考えにくい。
		通信会社（営業担当）	・加入促進イベントも一段落しており、若干ではあるが解約者が増加しているため、契約者数の純減状態が続くとみている。特に、同業他社の格安携帯やインターネットの割引攻勢が始まることを見込まれており、大手が展開するキャンペーンに顧客が奪われるのではないかと懸念がある。
		観光名所（職員）	・この先は夏休みに入るまで比較的来客数の少ない時期となる。
		美容室（経営者）	・エステ料金の改正や、サービス強化で来客数を増やす努力をしているが、なかなか難しい状況である。
悪くなる	スーパー（店長）	・大手コンビニの大量出店が予定されており、客の流れがかなり変わるのではないかと懸念している。	
	コンビニ（経営者）	・おそらくは人口減少が原因か、来客数が8～10%近く減少しており、この先も良くなるような傾向はみられない。	
	コンビニ（店長）	・6月には、当店にかなり近い場所に競合店が出店してくる。県内初出店のため話題性もあるのかかなりの影響を受け、経営自体も難しくなってくるかとみている。	
企業動向 関連 (東北)	良くなる	建設業（従業員）	・年度をまたいで公共工事が発注されている。また、新年度発注の公共工事の案件も発注が見込まれている。
	やや良くなる	土石製品製造販売（従業員）	・今後は、冬期の除雪により壊れた道路舗装の修復工事などが多く発生する見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新入社員の採用が再開しており、設備投資の拡大の影響が徐々に業績を押し上げる傾向にある。
	輸送業（経営者）	・現状のまま推移すれば、マイナスの要因は見当たらない。	
	広告代理店（経営者）	・当地では水族館の開業が控えている。広告関連に動きがあるので期待している。	
	広告代理店（経営者）	・前年度には無かった新しい受注案件が増えつつある。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・前年は消費税増税で相当なプレッシャーがあったが、1年が経過してあまり気にならなくなっている。景気はやや上向いているのではないかとみている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・ゴールデンウィークの観光物産向け出荷に期待している。また、飲食店向けの出荷は好調が続いていることから、堅調な出荷を見込んでいる。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	・今年の果樹の開花が2～3日ほど早い。特にももの販売はお盆前が勝負のため、大いに期待している。
		食料品製造業（経営者）	・北陸新幹線の影響がどちらに出るかまだ不明である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		食料品製造業（総務担当）	・政府による経済政策や金融政策が定着してきており、当面はそれが維持されるので、直近では大きな変化は無いとみている。		
		繊維工業（経営者）	・需要が一度冷え込んでいるので、再び火が付くまでにはしばらく時間が掛かるのではないかとみている。		
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅の需要が伸びていない。価格競争が激化しており、収益の悪さが続くとみている。		
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・この先は注文が冷え込む時期となる。また、アベノミクスが中小企業に波及する見込みもない。		
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車部品は、国内需要についてはこれからも伸び悩むとみている。また、海外向けでは、新興国経済の悪化の影響を受けて低調に推移していく。		
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量が変わらないというところが多く、今のところ変化の兆しはみられない。		
		建設業（経営者）	・新年度に入って気温の上昇もあり、人の動きが良くなってきている。工事の受注もあり、消費税増税後の反動も沈静化しつつあるとみている。		
		建設業（企画担当）	・復興最終年度に入り、しばらくは現状まま推移する。		
		通信業（営業担当）	・新規開拓も必要ではあるが、これまでの、特に東日本大震災以降の付き合いを大切に顧客と関わっていく必要性を強く実感している。		
		通信業（営業担当）	・政治次第である。		
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。		
		経営コンサルタント	・季節の変わり目による消費の増加を期待している。		
		公認会計士	・建設関係の業績は現状維持が少し低下傾向にある。業績がまだ伸びている会社もあるが、落ち着いてきた会社の割合が多くなってきている。小売業、サービス業は、業績回復はなかなか厳しい状況であり、全体としては変わらないとみている。		
		コピーサービス業（従業員）	・仕入先や販売先などから、景気が向上しているような話が聞けない。		
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・得意先の状況からも、この先3か月は現状のまま推移するとみている。		
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・新品种の立ち上げがあり新しい設備も入ってきている。しかし、遊休設備もあるため一進一退の状況である。		
		金属工業協同組合（職員）	・これまで翌月以降の受注予定が立たなかった一部企業から、微量ではあるものの受注が入ってきている。一方で、半導体関連で好調だった企業では、親企業の在庫調整などにより翌月から減量となるところが出てきている。		
		やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・今後のTPP交渉の妥結内容によっては、米の取引価格に大きな悪影響を及ぼすのではないかと懸念している。	
				食料品製造業（営業担当）	・東北地方での販売量減少が続いており、回復の兆しがみえない。
				出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・紙やインクが10%程度値上がりしており、印刷の需要は縮小する見込みである。また、取引先に対して価格転嫁がうまく出来なければ、収益は赤字となり景気は悪化するとみている。
司法書士	・先行して取得する土地取引の件数が減少しているため、数か月先の新築住宅の着工数はあまり見込めないとみている。				
悪くなる	広告業協会（役員）	・3か月先までの受注状況を見ると、前年より引き合いが少ない。当地においてはイベントも少なく、活性化に結び付くような案件が期待できない。			
雇用 関連 (東北)	良くなる	-	-		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・マイナンバー制度、電力システム改革によるシステム需要により、中期的な採用の需要が増えている。		
		職業安定所（職員）	・工場拡張により従業員を増やす予定の企業が数社あり、今後の求人数の増加を期待している。		
		職業安定所（職員）	・3月の月間有効求人数は、5か月ぶり26年度3回目の1万1千人台であり、前年同月比で6.8%増加と引き続き好調に推移している。また、求人を出しても応募者が来ないという内容の問い合わせが寄せられている。		
		民間職業紹介機関（職員）	・求人の増加傾向は続いていくとみている。		
変わらない	人材派遣会社（社員）	・2016年春採用の活動をしているこの段階で、既に2017年採用予定の大学3年生向けインターンシップについて考える企業が多く出てきている。このような景気の良い状態はこのまま継続するとみている。			
	人材派遣会社（社員）	・求職者数が増加する見込みがない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		アウトソーシング企業（社員）	・若干ではあるが、価格の話がしやすくなっている。ただし、その一方で競争が激しくなっているため、結果として変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業は消費税率10%への引上げが重圧となっており、人員を増やすことに慎重になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費の回復が遅れており、求人広告も増加する傾向はみられない。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加に期待ができない。
		職業安定所（職員）	・求職者が減少した反面、求人は高止まりが続いている。しかし、非正規求人の割合が依然として高く、求人倍率ほど景気が良くなっているとはいえない。
		職業安定所（職員）	・外資系の量販店が進出を予定している。一方、火山活動の活発化に伴い周辺の観光業では雇用調整が始まっており、一進一退の状況である。
		職業安定所（職員）	・人材確保に苦慮している企業が多い。特に介護関係の企業などは、人が集まらないために施設の新規開設の時期を延期したり、多店舗経営をしている理容店が事業の縮小を検討している様子などが散見されている。状況が良くなるような材料が無い状態が続いており、今後も大きな変化は無いとみている。
		職業安定所（職員）	・求人状態はここ数か月と変わりなく安定している。現在のところ企業の大規模な創業、管内への進出、また大規模な人員整理の情報も無く、近い将来の求人動向としては大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加に陰りがみられるものの、求職者数は引き続き減少傾向にあり、景況感に大きな変化はみられない。
		やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）
新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県外の求人数は堅調に推移している。ただし、県内の景気は上向いていない。		
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・年度末の契約終了などの影響は今後2～3か月は引きずるとみえており、悪化傾向にある。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (北関東)	良くなる	コンビニ（経営者）	・よほど天候不順にならない限り、今の状態が続く。ゴールデンウィークの前半も良い成績が出ている。また、来年大きな祭りがあり、各地区でその準備も始まり、人の動きが活発になっている。
		コンビニ（経営者）	・夏に向かい、イベントや夏休みの学生、一般客の外出も増えるうえ、店舗が街道立地のため街道往來する客が増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・大河ドラマの話題が取り上げられるに従い、ムードが盛り上がってくる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・5～6月も物件等の見込が出てきており、これから少しずつ良くなっていくのではないかと懸念している。
		百貨店（店長）	・今後大型施設が近隣に移転してくる計画があるので、やや良くなる。
		スーパー（店長）	・北陸新幹線の延伸開通と名刹のご開帳という好条件は2～3か月すれば落ち着くと思うが、新しいマーケットができつつあることは確かである。
		コンビニ（経営者）	・これから気温が上昇すると、コンビニエンスストアは、1番活況を呈する時期に差し掛かるので、期待を込めて、やや良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・これから夏～秋にかけては段々良くなる可能性のある時期であるが、客の状況は大変厳しい。必要に迫られないと買わない、というのが今の客の心理なのではないか。
		衣料品専門店（販売担当）	・4月からの値上がりに統一地方選挙もあり、我々の業界にとっては、ダブルパンチの状況だったが、これが落ち着いてこれから暖かくなって来れば、期待感も込めて、財布のひもが若干ゆるむのではないかと懸念している。客との会話の中でもそんな感じを受けるので、あくまでも期待感をもっての話だが、幾分良くなって行くのかなという風に受け取っている。
		家電量販店（店長）	・ここ最近の天候や長期予報の発表から気温の上昇が予測されているため、季節商材を中心にボーナス商戦は良くなる。
乗用車販売店（経営者）	・新型車や追加車種及び特別仕様車の発売が予定されているため、やや良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（統括）	・新型車の発売があるため、やや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここに来て3～4月の動きが停滞していた反動で、客の動きも出てくるとの期待とボーナスや暑さによる需要が見込めるので、今よりはやや販売量も増える。
		住関連専門店（経営者）	・政府の打ち出す政策が、地方にも徐々に波及し始めてきているようである。商品動向をみると買上点数が徐々に上昇してきているのはその事に起因していると考ええる。
		住関連専門店（仕入担当）	・4月後半より天候が安定し、ゴールデンウィーク後半を中心に来客数は少し持ち直すという期待感がある。
		一般レストラン（経営者）	・近年、土日祝日に来店する客の半数が県外客で、インターネット、ホームページによる特色のあるメニュー作りの効果が多少表れてきている。
		一般レストラン（経営者）	・「一部景気が良い」の、一部にあたる部分が若干広がってきているようである。
		スナック（経営者）	・客と話をしても、不景気だという声は以前と比べて大分減っている。間違いなく良い方向に向かっている。
		観光型ホテル（経営者）	・実際にはよく分からないが、希望としては良くなって欲しい。
		観光型旅館（経営者）	・昨年の秋から景気回復の影響が関東方面からの集客が比較的良くなっている。冬季は道路が凍結するため、県外からの需要は大きく減るが、これからの季節は再び県外からの集客が微増傾向にある。
		旅行代理店（所長）	・一般観光客の堅調な伸びに加え、式年イベント、教育旅行スタートも重なり、伸びが期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	・5～7月にかけて気候も良くなり、団体旅行の需要が増え、販売量が増加する。
		テーマパーク（職員）	・温暖な天候が続くと予報されており、名刹の式年祭などの影響から客の増加が予想される。
		観光名所（職員）	・近隣の企業も好況に転じているようで、働き口が増えている様子である。そのためパート、アルバイト従業員が簡単には集まらなくなっている。
変わらない		商店街（代表者）	・イベントを開催すれば、その時のみ来街者は増すが、普段は人が来ないので、今までと全く変わらない。
		商店街（代表者）	・若い世代の家庭に、物価上昇の影響が表れているようで生活の潤いが減っている。ゴールデンウィークの使い方も慎重である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏商戦に向けて客の購入意欲を起こさせたいが、これといった商品も見当たらず売上増に結びつく要因がない。客の購買意欲が出ない限り先行きは厳しい。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方の末端の消費意欲は変わらず、冷え込んだままである。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・景気は全体的に日本としては良くなっているかもしれないが、地元の大企業の工場があまりぱっとしておらず、当方でもあまり良くなっているようには感じられない。個人的には倒産した店から納品先をもらい、若干の伸びはあるが、現状の納品先や店の売上はほとんど伸びない。
		百貨店（営業担当）	・ボーナスは若干プラスで出ると思うが、消費については自己防衛的にまだ慎重な行動を取るとみている。
		百貨店（営業担当）	・インバウンド消費のような当地区外の買物客がほとんどなく、現状の枠組みの中での商売を引き続き行うため、大きく変わる要因は見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・大手企業のベースアップや日経平均株価2万円超え等、明るい報道が目立つが、地方都市では消費を押し上げる材料がなく、厳しい状況は継続する。
		百貨店（店長）	・消費税増税後の回復が遅い。地場産業では賃上げする企業は多くない。
		百貨店（副店長）	・インバウンドの好影響がある都心はともかく、地方の疲弊は深刻である。当地は人口が微増し、さまざまな開発物件が進行中で比較的活力を感じるが、売上は苦戦を強いられている。夏にプレミアム付商品券が発売されるので、その効果に期待したいが、ぜいたく品の購入など思い切った使い方がなされず生活必需品を少額ずつ購入するようなことになるのでは、と懸念している。
		スーパー（経営者）	・景気回復は地方に波及していない。
		スーパー（総務担当）	・4月は前年の売上に対して大きく伸びるはずが伸び率が小さかったので、景気が良くなるとは思えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品部担当）	・ここ数が月の流れを見ていると、大きな変化があるように感じられず、単価上昇により売上を維持していく状態が続くそうである。
		コンビニ（経営者）	・隣にできたファミリーレストランも今後はそれほど客数が増えるようには思わない。したがって、現在の売上も変わらないのではないかと思う。
		コンビニ（経営者）	・客数が戻らない限り、良くならない。
		コンビニ（経営者）	・悪くはないが、若干の上向き感で進んでいく。
		コンビニ（店長）	・開店閉店の動きも落ち着き、工事も終わったので、これからはあまり変化がない。
		衣料品専門店（店長）	・輸入商品の仕入価格上昇が、商品単価を引き上げており、客の価格に対する感覚がよりシビアになっている。
		乗用車販売店（経営者）	・当地域の自動車メーカーの輸出、殊に北米への輸出が現状維持できればこの状態が続くと思う。ただ、経済政策が大企業中心で進んだときには、私たち中小零細企業はどうなってしまうのか心配である。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税の縮小、軽自動車税の増税など、自動車販売に明るい話題は少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の保有台数増加に期待が持てない現在、いろいろな付加価値を見直しての販売が続くそうである。
		乗用車販売店（販売担当）	・これから良くなる要素が見当たらない。消費税関係も、補助金関係も変わらないし、これから良くなるはずがないので変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・良くなる要素が出てきていない。近隣に観光地があるが、放射線の話は随分下火にはなったものの、観光客はまだ完全には戻ってきていないので、ホテル関係もあまり車の購買意欲はないようである。隣の市で大型倒産のうわさが出ており、その影響もあって、ここ2～3か月先、良くなる要素が全くない。とにかく頑張るほかに、ガソリンスタンドと催し物をやっているが、今のところ良くなる要素がない。
		住関連専門店（店長）	・身の回りで、賃金が増えるという話はあまり聞いておらず、買物に慎重な状態は変わらないのではないかと。近くに競合店が出店する予定もあり、より競争が厳しくなるかもしれない。
		一般レストラン（経営者）	・地方創生ということで、いろいろとやっているようだが、具体的な結果はなかなか地方には表れないので、それほど景気は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・外食業界では円安による原料費の高騰が相変わらずだが、価格へ転嫁しても客は納得しており、支払能力はあるようである。人件費の上昇によりコストが増してきており、コスト増加分以上の成長がないと景気が急減速することもあり得る。
		スナック（経営者）	・現状の悪いまま、変わらない。地方には、アベノミクスが全然届いていないと感じている。何か良い方法を教えてほしい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・名刺のご開帳も5月末日までとなっている。その後については、北陸新幹線の客がどれだけ長野に立ち寄るかが不明なので、なんとも言えないが大変である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・直近1か月、客単価は横ばいで来客数は前年比微増している。今後2～3か月先は客単価微増、来客数微減予想のため、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・前年は特需的な予約が多く、夏場にかけて好調に推移していたが、今年はインバウンド以外の団体予約が悪く、売上自体は良くて前年並みとなる見込みである。
		旅行代理店（副支店長）	・国内、海外ともに受注は順調といえるが、大きな変化はなく例年並みとなりそうである。北陸新幹線延伸に伴い金沢、北陸方面が順調に伸びているが、景気とは関係はなさそうである。また、インバウンドによる宿泊施設の需要が高まり、仕入れが困難な状況である。特に都市部は集中しており、今後も仕入に大きく影響が出ることを懸念している。
		タクシー運転手	・4月は前年比103%くらいだが、その月によって動きは違うので何とも言えない。
		タクシー（経営者）	・4月は少し良かったが、2～3月が悪かったのでこの先も変わらない。
		タクシー（役員）	・製造業と建設業のみ景気が良いが、サービス業まで恩恵が来るまでにはまだまだ時間がかかる。
		通信会社（経営者）	・食料品や生活用品の値上がりがあり、ますます節約志向が強くなってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・住宅関連も前年比で着工数が減少している状況もあり、現状ではあまり変化が望めない。
		通信会社（局長）	・現状変わる要素がないので、今後数か月は変化はない。
		遊園地（職員）	・回復基調を期待したいが、2～3か月先に関しても、来客数の動きは不透明な状態である。
		競輪場（職員）	・全国発売のC2レースの売上が、前年とほぼ同程度だからである。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・選挙後の反動で、例年は来客数も増えて活発に動く時期になるが、買い控えもあり、単価等も横ばいなので、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・まだまだ景気の回復を感じられない。
		設計事務所（経営者）	・公共工事の受注が少なくなっている。
		設計事務所（所長）	・大した変化はないと思うが、今後はゴールデンウィークキャンペーンを実施し、受注につなげたい。今月の忙しさが今後プラスになるよう努力したい。
		住宅販売会社（従業員）	・地域の観光ブランド低下に歯止めがかからない。長野県内の高原観光は軽井沢に集中する傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・建売住宅の安いものはちらほら売れているようだが、現在は土地の販売だけだと非常に動きが悪い。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・学校販売についてはとても良いと思うが、世間一般では、決して景気が良いという話が出てこない。小売業界においても、すべての商品の仕入価格が高くなっており、便乗値上げじゃないかと思うほど、いろいろ上がっている。運賃も同様に高くなっている。今までは必要なものは買ってきたが、少し景気が悪いので、今後必要なもの以外のものは、さらに購入しないのではないかと。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・統一地方選挙も終わり、プレミアム付商品券が活用されれば財布のひもも緩み、花が咲くように明るくなるような気がする。
		スーパー（統括）	・異常気象や円安による野菜や加工食品の値上がりがこの先も予想されており、実質所得が大半の家庭で増えていないことから、消費意欲の減退が予測される。
		コンビニ（店長）	・今月は平年に比べて気温の高い日が多く、イベント等の人もそれなりにあり、比較的客数は多い。先行きは、夏祭り等の人出にかかるが、例年と比べ天候の激変さえなければ、同様な経過をたどる。
		乗用車販売店（管理担当）	・省エネルギー設備導入補助金等の法人向け補助金はあるが、個人を対象とした補助金がなく、個人消費は低迷している。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・気温が高い日々が続くので、例年使用量が減少する時期になっていく。
		都市型ホテル（営業担当）	・3か月先まではまだ見定められないが、5月の稼働、予約の入り方を見ていると、まだ若干低く、いくつかのホテルに関しては、前年5月の稼働に比べ、低めの数値が出ているので、少し悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・世界情勢が不安定で、ますます物価が上がっている気がする。
		タクシー運転手	・地方では、プライベートでタクシーを利用することは少ないので、これから先も利用客が少なくなると思う。
		通信会社（経営者）	・LPGガス販売について、地方はアベノミクスの恩恵が届くことなく、特に変わらない。ただ明らかなのは人口が少しずつ減少しているため、右肩上がりに業績が良くなるとは思えない。
	悪くなる	美容室（経営者）	・高齢者の固定客が少しずつ減っている。若い客を呼び、ファミリー層を取り込みたいと考えるが、なかなか客が増えず、売上が増加しない。
		設計事務所（所長）	・もう少し先については問い合わせも多少あるので何とも言えないが、当面2～3か月先が心配な状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税増税実施が目前にならないと客の重い腰は上がらない。また、昨年の消費税増税で需要の先食いがあり、その影響も考えられる。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・これから始まるゴールデンウィーク中に売上が増えれば多少変わるかもしれないが、それが良くなければ悪くなっていく。
企業動向	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光関連の仕入先は良くないが自社発電のために当社は引き続き売上増の予想である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (北関東)	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・全体的な販売数は減少するが、値上げをした分の回収と、特に国産品の原材料で若干の価格低下があると聞いているので、併せて経営内容は改善に向かい良くなる。
		食料品製造業（営業統括）	・低コストの輸入ワインから徐々に国産の中級酒への移行が見られる。また中国、東南アジアからの引き合いも徐々に増加しており、今後大幅な伸びが期待される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・既存自動車部品のモデルチェンジに伴う増産依頼や、新規航空機部品の生産が軌道に乗り、安定生産に入ると見込んでいる。新しい動きが形になっていく。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の輸出が増加しているため、やや良くなる。
		建設業（開発担当）	・公共工事発注額は前年比6%増、前年は前々年比10%増、これらはアベノミクス効果である。当社も売上が前年比10%増だが、首都圏の建設ラッシュの影響で人件費、材料費が上昇しているため相変わらず利益は厳しい状況である。今後も公共工事発注増に期待している。
		建設業（総務担当）	・今年は県、市とも公共工事を4～9月期に前倒しで発注することになるので、状況は良くなるのではないかと。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・名刺のご開帳関連もあるが、有料ミニコミ誌の広告出稿が伸びている。小さくても数で集稿できるようになっている。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数ともに増加傾向にあり、販売量の増加が見込める。
		化学工業（経営者）	・比較的好調な部門は、今の受注量を維持出来る見通しがある。不調な部門は、大きな落ち込みはないと思うが、受注の増加も望めない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・製品受注の予想が立てづらいつながり続いているが、出張型体験教室の動きが始まっている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・変化は見られない。
		金属製品製造業（経営者）	・以前から先行き需給量が多くなるという話はあるものの、実際は多くなっていない。期待感は大いにある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社は電子機器組立の下請であるが、元請も仕事量があまり確保できずに、売行きが芳しくなく、秋口くらいまで低空飛行が続くようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きはいまだ安定せず読めない。その時その時の仕事を確保するのがやっとである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・あまり変化はないが、前年とは違い、先行きの見通しが読みにくくなっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・5月は連休が多く、通常宝飾品の売上は落ちる月である。6月は展示会が多く企画されており、現状ではまだまだ回復基調とは考えにくい株価の上昇もあり、今後期待する。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま継続する。
		輸送業（営業担当）	・株高等の影響も特になく、今後は夏場に向かい、夏物家電の扇風機や園芸、バーベキューなどの用品が例年並みになる予定である。特にそれ以外の材料もないので、例年並みの輸送量となる。
		通信業（経営者）	・変わりそうな要素がない。
金融業（調査担当）	・非製造業では内需の弱さが続くが、製造業の受注は底堅さを維持するとみられ、現状程度の業況感が続く見通しである。		
金融業（経営企画担当）	・円安が当面続くと予想されるが、一部製造業では円安影響を受けないので、変わらない。		
金融業（役員）	・ベースアップがどの程度波及し、また夏のボーナスがどの程度出るかが鍵である。		
不動産業（管理担当）	・当社で直接受注できる業務がなかなか増えず、他社を通して受注する仕事が増えている。現状と同様、利益率は低下傾向が続く。		
司法書士	・通常、近い将来良くなるという兆しは相談から始まるが、開発ものの相談が今のところないので、あまり良くない状態が続くという気がしている。		
社会保険労務士	・中小零細企業は賞与もあまり期待できず、地方の景気は相変わらずぱっとしない。		
やや悪くなる	不動産業（経営者）	・景気はパブルの二の舞を演じようとしているように見える。基盤産業の弱体化は進んでいる。	
	広告代理店（営業担当）	・ゴールデンウィーク以降は、数か月間にわたり消費が鈍化する。目立った販促予算も確保されていないようで、広告の引き合いが、例年通り少ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず仕事量の割に利益が上がらず、資金繰りが大変である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・前月の情報どおり、4月は作業量が大幅に減少している。5月も大幅に減少予定である。6月は多少持ち直す模様だが、元には戻らないようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現時点で、2～3か月は取引先の生産計画が激減する状況が続きそうだという情報がある。
雇用 関連 (北関東)	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・自動車、電機等の部品加工は在庫調整、新車の追加増産などもあり、求人が結構見込まれる。消費税増税後のゴールデンウィークは、売上自体は多少上がっていくと予測を立てるが、推移は幾分厳しいと見ている。
		人材派遣会社（管理担当）	・気温が上昇し、冷やし麺類の製造派遣の増員が予定されており、やや良くなる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・医療機器関係の製造業で多数の雇用が創出される可能性がある。そのほか、食品製造でも受注増加の兆しがある。
		人材派遣会社（経営者）	・仕事量が安定しておらず、忙しくなるか暇になるかよく分からない。
		人材派遣会社（営業担当）	・観光県なので期待はしたいが、現実には観光客が予想以上に少ないうえ、新幹線の乗降客も少ないので、難しい。
		人材派遣会社（支社長）	・良くも悪くも現状維持が続く。前年同時期の引き合い数と比較すれば若干弱めで、候補者も同じく少ないため、市場の人材不足感は和らいでいると感じる。
		職業安定所（職員）	・名刺のご開帳、北陸新幹線効果が落ち着いた段階で、企業が引き続き求人募集意欲があるか現段階では不明である。
	やや悪くなる 悪くなる	職業安定所（職員）	・今のところ景気の変動が起きる兆しはない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・パート職員の応募が減少し、離職者支援の福祉関係学習希望者なども減少しているが、求職者が選り好みをしているようである。企業側も職種によっては人を選ぶことができない状況ではあるが、新卒者の人選は慎重である。
-		-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)	良くなる	百貨店（総務担当）	・消費税増税後の売上額の減少が一巡したことと、一部フロアの改装効果もあり、しばらくは良い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドが多様化してきており、銀座地区は時間制限のある団体客が多いが、当地区は個人旅行者が多く、経済的にも時間的にもゆとりのある客が多いため、十分な接客やカウンセリングを求められ、その結果として客単価が高く、価値のあるものが売れている。インバウンドの盛況さに国内客も当地域へ来ており、このかさ上げは継続すると考えられる。
		コンビニ（経営者）	・気温が高くなると同時に財布のひもが緩んできて物を買うことが多くなるように見受けられ、これからもしばらくは続く。
		タクシー運転手	・TPPについての日米交渉が全面決着し、日米同盟の強化と経済連携でアベノミクスの第3の矢である成長戦略につながり、景気は良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・統一地方選挙も良い形で終了し、街にとっては追い風である。当地域の総売上に影響のある株価も高水準なので、明るい材料が多い。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・来年は更なる消費税増税の予定があるので、少しは売れていく。今年の消費税の納付額は前年に比べて2倍以上になりそうである。消費税増税は店にとっても客にとっても厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・株価が上がっており、客の様子も少し明るい雰囲気が出てきたので、ある程度期待できるのではないかと考えている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・来月の外商系の案件が決まっていたり、今後、プレミアム付商品券の話があったり、また、ポストイットなど来客数を上げるための努力を行っていることが功を奏しているので、今後もやや良くなっていく。また、当地区に新しいマンションが沢山できているので、来客数が増えることを期待している。
		百貨店（広報担当）	・今後、ベースアップや賞与の反映等で消費に明るさが戻ってくるのが期待される。
		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・株価が2万円台を維持している間は、購買意欲の高い状態は続く。
		百貨店（販売促進担当）	・インバウンド効果が売上増の大きな要因を占めているが、大手企業のペースアップ実施により、今後、訪日外国人による売上を除いた売上にも拡大が期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・消費税増税の影響がない前々年比でみると、4月はここ数か月と比較して上向き傾向であることや、決算賞与の支給が消費に結び付いているといった現場の声、自治体のプレミアム付商品券発行予定などから、良くなる。
		百貨店（店長）	・株価が2万円を回復し、明るい兆しが見えてきている。
		百貨店（店長）	・気温が急上昇していることもあり、ゴールデンウィーク明けから夏物需要が本格化して、衣料の動きが出てくることを期待している。株価の動きなどから、呉服、宝飾品、美術品の動きは引き続き好調に推移する。
		スーパー（店長）	・消費税増税から1年たつので前年の売上は達成しているが、予算は未達である。3か月後の景気については、前年は達成するが予算を達成するために知恵を絞りながら来客数を上げるようにイベントを行い、客に1点でも多く買ってもらう施策をいろいろと考えていきたいので、期待も込めて今よりはやや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・今までの小売の不振については底を打ったような気がする。特に、全国どこでも同じ商品というナショナルブランドであれば価格の安い所に流れるが、新しい物や上質な価値のある物については客は購買意欲をみせるようになってきているので、これからは期待ができる。
		コンビニ（経営者）	・季節的要因で良くなるはずだが、天候不順が続けば客足が遠のいてあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・長期予報で天候や気温は平年並か高いと出ており、季節関連商材で売上増が見込めそうである。
		家電量販店（統括）	・インバウンドの恩恵を受ける小売業を中心に回復すると思うが、郊外の小売業は厳しい。
		家電量販店（経営企画担当）	・例年の売上トレンドから判断すると3か月後は上向きである。エアコンの需要期で季節要因の影響が大きい、前年は気温が例年より低かった。また、インバウンド需要が後押しするとも考えられる。
		乗用車販売店（販売担当）	・3～4月については前年比ではやや落ち込んでいる。ただし、前年の4月が相当落ち込んでいるため前年よりは持ち直し傾向である。今後、新車の受注、中古車の販売については増えていき、将来的には景気は持ち直していく。
		住関連専門店（営業担当）	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動減をようやく脱したことや、省エネ住宅ポイントの実施等のプラス要因もあり、ボーナス商戦に向けて客の感触が上向である。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の打ち出す施策が非常に的を得ている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・今春の企業の賃上げに期待している。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は初夏ということで季節的なこともあり、人が動いてくる。また、ボーナス等の影響も多少出てくるのではないかと思う。
		一般レストラン（経営者）	・飲食店なので降雨が多いと厳しくなるが、少しだけ客の財布のひもが緩くなった気がする。
		一般レストラン（経営者）	・不動産関係、建築関係の客の話を聞いていると、かなり仕事があるらしく、同時に金融機関の貸出しも大分緩んできているように見受けられる。当社でも大きい借入れをして投資をしたが、破格の条件で融資が出た。選挙が終わって秋口まではそのような傾向が続く。
		一般レストラン（経営者）	・大手の賃上げの効果が次第に現れることを期待して、やや良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ゴールデンウィークで遠出する人が増えている。基本的に年配者は動かないのでそれほどお金を使わないが、若い人はかなり外出しており、やはりお金を使うと良くなるのではないかと。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・政府が様々な施策を打っていることから次の消費税増税まではこのまま右肩上がり景気が良くなる。
		都市型ホテル（総務担当）	・レストランも店舗によって差はあるが、全体的には売上等は前年と比べてやや持ち直してきている。
		旅行代理店（従業員）	・価格の高い商品の販売も増えてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー運転手	・ゴールデンウィーク前後は動きが悪いが、過ぎれば確実に忙しくなる。長い雨が続けば更に忙しくなる。	
		タクシー運転手	・大手と下町の中小企業のサラリーマンの景況感は違うが、これから中小企業の景気も良くなっていくのではないかと希望を持ってやや良くなると判断した。	
		通信会社（経営者）	・賃上げ効果が出てくる。	
		観光名所（職員）	・今月は雨の日が多かったため天候にも左右されて旅客が少なかったが、2～3か月後は夏休み等も含め、旅客が増えることを期待している。	
		ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約は例年並みより若干上向いている。	
		パチンコ店（経営者）	・どうしても機械台との相関関係があるので、面白い、人気のある機械が必要である。この時期はそれほど人気のある機械はないが、ゴールデンウィークを含めて客が段々と定着してもらう少し増えてほしいという希望も含めて、少しは良くなっていくのではないかと思う。	
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・天候次第ではあるが、催事予約や宿泊予約等は堅調に推移している。海外からの客も増えている。	
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・3月の受注期が過ぎて客足が若干衰えているように感じるが、2～3か月後には新たな経済政策等が予定されているので、その結果次第で購入の動機も若干高まるのではないかと考えている。	
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・中小企業などの賃上げもありそうだし、マスコミの報道などで街の景気も良くなっていくということから、ムードが良くなっていく。	
		設計事務所（経営者）	・現在はやや悪い状況であるが、例年どおり来月以降、官庁案件の発注が出てくると考えられる。官頼りの景気から脱却し、民間の活力が実感できるよう期待している。	
		住宅販売会社（従業員）	・資金的な余裕がある人が増えており、その資金が回転し始めている。	
		変わらない	商店街（代表者）	・大手は景気が上向いているというが石油関係は悪いので、当分良くなるのではないかと。
			商店街（代表者）	・今年は暑くなるのが早すぎる。天候が変わることにも問題があつてなかなか難しいところである。4月なのにもう夏の暑さなので、これからどうなるのか大変心配である。普通の状態に戻ることを希望している。
			商店街（代表者）	・季節が良くなっていくので運動など出かける回数も多くなり、それに適した物が非常に売れてくるのではないかと期待している。
商店街（代表者）	・商店街では空き店舗及び廃業で空き店舗になりそうな予備軍が多くなり始め、入ってくる店子も客足のある店舗にしか入店せず、駅から遠い奥側の店舗から空きが目立ち始めている。			
一般小売店〔家電〕（経理担当）	・現況のままが続くのではないかと。季節も関係してくるが、何とも言えない状況である。			
一般小売店〔家具〕（経営者）	・2～3か月先だが、物が売れず景気が良くならないということによって変わらないとした。			
一般小売店〔印章〕（経営者）	・先日、印材問屋の会長と話をすることがあったが、問屋も非常に厳しい状況のようである。もちろん我々小売業も非常に厳しく、どこへ客が流れてしまっているか注目しなければならぬが、インターネット販売でも勝ち組、負け組ははっきりしているようであり、当社も取り入れていかなくてはならないと思っている。			
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・夏本番前まではこのままでいそうである。			
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・天候の不安定さや世界の経済状況から雰囲気がかめない。現状維持であれば良いと考えている。			
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・当店の商品もそうだが、物価が上がってきているので年金受給者は非常に苦しくなる。当店は年金受給者を相手にした商売なので厳しいし、世間全般でやはり悪くなっていくのではないかと。何とか現状の悪さでいてくれれば良いという気持ちで変わらないと回答した。			
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人用のお茶は高級茶を好む客が多いが、会社用のお茶は安いお茶に切り替わってきている。会社は社員用は味より金額を気にしてリーズナブルな商品を注文している。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（総務担当）	・ベースアップや賞与について上場企業を中心にやや明るい兆しが見えてきているが、まだ全体の消費を引き上げるところまで強くなっていないのではないかと。また、消費税増税の影響がボディーブローのように効いていて、次の10%になるまでの最後の追い込みの前までは横ばいが続くのではないかと。
		百貨店（総務担当）	・特に良くなる要素は見当たらないが、高額品などを中心に売上が良いこともあり、今後、戦略を練っていく必要がある。
		百貨店（広報担当）	・インターネット販売など多様化する業態間競争に加え、近隣に大型ショッピングセンターが開業するなど商環境はますます厳しくなっている。加えて客の購買行動から衝動買いが消え、欲しければ絵画などは相当高額でも購入するが、反面、必要のない物はかなり安くても興味を示さないという傾向が顕在化している。今後もその傾向は続き、特に、婦人衣料の中価格帯などに厳しさが続く。
		百貨店（営業担当）	・天候が安定しており、気温が例年に比べて高く、初夏向けの衣料品、服飾雑貨品の動きが良い。また、宝飾品、美術品等の高額品の動きも良く、個人消費に波及しつつある。
		百貨店（営業担当）	・インバウンド以外、内需は拡大しておらず、特に、地方店や都内の支店には波及効果がなく、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・特に大きなイベントもなく、大きく伸びる要因は思いつかない。食料品関連については堅調に推移しているが、ファッション関連の動きにより売上は大きく変動すると予想される。
		百貨店（計画管理担当）	・夏のクリアランスセールへの動向に注視したい。
		百貨店（副店長）	・今後、株価が高水準で継続した場合を除くと、現状と大きく変わることはない。
		スーパー（経営者）	・小売業は景気が良くなるのは半年から1年以上後に影響が出るためである。
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争もあり、平均単価が下がっていく傾向にある。買上点数は前年を上回る状況にあるが、1人当たりの買上額がなかなか前年に達しない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	・本来ならやや良くなると回答したいが、競合店がオープンした影響などもあるので、変わらないとした。4月前半は非常に天候が悪く、それも伸び悩んだ原因である。様々な景気の状況をみるとこれから良くなっていくと思うが、当社に限っては変わらない。
		スーパー（店長）	・まだまだメーカー各社は値上げを控えており、現状の売価に慣れるまではしばらく同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・幸いにも来客数に大きな変化はないが、値上げによる単価上昇や取引数の減少が大きく響いている。来店頻度は変わらないものの、必要な物しか買わないなどという販売動向が顕著にみられる。
		スーパー（総務担当）	・改装、品ぞろえ、メルマガ、ブログ、イベントなどあらゆる手を打っているが、ウエイトの大きい食品の売上回復の兆しがない。
		スーパー（営業担当）	・円安、株高の状況が継続すれば景気もこのまま堅調な推移をたどると思うが、消費税増税時の景気の反動が一番心配である。
		スーパー（仕入担当）	・前年の消費税増税後の落ち込み分は戻ってくる。
		コンビニ（経営者）	・周りの状況が変わらないため、変化は期待できない。
		コンビニ（経営者）	・消費税増税から1年がたち、売上や来客数が増えている状況のまま推移していく。天候などに左右されて不安定な状態が続くが、更なる消費税増税があると、また同じように厳しい状況になる。
		コンビニ（経営者）	・大きく変化することはないと感じている。
		コンビニ（経営者）	・客の財布のひもは緩み始めており、高付加価値商品の売上は伸び続けていくが、無駄な買物は減少し、売上全体としては現状維持が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・これから気温が高くなり来客数が段々増えていくが、最近、近隣のスーパーマーケットがリニューアルオープンしたり、同じチェーンのコンビニが新規出店したりと、経営環境が厳しくなっている。スーパーマーケットがコンビニエンス的な使われ方をするような品ぞろえを始め、値段的にもっと安いということで、客を取られないか心配であるが、店に入っすぐレジで済んでしまうという利便性で頑張っていきたい。
		コンビニ（経営者）	・今後も変化のある要素はあまりなく、期待はできない。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少は消費税増税による節約志向の影響が大きいですが、今月も来客数は回復しておらず、今後も回復の傾向がみえない。
		衣料品専門店（経営者）	・販売促進の打ち出し、訴求等でもなかなか動きの悪い客に打つ手がなく、厳しさは変わりそうもない。
		衣料品専門店（経営者）	・諸物価の値上がり家が家計を直撃しているという話を聞くと、景気回復はまだ先のように思う。
		衣料品専門店（経営者）	・少子高齢化、インターネット、通信販売等で実店舗の販売がますます縮小していく中で、高くても売れる店、いつも何か提案している店ではないと5年先は淘汰されていく。10年先も繁盛店でいられるように常に情報を発信していきたい。
		衣料品専門店（経営者）	・全体的には明るい雰囲気になっているが、食料品を中心に諸物価が上がっており、原材料価格も上がっているため、景気がどうなるのか様子見の状況である。秋以降に期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が少しでも良くなってくることを願っているが、まだ実感はなく、末端まで浸透するには相当な時間がかかる。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は若干改善してきているものの、平均客単価が下がっているため、売上高は横ばいで推移している。
		衣料品専門店（営業担当）	・今月の客の雰囲気が悪く、後に引きずっていく感じがする。
		家電量販店（店員）	・大きな移り変わりは見受けられないため、身の回りの変化については変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売の方は先月は良かったが、今月は5割減とあまり芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	・新規客は減っているものの、既存客の新車の台替えが微増してきているため、とんとんである。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車種の投入があるが、客の反応が今一つである。
		乗用車販売店（店長）	・客の購入意欲が低下気味に感じる。
		その他専門店[ドラッグストア]（経営者）	・昨年は短期で終わってしまった夏物商材の動きが良くなれば、かなり期待できる。しかし、それでも前年並みである。
		その他小売[ショッピングセンター]（統括）	・マスコミに取り上げられる賃上げニュースも一部の企業に限定されており、可処分所得が増えて消費意欲が向上する可能性は低く、現状維持で推移する。
		その他小売[生鮮魚介卸売]（営業）	・商品の原価がすべてにおいて値上がりしている。
		高級レストラン（副支配人）	・法人関連の宴席予約は、例年と同様の流れで推移している。
		高級レストラン（仕入担当）	・円安による食材等の材料費の高騰で料理、飲料単価を上げたいところだが、まだ単価を上げて大丈夫なほどの勢いが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後は夏場なのでやや悪くなるか、今の状態とあまり変わらないかのどちらかである。決して良くはならない。
		一般レストラン（経営者）	・周辺では建物の建替えが続いており、テナントも少しずつ増えている。
		一般レストラン（経営者）	・今まで変わらなかったのが2～3か月で変わるとは思えない。
		旅行代理店（経営者）	・ゴールデンウィークが終わり、天気予報によると7月ごろは雨が多いようなので客は二の足を踏んでおり、今のところ現状と変わらないのではないと思う。
		旅行代理店（従業員）	・為替変動などまだ大きく動いているためである。
		旅行代理店（販売促進担当）	・販売量が2～3か月後に特に良くなるような要素が今のところ見当たらない。ただし、春の旅行シーズンなので、少し良かった今月の状況のままいくと思われる。
		タクシー運転手	・今月から新年度が始まり、客の流れについてはまだ様子見の状況である。
		タクシー運転手	・深夜の状況に変化がない。
		通信会社（経営者）	・大手通信会社の光回線卸の影響が出て、他社からの獲得減や解約増により純増が危ぶまれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		通信会社（経営者）	・株価が上がりムードは良いが、消費には結び付いていない。	
		通信会社（社員）	・ここ2～3か月は順調にきており、2～3か月後も目標どおりと予想している。飛躍的に良くなる要素はないが、悪くなることも予想されず、変わらない。	
		通信会社（営業担当）	・契約数は順調に伸びているが解約数も増加してきており、先行きは不透明である。	
		通信会社（管理担当）	・4月の販売量は微増である。他社サービス展開の影響が大きいですが、2～3か月は大きな動きはない予定のため、横ばいである。	
		通信会社（営業担当）	・CM、販売促進チラシに対する反響が横ばいであり、契約数も横ばいの状況が続く。	
		通信会社（管理担当）	・他業界とのバンドルサービスや、各社の差別化は数か月で進むとは思えない。	
		通信会社（局長）	・4Kテレビは段々と普及してきているが、コンテンツがあまりないので、ハード商材であるテレビをフックとした消費マインドを刺激することはない。	
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。	
		通信会社（総務担当）	・景気回復の兆しは見られるが、顕著に購買力が上がるとは考えにくい。	
		ゴルフ場（従業員）	・当地域は中小企業の町であり、今日も工場閉鎖の話が聞こえてきた。この町にはまだ明るい未来が見えてこない。	
		ゴルフ場（支配人）	・世間全体が好景気を実感できるまでもう少し間がありそうで、その後もサービス業まで還元されるには時間がかかりそうである。	
		美容室（経営者）	・早く天候が安定してほしい。	
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・当地域の学習塾では価格を下げる傾向が止まらず、体験授業を増やしたりしているが、価格が上がってきそうな雰囲気がない。生徒数に変化もなく、安いところに流れている可能性もあるので、景気は上向きにはなっておらず、変わらない。	
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・2～3か月で急に変わるとは思えない。	
		その他サービス[保険代理店]（経営者）	・やや良い状況が2～3か月は続くが、このまま景気が上昇していくとは考えにくい。メーカーの卸値上昇も何度も通用しないし、顧客も我慢しない。	
		設計事務所（経営者）	・現在の仕事は大変厳しいものがある。新しい物件に対しての意欲がなかなか出ない。周りの景気も非常に悪いような感じがする。先行きが全くみえないので、これから先、どのように仕事を作っていくか社員と方針を考えていく。	
		設計事務所（経営者）	・昨年準備していたプロジェクトの契約が年間であるため、具体的な物件が出てこない、さらなる売上につながらない。現在は具体的な物件が出ていない。	
		設計事務所（所長）	・今まで計画した民間の動きが止まったままである。行政の動きも今年は遅く、5月中旬ぐらいからの指名となる予定なので、今のところは非常に厳しい。	
		設計事務所（職員）	・新年度に入り、国や自治体関係のプロポーザル件数が増えているが、景気を左右するまでの影響はない。	
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場が少ないため、今まで以上に景気が良くなるとは思わない。	
		住宅販売会社（従業員）	・5月ぐらいまでは順調に推移していくと予想しているが、その後は販売に苦戦しそうな感じがする。仕入は徐々にだが順調に推移してきている。両方うまくいく月がなく、様々な調整をかけながら仕入、販売共に進めていければと考えている。	
		やや悪くなる	一般小売店[茶]（経営者）	・上物の新茶を売り始めたが、客は予約をしなくても買えるし、値段が下がってから買おうと、落ち着いている。売上が毎年減少している。
			一般小売店[和菓子]（経営者）	・諸物価の値上がりなどで個人消費が少し冷え込んでいるように感じている。今後も続くのではないかと思う。
百貨店（販売促進担当）	・現在進行中の特別なセールが終了し、通常の販売体制に戻るためである。			
百貨店（営業企画担当）	・消費を押し上げているのは訪日外国人と富裕層によるものである。中間層以下は依然として厳しい状況にあり、格差拡大、二極化は一層進展する。また、株価上昇などのプラス要素も一部の富裕層には好影響だが、継続的かつ大きな動きにはつながらない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・コンビニは2015年の出店は大手3チェーンを中心に3,000店くらいになると言われている。既存店は商圈が更に縮小され、売上は少しずつ下がっていく傾向にある。
		乗用車販売店（渉外担当）	・前年比では10%以上を達成しているが、前年は消費税増税直後だったため参考にならない。エコカー減税、免税も車種によりハードルが上がり、総受注は良くはなく、ハイブリッド車の受注も思うように伸びていない。ただし、個人消費は変わらないが法人需要が伸びているので期待は持っている。
		住関連専門店（統括）	・景気が回復する、上向くといった要素が今のところ見当たらず、買い控えがまだ続く。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・底が温まっているわけではないと考えている。
		一般レストラン（経営者）	・食材等の輸入品は値上がりが続いており、原価が上がっている。輸出メインの企業は良いのかもしれないが、客足が落ちているなか、更に飲食業を含む中小企業は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・来月の予約数が今月より大分減ってきている。歓送迎会が大分落ち着いてきたので、5～6月の売上は悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・更なる消費税増税に向けて動きが鈍くなるのではないかとと思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全般的に先々の予約については動きが鈍く、特に、レストランでは夜が苦戦している。また、原材料が高騰しているため料金値上げで対応するも売上が伸びず、結果的に収益を圧迫している。このまま節約傾向が変わらなければ景気はやや悪い方向に向かう。
		旅行代理店（従業員）	・2か月先の国内団体予約の動きが悪い。前年比でも6割程度の予約件数である。前年予約のあった組織が今年は動かない等、苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	・前年同期比で85%のため、やや悪くなる。
		通信会社（営業担当）	・客の収入は増えておらず、消費するより貯蓄する方に向けられる。
		通信会社（経営企画担当）	・IT投資予算の減少と案件数減から、やや悪くなる。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・他のレジャー産業はさておき、業界全体が低迷を続けている。
		設計事務所（所長）	・情報的には動いているようだが具体性に乏しく、先細りの感がある。
		設計事務所（所長）	・新築を購入する人が非常に少なくなっている。建売物件など相当売れ残りがある。
		住宅販売会社（従業員）	・受注はゴールデンウィークの集客状況による。売上については受注が伸びない限り厳しさは増す。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィーク以後は来場者数、販売量共にやや落ちるのではないかと。例年、夏に向かい売上が減少する傾向があるが、税制改正や省エネ住宅に関するポイント制度などの政策により今年中に動こうとする客もいると思われ、景気が悪くなるどころまではいかない。
		住宅販売会社（従業員）	・第1四半期は売上予定物件が少なく、数か年ぶりの赤字決算となる見通しである。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・一部を除いて建材の荷動きは低下傾向にある。夏に向けて良くなるという話は少ない。
	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増えるので1店舗当たりの売上は減り続けている。従業員の所得も増えず、悪循環である。
住宅販売会社（経営者）		・大企業の従業員は所得が増えつつあるかもしれないが、中小企業の従業員の所得は全く増えず、物の値段が上昇しているため、購買意欲が激減している。何とか中小企業もベースアップができるように景気回復してほしいと思っている。消費税増税については一律ではなく、ものによって考えるべきで、住宅については減免している国が多い。	
企業動向関連 (南関東)	良くなる	建設業（従業員）	・現在の見積件数から、良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・中小企業でも給料が上がってきているという話を聞くようになってきた。しかし、小売店は決して良い状況ではないようである。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・春を迎え、取引先の景気が良くなっているという話を聞くようになった。また、販売量が若干ではあるが上昇している。
		建設業（営業担当）	・平均株価の上昇も影響してきており、再度建設資材などが上がり始めている。また、消費税増税がこの先あるなかでタイミングをみながら仕事の発注をする顧客も増えてきている。
		通信業（広報担当）	・駆け込み需要の影響がなくなり、徐々に回復に向かう。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（統括）	・現状、マインドが上がっているため、3か月後も多少は実態が伴うように図っていくと思うからである。	
		金融業（営業担当）	・特に、製造業の2～3か月先の売上見通しが良くなっていることと、設備投資が若干増えていることがある。また、消費税が増税されたが小売業の売上が上がっており、融資の延滞が減ってきていることからやや良くなる。	
		金融業（役員）	・円安によるグローバル企業の活況が次第に中小企業にも波及しているように感じる。この傾向が継続されれば、本格的な景気回復に結び付くのではと期待している。	
		税理士	・アメリカの景気が回復してきて日本車が売れているが、中国は不透明である。日本ではアベノミクスが大分引っ張っており、政治主導になっている。中小企業まで来ているのか分からないが、良くなっていく方向である。	
		経営コンサルタント	・まだ消費者を対象とした事業者までには波及していないが、大手の好調が中小にわずかだが波及し始めたと感じている。	
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・選挙が終わり、新年度の仕事が決まりつつある。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・海外から人が沢山来ているので、景況感が良い。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・景気の良さが大企業から中小企業に実感できるまでは、いつも時間が必要なためである。	
		変わらない	食料品製造業（経営者）	・都内や都内に近いところは確実に良くなっているように感じるが、地方が良くなるにはまだ時間がかかりそうである。
			食料品製造業（営業統括）	・今は良いが、先の良さは感じられない。
			繊維工業（従業員）	・消費者は賃上げ以降も以前と同様、衣料に関しては安価な製品を求める傾向にあり、メイドインジャパンを求めることはなく、従来の傾向が継続していく。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・季節的に売上減の時期に入る。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・企業に納品する外商部門と店頭で来店客に実印、銀行印を販売している。店頭はそれほど変わらないが企業の方は特需や数物の注文の話が事前に来ることがあるものの、話がまだ全然出ていない状態なので、この先、受注数が増える可能性がないと感じている。
			出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年度初めの案件がひと段落したが、低価格での受注になるものが多く、原材料の値上げ分の転嫁が見込めない状況が今後も続く。
化学工業（従業員）	・原油価格はまだ上昇しそうであり、原料価格の値上げもありそうだが製品の増産予定もなく、現状維持の傾向が続く。			
プラスチック製品製造業（経営者）	・実体経済がまだ動き出してないようなので、今の調子でいくと3か月先ではまだ大きな変化はない。			
金属製品製造業（経営者）	・中小企業では仕事量が少なく、先行き不透明である。			
金属製品製造業（経営者）	・当社がかかわる業界は自動車排出ガス規制の特需があり、国内向けは8月までは今の状態が続くが、先行して需要の先食いをしているため、4か月先以降は生産量、受注量共に落ち込むことが考えられる。			
一般機械器具製造業（経営者）	・ここ1年、試作の量産を大分したので、それが何点か立ち上がってくるとは思うが、夏以降である。夏ごろまでは頑張らなくてはいけない。			
一般機械器具製造業（経営者）	・新しいテーマがない。			
電気機械器具製造業（経営者）	・省エネ、省電力が業界の命題であるので、効率的な省エネに関する機器の開発を進めれば、これからも需要は期待できる。			
電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いの数は増えているが、実際に成約につながるの引き合いに対して10%あるかないかぐらいの状況が続いている。増える見込みは当分ない。			
精密機械器具製造業（経営者）	・不安定要素はぬぐいきれていない。大企業の前年度利益は増えているが、今年度の予想は厳しくみている。			
その他製造業〔靴〕（経営者）	・当業界は悪くも良くもなる感じがしない。現状を維持できればという状況である。			
建設業（経営者）	・中小企業に対しての政策が実施されていない。			
建設業（経営者）	・先行きの話を聞いていると物件があまりなく、心配である。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		輸送業（経営者）	・お金の流れは非常に良く流動性が高いが、その部分だけで果たして全体的な経済の景気を判断していいのかどうか疑問である。少しずつ景気は上がっていかないといけないので、期待を込めて変わらない。	
		輸送業（経営者）	・我々零細企業は本当に厳しい状況が続いており、同業者の誰に聞いても大変苦しいと話だけで、この先はつきりしたことは分からない。	
		輸送業（経営者）	・燃料価格の上昇が思っていたよりも小さかったことはプラスに作用しているが、取扱量に特段の変化はなく、良くなるほどの力強さはない。	
		輸送業（総務担当）	・単価が抑えられ売上を伸ばすことが難しい時であり、経費増などの要因もあって依然厳しい状況は続く。	
		金融業（従業員）	・建設業以外の業種でも人手不足が目立ってきている。取引先からはアルバイトの確保にも苦労しているとの声が聞かれており、売上増の足かせとなる可能性がある。	
		金融業（支店長）	・中小企業においては従業員給与が上がる兆しは見えない。消費が本格回復するには中小企業の給与水準の改善が鍵になるのではないかと。	
		不動産業（経営者）	・空室を沢山抱えての毎月である。こつこつ地道に募集するより方法がない。	
		不動産業（経営者）	・テナントビルの動向は安定しており、しばらくはこの状況が続く。	
		広告代理店（従業員）	・受注、売上共に平年並みで変わらない。	
		広告代理店（営業担当）	・関東中心の小売業、サービス企業と接していると、本来の売上は下がっているものの、インバウンド関連がカバーしているようで、宣伝費の内訳こそ変わっているが、宣伝予算的なものは変わっていないので、このまま変わらない状況が続く。	
		社会保険労務士	・良くなる要素が見当たらない。	
		経営コンサルタント	・企業のベースアップ等の影響についてはあまり期待できないという話を聞く。	
		税理士	・株価は高値で安定傾向である。為替もほぼ安定しており、これからの数か月は大きな変化はない。	
		経営コンサルタント	・仕事はあるのに対応できず、悔しい思いをしているのが建設業である。ある社長の話ではコストアップの限界まで賃金水準を上げて手を尽くしているが、人が集まらないという。人手不足は深刻であり、この解消には時間がかかる。こうした状況が人手を要する他の業界にも広がっていくと景気回復にも影響してくる。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・景気は回復傾向との話も聞くので期待しているが、取引量の先行き不透明感はいまだに根強く、下げた単価が重くのしかかっている。	
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量は少し良くなっているものの契約金額は現状と変わらず、人件費や募集費が上がっている分、全体としては変わらない。	
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・広告宣伝業界は低迷が続いており、今後も変わらない。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンションのインターネット環境整備について関連各社がしのぎを削っている状況に大きな変化はみられず、当面このまま変化がない。	
		やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・昨年、設備投資した医療容器、化粧品容器の分野の顧客が予定どおり受注増につながれば良いが、現時点ではあまり手ごたえは感じられない。
			建設業（経理担当）	・大手企業は利益を上げているようだが、当社はその下請先が相手の仕事であり、下請先に大手の利益は回ってこないようなので今後も設備投資案件はなさそうである。ただし、古い建物の解体、耐震工事や補強工事等は行わなくてはならないので、以前より増加してきている。
輸送業（経営者）	・荷量の増加はそれほどでもなく、人件費の上昇や燃料もじわりと上がってきている。予断は許さない。			
輸送業（総務担当）	・公共事業関係の荷主の出荷量は年度前半は低調であるとのことである。住宅関連は価格の低下と出荷量の減少でメーカー共々低迷している。			
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・資材原価の高騰が大きく響き、販売価格に転嫁すると受注獲得が難しいという悪循環はますますひどくなる。		
	建設業（経営者）	・今の状況は前年の消費税増税の反動と10%への増税前の踊り場的なものと考えている。		
	広告代理店（経営者）	・前年度あった年間契約が不景気で大幅に削減された影響が、3か月後も当然生じるからである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連 (南関東)	良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・求職者数が増加傾向で、短期間で数社から内定が出る求職者が増えている傾向が今後も継続する。
	やや良くなる	人材派遣会社(支店長)	・求職者優位の環境から、人材の困り込みや争奪がますますし烈となることが予想される。雇用形態、待遇を改善する企業が増えれば物価も上がり、賃金も更に改善していくのではないかと感じる。
		人材派遣会社(営業担当)	・紹介予定派遣の求人が増えているが、直接雇用後は正社員ではなく契約社員になる求人だったり、年齢制限があるなど求職者の希望とマッチしていない。
		人材派遣会社(営業担当)	・人材が流動的になってきている。退職補充で従来は採用せずに現状人員で対応していた企業も欠員補充として派遣を利用するようになってきている。景気は良くなっていくと思うが、純粋に派遣での人員増員というのはあまりないため、景気が良くなるにはもう少し時間がかかる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・今後、就職戦線が学生に有利に進むと内定辞退が発生するため、企業の採用活動は長引き、追加予算が必要になるかもしれない。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	・長期採用の提案をしてほしいという企業が増えてきている。
		新聞社[求人広告](担当者)	・現在、中小企業の中でもかなりの規模の17社から3か月先の増員計画を聞いているので、それが全部入り、更に新規獲得で相当の盛り上がりとなる。
		職業安定所(職員)	・正社員の新規求人数がリーマンショック後最大になっているため、やや良くなる。
		職業安定所(職員)	・景気が良くなるとしたいところだが、人手不足ではあっても利益率の改善までには至らず、求人が増えてもそれが賃金に反映されていないような感覚を抱いている。
		職業安定所(職員)	・新規求職者の減少傾向は継続すると思われ、さらに現在雇用調整等を行う事業所の情報等もない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・人力に頼らない仕組みづくりのための人材募集が増え、採用増が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・企業の経営者と話をしたが、全体的に株価が若干上がっているが景気が良くなるとは思えない、しばらく様子見だという人が多かった。特に景気が良くなるというようなトリガーはないと皆が考えている。
		人材派遣会社(社員)	・慢性的な人材不足で企業からの派遣依頼は今後も増加するが、その依頼にこたえられない状況が続くそうである。
		人材派遣会社(社員)	・景気が変動する要素が見当たらない。
		人材派遣会社(支店長)	・派遣の求人数は高い水準で横ばいである。それに伴い、求職者も徐々に増加傾向にある。
求人情報誌製作会社(広報担当)		・あまり景気が良くなる材料が見当たらない。現状維持という感じになるのではないかと。	
職業安定所(職員)		・景気を左右する大きな動きが現状では思いつかない。	
民間職業紹介機関(経営者)		・しばらくは現在の景況観が変わらず、生産、販売も安定する。	
民間職業紹介機関(職員)	・新卒採用の時期がずれたことによる影響がどれくらい出るのかは見通しが難しい。		
やや悪くなる			
悪くなる	-	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)	良くなる	商店街(代表者)	・東京オリンピックが近づくにつれて、ますます盛り上がってくる。
		一般レストラン(従業員)	・4月は、雨が降ったり、寒くなったりで客足に痛手となるのが重なった。5月からは、このようなことはないと思われる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・曜日や場所によって売上が良くなる日もあり、今までより若干良い。
		百貨店(売場主任)	・客の様子を見てみると、イベントがあるから購入するのではなく、欲しいから購入するという客が多い。月末に自社カードのポイントアップを開催したが、購買欲のある客はそれとは関係なくイベント前から来店しており、少しずつ売上も増加している。景気は少し良くなっている。
		百貨店(経理担当)	・株価からも景気の先行きには明るい兆しがみられ、これに伴って消費マインドも上向く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・株価高が続く限り、好況感が続く。
		百貨店（販売担当）	・ボーナス支給による購買意欲の上昇が見込まれる。
		百貨店（営業企画担当）	・前年の消費税増税の影響もあるが、前年比がプラスとなることは好印象で、前向きな気分になることが景気を押し上げる。
		スーパー（経営者）	・人手不足で、7月頃には主婦を始め学生等のアルバイトの時給が確実に上昇する。所得が徐々に増え、夏の賞与も増額が見込める。家計の消費額が増え、各種の小売業でも業況は良くなる。
		スーパー（経営者）	・ゴールデンウィークの来客数は伸び悩んでいるが、例年客足が伸びる8月の長期休暇には期待したい。
		スーパー（店長）	・春闘で、大企業だけでなく、中小企業もベースアップの効果が、期待できる。
		スーパー（店長）	・販売している生鮮商品の良さや、その他一般商品の価格の安さを消費者が魅力として感じている。
		スーパー（店員）	・スイカや枝豆等の夏物青果がこれから入荷してくるので、良い方向に向かう。日照不足で、野菜の価格が少し上がっているのが気掛かりである。
		スーパー（総務担当）	・客からは、早くもお中元の品の引き合いが多い。
		スーパー（支店長）	・アベノミクスの効果が高まることを期待する。
		コンビニ（企画担当）	・地元自治体の首長は、政策的に地域人口や交流者数を増やす考え方を持っている。
		コンビニ（エリア担当）	・米飯類の売行きに、上向きの傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・新たな販促活動や品ぞろえの強化で、ゴールデンウィークから夏季にかけては、客単価の上昇と来客数の増加を見込む計画である。
		家電量販店（店員）	・景気が良くなる国内の要因として、ベースアップが見込まれる。物価の上昇も一段落し、消費者も値上がり後の価格に慣れてくる。
		家電量販店（店員）	・前年は消費税増税後に消費が鈍化して、なかなか回復しなかったが、今年は消費を押し下がる要因が、今の段階では見当たらないので、この先は良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・当地域は、自動車や航空産業等、円安の恩恵を受ける企業が多いので、ベースアップも大きい。
		乗用車販売店（経営者）	・5～6月のボーナス商戦に向けて、各社で車種のマイナーチェンジをするため、購買意欲も高まる。
		乗用車販売店（従業員）	・期待感を含めてであるが、夏の賞与の支給状況によって、景気は上向きに変わることもあり得る。
		乗用車販売店（従業員）	・商談での客の勢いと雰囲気からは、先行きは良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今の動きであれば、大きな自然災害等のような特殊要因がない限り、3か月後は多少景気が上向いている。
		乗用車販売店（総務担当）	・人手不足感が出てきており、昇給が広く実現すれば消費にも良い影響が表れる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅リフォームや民間工事の大規模改修が多い。また、分譲住宅や持家住宅も増加している。公共工事は非常に多くなっている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・首相の訪米と共に、アベノミクスに弾みがつくことを期待している。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	・新店舗がオープンしたことで、来月もやや良くなるという見通しである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変わり目となり、客の必要とする物が変わり、購入量が増える。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・客から、購買単価が少し高くても、より良い物を買いたいと言われることが多いと感じる。
		高級レストラン（役員）	・5月からの連休の予約状況は、前年比で増加傾向にある。休日を中心に客足が戻りつつあると感じる。
		観光型ホテル（経営者）	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が、2～3か月もすればなくなるので、今の非常に悪い状況よりは少し上向く。製造業を中心に景気の良い企業もあるので、時間はかかるが個人消費が増加する。期待も含めて先行きはやや良くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・季節要因と共に、仕入価格の大幅な上昇と人材確保の難しさで、身の回りの経営環境は、厳しさを増している。
		都市型ホテル（営業担当）	・今よりも悪くなる要素が見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		都市型ホテル（経理担当）	・インバウンドの需要増加が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・最近の社会情勢には、特に不安も感じられないので、先の景気は少しは良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・夏休みの予約や問い合わせ件数が増えているので、やや良くなる。
		タクシー運転手	・足元では法人のチケット利用が増加しているので、この状況が1～2か月続けば、先行きは明るくなる。
		タクシー運転手	・春闘ではベースアップもあり、ボーナスも、特に大手ではかなりアップするという情報がある。ボーナスシーズンに入れば、タクシーの利用客も増えると期待している。
		通信会社（営業担当）	・販売量の増加傾向が、まだ続くと思われる。
		美顔美容室（経営者）	・4月からのキープキャンペーンで、新規客が増えることを期待している。
		美容室（経営者）	・2、3月から今一つの状況が続いているので、6月頃には、髪が伸びて手入れをしたくなる客が出てきて、忙しくなる。
		設計事務所（経営者）	・相談案件が若干増加している。現状では実施設計までに至る件数は少ないが、期待はできそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・契約数は、徐々に上向いている気がする。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・リフォーム工事等、個人客からの引き合いが増加しており、数か月後には売上実績に結び付くと考えている。
	商店街（代表者）	・法人等の領収書を求める客が少なく、必要な物以外は買わないという状態が、ずっと続いている。	
	商店街（代表者）	・景気が良くなりそうな気配も要素もなく、現状のまま推移していく。	
	商店街（代表者）	・今の状況が変わる要因がない。	
	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・小売業では、客の動きがほとんど変わらない。	
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・少しずつは良くなっていくと思うが、急激には変わらない。	
	一般小売店〔土産〕（経営者）	・大きくは変わらない。良くなる気配はあまり感じられない。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食店の話によると、中小企業のオーナーには経費削減の傾向がみられる。個人相手の店では、今年もゴールデンウィーク明けは支出を抑える傾向が続く、景気が回復する材料がない等と聞いている。特に若い人は、法人接待でも個人消費でも、アルコール類を一層飲まなくなる傾向である。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	・これまで同様、当地方は不景気のままである。個人の陶器店では廃業がまだまだ見受けられる。必要な物しか買わない消費者が増え、景気は良くなりそうにない。マスコミが報じている給料やボーナスが上がったという話題は、大企業だけである。小規模店では、ボーナスを払えないとの悲鳴が聞かれる。	
	一般小売店〔書店〕（経営者）	・取り立てて悪くも良くもない。徐々に上向きにはなっているのは確かであるが、客の動きを見ていると、劇的に変わる要素はない。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・これから贈答品店ではお中元の売上が伸びる時期であるが、3か月前と比べて業況は変わらない。製造業を中心に、一部の法人向けの売上は増加しているが、物販関連の企業では、財布のひもが固い状態が続いていく。売上としては変わらないが、客先の構成別に見れば、依然として格差がある。	
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・値上がりする商品が頻繁に出てきている。景気の上昇感よりも、物価が影響の方が体感的には大きいので、消費も控える方向になる。	
	一般小売店〔食品〕（経営者）	・客の買物の仕方は非常に控えめで、土産品を買う客は多くない。身の回りの景気はこういった状況が続いており、先行きも回復にはまだまだ遠い。	
	一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。	
	一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・先行きがどうなるか非常に不透明である。先行きが良くなる可能性も、悪くなる可能性もあり、わからない。	
	百貨店（企画担当）	・消費税増税から1年となり、株価は上がっていることから、高額品には動きはみられる。しかし、衣料品や雑貨等の一般商品の動きは芳しくない。この状況は今後も続く。	
百貨店（経理担当）	・賃上げ、株価上昇という好材料があるものの、客の様子にあまり変化がみられない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売担当）	・製品作りや提案の仕方が、利幅の大きい高額品か、あるいは利幅は少ないが数量が見込める低価格品のいずれかになっており、中間帯の価格に見合った生産に対応できず、消費者の購買意欲を高める打ち手が、各企業ともに出せない。中間価格帯の商品は、兆しを見つけてから市場がボリューム化するまでに時間を要するため、当面は厳しい状況が続く。
		百貨店（経営企画担当）	・インバウンドという好調要因はあるものの、衣料品の厳しさは今後も続くと考えられる。高額品需要も、一服感が見えつつある。
		スーパー（店長）	・消費税増税の影響が広がり、来客数に響いて売上確保には苦戦が続く。他社も苦戦しているためか、低価格品のチラシが目立ち、今後も価格訴求型のチラシ攻勢が続く。
		スーパー（店長）	・給料も徐々に増えつつあるが、それ以上に値上がりする商品が非常に多く、客にとっては、消費できる金額が徐々に減っている。今後、値上げがどこまで進むかによって、景気の先行きも変わってくる。
		スーパー（店員）	・今のところ、景気が良くなる兆しがない。
		スーパー（販売促進担当）	・近隣の中小企業からは、景気が良いとの声が聞こえてこない。自店のパート従業員の声を聞いても、良くなっているという話はない。
		スーパー（商品開発担当）	・競合店の一層の出店により、来客数の減少が見込まれる。しかし、世間の景気上昇傾向を考えると、客単価は現状維持か、やや上昇が見込まれるため、トータルの見通しとしては変わらない。
		スーパー（販売担当）	・先行きが良くなる材料が、今のところない。
		スーパー（営業企画）	・品質重視の購買行動による1品単価の上昇傾向は、当面は変わらず続くと見込まれる。
		コンビニ（店長）	・今のところ、変化の兆しがない。しかし、客先の運送業や建設業等では人員不足が顕著で、景気の回復傾向がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・今月と同様に店舗売上が前年同期を上回る状況が、今後も続くと思われる。
		コンビニ（店長）	・4月後半には客単価の低下傾向に歯止めがかかり、若干ではあるが上昇もみられる。
		コンビニ（店長）	・来客数の動き等を見ていても、これから良くなるような環境ではない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の様子では、バーゲン時でも、一般客の購買には商品価格の水準が高いようである。なじみ客に頼る売上では、来客数によって大きく左右される。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕（売場担当）	・4月の1か月の結果だけでは、まだ景気が回復したと判断ができない。
		家電量販店（店員）	・健康に関する商品の売上は伸びてきているようにも感じるが、金額がそれほど伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	・積極的な消費は少なく、支出に対して慎重な姿勢は続くと思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素は見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・5～6月は、新車販売では厳しい月であるが、今年に関しては、2～3月に自動車税増税前の駆け込み需要がなかったためか、前年同期のような落ち込みは感じられず、例年並みの販売台数は期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の試乗車も準備が進み、客にいかにか足を運ばせるかがポイントとなりそうである。他社でも様々な新型車種が登場しているので、相乗効果を期待したい。
		乗用車販売店（経理担当）	・非常に厳しい状況である。販売量に回復の兆しがないのは、地方の景気が回復せず、停滞しているためとしか思えない。
		一般レストラン（経営者）	・これといって良くなる材料がない。特に中小企業としては、良くなる材料がない。
		スナック（経営者）	・客には年金生活者が多く、財布のひもはなかなか緩まないため、先行きが明るくなる見込みはない。
		都市型ホテル（経営者）	・来客数も単価の動きも良くないため、景気が良くなるとは思えない。
		旅行代理店（経営者）	・4月に入って販売量が増え、しばらくはこの状態が続く見込みである。ただし、天候や経済情勢の変動でいつ停滞するかわからない。
		旅行代理店（経営者）	・ガソリン価格が上昇傾向にあり、客の様子も良い状態には見えないので、現状のあまり良くない状況が続くと思われる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		旅行代理店（経営者）	・全国的に景気が良いのは、円安のメリットを受ける企業が、訪日外国人向けの仕事であって、日本人向けの仕事ばかりのところでは、景気回復の恩恵は受けられない。	
		旅行代理店（従業員）	・今年の春闘では中小企業を含めてベースアップが期待されるが、賃金の上昇分は、レジャーよりも貯蓄に回る方が多い。	
		旅行代理店（従業員）	・ホテルやバス等への支払料金は値上がりしているが、その分、旅行代金を引き上げるかはケースバイケースで、上げられない場合が多い。収益を抑えた旅行代金を設定するため、申込人数が増加しないと収益が確保できない。しかし、この先も劇的に旅行需要が増える要素は見当たらない。	
		通信会社（企画担当）	・変化が何に起因するものかはわからないが、節約一辺倒のムードから抜けだして、安定してきているように感じる。	
		通信会社（営業担当）	・時期的には、3か月では変化はない。	
		テーマパーク（職員）	・地元の自動車道沿線のスポットでは、話題性のある大型の誘客材料がない。	
		観光名所（案内係）	・特に良くなる理由が見つからない。	
		ゴルフ場（企画担当）	・6、7月は梅雨の時期だが、ゴルフ場の入場者予約数を見ると、しばらくの間は概ね順調に推移する。	
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・一部の人のみで景気が良いのがアベノミクスである。	
		美容室（経営者）	・客との仕事関係の話では良い話は聞かず、明るい話題もないので、経済の状況はこのまま変わらない。	
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・減少傾向にある仕事の代替を探すには、半年以上の時間が必要なため、業況が良くなるには相当期間がかかる。	
		設計事務所（職員）	・客が、数年前よりも家の材料等に少し良い物を選ぶようになり、少し余裕が出てきていると思うが、そのくらいでは、まだ業界全体で景気が良くなっているとは言えない。	
		住宅販売会社（従業員）	・現状では前向きな客が少ない。今後も、後押しになる施策はないため、変化の少ない月が続く。	
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・広告への反響、来客数等、例年と比べると思ったほどは下回っていない。	
		やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・周辺の大きな工場や下請工場の稼働率が落ちているので、来客数にも影響が出始めている。また、競争店が出店するという情報もあるので、先行きは厳しくなる。
			衣料品専門店（販売企画担当）	・この時期に数量が伸び悩むと、先行きの販売量が落ち込む傾向がある。
			乗用車販売店（従業員）	・足元の状況がしばらく続くような雰囲気である。各社が新型車種を出せば、全体的に客が動く図式は今までと変わらないが、以前よりも動く数が限られているので、先の見えない厳しさが続く。
			乗用車販売店（販売担当）	・3、4月とエコカー減税が段階的に縮小され、7月からは2%の車両本体価格のアップを予定しているため、厳しくなる。
			その他専門店〔書籍〕（店員）	・例年、動きが悪くなる時期に入るため、売上は落ちてくる見込みである。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・株価の上昇等、全体的な雰囲気は良くなっているが、消費税の再増税といった将来的な不安要素が心理面に影響し、支出は引締め傾向となる。			
観光型ホテル（販売担当）	・前年は、開業記念周年で打ち出した特別宿泊プランが当たって集客増加となったため、今年はその分減少し、前年よりは悪くなる。ただし、一般宴会の受注状況が良いので、全体的にはカバーできる見込みである。			
都市型ホテル（従業員）	・予約数の動きから、先行きはやや悪くなる見込みである。			
通信会社（サービス担当）	・引越シーズンが終わることと、工事費割引キャンペーンの終了で新規申込が減る。			
パチンコ店（経営者）	・低単価傾向と大手の寡占状態が続く。			
理美容室（経営者）	・客との話で、給料も思ったよりは上がらないので、徐々に景気は悪くなっていく。			
美容室（経営者）	・今のところ、明るい先が見えない。			
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・メーカーの新商品発表のサイクルが短くなり、投資がかさむ一方で、市場価格は下落しているため、投資回収も徐々に大変になってきている。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（職員）	・政策的に、アベノミクスは一般国民に対しての効果は出ておらず、消費税率の再引上げに向けて、先行きの懸念がある。
		住宅販売会社（従業員）	・下請業者の仕事量は減っていないが、3か月先を見越した受注残があるほどには見えない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・同業者で夏のボーナスの話になると、まだ、支給額のアップは難しいと口をそろえており、良い方向に向かっているとは思えない。
	悪くなる	商店街（代表者） 理容室（経営者） 住宅販売会社（経営者）	・これから8月に向けて閑散期になるので、暇になる。 ・財布のひもは固くなるばかりで、景気が良くなるとは思えない。 ・客は住宅購入については慎重であり、今後もこのような状況が続くそうである。
企業 動向 関連 (東海)	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営企画担当）	・大手企業を中心にベースアップのニュースも多く聞かれるようになり、中小企業も含めて、ようやく実感が持てようになってきた。夏のボーナスに向けて、消費マインドが上向くことに期待が持てる。
		化学工業（人事担当）	・国際情勢も含めて、現在の環境に大きな変化がなければ、景気は徐々に良くなる。
		化学工業（総務秘書）	・政府、金融当局の確信に満ちた態度は期待をさせ、実際に株価という実績もあり、景気に良い影響を与える。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・急激な売上増加は期待できないものの、安定した引き合いは続いており緩やかな景気回復は続く。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・機械メーカーからの情報では、設備投資を考えている、あるいは助成金が出ることで設備投資に関心を持つ会社が多いと聞くので、先行きの景気は多少良くなる。
		建設業（営業担当）	・公共事業等が4月から新年度で始まるので、予算取りがされている事業をつまぐ落札できれば、2～3か月先には、仕事が確保できると思われる。
		輸送業（エリア担当）	・円安や株価高が安定している。また、米国景気が好調である。
		輸送業（エリア担当）	・社内での相手先単価決定への考えが変わったため、損をしてまで個数の確保には動いておらず、個数の増加が利益の増加となっている。
		金融業（法人営業担当）	・ガソリン価格の低下等から、家計の負担が軽減しており、日常の消費支出に対するマインドが少しずつ改善しつつある。
		金融業（企画担当）	・一般のサラリーマン世帯で財布のひもが緩み始めると、景気も良くなってくると考えられる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ゴールデンウィークに休みを取って旅行をする家庭が、前年より増えているので、景気は良くなっている。
		会計事務所（職員）	・株価の急落や石油価格の高騰といった、大きなマイナス要因がなければ、現状の緩やかな上昇傾向を維持すると思われる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・発注件数の増加で、案件を集約したり、客先のオンサイトではない自社開発案件に変更される動きがある。また、公共向け案件でも、システムの効率化に関する案件が増えている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・我が国全体で経済面の緊張感が和らいでいる。原油安、円安、輸出の黒字、外国人客の増加等、すべてが好転している。何かのきっかけで調子が崩れる恐れがあるので、個々の企業としては用心すべきであり、新しい物を作り続ける必要がある。
	変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）
		出版・印刷・同関連産業（代表）	・一時的には良くなってきても、続かない。小売店の業況が良くならない限り、景気の回復にはほど遠い。
		化学工業（営業）	・4月より樹脂原料の価格が下がり、当面は、ナフサ等製品原料の価格は大きくは変動することはない見込みである。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いがあっても、価格競争が厳しく、販売価格が上がる見込みはない。
		金属製品製造業（従業員）	・大型プロジェクトの関係でそれなりに忙しいと思うが、販売価格が上がっているわけではないので、収益的には厳しいと思われる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・中国でのスマートフォン向け設備特需も収束しつつあるが、為替相場は円安であり、引き合いの量や金額から見ても、例年並みの受注は見込めそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・上半期の受注量が安定的に推移している。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・しばらくは、先行きに大きな変化はないものと思われる。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・横ばい状態が続く中、従業員の収入や残業代にも変動がなく、消費が増加するのは少し先になると思われる。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・円安や株価上昇、企業収益力の向上等は大手企業を取り巻く環境変化であって、中小企業では、好調な大手企業と取引があるかないかで業績に差が出てくる。IT関連製造業では、販売先は国内のみで、特徴がない企業はとうたされていく。
		輸送用機械器具製造業 (品質管理担当)	・年単位で見ると低下傾向であるが、この2、3か月の動きとしては、それほど大きな変化はない。
		輸送業(従業員)	・一般雑貨の荷動きは、依然として前年の物量を下回る状況が続いており、景気の改善傾向はうかがえない。ドライバーを中心に、人材採用が前年にも増して難しい状況であり、他業種では雇用面で改善が進んでいる感が強く、業種間でのアンバランスな状況がしばらく続きそうである。
		輸送業(エリア担当)	・燃料となる軽油価格は、前年比で30円も下がっているが、主要荷主からは明るい話が聞こえてこない。
		輸送業(エリア担当)	・荷物の量は減少しているが、重量当たりの単価は少しずつ上昇している。経済の実態は変わらないが、生活消費資材が、実質的に値上がりしており、これは、景気が冷え込む前兆である。
		通信会社(法人営業担当)	・株価高のメリットは一部であり、広く浸透するには時間がかかる。春闘のベースアップ効果も、消費税増税の重荷がのしかかっている打ち消しとなり、購買意欲が冷え込んでいる。
		金融業(従業員)	・現在は安定しているものの、企業内でも調子が良い部署と良くない部署があり、二極化という流れで両者の動きを加味すると、景気としては、波打ちながらも横ばいの動きとなる。
		不動産業(経営者)	・この1、2か月は同程度の受注量で推移し、物件の動きは停滞する。
		不動産業(用地仕入)	・景気を大きく左右するような要因が見当たらない。
		不動産業(管理担当)	・ビルメンテナンスの受注価格が上がらない。一方、人材募集のアルバイトの時給も上がってはならず、アベノミクスの効果が感じられないため、先行きも変わらない見通しである。
		広告代理店(制作担当)	・取引先では景気の良くない企業が多いため、受注側としては、この先もあまり期待はできない。
		行政書士	・貨物の動きは、現状のままで推移する。
		公認会計士	・円安による原料高の圧迫等による中小企業のベースアップが困難な状況が改善される様子は見受けられない。
会計事務所(社会保険労務士)	・売上、利益共に好調な顧客先が多いが、特段急に上昇しているわけではない。また、先行きに急上昇する要素も特にない。		
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業 (社員)	・今年に入って売上の4割を占めていた製品が、5月からは10分の1の納品でお願いしたいとの連絡を受けている。ここしばらくは残業続きであったが、先行きは残業の必要もなくなる。
		鉄鋼業(経営者)	・4～6月は、主力産業の自動車業界で生産台数が伸びない時期となり、現状を脱する環境要因は見えない。停滞から減少が予想される。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・取引先のリニューアル工事や設備投資が一段落し、出荷量が減少する。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・4～6月の販売量は足元よりも減少が予想される。引き続き円安の恩恵はあるものの、利益もやや減少になりそうである。
		建設業(経営者)	・為替相場等の要因により、景気の良い業種と悪い業種、あるいは大手と中小の企業間格の差が著しくなっており、弱者切捨ての流れを感じる。
		輸送業(経営者)	・物流においては、輸出は好調なもの、国内需要の減少に伴う輸入減で国内物量の一層の減少が懸念される。トラック輸送においては、積載効率が悪化しても便数は減らせず、収入の減少と人手不足で厳しい状況が続く。
悪くなる	窯業・土石製品製造業 (経理担当)	・新設住宅着工件数が減少傾向である。	
雇用	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (東海)	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・派遣法改正を見越した派遣需要の活性化が期待される。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数の増加が続くことで、景気回復につながる。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人数の増加により求職者の動きも活発になる。特に、新卒採用者への教育等が落ち着いた7月頃からは、派遣スタッフの活用も増える可能性がある。
		アウトソーシング企業(エリア担当)	・新型車種の発表に伴い、生産体制が強化される動きがあり、先行きの派遣需要は、上向きに推移する予定である。
		新聞社[求人広告](営業担当)	・ペースアップの効果が出れば、景気回復にも希望が持てる。
		職業安定所(職員)	・中小企業のペースアップの影響が、徐々にではあるが地域経済にも広がっていくと考える。新規求人募集の際の賃金も、ほとんどの職種で前月より上昇していることから、転職活動の活性化にも影響する可能性がある。
		職業安定所(職員)	・春闘のペースアップや夏季一時金の増加による消費の拡大が期待される。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・ゴールデンウィーク明けには、夏季賞与取得後の転職を検討する求職者が増えることが想定される。企業側でも、入社した新卒者の部署配属等が固まり、キャリア採用で必要とするポジションがはっきりとする。
		民間職業紹介機関(営業担当)	・今年度の補助金の充実ぶりや中小企業を支援する官公庁の動きからも、今後引き続き、景気は上向きと想定される。
		変わらない	変わらない
人材派遣会社(支店長)	・求人数の減少に対して、派遣契約の成約率の向上で対応していることから、この先3か月間は、変わらない水準で進んでいくものと思われる。		
人材派遣会社(営業担当)	・製造業におけるエンジニア不足は、まだまだ続く見通しである。		
職業安定所(所長)	・前年4月の消費税増税の影響も薄れ、中小企業の中でも、ペースアップが少なからず出てきている。しかし、消費税増税分を上回る3%以上は少なく、消費の面では増税の影響が残り、横ばい状態が続くと思われる。		
職業安定所(職員)	・求人数も求職者数も横ばい状態が続いていて、上にも下にも方向感が定まらない。		
職業安定所(職員)	・プラス要因としてはペースアップが、大手から中小企業にも広がる動きがある。マイナス要因については、大手企業は好調であるが、下請の中小企業では、仕事は増えているが円安による材料費の上昇等で厳しい状況が続く。そのため正社員よりもパートを中心とした求人となる。		
職業安定所(職員)	・人手不足感のある福祉・医療、建設業等では求人があるものの、採用が追い付かない状況にある。卸・小売業や飲食サービス業では求人が減少する等、一部において弱い動きもあり、雇用情勢については、改善傾向が続くものの、注意が必要と思われる。		
職業安定所(職員)	・前年同期比で見ると求人数は減少しているが、求職数も減少している。		
学校[専門学校](就職担当)	・学生が就職活動に利用する卒業見込証明書や成績証明書等の発行依頼が前年よりも早くなってきており、採用活動の活発化が予想される。		
その他雇用[広告代理店](求人広告担当)	・この先半年くらいは、状況にほとんど変化がない。		
悪くなる	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・求人案件に対して提供できる人材不足が顕著になり、企業の生産性に影響する可能性がある。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北陸)	良くなる	一般小売店[鮮魚](従業員)	・北陸新幹線開業によって、まだ誰も経験したことのない状況になっているが、かなり少なく見積もっても上半期は好調を維持できるだろう。その後は未知数である。
		高級レストラン(スタッフ)	・旅行客も伸びているが、年内は大型コンベンションや学会が多く、北陸新幹線効果を大きく期待できる。
		観光型旅館(スタッフ)	・予約状況は北陸新幹線開業の影響もあり前年比で4月130%、5月180%、6月238%、7月173%と、予約が大幅に早まっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	商店街（代表者）	・この先、北陸新幹線効果、大手企業の給与増加効果、株高の効果、夏の「プレミアム付商品券」効果などがあり、地元の人々の購買意欲も上向いてくるものと予想される。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・北陸新幹線効果で、徐々に街中まで客が来ているように感じられる。このまましばらくは、新幹線効果が期待できると思われる。
		百貨店（売場主任）	・株価の上昇だと思う。
		百貨店（営業担当）	・3月から客足が駅方面に集中していたが、それも落ち着くであろうと予想する。地元客が戻り、例年並みの売上となるのではないかと考えている。
		スーパー（総務担当）	・北陸新幹線開業効果で金沢近郊店舗では県外から来たと思われる客の増加が見受けられ、飲食店やホテルなどが好調とのことから景気はやや良くなると思われる。ただし、加賀方面は良い兆しは感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・地場金融機関の幹部の話では、県外の商売の多い企業は既に良くなっているが、県内対象の小売業はだめということである。賃上げは相当に広まっているようであり、徐々に当地にも波及するのではないかと。株高は個人も会社にとっても、ばかにならないくらい影響が出てくるのではないかとということであった。
		家電量販店（店長）	・消費税増税によるエアコン前倒し購入の影響もなくなり、夏場は猛暑で夏物商品に期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・話題性の高い商品に問い合わせが多く、需要も上がっている。生活家電、理美容商品は以前から需要が伸びていたが、今月に入りハイレゾオーディオ、ウェアラブル機器やスマートウォッチなどの趣味嗜好性の高い商品も問い合わせが増えている。
		乗用車販売店（従業員）	・展示会やDM発送などの効果に期待している。
		住関連専門店（店員）	・北陸新幹線の開業もあり、地元へ入ってくる観光客が増加している。その流れでの地域事業の活性化もあり、地元でのお金の動きがやや上向きになっている。緩やかではあるが、消費者マインドにも好転の兆しが見て取れる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・新製品や趣味趣向商品を中心に需要が期待できそうだ。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・レジャー、旅行関連のグッズの動きが好調で、本格的なゴールデンウィーク需要やその後の夏休みに向けて期待がもてる。
		一般レストラン（店長）	・観光客の動きはやや良くなっているように感じるが、地元客はまだまだと感じる。
		観光型旅館（経営者）	・5月以降の予約も順調で、前年比20%程度増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は順調に予約が入っている。宴会はこれから大型案件も受注しているのでは回復すると思われる。一方で地元客の回復感はないのが気がかりである。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は引き続き好調に推移する。一般宴会での大型会合の受注により、全体では微増する。
		旅行代理店（所長）	・北陸新幹線の開業により旅行需要が掘り起こされている。
		タクシー運転手	・北陸新幹線効果が、ますます増えるように思う。タクシー利用客も、以前より増加している。今後も利用客の多い状態が維持されられると思われる。
		通信会社（役員）	・新たに投入した商品の販売も好調であり、今後の更なる普及、増収に期待している。
		通信会社（営業担当）	・新機種需要がある客の来店が増えると思われる。
テーマパーク（職員）	・北陸新幹線の開業効果が広がりを見せつつある。その影響もあり、今後2～3か月先は現在よりもやや良くなる傾向にあると思う。特に関東からの客の増加が大きく期待できるほか、注目度が高まった影響で中京圏や関西圏からの客も増加傾向にある。		
その他レジャー施設（職員）	・記念セールを継続すると同時に、第二弾、第三弾の販促を打って集客を伸ばしていけるという期待をもっている。		
美容室（経営者）	・地方にも好景気の流れがやってくるとの期待感が出てきた。		
住宅販売会社（従業員）	・政府の住宅政策の効果が出てきている。ゴールデンウィークのイベント動員も目標を達成できており、来客数も多い。		
住宅販売会社（従業員）	・省エネ住宅ポイントが客の動きのきっかけとなることを期待したい。		
変わらない	商店街（代表者）	・需要増や品薄による自然な物価上昇と違って、円安や原材料高による物価上昇という現象が影響して、景気が余計に後退してしまっているように思える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		一般小売店〔書籍〕 (従業員)	・今月の動きから現状は本当に厳しく、良くなる要素もなく、今のところ変わることはない。	
		百貨店(営業担当)	・5月ということで連休、行楽、旅行について、例年よりも多くの旅行者が出ると予想されている。そうしたことから、旅行で着る服装や旅行かばんといった需要は、北陸新幹線開業の影響もあり通常の年よりも若干高まるのではないかと。ただ、6～7月の初夏については、ファッション商材は新幹線開業により、東京で買うという購買行動が見受けられるのではないかと気がしている。	
		スーパー(店長)	・昨年は消費税増税の反動があったので、前年比での需要増はあるものの、今後それが長く続くことはないと思われる。今後の天候による影響で生鮮食品の動きは大きく変化すると感じている。	
		スーパー(総務担当)	・社会保障費用は増加しているが、ベースアップを実施した企業も多く、景気は現状維持で推移するのではないかと。	
		スーパー(統括)	・今後の景気ということでは、4月は前年の消費税増税の影響があったので、なかなか判断がしきれない。このままの状況が将来まで続くのか、また野菜や畜肉が単価を押し上げるという部分がどこまで続くかによって、3か月先の景気については変わってくると思う。	
		コンビニ(経営者)	・たばこの売上減少が相変わらず続いている。コーヒーだけは調子が良いが、それ以外のものについては相変わらず低迷している。	
		コンビニ(経営者)	・今のところ、良くなる要素も悪くなる要素も見いだしていない。天候や気温の上昇などに左右される立地のコンビニであることから、気温が上がると飲料などの粗利益の高い商材の売上が少しでも上昇してくれるよう願っている状況である。	
		コンビニ(店長)	・今までが悪すぎた状態であり、今月は前年比プラスになり良くなる兆しは見たのだが、今年は消費税増税に関連するネガティブな影響はないのもう少し前年比が上回らないと継続してややプラスになると言えないと思っている。天候によってもどう変わるか読みにくい。また、今より悪くなるとはあまり考えたくなく、横ばいになると思いたい気持ちもある。	
		コンビニ(店舗管理)	・外食産業から、我々のような中食へ流入している感はあるものの、食材の値上がりで利益率は悪化してきている。	
		衣料品専門店(経営者)	・北陸新幹線開業から1か月あまりであり、その影響は不透明である。明るい要因はまだ見受けられない。	
		乗用車販売店(経営者)	・同業他社の状況を聞いても、当社同様に客の来場はめっきりと少なくなっている様子がうかがえる。しばらくはこの状況が続くと思う。	
		自動車備品販売店(従業員)	・昨年に消費税増税の反動があったので、上期までは前年比では伸びる予想を立てているが、2013年度実績から判断しても厳しい状況は続くと思われる。	
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・当地の景気が良くなるのはまだまだだと思う。	
		一般レストラン(統括)	・食材の高騰や人件費の高騰など経営課題は厳しい状況が続いているが、北陸新幹線効果による売上増と来客数増でそのマイナス要因をカバーしている。	
		スナック(経営者)	・このままの平穏な状態であれば変わらないと思うが、国内問題や国際要因次第では、マイナスに転じるのではと思う。	
		通信会社(営業担当)	・問い合わせは電話も含めて増えてきているが契約に結び付くケースが少なく、大きな変動の要因は感じられない。	
		通信会社(店舗統括)	・特に上向き要素は考えられない。	
		競輪場(職員)	・開催日数が増加する時期に突入するが、売上が分散され、1日当たりの平均売上額が低下する。	
		住宅販売会社(従業員)	・受注数字はほぼ計画通りになっているが、価格帯は低下傾向にある。また、交渉時間の長期化が見られ、完工数字に結びつかない懸念が生じてきた。	
		住宅販売会社(従業員)	・すまいの給付金やエコポイントの復活も消費者に浸透しており、現在の状況は続くと思われる。ただし、エコポイントについては早期に予算を使い切る予想であり、今後のエコポイント利用動向を把握しながらの対応が必要である。	
		やや悪くなる	商店街(代表者)	・アウトレットモールの開業が予定されているが、珍しいものの好きの土地柄であり、アウトレットモールのスケールも大きいので、大きな影響を受けて来客数は減ると予想される。
			一般小売店〔事務用品〕(店員)	・北陸新幹線特需が一段落しそうな雰囲気が見え始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・大型アウトレットや大型スーパーがオープンすると、また他方面に流れる可能性が大きいと思う。
		タクシー運転手	・夜の繁華街の客の入り、変わらず悪い。
通信会社（職員）		・競合相手の勢力が増している。	
通信会社（役員）		・最近、問い合わせ数など客の反応が芳しくない。今後の契約数に影響が出ると考える。	
悪くなる		-	-
企業 動向 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・ベア実施の企業が多く、株価の上昇などもあり、消費動向は着実に上昇すると考えられる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・国内市況としては一部厳しいエリアや業態は引き続き残るものの、特に大都市圏の販売先からは春節特需などの影響を含め、商品仕入を増やしつつある感触が見て取れる。
		建設業（経営者）	・今年こそ国だけでなく県や市町村でも、公共事業の平準化した発注が実行され、5～6月に例年より多くの工事が発注されるのではないかと期待感がある。
		通信業（営業担当）	・製造業は大手自動車メーカーの好調さもあって元気がいいし、医薬品関連も引き続き好調ということもあり、通信関連に関わる設備投資も顕著に出てきている。
		不動産業（経営者）	・現在は個人からの問い合わせが少し出てきたことと、法人からの問い合わせもくるようになった。
		司法書士	・北陸新幹線開業の影響が福井にも及んでいるようで、関東圏からの人物の交流が増えているという話を聞く。
		税理士（所長）	・企業の収益や決算関係を見ていても、数字が安定している。利益を計上する企業も徐々に増えてきている感じがあり、社長方の話でも受注の見通しがいいというよりも受注の価格設定の話が多い。一部の下請け企業の話では、あまり価格を安くすると採算が厳しいので、以前よりもある程度高い価格での設定が可能になっている。消費者関係の卸売業についてはまだ厳しいものの、もう少し価格が上がることに世の中が寛容になれば、景気は持続的に回復するようになると思う。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・国内消費の拡大に期待がかかるが、タイムラグもあり、しばらくは今の状態が続きそうである。
		繊維工業（経営者）	・為替も安定しており、輸出に期待をしたい。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の分の受注の入り具合をみて、そのように思った。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替も安定しており、海外を中心とした受注動向について大幅に変動することはないと思われる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内外とも引き続き順調に引き合いがあり、好景気が継続している。
建設業（総務担当）		・受注環境は地域間に格差が生じており、価格競争が厳しい地域と緩和している地域があり、先行きはどうか変化するか見通しは不透明になっている。	
輸送業（配車担当）		・特に住宅や白物家電などの国内消費が動かないため、運送業としての荷物の物量は今後急速に増加するとは感じられない。	
金融業（融資担当）		・観光客やインバウンドの需要は強いが、地元個人消費が活発になるところまで至っていない。ただし石川県では求人状況も良好であり、個人消費の拡大につながっていく可能性も十分にある。	
金融業（融資担当）	・北陸新幹線開業の影響も観光業界には好影響を与えているが、一般には影響が薄れつつある状況である。逆に、住宅や建設業界から大型案件が少なく、良い話が聞こえてこない。産業界の賃上げが進みつつある状況から内需の消費拡大が広まらなければ、景気も下ブレする気配すらある。		
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・前月は北陸新幹線開業に伴い若干の動きはあったものの、4月はその反動で動きは鈍い状況である。統一地方選も重なり、今年度の動きは5～6月の状況を見ないとつかめない。建築、不動産の動きが4月になっても鈍いのもこの状況を物語っているのではないだろうか。	
やや悪くなる			
悪くなる	食料品製造業（役員）	・為替の円安効果にて輸入原材料の高騰の影響が徐々に大きくなり、収益力の低下で厳しい環境を迎える。	
雇用 関連 (北陸)	良くなる	職業安定所（職員）	・今のところ、新規求職者の件数や新規求人の件数の中で、不安な状況はみられない。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（役員）	・7月の大型アウトレットモールの開業など、流通分野での雇用が創出されるものと思っている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・スーパーなどで今まで残らなかった値引き品が残るようになってきているので、安いことそのものが買物にとって一番の選択理由でなくなっているのでは、という感じがしている。
		職業安定所(職員)	・3月の北陸新幹線開業に続き、7～8月に県内でアウトレットモールやショッピングモール、会員制大型量販店がオープン予定であり、それに伴い求人の増加や購買意欲が刺激されると思われる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・新たに開業する商業施設などの関連求人活動は続くものと思われる。
		人材派遣会社(役員)	・新卒採用組が落ち着きを見せており、新規需要は期待できそうもない。
		人材派遣会社(社員)	・この先3か月は、あらゆる職種で人材不足感はしばらく続くものと思われる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・北陸新幹線が開業したが、期待していたほど求人募集が伸びていない。
		職業安定所(職員)	・業績が伸びている事業所がある一方で、燃料費、材料費の高騰の影響により、依然として先行きを不安視している事業所もある。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (近畿)	良くなる	百貨店(企画担当)	・最もボリュームの大きい自社カード顧客の売上はいまだに回復基調には戻っていないものの、急激に拡大している外国人向け売上の増加傾向は当面継続する。また、株価の上昇による資産効果もあり、外商売上が活発になっている。現状の傾向が続けば、景気は良くなる。
		百貨店(服飾品担当)	・化粧品の高額商材の売上が、東京都内や関西圏などで大きく伸びてくる。中国との内外価格差が激しい化粧品の高額商材などは、現地で15万円する商品が7～10万円で購入できる場合もあって品切れが多く、既に夏に向けて生産を始める動きがある。また、夏のセールに関しても、今年はしっかりと定価で販売を行い、7月初旬になってから値下げ処分していくことが予測される。
		住関連専門店(店員) 観光型旅館(経営者)	・販売が前年を上回っており、減少する懸念は少ない。 ・夏休みの予約も好調である。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・インバウンドの好影響がしばらくは続きそうである。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・景気についての話はあまり聞かれませんが、日常の買物客をみていると悪くなる理由はない。
		百貨店(売場主任)	・当店は昨年5～8月に非常に大きな耐震工事があり、売場面積が縮小していた。そういった環境の変化も含めて良くなると期待している。
		百貨店(企画担当)	・ゴールデンウィークによる来客数の増加や、インバウンド関連の売上に期待している。
		百貨店(営業担当)	・インバウンド客の買上は更に増えていくほか、富裕客は株価の上昇によって資産が増え、その一部は海外高級ブランド品の購入に回る。
		百貨店(売場マネージャー)	・苦戦しているなかでも、バーゲン商材以上に定価品の動きが中旬以降は良くなってきており、客単価が上がりつつある。
		百貨店(商品担当)	・インバウンド売上は更に伸びる。買上目品も化粧品や時計だけでなく、靴や食器にまで拡大している。
		百貨店(営業企画)	・企業の好決算や株高などで徐々に消費マインドが改善している。また、地方創生の一環でプレミアム付商品券の販売も計画されており、一時的にでも個人消費が刺激される。
		百貨店(外商担当)	・企業の賃上げや株高が続いていることから、今後は更に消費マインドが改善し、高級海外ブランド品や美術品などの売上が増加する。
		スーパー(店長)	・前年の落ち込みによる反動は、ボーナス時期までは続く。昨夏は消費税増税や天候不順、野菜高騰などのマイナスが大きく、消費も低迷したが、少なくとも増税による落ち込み分は戻る。また、そのころから各地域でプレミアム付商品券などの発行が予定されており、プラス効果に期待している。
スーパー(店長)	・株価の上昇や大手企業の賃上げの影響が、街角景気にも徐々に波及しつつある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経理担当）	・賃金の上昇や賞与の増加、株高効果などにより、消費マインドは確実に上昇していく。節約する場面では引き続き厳しく節約するものの、ハレの日や行楽などのイベントを中心に、積極的にお金を使う場面も増加していく。
		スーパー（企画）	・春の賃上げ効果が本格的に出てくる5月以降の月給や、ボーナスの増加分が消費に回るかがポイントである。少なからず消費意欲は高まるはずであり、すべてが貯蓄や預金へ回るとは思えないが、投資や消費拡大の足掛かりとなしてほしい。
		スーパー（社員）	・従来のような販促に頼らなくても、安全性や素材をしっかりとアピールした商品や売場は売上がアップしている。今春から正社員やパート社員の賃金が上昇する傾向もはっきりしてきたため、客の余裕のある購買につながり、好調が当面は続きそうだと実感している。
		コンビニ（経営者）	・新発売となるプレミアム商品がすべてヒットしているため、まだまだ客単価の上昇が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・近隣で2棟のマンション建設工事が本格的に始まり、作業員の利用が多くなりつつある。海外からの客の利用も増加してきている。
		コンビニ（店長）	・気温が上がり、客の来店回数が増える季節となる。客の雰囲気も悪くないので、季節に合った商品をそろえることにより、商品の動きや来客数が増え、景気も良くなる。
		コンビニ（店員）	・販売促進に力を入れた結果、売上が伸びたため、今後も店舗改装やアイテムの増加を計画している。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・クールビズが始まり、スーツは売れなくなるが、その代わりにシャツやジャケットなどの購入を検討している様子である。
		家電量販店（経営者）	・住宅エコポイントの効果は、客への提案によって今後も続くことが期待される。
		家電量販店（企画担当）	・長期の天気予報では、ゴールデンウィークは晴天が続き、気温も夏日となる日が例年以上に多いため、エアコンなどの季節商品の需要増加が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・ベースアップの効果や、夏期賞与の増加が期待される。
		乗用車販売店（経営者）	・客の動きが昨年に比べて良くなっている。4月は雨が多く、電話での問い合わせが多かった。客に元気が出てきたようである。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売効果で、今よりは少し良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・各企業におけるベースアップなどの影響もあり、期待も込めて良くなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・都市部にはインバウンド客が訪れる店舗を持っているが、多い日は1日の売上が20～30万円になる。これですべてが良くなると思えないが、ムードは良い。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・問い合わせが増え続けている。
		高級レストラン（スタッフ）	・気候が良くなり、夜の客足が増えることを期待している。
		一般レストラン（経営者）	・休暇シーズンに向けたインバウンド対策の強化やイベントの開催により、経費は若干増えるが、景気は上向く。
		一般レストラン（経理担当）	・予約状況が良く、日常的な来客数も増えている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・客単価や来客数は悪化しているが、売上は伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	・宿泊部門はもちろん、宴会部門でも株主総会や歓送迎会の予約が昨年以上に増加しており、期待が持てる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室部門は、予約率と宿泊単価が前年を大きく上回っている。料飲部門では宿泊客のレストラン利用が少なく、苦戦しているものの、前年並みの予約は獲得できている。宴会部門も好調で、小宴会場の利用を促進している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の伸びが止まる様子はなく、周辺企業からは中国人客目当てのタイアップ企画が多数寄せられてきている。一方、宴会の先行予約は極端に悪く、景気判断としては単純に良いとはいえない。
		都市型ホテル（管理担当）	・電気料金の高騰、原材料の値上げなどによってどのような影響が出るのか、見極めていかなければならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行は堅調であるため、欧州を中心に海外の危険なイメージが落ち着けば良くなる。報道も収まってくれば、日本人の飽きっぽさもあり、上向くのではないかと期待している。
		旅行代理店（店長）	・全般的には旅行者が増えてきているようである。検討しながらも客は最終的に旅行に出かけるため、今後は良くなっていく。
		タクシー運転手	・桜の季節は終わったが、これから修学旅行生が増えるため、多少は良くなる。
		タクシー運転手	・企業関係のハイヤー予約は順調に推移しており、外国人観光客の増加も好結果につながっている。
		通信会社（企画担当）	・景気が改善していると感じる。東京オリンピックに向けて、これから一気に景気が拡大する可能性がある。
		テーマパーク（職員）	・昇給やボーナスの増加など、消費を刺激する要素が夏前まで続くほか、アルバイトが買手市場から売手市場に変わるなど、景気にプラスとなる要素が確実に増えてきている。
		美容室（店員）	・パーマのオーダーが好調であり、今後しばらくは続きそうである。
		その他サービス〔コインランドリー〕（経営者）	・周囲では中小零細企業に勤めている人が大半であるが、賃上げがあった話をよく聞く。数年前までは耳にすることがなかった話である。
		住宅販売会社（経営者）	・依然として投資家やデベロッパーの動きが活発なため、1年程度は上向きに推移すると考えられる。ただし、エンドユーザーがそれについてくるとは限らない。
		住宅販売会社（総務担当）	・来客数は良くないが、具体的に購入を検討している客が多く、契約に至る割合はやや高い。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・不動産の取引件数は横ばいかもかもしれないが、購入意欲は少し増しているように感じる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・好調な企業業績に伴って賃上げ気運が更に高まる。低金利の環境が継続するという前提で、引き続きマンション市場はやや良くなる。
		変わらない	
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・今年に入って訪日外国人客の利用が増え、その影響を強く感じられるようになってきた。一方、国内客は節約志向が続いているのに対し、商品はどんどん値上がりしているため、非常に判断が難しい状況である。		
一般小売店〔花〕（店長）	・花の需要は、5月の大イベントである母の日で持ち直すが、気温の上昇する6～7月は厳しくなる。		
一般小売店〔野菜〕（店長）	・本当に良くなるのは、来年以降となる。		
一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・依然として販売量が伸び悩む状態が続いている。動いているのも安価な商品ばかりである。		
百貨店（売場主任）	・外国人客による需要の更なる増加や株価の上昇により、高額品関連の売上増が期待される。ただし、一般客の財布のひもが緩むことは期待できず、売上全体を押し上げるまでには至らない。一方、ファッション関連商品は大幅な伸びが期待できないため、販売数量よりも単価の引上げへと、品ぞろえの方向性が変化してきている。		
百貨店（売場主任）	・日用品である食料品の動きが、自家需要、ギフト共に鈍いことから、引き続き財布のひもは固い。		
百貨店（売場主任）	・まだまだ国内需要の喚起や東日本大震災関連の対応、中小企業の活性化を含む、景気対策、経済対策の実施が必要である。		
百貨店（売場主任）	・富裕層については健康や美容に対する消費が活発化しているが、一般層は必要のない物を買わない傾向が続いている。		
百貨店（営業担当）	・客の食品の購入動向が固定化してきており、現状は変化がみられない。		
百貨店（販促担当）	・衣料品の不振が長らく続いており、好転する気配が感じられない。一方、高額品や季節消費関連は堅調で、株価の高値安定が続けば、更なる増加にも期待できる。全体的にはプラスとマイナスが相殺され、ほぼ変化がないと予想される。		
百貨店（マネージャー）	・ボリューム市場では単価が上がっているものの、買上点数が減少している。ボーナス需要や夏のセール商戦の見通しも不透明である。		
百貨店（サービス担当）	・来月中旬から新しくギフトセンターを開設することで、お中元商戦に弾みが出ることを期待する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（商品担当）	・株価が堅調に推移すれば、宝飾品や時計、特選雑貨などの高額品は安定的な動きとなるが、全体の賃金上昇がどこまで消費に結びつくかは、かなり疑わしい。
		百貨店（マネージャー）	・インバウンド関連の特需や、円安・株高を背景に各種指標は良くなっているが、生活必需品が値上がりしている一方、実質賃金は期待したほど上がっていないため、節約ムードは続く。そのためファッション関連の消費は改善しない。
		百貨店（マネージャー）	・高価格帯の商材の動きは、インバウンド客の需要も加わって引き続き底堅いものの、中間層の消費動向が見通せない状況である。4月上旬は天候の影響などもあって苦戦が続いたほか、中旬以降の天候回復後も、春物商材などの動きが鈍い状況が続いている。
		百貨店（売場マネージャー）	・6月ごろには本格的に回復するという見方も多いが、予断を許さない。今年度もファッション関連のトレンドは弱く、春商戦が厳しかったことを考えると、夏商戦も厳しいと予測せざるを得ない。インバウンドについては今の傾向が続くと思われ、大阪や東京ほどの大きな売上ではないものの、増加傾向が続くことは間違いない。
		スーパー（経営者）	・競合店が多いため、景気の良し悪しというよりも、客はお買得品を求めて右往左往している。
		スーパー（経営者）	・企業の業績好転の発表に伴い、ペースアップや夏の賞与にも期待できそうである。生鮮品の相場高を客が受け入れ、引き続き堅調に推移することが予想される。ただし、ドラッグストアも含めたライバルの出店ペースは落ちることなく続いており、加工食品類や菓子類などの価格は、値上げ後も実勢ペースではあまり上昇していないため、利益の圧迫要因となる。
		スーパー（経営者）	・景気回復の波は都市部や大企業の一部の限定的なもので、地方や中小企業との格差は広がっていると感じる。
		スーパー（店長）	・現状はやや良い状況であるが、これ以上に良くなる要素は企業努力にゆだねられる。
		スーパー（店長）	・我々の主たる客層や、生活必需品などの主な取扱商品については、相変わらず財布のひもが固い。今すぐには様々な経済効果も期待できないため、急な変化はない。
		スーパー（店長）	・日々の買物で、極端に高単価商品の購入が増えているわけではない。買物額自体が増えていない状態であり、消費が上向き気配はない。
		スーパー（企画担当）	・来客数は前年並みの推移となっている。
		スーパー（広報担当）	・客の購買行動が劇的に好転する要素は見当たらない。
		スーパー（開発担当）	・大阪の中小企業の賃上げは見込めない一方、徐々に食料品などの値上げが進む。
		コンビニ（店員）	・ほぼ固定客で占められているため、大きな変化は見込めないが、週末セールでの来客数の増加を期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・具体的な変動要因がない。
		衣料品専門店（販売担当）	・ゴールデンウィークが明けると、消費が回復すると期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や修理の際も、以前のような必要最低限という言葉は客からは聞かれなくなってきたが、それでも厳しい注文は続いている。見積ばかりで、売上にならないという状況は、これからも変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検予約のすべてで、大きな変化がない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・大企業の良好な景気の影響が、食品業界に届くまでには1年以上はかかる。景気が悪くなり、落ち込むのは速いが、良くなるのは時間がかかる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・来客数が増加するという傾向は変わらない。夏に向かい、少しずつ消費意欲は上昇しているため、よほどの株価の暴落がない限りは現状のまま推移する。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・売れる商品が、定価品よりも特価品となる傾向がみられる。
		一般レストラン（店員）	・4月は特に悪かったが、全体として大きな変化はない。
		一般レストラン（企画）	・消費税増税後の落ち込みによる反動増を期待したが、4月に入ると客単価は低下傾向となり、売上にマイナスの影響が出ている。食に関する支出については、今後も大きく変わらないと予測している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	・企業収益は好調と報じられているが、ベースアップを行った大企業と比べて、当社では給与増に全くつながっていない。
		観光型ホテル(経営者)	・地方ではデフレの傾向が濃厚であり、販売価格の低下が続いていることが一番の問題である。この問題が解消されなければ、景気が良くなるとは思えない。
		観光型ホテル(経営者)	・先行予約状況をみても、引き続き予約の申込や問い合わせが多い。
		観光型旅館(経営者)	・消費税増税やガソリン価格の変動、物価の上昇などで景気の浮き沈みが続いているが、気分的には落ち着いてきている。
		観光型旅館(団体役員)	・前年と比較すると、宿泊人員や売上は96～99%と前年を下回っている。客1人当たりの宿泊単価や売上も前年の水準には至っていないため、宿泊人員を増やすことで、収益のバランスを取らねばならない。
		都市型ホテル(総務担当)	・円安傾向は今後も変わらない。
		都市型ホテル(客室担当)	・3～4月は、稼働率、客室単価共に順調な推移であったが、ゴールデンウィーク後から夏休み前までは稼働率が落ち着き、今までの勢いが若干衰えてくる。宴会も依然として落ち込んだままであり、全体を考えるとあまり良いとは思えない。
		旅行代理店(広報担当)	・夏休みやシルバーウィークに向けて、客の旅行に関するマインドは高まってくる。海外での地震や事故などのマイナス要因も多いため、ちょうど現在と変わらない状態となる。
		旅行代理店(営業担当)	・インバウンド関連や国内旅行の動きは堅調であるが、海外旅行や個人旅行はなかなか上向いてこない。
		タクシー運転手	・大阪は特に、景気の良くなる起爆剤が見当たらない。海外からの旅行者が多く、景気が良くなっているように思われるが、本質的な部分は変わっていない。
		タクシー運転手	・駅などの待ち時間の様子をみても、以前と変わらない利用となっている。
		観光名所(企画担当)	・外国人観光客の来場者数は増加しているが、全体的には低調である。今後は客が増える時期となるが、前年の水準の維持が精一杯である。
		観光名所(経理担当)	・4月は天候に恵まれず、休日ごとに雨が降ったせいか、来客数、売上共に前年よりも約10%減っている。例年の花見や祭り目当ての客も、雨で散々であった。ただし、天候だけが原因ではないような気もしている。特に、平日は閑散とした日が多くなり、例年よりも来客数が減っている。総じて景況感が良いとは感じられず、集客策を何とか講じていかなければ飽きられてしまう。
		遊園地(経営者)	・株価の上昇といった景気回復のトピックスはあるものの、実際の売上などに回復の動きはみられない。実体経済への影響はまだ限定的といわざるを得ない。
		パチンコ店(店員)	・景気は少し回復傾向にあるが、そこまで良くなるとは思えない。
		競輪場(職員)	・一部の投資家や企業からは良い話が聞かれるが、一般消費者にはほど遠く、一気に回復するとは考えられない。厳しい状況は今後も変わらない。
		競艇場(職員)	・特に景気が向上する要因が見当たらない。
		その他レジャー施設〔球場〕(経理担当)	・プロ野球の試合が予定されているほか、家族向けのイベントや人気グループのコンサートが開催されるため、多くの来場を予想している。
		美容室(経営者)	・このところは様々な業種の店が閉店となり、商店街が徐々に寂しくなっている。雨が多かった影響か、客足が遠のいているため、連休に期待したい。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・商業施設内への大型店舗のオープンが続いており、今後のブランド向上による売上貢献に期待したい。
		住宅販売会社(経営者)	・契約見込物件が急に増え、その対応に苦慮しつつある。以前にもこういった動きは度々あったが、なぜ注文をバランス良く振り分けられないのか、その対策を考えなくてはならない。
		その他住宅〔展示場〕(従業員)	・注文住宅市場では消費税増税の反動減がようやく収まりつつあるが、政府の税制面などの新築住宅対策は弱く、現状維持が精一杯と感じる。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・消費者の節約が進むなか、売上至上主義は衰退する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔時計〕 (経営者)	・同業者ではないが、近隣の複数の店が閉店したほか、今後も閉店の予定がある。地域としてシャッター通りになると、活気がなくなるので心配である。良くなる材料はなく、先行きの見通しも立たない。
		一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	・大阪の消費は観光客が支えていくという実感が出てきている。大阪の観光地や繁華街、ホテルの利用者のほとんどがアジア系の観光客であり、観光が一巡すれば更に悪くなると予想される。
		一般小売店〔花〕(経営者)	・3～4月は行事が多く、何とか売上は伸びたが、夏に向かって消費が減少するため、夏過ぎまでは落ち込む。
		一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	・インバウンド客の動きも一段落すると思われ、それに伴い売上も少し減少することで、やや悪くなると予想される。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・景気の回復を実感している消費者が少ない。マスコミなどでは徐々に景気が回復していると報じられているが、物価の上昇を強く感じるなかで、趣味にかけられる金額は一層厳しくなっているとの声をよく聞く。この調子では、数か月後の景気に対しては不安しか感じられない。実際のところ、アベノミクスの効果がどの程度出ているのか、全く分からない。
		一般小売店〔自転車〕 (店長)	・ただでさえ売れないのに、また値上げが予定されている。
		スーパー(店長)	・奈良県の南部は良くないが、中部では上向き傾向が続いている。
		スーパー(管理担当)	・今の傾向が続けば、更なる原材料費の高騰も予測され、販売代金への転嫁が避けられなくなる。買い控えに拍車がかかる可能性がある。
		コンビニ(広告担当)	・今月から日用品の値上げが続き、天候の影響で野菜も値上がりしているため、消費者の購買意欲は向上しない。
		衣料品専門店(経営者)	・平成26年度の補正予算に関する事業の本格実施が、8月以降にずれ込むと聞いている。ほかの都市が先に実施された場合は、更に遅れると考えられる。
		衣料品専門店(経営者)	・3か月先も景気が上向くことはない。消費者が購入しなければ、売上は伸びず、賃金も上げられない。
		衣料品専門店(販売担当)	・急に暑くなったため、Tシャツの売行きが早まっただけという気がする。
		乗用車販売店(経営者)	・一部の人は、株高で所得が増えているようだが、外国人観光客を除く国内の全体的な消費は横ばいである。このまま円安基調が続けば、輸入品の値上げなどで消費は落ち込み、景気は更に悪くなる。
		自動車備品販売店(営業担当)	・4月からの生活用品や電気料金の値上げに対し、更なる節約の進行が考えられる。新商品の発売時期と重なるが、新商品への反応が鈍く感じられる。
		住関連専門店(店長)	・もう何年もの間、売上の良い状態が半年以上続くことはない。相変わらず景気は不安定であり、経営に影響が出ている。
		その他小売〔インターネット通販〕(企画担当)	・電気料金などの値上げが控えており、消費者の価格に対する目は一段と厳しくなる。
		一般レストラン(経営者)	・消費者の財布のひもはますます固くなり、外食を控える傾向が強まる。
		観光型ホテル(経営者)	・消費税増税に向けて、普段の節約傾向が更に厳しくなる。
		観光型旅館(経営者)	・バス料金の改定による影響がいよいよ出てきている。中小企業の団体旅行やツアー旅行、日帰りツアーの集客が厳しくなりそうである。
		住宅販売会社(経営者)	・現状の顧客の動きが続けば、状況は良くならない。
住宅販売会社(従業員)	・地価や建築費の高騰に伴い、新築マンションの販売価格は上昇が続いている。都心の好立地については富裕層や海外からの投資目的での購入もあるが、一般ファミリー向けのマンションについては売行きが落ちる。		
悪くなる	一般小売店〔雑貨〕 (店長)	・6月から一部のたばこが値上げとなれば、更に売上が落ち込むことが予想される。	
	一般小売店〔花〕(店員)	・天候不順で原価が高騰しており、夏季の仕入金額が上がる見込みであるため、利益が出にくくなる。さらに、値段が高くなることによって買い控えが進むため、売上も落ちると予想される。	
	一般小売店〔酒〕(社員)	・外需は好調のようだが、内需についてはデフレに慣れた消費者が価格の上昇を嫌がっているため、当面は国内需要の伸びは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
企業 動向 関連 (近畿)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	食料品製造業(従業員)	・原材料の高騰により、競合他社が値上げに動いている。当社も同じく原料価格が上がって厳しい状況であるが、まだ値上げには踏み切っていないため、他社からの乗り換え需要が出てきている。	
		食料品製造業(営業担当)	・気温の上昇で飲料水の販売が増えるほか、ゴールデンウィーク中の販売も伸びてくる。	
		繊維工業(団体職員)	・4月下旬になり、ようやく一部に引き合いなどが出てくるようになってきている。現状は改善に向かってはいるとはいえないが、期待感を持っている。	
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・季節的に忙しくなる時期となる。	
		木材木製品製造業(経営者)	・現在提案中の新規事業が徐々に軌道に乗り、売上、利益共に増加が見込まれる。	
		化学工業(経営者)	・昨年はみられなかった、大口の新規案件の問い合わせが散見されるようになってきている。	
		化学工業(管理担当)	・夏季ポ・ナスが支給されて消費者の購買意欲が上がり、市場にお金が回る。	
		プラスチック製品製造業(経営者)	・市場の雰囲気は悪くない。景気の回復気運に乗って、緩やかにではあるが現行のプロジェクトが進行している。しばらくはこの状態で推移する。	
		金属製品製造業(経営者)	・統一地方選挙も終わり、経済が動き出すことを期待している。	
		一般機械器具製造業(経営者)	・大きな商談が成立しそうであり、今後の見通しとしては期待が持てる。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・大手企業、中小企業共に生き抜くために努力しており、当社も体質の根本的な改善を図る努力をしている。懸念材料は、政府が財政状況に目隠しをしているため、日本経済が破たんに向かうことである。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・グローバルな時代に入っており、為替は重要な要素であるため、現在の為替が安定すれば景気は良くなる。	
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・単価の高い4Kテレビの新製品が登場し、更なる普及の促進が期待できる。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合い件数の増加に伴い、受注も少しであるが増えている。	
		その他製造業[事務用品](営業担当)	・今の状態のまま、夏物商品の動きが良くなることを期待している。	
		輸送業(商品管理担当)	・5～6月は母の日や父の日があるため、販売量が増加する。	
		輸送業(営業所長)	・昨年は消費税増税後で荷動きが鈍かったが、今年は新規案件の話も多く、少しは期待できそうである。	
		金融業(営業担当)	・少しずつ良くなってきているように思えるが、4～5月の動き次第である。	
		新聞販売店[広告](店主)	・購読数が減少しつつあるが、広告の折込件数が増えており、収入が伸びている。	
		広告代理店(営業担当)	・夏物商品が動き出すが、バーゲンよりも定価品の販売の方が期待できる。	
		その他サービス業[店舗開発](従業員)	・国内景気の回復は海外からの観光客の消費にかかっている。それに影響されて、国内客の購買意欲が多少なりとも改善することを期待している。	
		その他非製造業[商社](営業担当)	・平成27年度の補助金への反応から、顧客の省エネに対する考え方や取組方針が分かり、対応しやすくなっている。	
		変わらない	繊維工業(総務担当)	・円安による利益率の減少に対し、様々な手は打っているものの、いまだに取り戻せていない状況である。販売先への価格転嫁は、全くといってよいほど受け入れてもらえない。中小企業は景気の先行きに対して明るさを感じていないのが現状である。
			繊維工業(総務担当)	・得意先の取引先にまでアプローチをしていかないと、販売につながらないのが現状である。消費者に近いところで販売すれば確実であるが、経費がかさみ、採算が圧迫される。
			パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・顧客からの受注量が増加している案件が少ない。
			出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・昨年4月以降は、消費税増税後による買い控えで売上は減ったが、今年は昨年以上の売上を見込んでいる。ただし、現状ではまだその動きが感じられない。
		化学工業(企画担当)	・給与所得面での顕著な改善がない限りは、個人消費が増えるような状況にはならない。	
		金属製品製造業(管理担当)	・電力の買取制限の問題で、太陽光関連の受注が減少しているが、空調関連は若干ながら受注がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・依然として戸建住宅の着工数が増加しないため、大きな改善は見込めない。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	・動きの鈍い要因が明確にならない限り、先行きは読めない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・相変わらず仕事が入ってこない。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き合いは増加しているものの、今年の後半に集中していると感じる。着実な営業活動により、受注に結びつけていくことが課題である。	
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・アベノミクスの効果による株価の上昇や、輸出企業を中心とした大企業の質上げ、過去最高益など、景気の良い話題は出ているが、中小企業まではその恩恵が届いていない。	
		建設業（経営者）	・突発的な要素があれば変化する可能性はあるが、この3か月は閑散期に当たるため、今の状況は変わらない。	
		建設業（経営者）	・良くなる兆しが全く見当たらない。	
		建設業（経営者）	・今後も現場技術員や技能労働者不足のほか、建設資材が高騰するなかでの厳しい価格競争が続く。仕事量は増加傾向にあるものの、諸問題を抱えながらの受注競争が強いられる。	
		輸送業（営業担当）	・スポーツやレジャー用品の工場は、例年4月は景気が良くなるが、今年は荷動きがかなり減っている。	
		輸送業（営業担当）	・今のところは下がる要素も上がる要素もない。	
		通信業（管理担当）	・好景気となる要素がない。	
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・今後は株価の揺り戻しがある。現在の株高は為替が支えており、景気が良くなって上がっているわけではない。	
		不動産業（営業担当）	・神戸から企業が撤退する動きはこれからも続くため、景気は底ばいが続く。	
		広告代理店（営業担当）	・今年の状況から考えて、今後も同じ傾向が続くと予想される。	
		広告代理店（営業担当）	・しばらくは今の状態が続く。	
		司法書士	・大きな変化を及ぼす要因は見当たらないので、変わらない。	
		経営コンサルタント	・当面は現状の動きが続くように感じる。中小企業には相変わらず様々な助成金を用意されており、徐々に利用者が少なくなってきた感もあるが、特に悪い材料はない。	
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・ゴールデンウィーク明けにもあまり期待できない。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ほとんど変化がない状態である。	
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・アベノミクスの効果がまだまだ浸透していない。	
		やや悪くなる	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・当面は大企業のベースアップや昇給、中小企業での賃金アップに期待したいが、大きく状況が変化するとは考えにくく、販売数量が増加するとは思えない。その一方、円安の定着化によるコストアップも吸収できない状況であり、輸入企業の倒産やリストラが加速するため、景気の腰折れにつながる懸念される。政府にはバランスの良い経済政策を求めたい。
		悪くなる	金属製品製造業（営業担当）	・人手不足のため、賃金のベースアップに踏み切らざるを得ず、更に収益が悪化することが懸念される。
		雇用 関連 (近畿)	良くなる	人材派遣会社（支店長）
やや良くなる	人材派遣会社（経営者）		・今後は派遣法改正が審議される予定であり、通過することを前提として事業を進めている。派遣先の企業もそれを見越しており、紹介予定派遣や正社員の採用がますます増えている。	
	人材派遣会社（営業担当）		・観光シーズンに入ると、更に外国人観光客が増加することで、特にサービス業での人手不足感は高まるが、求職者の動きが追いつかない。	
	人材派遣会社（役員）		・企業が人材の確保に動いているため、競争によって賃金は上昇していく。今後、人材の確保に成功した企業の景気は良くなるが、企業間格差は拡大すると予想される。	
	アウトソーシング企業（営業担当）		・設備投資やシステム投資意欲の高い企業が多い。	
	アウトソーシング企業（管理担当）		・来月ごろから仕事の依頼が入ってくる予定であるため、やや良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		新聞社〔求人広告〕 (管理担当)	・大手企業の新卒求人や中途採用が活発化しており、求人の動向をみる限り、景気は好調を維持すると考えられる。戦争のぼっ発やギリシャの経済破たん、すぐには考えにくい中国のバブル崩壊といった世界的な問題が発生しなければ、当面は上向きの状況が続く。
		学校〔大学〕(就職担当)	・大卒の求人だけでなく、雇用環境全体が改善している。
		学校〔大学〕(就職担当)	・雇用情勢から人手不足感がうかがえる。
		人材派遣会社(支店長)	・生産活動が鈍化しているため、物流関連の受注は少ない傾向が続くと見込まれる。ただし、長期の案件が増えていることで、回復の期待も出てきている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・関西地場産業からの求人の動きが鈍く、特に中小企業が良くない。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・業種によって格差はあるが、力のある会社は積極的に人材を集めている。中小企業のなかにも格差が出てきている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向にあるものの、パート求人が多く、正社員求人は伸び悩んでいる。一方、新規求職者に占める在職者の割合が低下している。電力需要が増加する夏季に向けて、電気料金の上げが実施されれば、価格転嫁が厳しい中小企業の製造業を中心に、経営が圧迫されるとの声もあり、先行きの不透明感が強まっている。
		職業安定所(職員)	・管内企業によると、製造業、卸売業等からは今後の展望を現状維持とする声が多かった。正社員求人の割合にも大きな増加はみられず、好転は見込めない。
		職業安定所(職員)	・引き続き現在のままで推移する。
		民間職業紹介機関(職員)	・人出不足の状況は依然として続くが、建設日雇い労働者の賃金は、関東と違って関西では上がっていない。
民間職業紹介機関(営業担当)	・今月と同じく、良い状況が続くと考えられる。		
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (中国)	良くなる	競艇場(職員)	・2か月先の6月にはグランドチャンピオン決定レースが開催されるので、売上が期待できる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・商店街の人も納入業者も一様に、景気はだんだん良くなってきていると言う。
		商店街(代表者)	・プレミアム付商品券による消費喚起を期待する。
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	・プレミアム付商品券の発売が来月に迫っており、効果を期待する。
		スーパー(店長)	・前年比をみる場合には前年4月は消費税増税直後であったことを考慮する必要がある。客数は徐々に戻ってきており、状況から判断すると、客数は今後も前年の102~103%で推移する。
		スーパー(店長)	・前年は雨が多く、冷夏であった。前年のような天候でなければ、景気は回復する。
		スーパー(業務開発担当)	・販売点数は順調に推移している。夏季に景気に悪影響を及ぼす天候変動さえなければ、今の良い状態が続く。
		スーパー(販売担当)	・客に今までの節約志向が薄れてきており、購買意欲がみえる。
		コンビニ(エリア担当)	・季節的な傾向として、販売は中食を中心に上向きになる。
		コンビニ(エリア担当)	・2か月ほど前から本部の方針により商品量を増加させた。このため商品の廃棄量は若干増加したが、来客数や客単価はそれ以上に伸びている。
		コンビニ(エリア担当)	・消費税増税の反動はようやく一段落し、今後はボーナス商戦に期待できる。
		コンビニ(支店長)	・売上は戻りつつある。
		家電量販店(店長)	・夏に向けて季節関連商品の動きが活発になる。前年は比較的冷夏であったため季節関連商品が振るわなかったが、今年は期待できる。消費者のエコ意識の高まりから冷蔵庫やエアコンでは高省エネタイプの構成比が上がっており、単価の上昇が期待できる。
家電量販店(企画担当)	・客数が回復傾向にあるので、景気は良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（統括）	・前年の消費税増税直後の落ち込みに比べれば、景気は多少回復する。
		乗用車販売店（業務担当）	・6～7月にかけて新商品の投入があり、売上増を期待する。
		乗用車販売店（営業担当）	・ゴールデンウィークなどで休日が多いので、来客数が増え、売上増加も見込める。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・前年5～7月は消費税増税後の反動減があった時期に当たる。現状のまま客単価が推移すれば、今後3か月は売上は順調に伸びる。
		一般レストラン（経営者）	・今後プレミアム付商品券が発売されるので、少しは世の中に金の動きが出る。
		スナック（経営者）	・あまり期待できないと思うが、企業の賃上げも少しは実施されるので、景気は多少良くなるかもしれない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・やまなみ街道が開通したので、前年よりも交通量が増える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・多くの企業で賃金のベースアップ等が実施され、単価が多少なりとも上がるよう期待する。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊の予約は海外客を中心に依然として好調に推移している。今年度前半の宴会予約状況は少し回復傾向にある。レストランははまだ不透明であるが、宿泊や宴会の状況を見ると若干回復していくと思う。
		旅行代理店（営業担当）	・地域住民生活等緊急支援に代表される交付金事業が展開され始めるので、一時的には消費拡大が期待できる。
		タクシー運転手	・ボーナスシーズンとなり、売上は伸びる。また梅雨に入り、利用客が増える。
		通信会社（企画担当）	・大手通信事業者のSIMフリー化を迎えるが、当社は6月より仮想移動体通信事業を強化するので、夏にかけて客の反応を期待している。
		通信会社（販売企画担当）	・企業のベースアップ等が実施され、景気が良くなる。
		設計事務所（経営者）	・省エネ住宅ポイントが始まった。また地域型住宅グリーン化事業がもうすぐ始まるとの情報もあり、補助金による消費者動向に期待する。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税から1年が経過し、消費サイクルも一巡したので、消費者の購買心理が上向く。
		変わらない	
商店街（代表者）	・地方では客の収入がまだ十分には増加していない。金に余裕がある層は消費を拡大するが、収入が伸びていない層は買い控えに走る。		
商店街（代表者）	・円安と株高の状況が続くが、地方では客の収入は増加していないので、今までどおり客の気持は消費に向かわない。		
商店街（代表者）	・2～3か月先の景気も今月と同様に、多少上向きであると思う。		
一般小売店〔食品〕（経営者）	・人口減少や少子高齢化に伴う消費低迷に加えて、今後もしろいろな商品が値上げされるので、客の買い控えを懸念する。		
一般小売店〔茶〕（経営者）	・このまま消費の緊縮ムードが続く。		
一般小売店〔印章〕（経営者）	・注文数は横ばいであり、象牙など高級印材が売れない。客には経済的な余裕がない。		
百貨店（経理担当）	・景気が良くなる要素は見当たらず、厳しい状況が続く。		
百貨店（営業担当）	・当館の主力であるアパレルの低迷が続いており、景気回復の兆しがみえない。新しく開業したショッピングモールのアパレル店と以前からある既存アパレル店で、市内はオーバーストアー状態になったうえに、最近の客の購買意欲の減退が重なり、悲惨な状態である。今後もこの傾向が継続する。		
百貨店（営業担当）	・商品値上げに関するニュース等が多く、客が無駄なものは買わない傾向は今後も続く。また地方では大都市のようなインバウンド効果はほとんどみられず、景気へのプラス効果は期待できない。		
百貨店（営業担当）	・前年と同様に春のクリアランスセールを始めているが、前年並みの数字しか残せず、苦戦している。		
百貨店（営業担当）	・景気の変動する要因がない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・市の発売分に続き、5月から県のプレミアム付商品券24億円の利用がスタートする。あわせて総額36億円の発売であるが、4月の状況を見ると、必ずしも消費高揚に結びつく結果にはなっていない。今後、母の日、父の日やお中元等のギフト商戦も始まるが、価格に対してよりシビアな購買姿勢が想定され、大きな期待はかけられない。
		百貨店（営業推進担当）	・この先も好材料がみえず、景気に大きな状況変化はない。
		百貨店（売場担当）	・客には中価格帯から高価格帯の衣料品ブランドの購買意欲が明らかに鈍いため、売上の大きな伸びは期待できない。
		百貨店（購買担当）	・現在はいくら勤めても客は unnecessaryなものは買わない態度であり、2～3か月前に開催する夏のクリアランスセールが今から心配である。また物産展では集客はあるが、同じような企画が色々なところで開催されるため、例年どおりの売上となるか心配である。
		百貨店（売場担当）	・夏の気象予測は難しいが、最近の状況を踏まえると天候不順もある程度覚悟しておかなければならず、景気を楽観視できる要素は見当たらない。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料も悪くなる材料も見当たらない。現状が半年ほどは続く。
		スーパー（店長）	・客が節約志向の買物行動を続ける限り、景気が良くなるとは思えない。
		スーパー（店長）	・消費税増税直後で消費が落ち込んだ前年4月に対しても、今年の売上はさほど大きく増えていない。また一品単価が低い。
		スーパー（総務担当）	・来客数や客単価がさほど変化しない現在の傾向が継続する。
		スーパー（販売担当）	・一部の客層では単価が上昇する傾向がみられるが、全体としては相変わらず低調である。また客数も横ばい状態であり、まだまだ景気の回復は遠い。
		スーパー（財務担当）	・製造メーカーの値上げによる売価上昇が影響して、客は無駄なものを購入しなくなる。また必需品以外の買上点数が減少する。
		スーパー（管理担当）	・景気が急に良くなるような気配はなく、現状維持が継続する。
		スーパー（営業システム担当）	・食品の値上げがあるため、売上はやや増加するかもしれない。ただ客が必要なもの以外を買わない傾向が強くなる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・客数トレンドに変化の兆しが見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上や客のコメントからは、景気が良くなる要素を感じない。
		家電量販店（店長）	・客の財布のひもはなかなか緩まず、来客数や販売量が減少する厳しい状況が続く。
		家電量販店（販売担当）	・エアコン商戦がもうすぐ始まるが、売上を期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の販売台数をみれば、前年をかなり下回っている。客に聞くと、どの職種の客も仕事量が少なく、景気が上向いている実感はないと話す。
		乗用車販売店（店長）	・今後の当社の商品展開を考えると、現状から景気が大きく変化することはない。
		自動車備品販売店（経営者）	・地方の一般庶民にとっては景気は悪い。
		住関連専門店（営業担当）	・当地では世間で騒がれるほどアベノミクスの恩恵は出ておらず、客数は伸び悩んだままである。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・国の地方創生策が充実したものになることを期待している。せめて景気は横ばいになってもらいたい。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・地方の景気が良くなるとは思えない。人気テレビドラマの効果で観光客は増えているが、地元客の消費が伸びるほどの効果はみえない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・景気に変化する要素がない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	・土日や祝日にはある程度集客できているが、客の購入には至らない状況が続く。客は必要と判断しないものに対しては慎重な買物姿勢である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	・景気が回復する材料がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・5月の予約状況は前年を若干下回っている。6月以降については今後の動きをみないと判断できない。
		一般レストラン（経営者）	・景気には夏期の天候がどうなるかが大きく影響する。企業のベースアップはあまり期待できないので、今後も消費者心理は低下傾向が続く。また貯蓄にまわる比率や教育にける比率は上昇する。
		一般レストラン（外食事業担当）	・4月から食材の値上がりや売価に反映させるようメニューを改定したが、数字からみると客に受け入れられたと感じる。今後も食品類の値上げがありそうなので、外食と物販の微妙な関係が続く。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・客単価に変化がみられない。
		観光型ホテル（支配人）	・外国人旅行者は期待できるが、宿泊のみであり、付帯売上は期待薄である。都市部のホテルとの格差は広がる一方である。
		旅行代理店（経営者）	・すべてが良くなるとは感じないが、個人消費は良くなってきている。5月のゴールデンウィークの予約においては、特にそういう兆候がある。
		タクシー運転手	・タクシー利用は景気にあまり左右されないと思うが、一度経費削減されたものはなかなか戻らない。客層にお年寄りが多く、天候によって客数が増減する面もあるが、未だに景気が回復した実感は持てない。
		タクシー運転手	・本来忙しいはずの4月にも客が少ないので、この先の5～6月の客数が心配である。市内の大手企業の業績は上がっていると聞くが、当地まではその好況が届いていない。
		タクシー運転手	・客の話を聞いていても、明るい話題が出てこない。
		通信会社（社員）	・販売量増加につながる問い合わせがない。
		通信会社（広報担当）	・客は常に安価なものを求めている。適正な価格かどうかというより、いかに安価であるかに重点を置いている。
		通信会社（営業担当）	・実感を伴わない景気浮揚感が払しょくできず、景気がやや悪い状態が継続する。
		通信会社（工事担当）	・景気に特に大きな変化があると思えない。
		通信会社（総務担当）	・販売量に伸びがなく、今後好調になる見込みも立たない。
		通信会社（総務担当）	・放送・通信サービスの加入件数は落ち着くと思うが、スマホサービスの加入件数は今後伸びる。
		テーマパーク（管理担当）	・消費税増税後は消費指数が伸びていないように感じる。
		ゴルフ場（営業担当）	・3か月先の予約数は例年と変わらない。
		美容室（経営者）	・来客数は増えているが、物品販売の購入比率が下がっている。客は必要な物しか購入せず、し好品の購入にはシビアな姿勢である。
		美容室（経営者）	・2～3か月先に現状が大きく変わるとは思えない。賃金のベースアップや減税等で生活にゆとりが生まれにくい限り、景気は変わらないままか、少し悪くなる。
		美容室（経営者）	・景気が良くなる材料が思い当たらない。
		設計事務所（経営者）	・観光に携わる業種はほとんどの景気となるが、それ以外の業種は大変厳しい。
		設計事務所（経営者）	・建築物価の高騰が1年以上継続しているが、下がる気配は全くみられない。個人住宅の場合は建築物価に合わせて予算を上げることは困難である。
		住宅販売会社（営業担当）	・この時期は住宅購入の検討時期に当たるので、問い合わせ件数は多いが、購入者の資金的な事情は相変わらず厳しい。賃金面で余裕が出るには今しばらく時間を要する。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・子供服業界は少子化・多店舗・デフレ・インターネット販売という四重苦にあえいでいる。前年実績の維持が精一杯である。	
	家電量販店（店長）	・ボーナス商戦に期待している。ただ景気が良くない企業も多いようなので、ボーナス商戦にも不安がある。	
	乗用車販売店（総務担当）	・新車販売に大きな変動はないと思うが、点検整備数が減少傾向にあり、売上は苦戦しそうである。	
	一般レストラン（店長）	・今月は各種商品の値上げが実施されたため、消費者が財布のひもを締めているのか、来店数は4月も前年比で減少している。当店も今月より一部の商品を値上げしたので、一時的な客離れが数か月は続くと思える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（企画担当）	・ホテルにとってインバウンド需要は桜シーズンに集中しており、前年12月の大型ショッピングモール開業時の特需も合わせて、今後大きな反動減を想定している。また足元では老舗ホテルが倒産するなど、厳しい環境にある。宿泊客も部屋代は支払うが、それ以外のレストランやマッサージ利用などはホテル外の安い店舗を利用するため、ホテルの付帯収入は減少傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	・入り込み観光客の漸減傾向が続く。
		テーマパーク（業務担当）	・ゴールデンウィークが終わると、7月に入るまで連休はない。梅雨に入り、雨の日も多くなるので、集客数は減少する。
		設計事務所（経営者）	・新年度となり、発注件数が減少し、手空きの状態である。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅購入を後押しする制度が様々打ち出されている。まだ期限に余裕があるため、住宅業界にとっては夏に向けて客足が鈍る。
悪くなる		衣料品専門店（経営者）	・呉服業界でも辞めたり倒産する問屋が出ている。そうなる商品と納める織元や染め屋が大変になり、辞める店が出てくる。高級な商品もまだ作られているが、プリント等の商品も多くなり、中間の良い商品がますます少なくなるため、小売店も厳しくなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・わが業界はデフレスパイラルに逆戻りしつつある。嘘の数字でごまかさず、本当の姿を直視しないと対策は打てない。我々のような弱小企業は救われず、後回しになる。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・4月1日より施行された貸切バスの新運賃・料金制度の悪影響がまともに出たようで、すべての観光施設で団体客が激減している。
企業動向 関連 (中国)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・2～3月先も多くの車種において受注が増える予定であり、好景気が継続する。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経理担当）	・今後打ち出される政策の効果に期待しており、当社も販売増に向けて努力する。
		鉄鋼業（総務担当）	・在庫調整が終われば建設などで需要期に入るので、景気は持ち直す。
		建設業（総務担当）	・受注の引き合いが増えている。
		輸送業（経理担当）	・物流量が増加傾向にあり、今後の予測数量も堅調な見通しである。
		金融業（貸付担当）	・日経平均株価も2万円台を回復し、金の流れは良い方向に向っており、景気は上向いている。ベースアップを実施する企業も増えており、個人消費に金が回れば、更に身のまわりの景気は良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・客情報や受注見通しからみて、景気は良くなる方向で進む。販売も拡大基調であり、販売促進の動きが活発になるシーズンに入る。
		会計事務所（職員）	・船舶の修理関連の事業者は、5月のゴールデンウィークは受注を消化するため、不休で対応する。新年度予算が執行される6月以降は忙しくなるとみる海運業者からの発注が、4月後半になり増えている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・1～3月の状況を前年と比べてみると、沖合底引き漁、中型巻き網漁やイカ釣り漁の水揚げは増加したが、他の魚種は減少している。今後も海がしけるか否かによって、水揚げはかなり左右される。
		繊維工業（統括担当）	・景気が良くなるよう望んでいるが、もう少し様子をみないとどうなるか分からない。
化学工業（総務担当）		・当社のような素材産業は一部ではなく国内全体の景気が良くなると、販売量や売上は増加しない。今は国内全体で景気が良くなったとか、良くなりそうという状況にはない。為替や原材料価格の動向の方が会社業績に与える影響が大きい。	
鉄鋼業（総務担当）		・下振れした仕事量に対して、需要を掘り起こして7～9月の仕事量を確保している状況である。ただし一時休業や雇用調整を実施するようなレベルではない。	
金属製品製造業（総務担当）		・5月から再生可能エネルギー賦課金単価が改定されるため、電力料金が上昇するが、受注面では特に悪い情報は入っていない。受注は増加傾向にあり、この状況が今後も続くかみている。	
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・一部の客先において値上げ要請が実現した。ただし全体としては当社が希望する販売単価に届いておらず、景気回復には程遠い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・客からの発注内示は、前期と同量である。
		建設業（総務担当）	・当面は今の状況から変わらない。
		通信業（営業担当）	・統一地方選挙やT P P交渉などが一段落した後に、中小企業や地方自治体に対して景気テコ入れ策が実施されれば、景気が回復する見込みも持てる。ただ現状では景気の高揚感を感じない。
		通信業（営業企画担当）	・客との雑談では、消費税増税による負担増から商品は買い控えるとのコメントが多い。
		金融業（自動車担当）	・海外生産へのシフトが進み、国内生産は前年比では微減となるが、依然として自動車業界では高水準の操業が続く。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期ではないため、現在の景況が続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・売上上の10%を占めるO E M生産が芳しくない。年間予算の組み直しを予定しているが、残りの9か月間も厳しい状況が続く。
		化学工業（経営者）	・自動車向け高機能樹脂メーカーが減産及び製造工程の変更試行を実施するため、受注金額が減少する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口需要先である鉄鋼業では減産が実施されており、順次納入量が減少する見込みである。納入数量の減少とともに、納入サイクルの長期化が見込まれる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・新入学と進級シーズンが終わったため、受注減となる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・景気好転という言葉だけが先行し、中身が伴っていないと感じる。常に掛け声のみに終わるので、零細企業は設備投資への意欲がわかない。仮に設備投資しても採算ベースを維持できるのか、不安要素が多い。
		コピーサービス業（管理担当）	・今の時代はモバイル端末等の普及で書類は減少しており、副本コピーで書類を保管することも減少している。近い将来、建設現場にもモバイル端末等が普及するなど、ペーパーレス化は更に進むと考えられ、コピー業界は淘汰される方向にある。
	悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・原材料の高騰が続く一方、業界内では販売価格を値上げできていない状況にある。また値上げラッシュが続くなかで、客の節約志向がより一層強くなる。
一般機械器具製造業（総務担当）		・受注量や販売量の動きが悪い。	
その他製造業[スポーツ用品]（総務担当）		・現状でも非常に苦しいが、更に円安が続けば最悪の状況となる。現在の市況をみると、円高に進む見通しはほとんどない。	
雇用関連 (中国)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・株価も上昇し、引き続き求人が増えていく傾向が夏頃までは続く。
		人材派遣会社（支店長）	・人手不足が景気回復の妨げになることは明らかである。企業の採用意欲と求職者の就業意欲がマッチすれば、景気回復は加速する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・今年9月の改正派遣法に備え、当社では求職者への関わり方を根本的に見直している。正社員へのキャリアステップを前提に真摯に向き合い、雇用支援に努める。求職者からの派遣ニーズも高まっている。1人1人を確実に企業側へ積極的に紹介し、雇用改善に一層努めたい。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・就職希望者への内定通知が始めている。学生確保にメドがついた企業が出る一方、確保していた学生に辞退され採用活動を再開する企業も出る時期であるが、今年は後者が多いと予想する。媒体への再申込などの受注が見込めるのではないかと感じる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・景気は回復基調にある。新規求人数はパートが増加し、正社員の割合は2か月連続で全体の新規求人数の3割を下回るなど、求職者の希望とのミスマッチもみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・株価上昇などの経済状況、近隣諸国からの観光客やゴールデンウィークの日並びなど、景気のプラス要因に働く材料が景気を後押しする。
		その他雇用の動向を把握できる者[労働機関]（職員）	・以前から医療・福祉業界や建設業などの人手不足分野では、極めて高い求人意欲が継続している。緩やかな景気回復を背景に、基幹産業である製造業でも求人意欲の高まりを感じる。
		変わらない	人材派遣会社（支社長）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・今年度決算の不透明感から、投資額は全体的に抑えられる。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・パートやアルバイトの時給はここ半年で確実に上がっており、小売業の人手不足の悩みは当分続く。背景としては地場大手企業のベースアップの動きなども関係する。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・大企業の業績回復を後押しした円安と低金利は家計にとっては恩恵が小さい。消費税増税や円安による物価上昇が賃金の伸びを上回っており、消費者の多くは財布のひもを緩めない。
		職業安定所 (産業雇用 情報担当)	・業種にかかわらず人手不足が続いている。人が集まらないため事業を廃止した中小企業も出ており、今後の景気は不透明である。
		職業安定所 (雇用開発 担当)	・求人数は高水準で安定し、逆に求職者数は低水準で安定する現在の状況が継続する。
		学校 [短期大学] (学 生支援担当)	・当校の賃金も変わらないし、周辺も変わるようにはみえない。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関 (人 材紹介担当)	・駅前的大型ショッピングモール開業の相乗効果により景気は一時的に上がっているが、求人への好影響は鈍化しており、周辺のテナント誘致も遅れている。またショッピングモールの集客も予想よりは悪い。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連 (四国)	良くなる	-	-	
	やや良くなる	商店街 (代表者)	・都会の景気は良くなっているそうなので、地方も徐々に回復して欲しい。	
			商店街 (事務局長)	・株高、企業の好成績が続けば夏に向けて景気は上向くとみている。プレミアム付商品券の発行を起爆剤として地方の消費も上向くのではないかと期待している。
			スーパー (財務担当)	・賃金上昇やボーナス増、株高が、消費者心理を改善する。
			コンビニ (店長)	・出勤前と昼食需要が増加している。客から仕事が忙しい様子がうかがえる。
			衣料品専門店 (経営者)	・現状での客の動きは決して良くないが、3か月後には良くなってほしい。
			衣料品専門店 (経営者)	・身近で賃上げの話は聞かないが、大企業は賃上げもあり、全国的にムードは良くなっているのではないかと。
			乗用車販売店 (役員)	・7月以降に新型車の投入等があることから、それ以降は受注が増えると期待している。
			住関連専門店 (経営者)	・株高や賃金の上昇と、ガソリン・灯油の値下がりが続いているので、そろそろ消費が上向くのではないかと期待している。
			その他専門店 [酒] (経営者)	・8月までは暑いことから、飲料が売れ、景気は良くなる。
			その他小売 [ショッピングセンター] (支配人)	・高単価品の動きが少しずつ良くなっているため、景気も少し上向くと期待したい。
			タクシー運転手	・2~3か月先は梅雨に入るため、客の利用も多くなると期待している。
			通信会社 (営業担当)	・新商品の発売が予定されており、需要が高まると想定している。
			通信会社 (営業担当)	・夏商戦期を迎え、買換え需要が高まる。
			通信会社 (支店長)	・シニア向けの新サービスや夏商戦向けの新商品も発表予定であることから、景気浮揚に貢献できればと考えている。
	通信会社 (企画)	・現在も引き続き反応がよい状態にある。		
	設計事務所 (所長)	・市内中心部の空き地に、少しずつ建物が建ち始めている。		
	住宅販売会社 (従業員)	・来客数が増えているので、受注高は増加すると考えられる。		
	変わらない		商店街 (代表者)	・我々の地域で賃金が上がったという企業の話はない。
			商店街 (代表者)	・商店街の小売店は厳しい状況が続いている。製造業を中心に若干だが、給料の上昇も望めるような状況になっている。消費が多少なりとも上昇することを期待したい。
一般小売店 [文具店] (経営者)			・客の来店動向から推察しても、上向きになる要素は見当たらない。	
一般小売店 [生花] (経営者)			・個人消費は以前と変わっていない。予約も手頃な商品に人気が集まり、高額商品はあまり動かない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・今月下旬からプレミアム付商品券が出回ることで、地域活性化の面では良いかもしれないが、取扱いをしていない店舗では無関係のようである。		
		百貨店（営業担当）	・前年は消費税増税の影響が5月以降も残った。売上は前々年比でプラスになってきたが、今後の状況は見通せない。		
		百貨店（販売促進担当）	・消費税増税から1年が経過し、食品やデイリー商材の売上は回復したが、主軸の衣料品や高額品の回復が遅れている。		
		スーパー（企画担当）	・値上げで単価は上昇しているが、来店客数の伸びがみられないため厳しい状況が続く。		
		コンビニ（店長）	・地方の中小企業は賃金が増える兆しはないと聞く。		
		コンビニ（総務）	・気温や天候に大きく左右されるが、景気が良くなっている動きは全く見えない。		
		衣料品専門店（経営者）	・急に悪くなるとは思わない。		
		衣料品専門店（総務担当）	・今月から地方公務員給与が上がるので、店舗によっては売上がプラスに働くと期待できるが、それ以外に景気の良い話はない。		
		家電量販店（店員）	・例年、夏のボーナス支給までは閑散期が続く。4月は、消費税増税の反動で大きく減少した昨年と同様な落ち込みとなっている。5～6月も引き続き厳しいとみている。		
		乗用車販売店（従業員）	・即日完売したプレミアム付商品券が、消費全体のボリュームアップにどれだけ貢献したかは、結果を検証してみないと分からない。		
		乗用車販売店（従業員）	・最近新型車効果がなく、販売増や来場者増が見込めない。新型車発売月も他の月とあまり変わらない動きとなっている。		
		乗用車販売店（従業員）	・景気が良いとは思えないが、商品力に助けられている。		
		乗用車販売店（営業担当）	・昨年の消費税増税による反動減と同じ状況になっている。		
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・プレミアム付き商品券効果もあり、この状況はしばらく続くだろう。		
		観光型旅館（経営者）	・6～7月の予約状況はあまり良くない。		
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況は芳しくない。しばらくは現状と変わらない。		
		旅行代理店（支店長）	・北陸新幹線効果等で国内旅行需要は堅調であるが、海外旅行需要の回復の兆しはみえない。		
		観光遊園地（職員）	・円高と株価下落がいつ始まるか、不安になる。		
		ゴルフ場（従業員）	・良くなる時期に入るが、予約状況を見ると入場者数は不安定で良くない。		
		競艇場（職員）	・5月は、ゴールデンウィークレース、周年記念レースの開催で売上増加を見込んでいるが、6～7月は大きなレースがなく、本場開催日も少ないため、期待できない。		
		美容室（経営者）	・消費マインドが相変わらず低い。		
		やや悪くなる		スーパー（統括担当）	・消費税率10%への引上げが予定されているうえ、物価も上昇していることから、個人消費は冷え込んでいく。
				スナック（経営者）	・連休や農繁期に入るため、客の減少は避けられない。
その他飲食〔ファストフード〕（経営者）	・5～6月は低調な月である。				
美容室（経営者）	・よい対策が見つからない。				
悪くなる		タクシー運転手	・乗客の大部分をお遍路関連が占めており、これから暑くなると仕事は減る。街中での乗客も減少基調にあり、景気は悪くなるだろう。		
企業動向関連 (四国)	良くなる	食料品製造業（商品統括）	・とにかく人が集まらず生産調整が必要な状況が食品業界にもあり、給与アップによる人材確保が必須となりつつある。		
		繊維工業（経営者）	・景気上昇が全般的にみられ、消費マインドが上向いている。消費者は高くても良いものを求める動きがあり、しばらくはこの状況が続くとみている。		
	やや良くなる	木材木製品製造業	・受注環境は改善されている。良質な住宅への金利優遇や国の施策も充実しており、期待は持てる。		
		輸送業（経営者）	・株価2万円前後の安定化が期待できる。		
	変わらない	農林水産業（総務担当）	・単価高が続くと発注量の抑制が心配される。		
		食料品製造業（経営者）	・原材料は海外仕入れが多いため、円安の影響で値上がりしているが、価格に十分転嫁できない。		
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・為替に変化がなければ、売上も利益も変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の下落、欧州債務問題、地政学的リスク等が懸念されるが、当面大きな変化はないと思われる。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量に特段の上向き傾向は見られず、先行きに大きな変化が生じる材料もない。
		建設会社（経理担当）	・繰り越し工事はあるものの、新規工事は営繕工事のみで、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	・官民とも、工事拡大は期待できない。
		輸送業（支店長）	・円安は、輸入が多い徳島港にあってはデメリット。この流れは当分続くだろう。
		輸送業（営業）	・大型連休中に出費がかさんだ分、消費者の購買意欲は低下する。景気が低迷する中、一時的なイベントに対する消費拡大が見込めても、日常的な消費支出の継続にはつながらない。
		金融業（副支店長）	・売上は確保できてても利益率が悪く、景気が良くなる気配はない。
		広告代理店（経営者）	・売上が回復すると予想している得意先も一部にあるが、多くは販促予算の削減あるいは現状維持になるのではないかと。
		公認会計士	・設備投資に関してはやや消極的である。また、ホテル関係の経営者から、外国人宿泊客が増えているが、客単価は下落しているというような意見がある。
		やや悪くなる	鉄鋼業（総務部長）
建設業（経営者）	・向こう3か月は受注工事が減少すると見込んでいる。新規受注がどの程度入るか分からない。当面厳しい状況が続く。		
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-
(四国)	やや良くなる	人材派遣会社（営業）	・ゴールデンウィークや夏休みなど、レジャー・観光などで景気浮揚が期待される。
		求人情報誌（営業）	・県内企業が新卒採用に注力しており、新卒、中途採用なども含めた採用活動を活発に行うことが予想される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・長く続いた消費マインドの冷え込みもひと段落したのではないかと。消費税率を10%に引上げるまでに利益を確保したい企業が積極的な販促活動に転じるとみている。
		職業安定所（職員）	・多くの企業で、新規採用、中途採用による雇用者増加の動きがみられる。
		民間職業紹介機関（所長）	・全般的には景気が良くなる。ただし、業種間または同業種でも景況感は異なっているため、今後格差が生じるだろう。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・年度が替わり、採用活動に一部鈍化がみられる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・4月は求人数が多いが、2～3か月後はある程度の落ち着きが予想される。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は減少を続けている。労働者の移動は抑えられており、また正社員化も進んでいない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・雇用の陰りが見受けられる。
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	スーパー（業務担当）	・8月末での閉店が決定し、来月から閉店前の売りつくしがスタートするので、期間限定ではあるが相当の収益向上が見込まれる。
		コンビニ（販売促進担当）	・消費税増税から1年が過ぎたなかで、比較的高価な電化製品などの動きはやや鈍いが、低価格の食品に関しては、今の状況で推移して良くなっていく。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・春から中国の客船等の入港予定があるので、それに期待している。
		商店街（代表者）	・客の表情や買い方に良いに変化が出ているので、景気上昇に向かう。
		商店街（代表者）	・中心市街地の整備計画がほぼ終わり、東九州自動車道も開通したので、中心市街地に県内外から人が集まる。売上だけでなく、街のにぎわいも増すと期待している。
百貨店（総務担当）	・消費税増税の影響が一巡し、プレミアム付商品券の販売も好調であることから、一時的にせよ良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・高級ブランド品や貴金属、美術品が順調に回復しており、食品や健康食品も堅調である。化粧品や紳士向け衣料品に加え、トラベル用品も好調である。催事では、男性向け衣料品や子ども用品のバーゲン、物産展などが好調で、客の購買意欲が向上している。
		百貨店（営業担当）	・消費税増税からちょうど一巡して、前年比では改善してくるが、前々年と比較するとまだまだ強さはない。人口が多い団塊世代の消費の減退が大きな原因で、これはずっと続いていく。
		百貨店（売場担当）	・6月にプレミアム付商品券が発行される。どれくらい当店に回ってくるか分からないが、消費の起爆剤の一つとなるのは間違いない。
		百貨店（経営企画担当）	・悪天候等の懸念はあるが、政府の「地方創生」の政策や原油安による燃料原価コストの低減などの影響は、今後、少しずつ出てくる。
		スーパー（経営者）	・夏のボーナス等のアップがあればまた上がってくる。
		スーパー（店長）	・昨年の消費税増税の反動で、衣料品や日用品の売れ行きが好調に上がってくると見込んでいる。
		スーパー（総務担当）	・食料品は継続して売上が好調に推移している。衣料品や住居用品は、消費税導入の影響のない一昨年と比較しても売上が上回ってきた。
		スーパー（統括者）	・売上高が2～3か月前よりも良くなってきている。
		家電量販店（従業員）	・暖かくなるので、冷房器具の需要が増える。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・5～6月は、ゴールデンウィークもあり、普段とは違う客が来店する傾向がある。これから暖かくなり、アイスコーヒー等が出るので、売上も見込める。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格が現状のままでは、満タンにする人が増えそうだ。年休等の消費に期待している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・4月の売上が3月に対して上向きに改善しているため、今後もやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏には地元のキャンペーンが、全国規模で開催されることが決定している。夏休み期間と相まって多くの人々が来県するだろう。
		旅行代理店（企画）	・海外旅行は回復していないが、国内旅行は依然として好調である。海外は政治情勢が安定すれば、回復することも考えられる。
		タクシー運転手	・値上げ、格差の広がりなど懸念材料はあるものの、海外の観光客の増加と催し物の充実は安定しており、やや良くなる傾向にある。
		通信会社（企画担当）	・見積り依頼など増えており、受注の増加が見込めている。
		ゴルフ場（従業員）	・ゴールデンウィークは昨年を下回る。娯楽に対する意識が、ゴルフよりも家族サービスに向いている。6～7月は梅雨時という不安定な要素もあるが、予約数は多く、少しずつ客数も増える。
		設計事務所（所長）	・官公庁の発注予定はもちろん、民間の計画や企画の持ち込みが増えているので、やや良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・省エネルギー住宅取得にかかわる補助金の対象となるプランでの商談が3月から増え、全体の3分の1強となっている。補助金額が増えたことと、先着順で予算額に達し次第終了になるという内容が、潜在顧客を刺激したようだ。今後2～3か月間は、前年比増につながる可能性がある。
		変わらない	商店街（代表者）
商店街（代表者）	・来客数が減少気味なうえ、単価の安い商品の回転率が悪く、特定のお得意様からの売上が大半を占めている。		
商店街（代表者）	・特別に良くなる理由が見当たらない。落ち込まないように、イベントや販促に力を入れていきたい。		
商店街（代表者）	・3～4月は卒業、入学や就職のシーズンであり、5月はゴールデンウィークで出費続きとなる。かなり財布のひもが固くなる。		
一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・うなぎの季節になるので、いくらか動きが良くなる。		
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・景気はまだ一部だけが上向きで、中小企業は消費税増税以後、厳しいのが現状である。消費者の購買意欲を復活させたいが仕入値も上がり、更に厳しくなりそうである。		
百貨店（店舗事業計画部）	・最大の商戦である夏のセールが、伸びにくいと予測している。セール自体が大きく伸びなくなっていることに加え、春物衣料の不振を受けた夏物商材の不足が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（業務担当）	・必要になれば購入を考えるとという客が多いことを考えると、消費購買についての慎重な動きは変わらない。
		百貨店（営業統括）	・季節商材である衣料品の動きが厳しい。4月前半からの気温の低下と婦人高齢者の買い控えなどが原因である。本来であれば売上増になるはずが、昨年割れで推移している。
		スーパー（店長）	・来月までは消費税増税の反動による売上増が見込めるが、その後は厳しくなる。競合店の出店もあり、価格競争が依然として続くだろう。
		スーパー（店長）	・購入単価に二極化傾向がみられるが、それを平均すれば3か月後もそう大きく変化はないと予測する。
		スーパー（店長）	・競合店がスーパーからディスカウント店に業態を変えてリニューアルオープンした。
		スーパー（店長）	・大型店では外国人観光客が集客に貢献しているようだが、中小のスーパーではそれほど影響が出ていない。値上げした商品が多く、なかなかいい動きが望めない。
		コンビニ（経営者）	・特段良くなるような材料は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・コーヒーとドーナツのセット商品が投入され、客単価は上がりそうだ。ただ、客数が伸びるとはまだ考えにくく、売上自体はそう変わらないだろう。気温が上がるにつれて客数が若干伸びるのを期待している。
		衣料品専門店（店長）	・ゴールデンウィーク初日の29日も全く来客がない。初夏向け商品に入替えているが、来店と数が増えるか分からない。
		衣料品専門店（店員）	・衣料品も値上がりしていて、客は慎重になっている。
		衣料品専門店（取締役）	・高額所得者以外の顧客は、よく吟味して必要な分だけ買うという傾向がずっと続いている。景気が良くなるかどうかはまだ分からない。
		衣料品専門店（チーフ）	・購買意欲が高い客による複数買いが増えてきたが、客数は前年に比べると少し減っている。
		衣料品専門店（総務担当）	・毎日の客の動きや来客数等をみてもこれからの状況は変わらない。
		家電量販店（店員）	・先月は景気が非常に良くなっている印象を持っていたが、駅に大きい商業施設ができたので、そちらに客を取られてしまった。一時的なことかもしれないのでそんなに危惧はしていないが、好転する要素も少ない。
		家電量販店（店員）	・3か月後の景気は現状と変わらない。ただ、例年よりも暑くなるというような状況が続けば、変わってくるかもしれない。
		家電量販店（総務担当）	・今の状況は1～2か月間、継続する見込みであり、有効な打開策の策定もままならない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売予定がなく、受注も増えない。
		乗用車販売店（代表）	・新車、中古車とも良い話を聞くことがない。
		住関連専門店（経営者）	・4月は景気の回復感がなく、夏にかけて夏枯れと値上げの影響が出る。先の見通しは厳しい。
		住関連専門店（店長）	・良くなる要素は特に見当たらないが、だからと言って悪くなることもなさそうだ。天候次第で動きが出るだろうが、とりあえずは安定している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・「母の日」「父の日」の商戦は、単価の維持が精一杯である。ゴールデンウィークは好天が見込まれるので、アウトドアや行楽に消費を取られ、苦戦するだろう。
		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）	・今の傾向は、これから数か月間変わらない。
		高級レストラン（専務）	・アベノミクスの影響は、まだまだ九州まで届いておらず、どうなるか分からない状況で不安である。
		一般レストラン（経営者）	・昨年と客数や客単価が全く変わっておらず、予約は少なくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	・何も変わる要素がない。
		観光ホテル（総務）	・3か月収入予測を見る限りでは、変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・上期は、今のところ順調に予約受注できている。
		観光型ホテル（専務）	・他の地域に客が向いているような気配がする。
		都市型ホテル（販売担当）	・5～6月以降の予約状況は、前年より少し悪いが同じくらいで進んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の予約受注状況から判断して、変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（副支配人）	・インハウンドの動きは東名大、特に大阪が非常に多い。その動きが1年くらい遅れて福岡に来るので、この景気は続く。
		旅行代理店（従業員）	・海外はアジアを中心に前年を超えている。長らく低迷していた韓国方面も、順調に回復してきた。国内は、5月までの勢いはないが、ようやく予約が増えてきて前年並みの状況である。
		タクシー運転手	・駅ビルやデパートの開店で、客の流れがとても良く、稼働も良いが、これがずっと続くとは限らない。乗客からも、長くは続かないだろうという声を聞くことが多い。
		通信会社（企画担当）	・節句など季節商材の販売量増加は見込めるが、他に要因は見当たらない。
		通信会社（営業）	・夏商戦及びボーナス商戦が始まり、市場が活性化する。
		通信会社（営業担当）	・良くなるためのきっかけが全くない。
		競輪場（職員）	・給料の年額に変化がない。
		競馬場（職員）	・特段、大きな変更材料がみえない。
		理容室（経営者）	・進学、就職などで、一気に顧客が減った。新規の客はすぐには入ってこないの、当分は期待できない。ゴールデンウィークに入ると、客がばらけてかえって暇になる。
		設計事務所（代表）	・金利が若干上がってきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年度初めが終わると、売上は低迷する。キャンペーンなどを利用しなければならぬ。基本的に景気は上昇傾向とは言えない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・ギフトがメインなので、通常、新しい販売経路や販売方法を探さないと夏に向かって悪くなる。
		高級レストラン（支配人）	・翌月の予約が少ない。
		スナック（経営者）	・3～4月は、わずかだが前年度を下回っている。今まで単月で前年を下回っても翌月で取り返したが、それができなかった。
		タクシー運転手	・年金所得が目減りしているので、あまり期待できない。最近、野菜の値上がり激しいが、値上がり分の出費が影響して、タクシー利用が減るだろう。
		タクシー運転手	・これから雨の季節なので、タクシー利用が増えることを期待したいが、財布のひもは固いだろう。消費税が上がってから特に客が減っているようだ。
		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）	・報酬改定の影響がかなり大きく、今後も厳しい環境が想定される。
		音楽教室（管理担当）	・受験生は塾通いが多くなり、お稽古事は減らされる。
		設計事務所（所長）	・3か月先の見込みが立っておらず、やや悪くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・給与のベースアップ等を実施している企業もあるようだが、まだ非常に厳しい。需要の冷え込みもみえているので、若干景気は悪くなるだろう。	
	悪くなる	衣料品専門店（店長）	・消費税増税もあり、年金生活者にとっては景気が良くなる要素がない。特に主婦は買物に慎重になっている。
		高級レストラン（経営者）	・4月は選挙で客が遠退いた。5月はゴールデンウィークが影響して、客の動きは毎年鈍くなる。現状、5月の客の予約状況を見ると、4月よりは良いが、依然厳しい状態である。今後、良くなるような兆しが無い。
企業動向関連	良くなる	電気機械器具製造業（取締役）	・リスクを取って安定した収益源を早めに見つけ、実現した企業が更に強さを増していくと予想している。
		建設業（経営者）	・賃金が上がっているの、消費が膨らんでいって景気が良くなる。
(九州)	やや良くなる	繊維工業（営業担当）	・閑散期を抜けるので今月より良くなって当然だが、工賃の面でも上がっていく。
		家具製造業（従業員）	・商業施設向けの家具の需要が増えており、大型物件の見積が、前年比で2割ほど増えた。家具小売店への供給も、低価格商品だけでなく、ややミドルレンジの商品が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・自治体に、平成27年度の国勢調査に向けた地図の導入を提案。5～6月の購入が見込まれる。
		化学工業（総務担当）	・賃上げが予想される。
		金属製品製造業（事業統括）	・東京オリンピックのインフラ整備に伴う、設備投資の増加を期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・決算が終わり新年度に入った。例年、この2～3か月は、若干上向きになっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・生産増加が続いており、求人もしている。この状態が続けば、大変明るい見通しになる。4～6月までの3か月の状況が安定していれば、景気は良い方向に確定する。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外向け車両が好調で、増産計画がある。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・顧客の設備入替えが予定されており、販売量増加を見込んでいる。
		輸送業（総務）	・燃料価格は落ち着いている。ゴールデンウィークもあり、やや良くなると予想している。
		通信業（職員）	・受注の可能性がある案件が数件出ており、前年比で受注量が増える可能性が高い。
		通信業（経理担当）	・引き続き、マイナンバー制への対応を中心に、受注を見込んでいる。
		金融業（従業員）	・建設・運輸・飲食業などを中心に人手不足感が強まっており、給与引上げの動きも広がりつつある。自動車関連企業や金属関連企業の稼働率が上昇しているなど、地元中小企業を取り巻く環境が好転してきている。
		金融業（営業）	・高水準の生産高をキープしている製造業であるが、現在設備投資も活発であり、数か月後には生産能力が高まると考える。円安による受注の国内回帰も続けば、景気は上向くと考える。
		不動産業（従業員）	・各企業の設備投資が増加傾向にある。
		広告代理店（従業員）	・前年割れの状態が続いているなかで、2～3月に比べて、3～4月は若干上向いている。
		経営コンサルタント（社員）	・低価格より高額の「こだわり」商品が動いている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先からは、今後も人材採用及び人材教育にお金を投じる方針であると聞くことが多い。
		その他サービス業〔物リース〕（支社長）	・3月決算企業の取引先にヒアリングすると、売上は微増だが増益基調の企業が多い。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・豚の疫病や円安による輸入抑制が追い風になり、鶏は好調に推移する見込みである。5月～梅雨明け以降、かなりの引き合いがありそうだ。タタキや炭焼き等、地元加工品が順調で、夏になれば更に大きな伸びが期待ができる。
		農林水産業（営業）	・輸入品の状況と天候にも左右されるが、今後2～3か月間は良い状態が続くだろう。
		食料品製造業（経営者）	・端境期に入り減産になるが、比較的安定した販売が見込める。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・既存商品の受注が落ち込んでおり、新製品の動向次第である。受注に確実性がないので何とも言えない。
		鉄鋼業（経営者）	・足元の受注数量が若干増えているが、このまま継続するかは全く不透明である。顧客は、去年の11月ごろから資材の購入を控えており、購入の動きは長続きしないようだ。鉄筋加工業者も、手持ちの契約は減っている様子である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・機械設備の受注が延期になったりしている。客の声や引き合い状況を考えると、今後の景気が大きく変わる気配は少ない。
		建設業（従業員）	・見積案件が少なく、民間の設備投資は停滞している。新築物件は少ないが、マンションの外壁が修繕時期にきているので改修工事の受注に結びつけていきたい。
輸送業（従業員）	・関東や関西では倉庫不足と聞かすが、九州は中小企業が多く、既存の倉庫で足りているようだ。荷動きが今後良くなるような話は、今のところ聞いていない。		
輸送業（総務担当）	・衣料品と食料品の荷動きが悪い状態である。しばらくはこのままで推移する。		
金融業（従業員）	・企業については大きな変化はみられない。個人は給与が上がっており、ボーナスも上がると予想されているが、税金面、特に軽自動車税の影響が大きく、所得増と相殺されるので、変わらないだろう。		
金融業（調査担当）	・倒産件数も低調で、資金需要も安定している。		
金融業（営業担当）	・中小企業全般で、賃上げ実施がまだほとんどない状態である。十分に利益が出ておらず、景気は当面変わらない。		
広告代理店（従業員）	・4月は前年比で受注が100%を超える見込みである。ようやく消費税増税後の下降傾向に終止符が打てそうだ。昨年後半に料金改定などがあり、今年度の受注金額は増加しそうだ。		
経営コンサルタント	・異動の時期を終えたので、これからに期待したいが、急に活発な動きはないだろう。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	精密機械器具製造業 (従業員) 建設業(社員)	・3か月先まで見通しが見つからない状況にある。 ・官公庁から公表された第1四半期の発注予定をみれば期待が持てるが、実際は発注が遅れるとの情報もある。建設業者は年度初めが一番苦しい。
		その他サービス業[設計事務所](代表取締役)	・市町村は「地域創生」案件以外の事業予算が少ないため、関連する調査や委託業務を受注できない小規模なコンサルタントは、受注が激減するおそれがある。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社(社員) 職業安定所(職員) 職業安定所(職業紹介) 学校[大学](就職支援業務)	・お中元に向けた動きが出てくる時期である。鹿児島市ではプレミアム付商品券を約61億円分販売するので、消費が増え、人手不足から採用の動きもできそうである。 ・多くの業種で人手不足が続いており、賃金などの求人条件を改善しようとする企業が増えつつある。求人条件の改善に合わせて、従業員への労働条件のアップが期待される。 ・正社員求人数は前年同月比で増加しており、この傾向は今後も続く。 ・中小企業では5～6月をピークに採用選考を実施する企業が多くなると予想され、新卒学生の内々定獲得が活発化する。
(九州)	変わらない	求人情報誌製作会社(編集者) 新聞社[求人広告](担当者)	・同業大手間の競争が、一段と激しくなっている。 ・新年度に入り、求人や新卒の採用なども一息ついている。消費税増税も1年先に延び、しばらくは落ち着いている。
		職業安定所(職員)	・求人数の一年間の推移をみると、月ごとに増減を繰り返している業種が多い。今後もあまり業況は変わらない。
		職業安定所(職員)	・新規求人が増加する傾向はまだ続くだろう。月間有効求人倍率は12～2月は1倍を超えた。この傾向は続くと思われる。
		民間職業紹介機関(社員)	・既存客の動きも少ないが依頼も伸びず、横ばい状態である。
		民間職業紹介機関(支店長)	・製造業、介護、建設業の人手不足が、人材派遣の需要をけん引するわけではないので、専門職の人材需要はほとんど横ばい状態である。
		学校[専門学校](就職担当)	・企業へのヒアリングによると、現在の求人環境はすぐには大きく変化しない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	観光型ホテル(マーケティング担当) 旅行代理店(マネージャー) 通信会社(店長) ゴルフ場(経営者) 住宅販売会社(代表取締役) 住宅販売会社(営業担当)	・現段階の予約状況から推測すると、この先2～3か月の稼働率は依然として前年実績を下回る見込みだが、マイナス幅は若干縮まると見込んでいる。 ・ゴールデンウィークの予約はそこそこであったが、夏休みの問い合わせなどはちょくちょく来ている。 ・新商品の発売があり、今月よりは上向き。端末の販売は頭打ちだが光回線の受け付けは好調なので、これをフックに販路を広げていけると見込んでいる。 ・見込み状況を見ると、従前よりまして好調に推移している。 ・個人住宅の受注に関しては横ばい傾向だが、その他民間アパートや公共工事の受注を見込んでいる。 ・毎年のことだが、ゴールデンウィークにイベントを効果的に使い集客が増える。
(沖縄)	変わらない	一般小売店[菓子] 百貨店(営業企画)	・特に数か月内で変化の材料が無い。 ・今月ほどの大きな伸びは無いと思われるが、インバウンド効果、改装効果等、上期までは順調に推移するものと予測している。しかし、郊外では大型ショッピングモールの台頭もあり、楽観視できない状況でもある。
		スーパー(販売企画担当)	・仕入業者などから単価アップはまだまだ続くとの情報があり、そうなると景気は3か月後も変わらないのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・景気が良くなると売上単価が上がらないので、売上高は横ばいの状態がしばらくは続く。
		コンビニ（エリア担当）	・各商品の値上げによる影響も懸念される。しばらくすると価格にも慣れるが、客が離れないように集客のため販促を継続していくしかない。またオーバーストアによる売上減も今後影響する。
		衣料品専門店（経営者）	・街に変化があまり感じられない。来客数が少ない状態で、ほとんどなじみの客である。新規客の獲得があまり無く、まだまだ街は様子見である。
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・今月大型ショッピングモールがオープンした影響か、南部方面は来客数が減少しているように感じられる。この状況がずっと続くとは思われないが、2～3か月は続くかと思われる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・中部の大型ショッピングモールのオープンが気になる。観光客の新コースとして新しい観光施設になってほしい。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・競合店出店の影響を受ける。
		観光名所（職員）	・国内客に関しては、北陸新幹線開通の影響を受けると予想している。またインバウンド全体は戦後70周年の談話次第では、影響を受けるかもしれない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・全国的には良くなっている方向だと思うが、これは多分一部であろう。商店街や那覇市の中心部でも観光客は歩いているが、大型店にとられているのかは分からないが、財布のひもが固くてなかなか購入してもらえない。見には来るが、お金は落ちない状況で、大変危惧している。早めに末端にもお金が落ちるようなシステムを国の方でも考えて頂ければ良い。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・景気の良い業態と悪い業態との格差が広がっているように感じる。飲食業界は慢性的な人手不足と人件費アップ、食材の値上がり、外食、飲酒回数の減少など厳しい環境にあり、オンリーワン商品の開発、効率の良い営業、高度なサービスの提供、複数の事業展開などが急務である。
	企業動向関連 (沖縄)	良くなる	建設業（経営者）
やや良くなる		食料品製造業（総務）	・夏場の行楽シーズンに入ることや引き続きインバウンドの増加が見込まれるため、小売や飲食関係での消費額の増加が期待される。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・横ばいの見通しである。
		輸送業（営業）	・大型モールの開店に向け、一時的に様々な分野の取扱貨物量が増えていたが、オープンに伴い、いったん平常化に向かう見込みである。
		通信業（営業担当）	・仕事の確保は、どんどん良い状況になると予想しているが、受注額が高くなる情報は特に無いので変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・インバウンドが好調に推移していることは県内企業にプラスの経済効果をもたらしているものと感じているが、それが直接的な販促費の拡大につながっていない。先行きの見通しに対する確信がまだまだ持てていないように感じる。
		会計事務所（所長）	・地方、中小企業への景気回復の動きがまだ不透明であり、実感が無い。
やや悪くなる		輸送業（代表者）	・宮古、石垣の橋梁や空港の大型インフラ整備完了で、ホテルなどの民間需要が先々に期待できるが、しばらくは落ち着く。与那国は夏場以降に陸上自衛隊工事が本格化する見込みである。
悪くなる	-	-	
雇用関連 (沖縄)	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・雇用形態の変化により、就業意欲が高まり定着率も好転する。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	・3～4月は短期や単発の登録者が多かった。企業からの求人の動きは、長期派遣も含め引き続き堅調に推移するものと予想している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用での正社員採用がいったん終了し、社員採用も落ち着く。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・2週間合併号明けのゴールデンウィーク直後は件数が増え、その後は落ち着く。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	