

## 1. 景気の現状に対する判断理由等

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

### 1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北海道)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・雪がなくなり、人の流れが変わった。北海道新幹線の開業1周年効果もみられる。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月に入ってから、1～2月と比べて消費にやや動きが出てきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月は売上、来客数共に前年比94%となり、少し持ち直してきている。販売量も前年比98%強と3か月前と比べれば伸びており、1～2月のやや足踏み状態から上向きに転じている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・学校行事や社会行事の関連商材の動きが良く、客単価も前年を上回っている。今まで苦戦していた婦人衣料や紳士衣料も前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の閉店が続いていること、沿岸部での漁の状況が良くないことなど、全体的に悪い状況は続いているが、流水を観測できる日が前年より多いことで観光客の来客数が増加しており、以前と比べて回復傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・先物オーダースーツの受注が前年比110%と比較的好調である。トレンドアイテムが稼働するなど、客の購買意欲が高まっている手ごたえがある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・競合他社の状況を見ると、各社とも売上が伸びてきている。新型車の効果が市場の伸びにつながってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道という土地柄、2～3月から車が売れ始める傾向がある。今年も販売量が伸びており、景気は上向きになっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・需要を喚起する大型の国際スポーツ大会の影響もあり、高稼働、高収益となった。ただし、いわゆる一般の国内旅行者、ビジネス客、外国人観光客は横ばいであった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2～3月と天候が安定しており、例年と比べて雪解けも早いことから、3月に入ってから春休みを利用した団体旅行が好調にスタートしている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3か月前の12月までは前年の台風被害の影響による旅行中止及び自粛ムードが当地域にまん延していたため、販売量に動きがみられなかったが、年明け以降、来客数、販売量とも徐々に上向きになってきており、3か月前よりも景気がやや良くなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年と同様の販売合戦が行われているが、前年と比べて光サービスの販売環境が整ってきていることで、全道的にセット販売が好調に推移している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3月26日時点の利用乗降客数は、北海道新幹線の開業があった前年と比較しても106%となっており、単月としての過去最高を記録した前年を上回っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・3か月前と比べて明らかに雰囲気良くなってきている。また、1キロ圏内の競合店において、求人募集を行っているサロンが複数みられる。
	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して天候が安定していることで輸送量が増加している。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・これから春に向かって暖くなる季節だが、商店街の中心にあった百貨店の撤退の影響で来街者が減っている。今後への影響が気掛かりである。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動きは以前と変わらず、変化がみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者の来街時刻がやや遅めになっており、昼過ぎから来街する客が目立っていた。中心部を訪れる客のうち、午前中遅くに訪れ、昼食を取った後、買物をして帰宅する、又は買物の後、昼食を取って帰宅する客は通常3割程度であるが、3月は特に平日の午前中のバスの乗降客や駐車場の利用客が少なく、全体的に飲食関連の売上が伸びていない状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の当地は降雪量が少なく、雪解けが早い、気温の低い日が続いていることで春物が全く動いていない。また、農作物の種まきにも低温の影響が出そうであり、経済全体にも影響を及ぼしかねない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・観光地に立地していることもあり、春休みを利用して訪れる国内旅行客の動向に変化はみられないが、外国人客が好調なことから、売上は前年比114.6%となった。一方、地元客相手の商店からは売上減少と人手不足で悲鳴の声が多く上がっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年を若干下回ったものの、外国人観光客による購買が回復したこともあり、全体売上は前年を上回った。地元客による売上も前年比99.3%とほぼ前年並みであった。春のシーズン替わりに伴うニーズとオケージョンニーズが好調に推移しており、中でもラグジュアリー部門が好調であった。ただし、施策変更の影響もあり、ボリュームゾーンの雑貨や紳士物が若干苦戦した。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・売上や客単価のトレンドがやや悪い状態で変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入り、来客数が増加しており、客単価もプラス傾向にあるものの、購買率がマイナス基調となっていることから、売上は前年と比べて微増にとどまっている。
		百貨店（営業販売促進担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、前年よりも気温の高い日が多いなどの好条件があったにもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。また、例年であれば学生服需要の高い月であるが、今年は制服リレーなどの譲受けが増えていることで苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・社会行事関連の商材の動きが好調であるなど、良い傾向がみられるようになってきているが、客1人当たりの買上点数が前年を割り込む状況が継続している。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・ここ数か月、売上の変動は軽微なものにとどまっているが、相場高及びメーカー値上げなどにより商品単価が上昇していることで、2月中旬以降、来客数の減少がみられる。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・3月の売上は前年比95%であった。300m離れた競合店が閉店したにもかかわらず、売上アップにつながらなかった。むしろ、同一チェーンの競合店の影響を受けて苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・1人立ちセットの販売点数が前年よりも少なかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きから3か月前や前年と比較して、景気が上向いているとはいえない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出た割に、販売量の伸びがあまりみられない。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・4月からのタイヤの値上げがあるにもかかわらず、買い控えがみられる。ただ、売上は前年並みの見込みとなっている。新車が前年よりも売れているようであるが、中古車が売れておらず、車の保有台数の全体量が微減していることも影響している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月後半のメニュー内容が良かったためか、来客数が増えて目標以上の販売量となり、全体ではぎりぎり前年並みの売上となった。知り合いのレストランも厳しかったようである。以前であれば、3月は歓送迎会や新入学のグループ、家族の利用でにぎわったが、近年は売上面での期待ができなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年と比べて、前年比の動きに変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は、12月に次いでタクシーの売上が良い月であり、今年のタクシー1台当たりの売上は前年を3%程度上回ったが、乗務員不足の影響でタクシーの稼働率が悪く、全体売上は前年を1.5%下回った。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光関係での利用はほぼ前年並みであったが、イベント関係での利用が順調であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量が前月並みの水準で推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量に大きな変動がみられない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前年比に大きな伸長はみられなかった。直近の動きも活発化していない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は1～2月よりも良くなっているが、3か月前の12月ほどではなく、前年とほぼ同じような売上になりそうである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・イベントなどと合わせて来店する客が多く、景気の変化があまり感じられない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・買上客数の減少に加えて、客単価の低下が目立つ。
		スーパー（役員）	それ以外	・前年は北海道新幹線の開業もあり、活発に人が動いた。今年も色々なイベントが行われているが、前年ほどの盛り上がりが見られない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・以前にも増してたばこ酒類の販売量が減少傾向にある。特に大容量の酒類の販売量が大きく減少している。その反面、小容量の商材の販売量が大きく伸びており、客単価の低下を招いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の決算期を迎えたが、予想に反し自動車販売の動きが鈍く、予想販売台数の確保が難しい状況にある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・イベントなどの集客行事を開催しても今一つ顧客の反応が悪く、全体的に客に余裕がなくなってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月に入り、2月までの閑散期対策の定休日を解除したが、イベント効果に前年ほどの勢いがみられない。スタッフもベテランがいなかったため、回転率が悪く、売上は前年比で14%の減少となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年までと比べて、外国人観光客の動向に変化がみられ、小グループ客が中心になってきている。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・円高が進行していることで、外国人観光客を中心に来客数が伸び悩んでいる。また、地元空港の海外路線が減便された影響も大きい。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年並みの売上を確保できない状況にある。季節要因や天候要因を考慮しても下げ圧力が強い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・積雪が少ないためか、乗客が減少しており、3か月前と比較して売上が3～4%落ち込んでいる。観光客が少ない上、地元客の動きもみられないなど、景気低迷が長引いていることが影響している。この先、春に向かって、客の動きにどのような変化が出てくるのかを注視している。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・札幌などの大都市では土地が値上がり傾向にあるが、地方都市では土地が値上がりしていないことから、当地の景気は下向き傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンション購入時の商談に要する時間が長くなってきており、客の歩留まり率が低下している。
	x	*	*	*
企業動向関連 (北海道)		-	-	-
		建設業（従業員）	取引先の様子	・建築工事の年度末しゅん工の時期を迎え、特に仕上げ工事や設備工事の労務者は残業をして工事に対応しており、休日も返上している状況にある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事は災害関連も含めて対応の発注がなされており、今後の予定分も合わせると、良好に推移することが期待できる。民間建築工事も引き続き引き合いが多くみられる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・新入社員の採用数や設備投資の動向について、企業の積極性が前年より上向いている様子がみられることから、景気はやや良くなっている。
		その他非製造業【鋼材卸売】（役員）	受注量や販売量の動き	・客先の鉄骨加工業の仕事量は堅調に推移している。また、決算対策及び溶接材料値上げに伴う駆け込み需要などで、品薄状況が続いた反動もあり、販売量が急増している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注状況がやや低調であり、生産ラインに余力があるなど、景況感のやや悪い状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店は元気がないものの、ハウジングメーカー関連ではそこそこの仕事量があり、全体的には景気は変わらない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・スポット需要の輸送物件が動き出しているが、期待ほどの忙しさまでは至っておらず、収差的にも変わりがない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・本州向けの農産物輸送は相変わらず伸びていないが、年度末を迎えて消費財の輸送に動きが出ており、農産物の落ち込み分を補っている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・外国人観光客による消費と公共事業が下支えする状況となっている。個人消費の節約志向は変わらないが、新車販売に明るさがみられるなど、底堅く推移している。総じてみれば、道内景気は3か月前と変わらない水準にある。
		司法書士	取引先の様子	・季節要因もあり、土地取引は若干増加傾向にあるが、建物取引はこれまでと変わらない傾向で推移している。
		司法書士	取引先の様子	・冬期間は積雪の影響で測量ができず、物件の形状も分かりづらくなるため、不動産の取引が減少する傾向にあるが、3月に入り、成約まで至っている例は少ないものの、取引に関連する動きが出ている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量が前年比110%程度で推移している。
		*	*	*
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の12月の販売量は前年比マイナス0.2%であったが、3月は前年比マイナス9.1%と大きく落ち込んだ。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの人材派遣、人材紹介へのオーダーが多い。人材派遣では、人材の手当に苦勞しているものの、販売系のオーダーが増えている。また、中途採用についても依頼が多く、企業の求人意欲が旺盛であることがうかがえる。しかしながら、売手市場ということもあり、人材側が企業を選択しているように見え、知名度のない企業は採用に苦戦している状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今まで一度も来校のなかった企業が、採用活動の挨拶に多数訪れている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・ほとんどの業種において労働力不足が顕在化しており、求人を出しても人の採用が困難になりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月、1年10か月ぶりに前年を上回った新規求職者数が再びマイナスに転じたが、月間有効求職者数が5年4か月連続で減少し、求人倍率が7年連続で前年を上回っていることから、人手不足の状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が前年から13.7%減少し、7か月連続で前年を下回り、有効求人倍率も前年から0.13ポイント低下し、6か月連続で前年を下回ったものの、有効求人倍率が1.00倍と引き続き1倍を超える水準にあることから、雇用情勢は引き続き改善している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の主要産業である卸小売業や医療・福祉、宿泊サービス業などの新規求人が前年並みの水準を維持しているものの、有効求職者の増加により、ここ3か月、求人倍率が1倍を下回る状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・北海道新幹線の開業2年目を迎える中、観光業の好調が続いており、夏場までは好調に推移するとみられるが、初年と比べると勢いに欠けている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・札幌圏の求人件数は前年とほぼ同じであったが、地方都市の求人件数は減少している。ただ、建設業、運輸業は人材不足の影響もあり、どのエリアにおいても企業の求人意欲が高い状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して求人件数が1割程減少している。

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

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (東北)		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・天候にも恵まれ、4月から進学、就職をするフレッシュマン以外の客の動きも好調に推移している。特に女性客や体型の大きい客が伸びており、大変良い状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・景気は少しずつ良くなっている。高度経済成長期やバブル期を知っている者にとっては物足りないかもしれないが、ここ2~3か月をみると、落ち着いたという表現がしっくりくる。
		一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き	・新年度に向けて子どもの教育関係商品の購入がある。また、年度末に向けてセールがあるが、単価の高いものが動いている。
		一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・例年より雪が降る日が少なく、来客数の減少がない。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・現在のところ前年比120%で推移している。今年に入ってから良い状況が続いているが、今月は特に良い結果となっている。客は買い控えもなく、必要なものを買っている。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・2か月前と比較して、買上単価が相当上昇している。また、目的以外のものについても複数購入する傾向がみられており、景気は少し上向いている。
		スーパー(総務担当)	それ以外	・売上の前年比は順調に推移している。1品単価はほとんど変わっていないが、販売点数の伸びが著しい。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・客単価、買上点数が安定している。10円単位の駄菓子売れていることに加え、2,000~3,000円のスマホ関連器材が売れるなど、幅広く商品が動いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・コーヒーや揚げ物などのカウンター商材が好調に推移している。揚げ物は前年比5ポイント増加、コーヒーは3ポイント増加であり、プラス1品の購入に寄与している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・3か月前と比較して、降雪など天候による影響も少なくなっており、来客数の動きは回復傾向にある。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・競合店の影響や、除雪代の支払があり、売上、経費的に厳しい。ただし、例年に比べて雪が少なく、客の動きが良い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・春らしい天気であれば、春物を見に来店する客が増えるが、雪がちらつけば客足はぱったりと途絶えてしまう。もう少し暖くなるまでと春夏物の置き置きが増えている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・エコカー減税の基準厳格化を前に駆け込み需要が発生している。また、3年前の消費税増税前の駆け込み需要で登録された車の車検時期となり、点検整備入庫も増加している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・年間で最大の需要期であるにもかかわらず、盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・3か月前と比較すると景気は上向きではあるが、予算計画は達成されていない。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・年度末に向けて取引先の出荷台数が増えてきているため、販売量も改善している。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・彼岸の月のため、仏具や小物の売上が増えており、大型商品の落ち込みをなんとかカバーしている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・年度末のため、注文の内容、数量共にかなりの物量が動いている。ただし、予算消化の意味もあるため、単純に景気が良いとはいえない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・卒業や合格発表の時期であり、客の動きが活発である。また、送別会などの法人利用も多数みられており、客単価も上昇している。このことから、行事に伴う外食に対する消費意欲が改善してきているように見受けられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3月に入り、混雑するとまではいかないものの、ようやく通常の状態に近づきつつある。年度末ということもあり、客単価も若干上昇しており、2~3か月前と比較し景気は良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は転勤による歓送迎会があるため、3か月前と比べるとやや良い。また、だんだん暖かくなってきて人の動きも良くなっており、来客数がやや増えている。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・卒業、入学、就職のお祝いを旅館で行う家族が増えている。また、祖父母の歳祝いなどの申込みも増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春に向けて暖かくなっており、人の動きが良くなってきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行は、ヨーロッパ方面とハワイ方面の予約が少しずつ入ってきており、回復傾向にある。また、春休みの影響でテーマパークを利用した関西方面の国内旅行も予約数を伸ばしてきている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・春の需要期を迎えており、来客数も販売量も伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな天候に恵まれても商店街への来客数が増加していない。そのため、物販、飲食店共に売上の伸び悩みが続いている。また、地元百貨店破産による各経営者への精神的影響があるのではないかと。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は数十年ぶりの小雪であり、前年の12月から雪がない。冬物のバーゲンが早まっているが、手ごたえは今一つであり、衣料品店は大変苦戦している。また、飲食店については、良いところと悪いところのばらつきが大きくなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなってきたが、景気の好転の兆しはない。さらに、地元百貨店の破産も不景気感をあおっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新入学の準備などにより、冬場に比べて来客数は増えているが、売上は横ばいで推移している。
		一般小売店 [カメラ]（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移している。高額商材の動きは良くなってきているものの、売上増加には至っていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上が前年を下回っているが、前年に行ったカード会員向けイベントの反動減であり、その分を除けば、ほぼ横ばいで推移している。また、引き続きブランド品を始めとした高額商材の動きは良いが、同じく前年のイベントの反動減により、これまで前年比プラスを続けていた化粧品が前年を下回っている。ただし、婦人服は高齢者向けのフロアが好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月はセレモニーのシーズンである。年間でも購買単価が上がる月にもかかわらず、アパレルを中心に客の動きが鈍い。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、客単価は上昇している。また、春物のまとめ買いなどもあり、衣料品は前年並みで推移している。しかし、返礼ギフトの不調により全体的には厳しい状態である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月は、大きなイベントのほか、例年2月に行われるセールを3月に開催している。そのため、大きく売上が伸びると見込んでいたが、セール分を除いても、売上は前年を上回ることができていない。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・若干ではあるが、インポート高額商材の動きが良くなってきている。ただし、生活に密着している食料品、衣料品の動きは変わらない。よって、景気が良くなっているという実感はない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費者は普段の買物では無駄なものは買わないものの、ひな祭りやお彼岸などの時は、高品質なものや高額なものを購入している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3月の平均1品単価は前年を3%強下回っている。ただし、来客数が横ばいではあるものの、買上点数が平均単価の落ち込みをカバーしており、売上を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・一部のエリアでは競合店の出店の影響により、来客数の減少がみられている。ただし、全体的には3か月前とあまり変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上が前年比101.1%と、若干伸びてはいるものの、大きな変動ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・競合店の出店により来客数の減少傾向が続いているものの、電子マネーの利用拡大、ポイントサービスなどの販促策強化、買上点数や客単価を上げる取組、既存店の改装により、既存店の売上はほぼ前年比100%で推移している。ただし、数値の結果は企業努力によるものであり、景気回復によるものではない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本部施策のキャンペーンなども実施しているが、今一つ売上の増加にはつながっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらないため、客単価の上昇分でもカバーしきれていない。セールなどの顧客誘引施策も一時的な増加にしかならず、根本的な原因が改善されていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北地方全体で地域差が表れている。特に数値の落ち込みが顕著な地域では、外部からの流入人口が減少しており、特に除染作業従事者の人数が減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・年度の変わり目は人の動きが活発化する時期であるが、今年は全体的に客の財布のひもが固い傾向にある。特に年配客は、介護保険の改正をにらんでか、来店頻度が減り、購入を必要最小限に留める傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年に比べて買上客数は増えている。しかし、スプリングコートやスーツなどの高単価な商材が売れず、ニットやブラウスなど低単価なものが好調であるため、単価が大きく低下している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学生服や作業服などの制服が順調に動いている。年度末に向けて更に売り込みをしている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず来客数が少なく、消費意欲がわかないのか売上も伸びていない。景気は少しも良くなってない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・今回のフレッシュアーズ商戦は、高単価な客が多かったが、一方で極端に単価の低い客もあり、二極化が顕著になっているように見受けられる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年同月と比べても春物商品の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価の前年比が減少傾向にある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比99%、単価は前年比101%と、どちらもほぼ前年並みで推移している。客の消費行動に変化はなく、特に景気が良いわけではないが、悪いというわけでもない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・家電業界をけん引するような商品がない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年忙しいはずのこの時期でも、休日の来客数が平日と変わらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に変化はなく、景気が上向いている実感はない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・全体的な景気は大きく変わっていないが、年度末で流通在庫量を絞ってきているため売上が落ちている。この時期は年々在庫を減らす方向に動いているため、3～4月にまたがった売上を考える必要がある。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・春物商戦に勢いがいない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・3月の販売量は灯油が前年比115%、軽油が90%となっている。寒さが続いているため、前年と比較して灯油の販売量は増加しているが、除染需要が無くなったため、軽油の販売量は減少している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・景気が大きく変動するような要因がない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時は米国の大統領に対する懸念があったが、3か月前と比較しても、来客数に変わりはない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから不調が続いており、売上、来客数、販売量共に前年をかなり下回っている。これは同業他社も同じであり、全体的に景気は伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会などの動きは例年並みに活発である。高校の合格発表のある週は前年よりも静かであったが、その前後の週に予約が重なっており、結果として売上の動きに変動はみられていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋口は良かったものの、それ以降の来客数は減少傾向である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年並みの動きではあるものの、景気が上向いている様子はみられていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・首都圏にあるインパウンドの波は当県には届いておらず、来客数は伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、レストランは、個人需要、法人宴会需要共に回復傾向であり、前年並みまで戻している。ただし、プレミアムフライデーに関しては、特に反応はみられていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年と比較して20%減少、宴会部門は微増、レストラン部門は横ばいで推移している。そのため、全体としては前年並みとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・顧客の利用は安定して推移しており、大きく落ち込むことはない。ただし、フリー客による売上にはばらつきがあり、あまり伸びていない。そのため、停滞感が継続している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年を越してからの旅行業界の景気に変化はなく、今月も販売量が前年を下回っている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・来客数、受注数共に前年を下回っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年から、良くも悪くもない成績が継続している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・入学、就職シーズンが始まり、物品購入が増えて消費動向が上向いている。しかし、物流関連業者からは、前年度より下回っており、主な原因は人手不足によるものであるとの話を聞いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一般の小売業の販売が伸びておらず、特に百貨店がさえない。一般消費者の購入需要が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の購買意欲に大きな変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約者数、解約者数共にあまり変化はみられない。有料テレビの加入者は減少しているが、インターネットの加入者は増加している。特に、他社のインターネットコースから当社の低価格コースへの乗換えが増えてきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との会話からも良い話を聞かない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者は、相変わらず価格を優先して商品を選択している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・エンタランスリニューアルの効果を期待したが、温暖だった前年と比べて低温傾向にあり、来客数は若干下回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・サブメニューであるヘッドスパをする客が増えている。また、高額のドライヤーを購入する客も多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客層が年配者だけになっており、どうしても客足は遠のいてしまう。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・内覧会を行っても来場者は以前よりかなり少ない。しかし、商談の進度の高い顧客が多く成約率が高くなっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は1～2月に結構あった布団づくりの注文が止まり、二次製品の動きも止まっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数の減少のほか、新生活の準備関係の客単価や買上点数も減少が続いている。また、様々な返礼ギフトについても単価の下落が著しい。さらに、3月に入っても例年より気温が上昇せず、春の新生活への切替えが遅れている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・周囲に競合店がオープンしている。そのため、価格が下落傾向にあり、消費者の買い回りが散見されている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年度末であり、例年であれば建設関係は忙しいはずである。しかし、復興関係などの仕事が終わってしまい、かなり人の流れが悪くなっている。また、高校生などが卒業して県外に出てしまうなど、地元に残る人間が少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が減少傾向にある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	単価の動き	・3月は、カードのポイントで支払う客や、単価の安い商品を選ぶ客が多く、客単価が低下している。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・目的買い要素の強い商品は例年並みの需要があるが、気温の低下により春物商材の動きが鈍い状態である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・週末のイベントが低調である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量が、前年の決算時期と比較してもがく然とするくらいに落ち込んでいる。
		その他専門店[酒](経営者)	お客様の様子	・地元百貨店が破産し閉店したことにより、経済への閉塞感が強まっている。消費者の購買意欲が低下しており、飲食店も静かな状態が続いている。このままの状態がいつまで続くのかを考えると苦しくなる。
		高級レストラン(経営者)	単価の動き	・年が明けてから多少良くなっていったものの、2月からブレーキがかかっており、今月は非常に良くない状態である。
		タクシー運転手	単価の動き	・来客数が増えつつ減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・ここ数か月の売上や来客数を支えていたインバウンド客が、落ち着きをみせている。そのため、来客数、乗船人数、売上が減少している。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・今月に入っても降雪が多く残雪もあったため、予定していた日に営業をスタートすることができず、来客数が減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・従来の顧客の再来店率は横ばいであるが、新規客の再来店率は低下している。新たに動きはないが、固定客がある程度確実に再来店するという事は、同じ金額でも確かなところを選ぶようになってきているのではないか。
		その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・住宅ストック循環支援事業により断熱窓工事に追い風が吹いたが、年間トータルとしては前年を下回る結果となっている。
	×	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・3月は卒業式や会社関係の送別会など、人が多く出る時期であるが、今月の来客数は前年を10%下回っており、売上も減少している。
	×	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・月の前半は店頭で活況があったが、中旬以降は低調となっている。そのため、月全体としては例年よりも落ち込む結果となっている。客の表情はそれほど悪くはないが、来客数の低下が顕著であり、定期的に来店する得意客も来店頻度が落ちている。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・3月中旬に競合店がオープンしており、その影響で来客数が10%減少している。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		金融業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・県内において、1月の新設住宅着工戸数及び公共工事請負額が前年同月比プラスに転じており、設備投資は増加傾向にある。また、鉱工業生産指数は高水準を維持している。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・来年度予算の相談が多くなっているが、広報に対する予算が増えてきている様子である。
		司法書士	取引先の様子	・若年層による住宅購入が散見されるようになってきている。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・前年の果物農家の収入は例年並みであるが、生産資材の購入が結構目立っている。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・燃料やその他の資材価格が安定しているが、収益への影響はない。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は前年のような大型の受注がなく、売上が前年を下回っている。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いている。特に酒類の販売量は厳しい。
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格低迷により、収益改善が進んでいない。
		窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に大型物件がなく、これまで東北の需要を下支えしていた震災復興特需もピークを過ぎて減少傾向に向かっている。全国のなかでも、東北は前年比のマイナスが大きい地区となっている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末のため、公共事業の設計変更契約などにより若干受注量が好転しているが、全体としては横ばいであり大きな変化はない。
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変動要素がない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかで、年度末の契約更新時期を前に、競合他社への乗換えのために契約を解除する客が出始めている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からは前向きな話もないが、悪い話もない。米国の大統領の動向の様子を見している状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月単月の受発注量は、前年と比較してもあまり変わりがない。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は前年と比較して売上が減少している企業が多いものの、いまだ利益を計上している企業が多い。小売関係も売上減少傾向が続いているが、ぎりぎり利益を確保している企業が多い。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は住宅関連の調査やPR案件が多いが、ここに来て受注量が停滞している。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・既存製品の受注は下げ止まっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原因は明らかではないが、当地域を訪れる旅行者や出張者が増えていないため、販売量も増えていない。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売上が悪い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるが、売上が前年に比べて20%ほど減少している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注は弱含みとなっている。また、前年比もやや下回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・許認可の遅れや、人手不足による申請書や見積書の提出の遅れにより工事着工ができず、経費ばかりかかっていたが、ようやく着工ができています。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・来客数が見込める時期にもかかわらず、郊外の大型ショッピングセンターでは、想定を下回る状況が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商談の機会が減少し、仕事のボリュームも減ってきている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・カップラーメンやペットボトル飲料について、以前と比べても消費者は安い商品に流れている。所得が上がらないこともあるのか、中食でも価格の安いものに飛びついているのではないかと。
	x	広告業協会（役員）	それ以外	・例年3月はマスメディアは込み合うのだが、今年はそのような様子は全く見受けられない。特に新聞の出稿は厳しい様子である。テレビ局はどうか前年を維持できそうではあるが、4月は前年割れの見込みである。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末であり、3月は1年を通して契約終了が一番多い傾向にある。しかし、今年は横ばいで推移しているため、通期で増加した分が新年度4月の業績に寄与することになる。したがって、3か月前の見通しよりも改善している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率の高止まりの影響で企業側の採用が難しくなっており、求人数の上昇が継続している。直近では、工場関連の募集が増えている。製造ラインの増設に伴う募集が多く、社員、パート両方での募集が増加傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が増加している。また、既存登録者との接触回数も増加している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・3か月前でも、インターンシップを実施して新卒採用に向けてかなり力を入れている企業が見受けられたが、3月に新卒向けの就職活動が解禁された以降も、その動きに変化はない。説明会の開催や学生へのアプローチなどが多く見受けられており、景気はやや良い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲はそれほど高くないが、地元百貨店破産に伴う人材の受け入れについては、意欲的な事業主も一部みられており、雇用活性化の兆しになりつつある。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量に変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ネット求人の影響により、新聞の求人広告はじり貧となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率の前年比が3か月ぶりに増加となったものの、求人数は3か月前より減少している。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求職者は46か月連続して減少している。また、新規求人数、有効求人数共に高止まりの状態が続いているが、正社員求人は新規求人に対して約4割となっている。有効求人倍率は高いが、そのなかで非正規求人が占める割合も高い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の事業所を訪問するが、飲食サービス業では好調が一段落し、かなり客足が落ちてきていると聞いている。また、水産加工関係、冷凍関係の従事者からは、景気動向がやや伸び悩んでいる状況が聞かれている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比較して3か月連続減少、月間有効求人数も5か月連続して減少となっているものの、正社員求人の割合は上昇している。また、今月の新規求職者数は減少に転じ、有効求職者数も微減となっており、有効求人倍率は2か月ぶりに1.2倍台となっている。ただし、有効求人倍率の高止まり傾向は変わらないため、景況感に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、前年比は増加傾向にあるものの、景気が上向く要因は見当たらず、景気が良くなっているという実感はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で増減を繰り返しており、業種別にも大幅に増加している傾向は見受けられない。一方、求職者は減少が続いており、その影響で有効求人倍率は高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年4月以降の新規求人数の主な増減要因は、求人の更新などによるものである。多くの業種で、未充足のために求人が更新されている。
		学校就職担当者	求人数の動き	・今年度の求人実績は、前年度同時期の求人実績と比較して微増状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は低いまま横ばいで推移している。企業側もアルバイトや非正規求人が多く、求人広告を出しても反応がない状態が続いている。また、正社員の限られた業種に応募が集中しており、選ばれない業種との格差がますます広がっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・従業員を休業させざるを得ない場合に利用できる、雇用調整助成金制度の利用や相談が増加している。
	x	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・気温が高くなってきているので、客は来店している。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・今月も引き続き、宴会は好調で売上目標を達成している。また、宿泊も、高校女子のサッカー大会があり、当市を中心に約1,000名、4日間の宿泊があり、好調に推移している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今年度末は、来客数が落ち込んだものの、客単価は前年よりかなり良く推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校販売を主力にやっている。世間では景気が悪いとか良いとか言っているが、子どものためだから、注文数は前年並みでほとんど減っていない。子どもの教育のためには、親たちは金をかける。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・春になり、もう少し売上などが伸びるはずだが、近くに競合店が出店したため、いまだ停滞している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・全体的な景気は変わらないが、都内など中心部の景気等に引きずられて、少しは良くなっているのではないかと推測する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年比102%と微増で推移している。前年より寒い日があり、もう少し来客数が伸びると期待していたが悪かったようである。また、人件費等の経費が増加しているため、収益はなかなか伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・製造業の仕事量は以前に比べて増えているようで、商談数が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は販売量が良かったうえに、客の出入りもやや多かったようである。ただし、客からスーパーなどはあまり良くなく、単価が若干下がっているという情報を聞いている。当社も単価については厳しく、やや動いているのは単価の安い車である。例年に比べて消費の盛り上がりがない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・不調であった物販業種の改善がみられる。ただし、アパレルはレディース衣料の厳しさは変わらない。月中盤以降は気温が低い日が多く不調要因となっている。食品、飲食は来客数に比例して伸びており、シネマ、アミューズメントなど、物販以外の好調ぶりにも支えられている。全体として、ひな祭り、ホワイトデー、春休みなど行事関連の需要は前年を上回ることができている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3～4月は特に歓送迎会等の大口宴会があるので、若干売上は増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・2月は売上が前年同期を下回ったものの、3月は超えている。レストランは来客数、客単価共伸びている。宴会予約も前年同期より多く、謝恩会、同窓会、法事などで宴会場のやりくりにも苦労するほどである。葬祭を中心にしたケータリングも売上が伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会予約は前年並みだが、フリー客がかなり多くなってきており、売上も伸びている。明らかに上向ってきている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・旅行商品の単価が上昇してきている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・来月から始まる大型観光キャンペーンにより、各地に観光媒体が展開されていることや、さまざまな観光素材の発掘、掘り起こしにより新しいプランができています。また、地元神社の修繕が完了して公開されることも、良い要因となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は送別会の時期で、週末は多少利用客があったものの、客からはタクシー代が高いという声を多く聞いた。今まであまり利用していない方が利用しているような気がする。5千円前後の利用でも、今後タクシーは乗れないと言っている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・内部留保抑制効果なのか、従業員への還元等を行う形が出てきている。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・ゴルフ会員権の流動性が高まっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・上旬から中旬にかけては好調な予約があったものの、下旬に異常なほどの数回にわたる降雪で、クローズが続いた。その結果、4～5月の予約状況もあまり良くない。
		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・墓じまいや共同合葬墓の問い合わせや依頼が増えている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・自動車整備は、車検対象台数の拡大で今月に入り来客数が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・寒い日が多いせいか、年度末というのにかばん類が例年より売れない。学生用かばんの指定品や他の定数の決まった物は売上で70%程度である。ほとんどの物をお下がりで済ましてしまう子ども達が多く、閉口している。
		一般小売店[精肉]（経営者）	お客様の様子	・今月は新旧入替えの多い月で、お彼岸の月でもあるが、月末になっても、寒い日が続いているため、人は動かない。道路が開通したが、一般の人にはあまり関係ない。
		一般小売店[家電]（経営者）	お客様の様子	・新入学、新生活の季節ではあるが、これといって売上に影響はない。液晶テレビの買換えが徐々に出てきているが、修理費用が高額なため、必要に迫られての選択である。相変わらず消費に動きはみえてこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・高い物は買わない。必要最低の物しか買わないという傾向が続いている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・化粧品や雑貨、食品物産展など好調な商品群もあるが、依然として婦人服は低調に推移しており、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・来客数が減っている。
		百貨店(副店長)	来客数の動き	・3月は販促策を重点的に強化し、新規催事を開催するなどしている。来客数は増えたものの、売上は想定に届かず苦戦を強いられている。衣料品も全体では、一時のどん底から少し回復基調にあるが、今月の勝敗を分けるスーツの新規客が取り込めていないのが悩みの種である。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・個人消費に大きな変化はない。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数が前年に比べて増えてこない。売上も厳しい状況にある。食品の売上が前年を割っている状況のため、上がってくるきっかけがなかなか見つからない。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数は減少傾向にある。有職主婦の構成比が60%を超えてきたためか、手作り志向派の減少が顕著で、材料系の買上点数は落ち込む一方、簡便系商材は上がってきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・車検や一般修理の入庫は前年同月上回るが、車両販売は、需要月であるのに販売台数が低迷している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月後半は受注が鈍る。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・この数か月、極端な景気の変化はない。新車販売は軽自動車や大衆車が横ばいで、商用車はかなり少ない。整備の売上は、期末ということもあり忙しいが、ほぼ例年並みである。景気の良さを実感できないのが辛い。
		乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・自動車販売は年度末の繁忙期でもあり、例年と変わらない。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・買上単価、客単価は微増傾向だが、店舗全体の売上はほぼ前年並みである。客の財布のひもは依然として固く、景気への警戒感があるため、必要な物以外の商品は購入しない。
		住関連専門店(仕入担当)	単価の動き	・消耗品の価格重視は継続し、情緒的な商品への投資は惜しまないという傾向は続いている。購買単価は二極化の平均値で推移している。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・同業者から話を聞いても、「ディナー客が非常に少なく、客単価もあまり上がらない。むしろ下がっている」ということである。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・20日までは天候もまあまあで出足は良かったものの、下旬に入って来客数が減少している。給料日後の月末までに期待するのみである。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・競争相手の様子も気になっている。あつという間の1月であるが、消費は欠けており、この地方も悪化している。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・今月の状況は、例年どおりと感じている。特に需要が大きく増えていることもなく、本当に悪いということもない。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・インパウンドのキャンセルが多発したため、前年を下回ってしまっているが、個人予約は伸びている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数が伸びてこない。
		旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・国内旅行では春休み等もあるため、動きは出てきてはいる。ただし、日帰りや短期旅行の受注や相談が多く、2泊以上となると相談や受注は少ない。また、海外旅行は相変わらず動きが鈍く、海外出張も減っている。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシー業界は交通機関がまひしたとか、天候の状況によって大分変わってくる。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼の客の動きが良かったので、前年同月と比べて6%の増収である。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・ドライバーの高齢化と人手不足である。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・高齢者世帯の保留や解約が増えてきている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量の増減なく、横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前年同月と比べ1割下落している。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・あまり大きな変化はない。継続はするが、安くしたいという要望を客から聞くので、景気回復はまだ道半ばと感じる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・降雪は少なかったが、思ったほどには来客数が伸びない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今冬のスキーシーズンは前半雪不足に悩まされたが、遅めの積雪で安定した入込客である。ただし、好況にシフトしているとは言い難い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・春のイベントである卒業式等は、1年で1番おしゃれをする月であるが、来客数が前年同期よりも減少している。
		その他サービス [立体駐車場] （従業員）	お客様の様子	・期末や春の売り出し等、例年と同じような動きである。3か月前と比べても販売量、来客数共に横ばいで変わらない。
		その他サービス [イベント企画] （職員）	お客様の様子	・県内では回復に向けた動きがあるようだが、具体的な動きはみられない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、仕事の依頼数は少ない状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・各商工業団体の集まりでも、景気の良い話を聞かない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘購入に関する問い合わせが減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売りたい客は増加してきているが、買い手の動きはまだまだ鈍い。本格的な好景気感にはほど遠い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・やはり年度末のせいか、4月オープンとか4月から移転をしたいという客からの貸店舗、貸事務所等の引き合いと、問い合わせがかなり増えている。特に店舗関係が若干優勢である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、春物の動きが全くなく、当店の客でさえ来店がまばらになってしまっている。
		一般小売店[衣料]（経営者）	販売量の動き	・学生服販売なので、今月は新学期準備で客は来て、売上は多少上がっている。ただし、高校の入学者が少ないことや、身の回りでも子供が入学するという人は少なく、いろいろ考えると、これから良くなるとは言えない。
		一般小売店[家電]（経営者）	販売量の動き	・客の動きが悪いうえに、支出に対してシビアになっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品を中心に、悪い状況が続いている一方で、食品や寝具、インテリアなどの住関連は堅調である。トータルでは3か月前よりやや悪くなっている。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・季節や期が変わる時期は、集客目的で競合店との価格競争など単価が下落傾向となるが、例年以上に客は必要な物以外の購買はしない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3か月前の年末年始は、商品単価の高い商材が多かったため、客の買い方が今とは違っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・周りの景気が悪い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年同月比で客単価は若干上がっているものの、来客数が多少減っており、このところあまり良くない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎年3月は決算の会社もあるし、卒業、入学、入社といったことで、車の動きも毎年それなりにあったが、今月は自動車販売の動きが全くない。極端に言うと例年の半分以下の販売量になっているので、とにかく厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・過当競争になってきている。大手企業の川上での囲い込みが激しい。
		その他専門店 [燃料]（従業員）	販売量の動き	・販売量は減少している。前年と比べても減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月の異常な寒さの影響が、売上の良い日、悪い日が極端である。また、悪い日の割合が高い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前は企業業績が良かったのか、前年よりも忘年会の需要が多く、売上はやや良かった。3月になり売上は前年並みに戻っているため、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・販売価格によって来客数が敏感に反応している。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・3～4月の入場者数の状況は、前年同時期を下回っていることから、やや悪くなっている。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・購買単価、入場者数共、少しずつ減少し始めている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・例年、年度末で新たな動きは少ない。それにしても情報がない。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年の大河ドラマ景気とは比べようもないほど悪いが、一昨年と比べると善戦している。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今まで経験してきたなかで最悪の3月といってもよいほど、本当に打つ手がなく悪い。何と言ってよいかわからないほどである。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・基幹商品であるテレビ、パソコン、冷蔵庫、エアコン類の数量、金額が前年比3～5%のマイナスで締めている。今まで好調な動きをしていた小型家電品が伸び悩んで、前年割れになっている。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・過去最低売上上の年度末に、東日本大震災時に1年ほど納入保留になっていた雇用保険や消費税の最終取り立てが重なり、最悪である。このままでは差し押さえ処分である。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・悪かった2月を引きずり、今月は景気の下振れ懸念が出てきている。来店サイクルが男女共に延びている。
企業 動向 関連  (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米向け輸出の増加で良くなっている。
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は環境装置受注や完成納品が増加している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月初に、今月は悪いかなと思っていると、仕事がパタパタと入り、月末には何とか平均以上となっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設機械関連を中心に、じわじわと増産の動きが広がりつつある。また、業種を問わず、新規案件の引き合いが確実に増加している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて、受注量はかなり多い。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・海外の景気動向が良くなってきていることに加え、国内の季節的要因もあり、景気は徐々にではあるが、良くなってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の広告予算削減が、ほとんどない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状維持である。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・来園者は平年より多く、工場見学者も増加している。また、売店での売上額も、前年を10%程度上回っている。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社主力商品は決算時期になると受注、出荷共に増加傾向になることが多いものの、現状はあまり芳しくなく、やや悪くなっている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末で多少動きが出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここにきて、リン青銅という材料が足りず、部品が作れない。いつ入荷するか分からないというひどい状況になっており、当社としては、インターネットを利用したり、あちこちから部品をかき集めて、なんとか足しているが、これが続けば、仕事は全て止まってしまうので、非常に心配である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注にムラが多く、少量、短納期で、安定した仕事は少ない。それでもなんとか、仕事量は確保できている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子をみても、1～3月は前年と比べ受注量が若干落ち込んでいて、やや悪いようである。4月の各取引先の様子は若干明るい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年度替わりを前にして、引越依頼や新生活用品、白物家電、家具、インテリアなどは例年並みの物量を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・景気は前期からやや改善の動きがみられるものの、足元は横ばいが続いている。米国新政権の政策を見極めるため、企業の慎重な姿勢もうかがえる。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末のスポット的な業務受託も例年どおりで、売上は横ばいである。当初、従業員へ期末手当は出さない予定だったが、退職者が増え、その分の人員補充ができず、結果として人件費が浮いたため、少額ではあるが支給できることになっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・文房具店の話では、「3月の年度末には例年まとめ買いをしてくれる企業、団体等があったが、今年は1件だけでほとんどない」とのことである。チラシ出稿量は、前年比94.4%となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年度替わりで設備投資が控えられ、個人消費も例年並みで、季節特有の需要に落ち着いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・少しは良いが、5段階で評価すると、やはり変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・オーナーが店に出たりと、忙しそうな店はちらほらあるが、パートやアルバイトが集まらないから出ているとのことで、売上は変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段変化はみられない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・新築一戸建てやアパートが、道路の整備も追いつかないほど畑や空き地を造成して建てられている。空き家、空き部屋も多く、管理されてない放置物件も多くみられる。
	×	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売点数が激減してきている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の電話システム部品の受注減が前年から続いており、今期はこうした状況からの回復が見込めない。
	×	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の宝飾品マーケットは冷え込んでいる。展示会でも来場者、購入者は少ない。卸のルート販売も不振で、先が見えない。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事が売上の95%を占めている建設業である。現政権のもと3年間順調に推移してきた公共工事であったが、今期は様変わりしてしまっている。公共工事発注が前年比96%ではあるものの、市町村発注をみると前年比79%と20%以上も減っている、地方の業者への影響は大きい。当社の受注額も前年比15%減なので、今期決算が大変不安である。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・道路等の公共事業、一般住宅、事業所等の増改築、新築は増えるようである。ガソリン、灯油等の価格や野菜等の価格が若干上がっているが、求人チラシをみると、小売、サービス、特に、介護職は非常に人手が足りない状況である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・在職中の求職者が増加している。より良い条件を求めて、急がず探している人が多い。企業整理による解雇者は少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が、7か月連続で前年を上回っているのに対し、月間有効求職者数は、20か月連続で前年を下回っている。2月の新規求人では、建設、運輸、卸小売、医療福祉業で前年を上回っている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今のところ、あまり忙しくも暇でもなく、状況は変わらない。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・製造派遣の求人は常にある。時給が低いために応募の悪い状況が変わらず続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・近隣の百貨店やスーパーの客足が鈍い。テナントからの転職や撤退の話が多い。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・来年度の新卒採用について、周辺の大、中規模企業では積極的に募集を行っている。年度末の3月は多忙なため、運送、サービス業は求人をして、応募が極端に少なく、人手不足が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月ぶりに前年同月比で増加に転じたが、その要因はパート求人の増加によるものである。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・事務職の求人を出しても、前年度に比べ応募数が非常に少ない。求職者が減っていると考えられるが、別の意味では、より良い条件の企業を選んでいるようである。
		*	*	*
	x	-	-	-

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (南関東)		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・外商の官公庁及び大手企業の売上が極端に伸びている。ただし、これは相手先がどこも景気が良かったというよりは、当社の提案等が成功したため、企業努力によるものである。一方、小売に関しては、来客数等は間違いなく増えているものの、単価が下落しており、個人消費もあまり良くない。中小企業は例年、年度末に案件のようなものがあるが、今年度はほとんどない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・仕掛けに対する客の反応が良い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・自動車販売の最重要月であり、かなり上向いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人向けのソリューション案件は受注も上向きである。官公庁向けの入札案件も、年度末の需要が増加している。個人向けの携帯電話や周辺機器の販売も、新社会人、新入学といった春の商戦期にあたり、前月に比べ需要が拡大している（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月になり、商品を単品ではなくまとめて購入する客が増えている。また、工事を伴う仕事が増えたため、売上単価が上がっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年度末ということもあり、来客数が多少増えており、販売量も多少伸びている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・前月に引き続き化粧品、洋品小物、食品が前年を上回るとともに時計、美術等高額品の動きも良い。しかしながら、気温の乱高下もあり衣料品の動きは鈍く、全体としては力強さに欠ける。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・全体的な景況感は悪いが、店舗が特殊性のある立地のため、来客数が伸びており、それに併せてフリーの地方客による高額購入や通勤服などの春の実需の動きが活発になっている。インバウンドも好調で、特に化粧品が恩恵を受けている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・10月以降、前年割れが続いていた来客数も、2月以降はプラスに転じ、3月に入ってから更に伸びてきている。購入者数も食品や雑貨など消耗品を中心に前年を超えてきており、今後、衣料品や宝飾品等の動きにつながるが注目したい。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前年に比べて気候も安定していることに加え、株価の上昇等、一部光が差すところもある。本格的ではないものの、気温の上昇とともに、商売は若干上向き傾向になってきている。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・消費税再増税の話が出たときに、駆け込み需要の取り込み策として積み立て方式の友の会への入会が大きく伸びた。今月はそれがちょうど満期になるため、積み立てた分で買物をする客が多い（東京都）。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・3月としては前年より気温が低く、売りたいものが売れない状況だったが、単価が良く、売上も前年並みに推移している。後半については、前年は20度超えと暖かい日が続き花見客が多かったが、今年は桜の開花が遅れているため、影響が出ている。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・客に価値が伝わると購入につながり、販売点数が以前に比べるとアップした。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・春物のコート、インナー等の動きが徐々に伸びてきている。コーディネート販売により、なんとか前年比102%で今月は終わりそうである。客の買い方が変化しており、近隣の百貨店が閉店し、人の動きが大きく変わりつつあるなかで、営業を続けていくのはかなり困難となるのではないかと。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・年明け以降、大型、大容量などの商品が売れる傾向が顕著である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・2か月前と比べると、売上は良くなっている。1月は正月休みなどがあるので売上が落ちるが、3月は歓送迎会等の行事があり、来客数も増えるので、1月と比べると3～4割ほど売上が伸びるためである。ただし、これは毎年のことなので、景気が良くなっているかどうかについては疑問である。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の12月1日～26日までの前年比は売上93.6%、来客数91.3%である。3月1日～26日までの前年比は売上105.8%、来客数99.3%である(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・当店のホームページを見て来店したという新規の客が増えてきている。また、今月は近隣の町のマラソン大会などのイベントの参加者や見物客がこちらに流れることが多い(東京都)。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・悪くはないが、いろいろ払うものが増え、利益が少なくなっている。結果的に赤字にはなっていないが、なんとか回っているという状態である。
		その他飲食[居酒屋] (経営者)	お客様の様子	・高単価商品の動きが良い。客が価格を気にせず注文することが増えている(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3月中旬～下旬にかけて、春休みの影響もあり予想以上に需要が高まっている。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・3月は多くの企業が年度末を迎え、法人関係は予定通りの動きである。個人客に明るい動きがあり、特に、国内旅行はパッケージ商品を中心に売れている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・1～2月と比較して販売量が伸びている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・春本番を前にした卒業シーズンで、動きが始まったようである。深夜も多くの酔客による利用が増えている。また、交通系電子マネーの利用者が多い(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月は昼間の利用が好調で、無線オーダー、駅の利用共に仕事ができおり、この状況は当分続く。夜、飲み屋からまとまった台数のオーダーがあり、中距離の利用客も増えてきている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新しく投入したモバイル商品の動きが良く、会社全体として販売数が増加している。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・以前は、前年実績を追いかけるのも難しかったが、現状は客単価等を変更しなくても、前年同月をクリアできている。
		ゴルフ場(企画担当)	競争相手の様子	・今月は近隣地区のゴルフ場20か所で来場者数増加が目立っている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・1日50万円ほど車券を購入する高額購入客の来場が増えてきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約96%となり、良いとも悪いともいえないが、3か月前と比べるとやや良くなっている。来場者数、商談数も増えており、客の様子、同業他社の様子からも、景気はやや良くなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・原因は特定できないが、ここ2か月くらい戸建住宅の受注量が目に見えて増加してきている。
		その他住宅[住宅資材] (営業)	販売量の動き	・建材の需要動向が上向いている。大型案件も徐々に増えているなかで、具体的に動き出す物件も出てきている(東京都)。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、人の流れが少なくなっていることをはっきり感じる。何が原因か分からないが、この状態はしばらく続くものとみている(東京都)。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・3月は天候にも恵まれ、売上は下げ止まっているものの、度重なる最低賃金上昇によるパート、アルバイト等の人件費増加が、経営に重くのしかかりつつある(東京都)。
		一般小売店[家電] (経理担当)	販売量の動き	・買換え需要のある物については購入してもらえませんが、キャンペーンなどで勧めるものについてはなかなか購入してもらえない。そのようななかでも、細かい工事や安全に関する物は動いている。
		一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・通信販売、インターネット販売、大手カタログ販売等が定着しつつある。需要のあるものは通販等でも扱われており、小売店は非常に厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [傘] (店長)	お客様の様子	・新学期を迎えて新しい需要を期待しているが、必要な物だけが動いている状態であり、上向きとは感じられない。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・今月は、来客数は減少しているが、ギフト需要があるため、前年売上をクリアしている。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・依然として販売量が低調で伸びない。新規受注もなかなか取れず、現状維持が精一杯である。今後、新茶の時期になるので、それに期待している(東京都)。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・リビングフロアの改装が3月中旬に完成し、話題の大型家具、雑貨店がテナントとして入居したものの、全館では食品催事が予算を4%ほど上回った程度で苦戦している。インバウンドは婦人雑貨、化粧品で好調であり、一部の上得意客の高額品需要により売上も前年を超えているものの、主力の婦人衣料の不振はカバーできず、全体で3か月前同様に前年割れが続いている。また、プレミアムフライデーはサラリーマン、OLの日中利用はほとんどなく、対応は図ったものの一部の客に利用された程度で、期待を下回っている(東京都)。
		百貨店 (広報担当)	単価の動き	・100万円以上の高級時計や宝石、絵画などは、件数ベースで前年を上回る動きを見せていることから、1品単価は上がっているものの、全体として客単価は前年並みか、前年をやや下回って推移している。ホワイトデーなど時節柄の購買は好調ながら、いわゆる中間層のファッション消費は戻ってきたとはいえ、この先も不透明である(東京都)。
		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・今月は、気温が低いことも大きいですが、春に興味がなく、来客数が少ないことが特に響いている(東京都)。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・食料品は堅調に推移しており、婦人アパレル関連は下げ止まっているものの、宝飾貴金属、絵画工芸品等の高額品の動きが悪い。従来の上顧客の高額品に対する購買意欲が低く感じられる。また、来客数も前年に届かず、厳しい状況は変わらない(東京都)。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・今月前半はホワイトデーや物産展などにより集客がかかり、前年を捉えて推移した。中旬以降は、アパレルに期待するものの天候、気温の後押しもなく、春物の動きが鈍い。インバウンドは、都心店で前月同様に化粧品需要が大きく伸びており、堅調である(東京都)。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・衣料品は依然として苦戦している。雑貨関連は衣料品に比べ動きが良い。高額品は宝飾関連が比較的堅調である(東京都)。
		百貨店 (販売促進担当)	来客数の動き	・催事が好調のため、来客数は前年比プラスで推移しているが、春物の動きは鈍く、春物商戦としては苦戦が続いている(東京都)。
		百貨店 (営業企画担当)	販売量の動き	・訪日外国人客の売上は好調であるが、日本人客の売上は前年割れが続いている(東京都)。
		百貨店 (副店長)	お客様の様子	・身の回り品等の消費動向は堅調に推移しているが、景気が上向いていると感じるほどの強い動きは見受けられない。
		スーパー (販売担当)	お客様の様子	・客の買い方を見ていると、特典のある店、お買い得になる曜日、ポイント何倍の店、あるいは時間帯によってのお買い得商品の売出し等、店の特徴をつかんで、少しでも安く買い回りをしようという様子が強く感じられる(東京都)。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。単価は前年より若干良いが、来客数がかかり悪いので、全体として売上が伸びない。しばらく同じような状況が続いている。また、近くに競合店ができた影響もあり、全般的に良くない。
		スーパー (店長)	単価の動き	・来客数及び買上点数は横ばいを維持しているものの、単価の上昇がみられない。安売り商品に集中しているためなのか、通常日と売出し日とで差があり過ぎる(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体として、前年に比べて4%ほど売上が減少しているが、衣料品や住まいの品は前年並み、または前年を若干超えている。食料品全般は前年を大きく下回っており、主たる婦人衣料や寝具関係の売上も、セール与件等の違いがあるかもしれないが、あまり良くない。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量は前年比で変わらないが、買上単価が落ち込んでいるため、全体の売上が押し下げられている。冬物は一段落したが、春物の動きはまだ感じられない（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・今月は来客数、売上共に前年割れとなっている。価格を打ち出したチラシを配布して対策しているが、単価が下がった分を数量でカバーしきれない状況である。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の上下が大きく、季節商材がタイムリーに売れない。春夏商材の売行きも若干厳しい状況である。
		スーパー（副店長）	お客様の様子	・食料品、衣料品、住居用品全体において、消費はすぐに必要な物中心の動きで、高付加価値商品の不振は依然として続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗努力の結果、3月は来客数が前年比でプラスとなっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年に比べ若干増えている。売上もその分やや伸びているが、来客数の増加分ほどには伸びていない。あらゆる商品について、前年よりも少しづつ値上げをしているため、総体的に売上も伸びているが、客単価が劇的に上がったわけではない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・景気は、どちらかというやや良いくらいである。我々商店街でも、売出しや祭りなどをやりながら景気を良くしようとする努力をしている。今後もそうした多くの客が集まるときに一生懸命販売することにより、全体的に良くなる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は必要な物のみ購入するため、買上点数が減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高品質なプライベートブランド商品の売上は堅調に伸びているが、ドーナツの売上は激減している。必要なものを少量買う堅実な客が増えている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・学生服の売上が多い3月だが、年々リサイクル等が多くなり、学生服の売上は減少傾向にある。売出し等によりどうか全体では前年並みの売上を確保している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の様子から、目立った衝動買いが見受けられない（東京都）。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・インバウンド需要の変化に対応した商品開発に苦戦している。アジアのみならず、グローバルな商品やサービスをオリジナルで開発し、プロモーションを構築する必要がある。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・3月も天候要因が若干あり、環境的にはいまだ厳しい状況下である。来客数は前年を上回っており、売上高も前年超えで推移しているものの、客単価は前年割れしている。この低価格志向は今後も続くともみている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っている。販売は、前月が良かったため今月も良くなるかと思っていたが、また駄目になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算セールを2月から行ったため、通常の決算期よりも新車販売が減少しているが、整備部門が伸びたため、前年並みとなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客は、景気は全体的に停滞気味だと感じている。宅配便などについては、取扱個数は増えており忙しいが、売上は上がり利益が少ない。そのようななかで、大手宅配サービス業者も制限をしていると新聞に載っている。実質的な仕事量は増えているものの、全体的な運賃は上がらない。結果としてコストダウンになり、利益が出せないということで、停滞気味になっているのではないかとというのが、大体の運送業者の話である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・住宅ストック循環支援事業という政府の施策はあるものの、認知度の低さや補助金受給のハードルが高く、大きな効果は感じられない。とはいえ、他に特段のマイナス要素もなく、現状維持の状況である(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・販売量も前回と同様で変わらない。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	競争相手の様子	・競合店がますます増えている影響で、売上が芳しくない。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・単月で見れば、今月は新ハードが発売されたものの品薄状態となり、また大型タイトルの新作が発売されミリオン達成と良い状況が続いているが、それ以外はぱっとしない(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・ショッピングセンターにおいて、映画は好調だが、ファッション関係の販売額が伸びていない。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・経済刺激策として、プレミアムフライデーが始まったが、大半の企業に時短の傾向はなく、従来利用者への特典と化している(東京都)。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・この年度末は人事異動が多く、例年に比べて送別会需要が異常と思えるほど多い。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人関連の宴席受注状況は前年並みである(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・来客数、販売単価、売上高いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は伸びているが、景気が良くなったとは感じられない。歓送迎会等、時期的なもので売上や来客数が多少伸びている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・メニューを変更し、一部価格帯を下げたが、今のところ客単価は下がっていない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・2~3月前半は民間の動きが悪かった。半ばごろから少しずつ持ち直し、送別会の予約も入ってきているが、やはり官公庁の何々部署という会が中心である(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	販売量の動き	・取引先の在館人数縮小の動きが活発になっている。企業として人件費削減等は当然の動きではあるが、成長期のような能力増強投資的な動きや人員増の動きは、一部の企業を除き全くみられなくなっている。社員食堂運営の当社にはマイナスでしかない(東京都)。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、宴会婚礼共に前年並みに推移しているが、レストランについては景気動向の先行き不安から個人消費が低迷し、3か月前からは若干数字を落としている。プレミアムフライデーの影響は皆無で、客からは何も聞こえてこない。良くも悪くもない状況が続いている。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・ホテル宿泊者数を見ると、特に外国人の宿泊が前年より減少している。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・天候不順が続いているために、なかなか単価の高い客が来店せず、平均並みの客で維持している。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・受注状況は、例年と比べ変化はない。新年度に入ると営業活動が活発になるため、仕事量も増えていくが、例年並みである。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・取扱顧客の動向において、顕著な変化はみられない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は決算月ということで多少の動きはあるが、活発な動きには見えない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として終電後の利用客が減っているが、昼間については新料金で1キロ前後の利用客が多少増えている。総売上にはあまり影響はないが、何か明るさを感じている(東京都)。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・番組やイベントの引き合いは多くない(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・1年を通じ、生活環境が変わる時期の下トレンドが弱れているように感じている。通信回線を見直す新生活や異動、進学に伴う特需の波が小さい。企業景気の悪化から、引越越費用を負担する異動時期をずらすなどの傾向があり、繁忙期の山が小さいのが現状である。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・MVNOの販売量は増えているが、元々単価が低いので、景気が上向きという判断にはならない(東京都)。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・多チャンネルサービス、インターネット、携帯電話、いずれも格安なサービスへの需要が高くなる傾向にある。特に、MVNOについては認知度が浸透してきたこともあり、伸び率が高まっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・依然として新規加入、コース変更共に下位コースを選択するケースが多い。また、現在の加入内容に無駄な部分はないか、更に安いコースの選択はできないかといった問い合わせも多い。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・商談数や受注の増加傾向は変わらない(東京都)。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が何に注目しているかをみていると、サービス品質というより価格を優先している傾向がある(東京都)。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12～3月にかけては、前年実績とほぼ変わらない人員で推移している(東京都)。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今年度は、利用者数が前年同期をなかなか上回ることがなかった。特に、平日の高齢者の来場回数が減っている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数については、朝、昼、ピークになる夜、いずれの時間帯も、以前に比べてさほど変動はない(東京都)。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・年初めから増額等あまり見られず、従来どおりの内容で購買しており、消費意欲を感じ取れない。最低限必要な物のみ購入をしている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今までのプロジェクトは進んでいるが、具体的な新規案件はない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・一定の案件は出ているが、景気動向に影響を与えていない(東京都)。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。当社が分譲している一般サラリーマン向けの3,000万～5,000万円の住宅は全く売れない。40年以上この仕事をしているが、こんなに売れないことは過去になかった。これは中小企業の給与が全く上がらないにもかかわらず、物価が上昇しているという状況のなかで、消費者が将来住宅ローンを払えなくなってしまうという不安を持っているからである。一方、総合建設業は、公共工事は沢山あるものの、工事原価が上昇しているため、受注価格が見合わず赤字になってしまうようなこともある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅を中心に、全体的に低調である。賃貸住宅も前年割れが出始めており、安定感が損なわれつつある。ユーザーの慎重さは変わらず、商談に時間がかかっている(東京都)。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、相談件数も少なくなっており、見積を出してもなかなか決定しないようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月前半はまあまあ良かったが、月半ばから後半にかけて来客数が減っており、それに伴い売上も思うように取れていないというのが現状である。
		商店街（代表者）	それ以外	・街全体でクレジットカードの取扱高が落ちている。キャッシュレス傾向の世の中でカードの数字が落ちるのは、景気が良くないことの証拠である。小売は厳しい状況である(東京都)。
		一般小売店 [和菓子]（経営者）	販売量の動き	・月半ばから続く寒さや雨、雪の影響で来客数が減り、売上が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具・文具用品〕（経営者）	販売量の動き	・3月は文具の繁忙期に入っていく月にもかかわらず、学用品を中心としたまとめ買いがあまりなく、客単価及び売上が前年を割っている。また、春の売出しを行わなかったことが影響したのか、来客数も伸び悩み、前年を大きく下回っている（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は、必要な物以外は吟味して購買している。好調であった化粧品も吟味して購入するケースが増えている。価格に関して敏感な反応を示している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数、買い回り共に厳しい。依然として消費に対して慎重な姿勢が継続している。高額品等の動きが鈍い一方、オケージョン消費は堅調に推移している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・オケージョンニーズ以外の動きが鈍い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・単価の高い商品より安い商品にシフトしている（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数については今現在、前年比で90.1%しかいっていない。午前中に加え、夕方から夜間にかけて電車通勤の客が来るのだが、いずれの時間帯も来客数が特に減ったことが、売上低迷の一番の要因となっている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、客の買いっぷりが良くない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年同期と比べて来客数が少ない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候に左右される商売だが、全体的に来客数が伸びない。近隣商圏への出店が多く、飽和状態にあるため、来客数が減少傾向である（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べ気温が低く、来客数が伸びていない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、外出を控える人が多い。春物の動きが悪く、最悪の月である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに販売量、契約件数が比例せず、成約金額も伸び悩んでいる。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	お客様の様子	・客の購入数量、単価共に変化はみられないが、日々の客の動向をみると、積極的に購入するという意欲はみられない。購買実数ではほとんど変化がみられないものの、購買に至るまでの接客数などの数値は悪くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜に出歩く客が週末のみであることから、景気は良い方向には向いていない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年度替わりの時期だが、前年同月比で売上が1割以上減少している。歓送迎会も簡素化している（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・申込の絶対数が減少している（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・テレビ、インターネットは好調である。特にインターネットの加入は新入居等により増加しているが、解約が予算比1割増で推移しているため、純増は大幅減となっている。電力やモバイル獲得は好調で、予算を上回っている（東京都）。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・食料品などの生活必需品は、価格上昇に敏感で、控えめな消費傾向がみられる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・年末までは好調だったが、今年に入り前年割れが続いている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・前年末に比べて、車を見に来る客が減っているように感じる。それに伴い受注量も落ちている（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・電力小売自由化以降の既設物件への一括受電営業が難しい状況が続いている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設計の仕事量が非常に少ない。リフォーム相談や住宅の耐震診断等、業務範囲を広げているが、厳しい状況が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量としては多少動きがあるが、なかなか前へ進まず、契約に至らないため、入金がほとんどないのが現状である（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が思ったより少ないというのが現状である。依然として低価格競争が多いというのが実感で、景気の良さは一向に感じない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・期末の割に販売量が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べ、アパートの契約が明らかに減ってきている。客の購入意思はあるようだが、金融機関の審査が厳しくなってきたのかもしれない。ただし、情報収集している段階では、まだ融資を抑えている様子はなく、むしろ積極的に行っているとのことであった。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・商業面積が需要を大きく上回っている。
	×	一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・年明けから新規需要もなく、販売量が大幅に減少している。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・とにかく何でも値上げになってしまい、物が売れない。また、曜日に関係なく、来客数が少なくなっている（東京都）。
企業 動向 関連  (南関東)		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。今月は会社設立の印鑑の受注が13本あった。子会社ができることによる特需である。通常は3本から多くても4本ほどである。また、鉄道会社のレストラン部門からのゴム印の特需など、今月はそうしたことで忙しい（東京都）。
		その他サービ ス業〔警備〕（経 営者）	それ以外	・4月から新規業務の受注が決まったため、売上増加が見込める。
		その他サービ ス業〔情報サー ビス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・年度末が要因となっているが、官公庁だけではなく、全体的に仕事量が増加している。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末ということで、急な仕事が入り忙しい。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	それ以外	・官庁関係、大手企業の動きが前年2月より良かったため、売上が伸びている。
		化学工業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・東南アジア向けの輸出が好調だったことが大きい。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・現在受けている仕事のいくつか、例えば毎月1,000個流れる物が1,100個、1,200個になるなどという形で、受注がやや多くなっている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・今月は決算月ということもあり、多少は忙しいが、特筆すべきことはない（東京都）。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・年度末ということもあり忙しいとの話をよく聞く。その先がまだはっきりとは分からないが、徐々に良くなっているのではないかと。
		建設業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・建設業界は受注が増えてきている。今後の体制を含め、人手不足を解消していかねばならない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・地元産品を使った飲食店や産直センターが好調である。農業、漁業従事者のネットワークが有効に機能し、情報交換をしながら新しい分野への進出を模索している。
		広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・行政の大型催事等を中心に、順調に受注できている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・飲食店等では客の動きがある。
		税理士	取引先の様子	・春の連休の航空券、宿泊施設共に満席に近い状況で、消費プラス旅行への出費も増加している。
		その他サービ ス業〔廃棄物処 理〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・注文件数や取引件数は、例年の年度末実績並みまで回復している。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・新規顧客からの電話も以前より増えてきている。
		その他非製造業 〔商社〕（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・3月決算の取引先も多く、駆け込み発注が増加している（東京都）。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・飲み屋など飲食店はなかなか良くない（東京都）。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・季節商材の売上が良くない。昔ながらの風習がなくなっている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・他チェーンを見ても、一時期の勢いに陰りが見えている。前年並みをなんとか維持している状況である。
		繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・プレミアムフライデーがスタートしたが、その効果は全く表れていない。衣料品が全く動かず、経営を取り巻く環境は厳しさを増している(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の年末と今月の年度末の時期は、受注量が若干増える(東京都)。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が減少しているなかで、良い物と悪い物がはっきり分かれてきている。全体としてはやや悪い方向に行っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品及び医療品容器の受注が爆買い沈静化からなかなか回復せず、横ばい状態が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず価格が低迷しており、見積価格が通らず、仕事量が少ない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・最近、材料屋関係において、景気が良い悪いという声は出ておらず、黙々とやっている状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人消費の低迷を強く感じる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格に変化はない。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・最近、小規模の同業他社の廃業が数社続いている。技術者不足等をお金をつぎ込んで解消しようとするほどは、当地方の景気が良くないためではないか。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は繁忙期のため景気は良いが、前年比では疑問が残る(東京都)。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・新年度から取引先の組織が大きく変わり、かなりスリム化される。厳しい経営環境への対策の一環と思われる(東京都)。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・有力取引先の物流再構築の影響を受けて、受託業務を断念せざるを得なくなった分、売上の減少は避けられない(東京都)。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末でスポット案件が増えることを予測していたが、思ったほどなく、売上は伸びていない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・新たな良い材料はなく、かといってそれほど目立った悪い材料もない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響も一巡したものの、様々な政治問題が勃発しており、景気は良くも悪くもない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・築30年のワンルーム木造2階建てが全室空室となり、オーナーが賃貸を中止している。別の木造2階建ても、前年の春に退去して1年たったが、この周辺の賃貸物件も空室が多いため、入居もなく苦戦している(東京都)。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主業はビル賃貸業であるが、ここ3か月間はテナントの入退去もなく、安定的に推移している。賃料水準は、若干だが改善傾向にある(東京都)。
		社会保険労務士 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・補助金の活用を望む会社が多い(東京都)。 ・大規模開発された住宅地にある量販店が、売上の減少傾向が続く規模を縮小した。来客数に変化はないものの、客単価の減少が続いている。この住宅地は開発から30数年を経ており、居住者の高齢化と家族数の減少が目立っている。付近の大規模開発のほとんどは同じ時期である。今後、高齢化による地域経済への影響は長引くのではないか。
		税理士	それ以外	・飲食店の客入りが悪い。そのため、店や経営者も結構変わっていつている(東京都)。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足のため、元請け企業がアウトソーシングしてきている。見積依頼や成約件数は増えているが、実際の受注価格はさほど上がっていないので、人件費と募集費が増加している分、良くなっている実感はない(東京都)。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の忙しさも一段落して落ち着いてきている。当社の得意先の中で忙しいのは一部だけで、多くは3か月前と比べて変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は横ばい、または値下げ要求がある。大手企業が認めたため、鋼材が5月から15円の値上げとなるが、当社の製造原価を約2ポイント上回るため、当社にとっては大きな収益悪化である。親企業に交渉しているものの、現状は認めてもらえていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の出荷量が年度末の2月から激減し、3月は計画を大幅に下回っている。ここ10年以上、このようなことはなかった。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先企業の売上等について、小売業は減少傾向が続いており、製造業も受注が減少している。建設業は人手不足により人件費が上昇している。不動産業は土地価格の高止まり感があり、仕入に苦戦している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・新規相談案件や、コンペ件数、金額には変わりがないが、コンペ敗退が続くなどして獲得を逃している。他の広告代理店が攻勢をかけてきており、当社の競争力が弱くなっている（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工業など中小製造業については、受注の冷え込みが大きく、年度末にもかかわらず増加の気配が少ない（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末は受注が増える時期だが、今期は全く増えていない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件数が減少している。あるとしてもピンポイントの案件で、受注は困難である（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・年度末の繁忙期ではあるが、例年に比べ2割近く減少しており、厳しい状況である。
	×	通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから動きは一進一退である（東京都）。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度あった定例案件が来期からなくなることが決まり、その事前準備等がなくなったことから、更に手が空いている。
雇用 関連  (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の給与上昇が前年を超えており、中途採用数においても前年超えの見込みである（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度末の繁忙需要など短期間の派遣需要も含め、求人数は前月比で増加傾向にある。そのため、派遣における成約数も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年2月～平成29年1月の月間有効求人倍率の平均は、1.27倍と前月の年間平均と同じとなっている。新規求人数もわずかではあるが前年比を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受付数が伸びている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・前年に比べ、採用広告のダイレクトメールの数が増えている。就職イベントの開催数も多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・特に求人が増えている業種はない。3月になると来年度の採用はほぼ全て決まっているので、求人が特に増える傾向はない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・人材確保のため派遣料金の値上げに応じてくれる企業が前年よりも多い。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・消費生活に変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3月で求人数、求職者共に増えているが、前年度並みである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業の取引先では、継続的に開発エンジニアが不足しており、開発のアクセルは踏み続けられている（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材紹介の受注数は、前年と比べて調子が良い。一方、人材派遣の受注は横ばいで、企業の直接雇用への意欲を感じる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求職者数の動き	・当社及び周辺企業で中途採用を行っているが、なかなか採用できないと聞く。人材の流動性が激しくなっている（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、前年同月比では減少している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・流通、サービス業の求人数は多いが、製造業の求人は安定しており、景気が良くなっているとは感じない。若年層の労働力が増えているわけではなく、年収もここ10年増加しているとは思えない(東京都)。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・特に変化は感じない(東京都)。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が前年同月比で6か月連続の減少となっている。
	x	-	-	-

## 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式会社）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情がいきいきとしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの効果は、地域の人を受け取る感じに差異はあるが、前年からまだ続いている。客に対して良い印象を与え続けることが大切である。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・春の訪れが遅いため春物衣料の動きは良くないが、海外ブランドや宝飾等の高額品が好調に推移し、売上も好調である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・相変わらず消費は上向かないが、コンビニエンスストアの出店は、人手不足で勢いが鈍っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。商品の売場を巡る人が多く、新規客が増えている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・花見や春の旅行で、飲料品やおつまみ等の行事用の季節商材が売上を伸ばしている。イチゴやデコポン等、旬の果物を買いたい求める様子もうかがえる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・各食品メーカーの新商品の売行きが良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中食といわれる総菜を中心に、販売量の回復がみられる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・比較的雨が少なく天候に恵まれたためか、来客数、売上高共に前年同期を徐々に上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月は決算で、確実に販売台数は増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年度末決算で売上は良いものの、中旬を過ぎるとすっかり動きは止まっている。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・例年売れる時期ではあるが、前年に比べても良い。問い合わせも多く、今月は良い。競争相手の様子や広告等をみても活気がある。オークション等での価格も高く、販売台数も多い。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・客単価は今一つであるが、来客数は増加してきている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・前年同期比で見ると、客単価は前年並みだが来客数が増加している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・予約なしで来店する客が増加している。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・求人が旺盛で、給与も上昇しているという実感が広がっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、宿泊、夕食、昼食の全てで前年同月の110%となっている。春休みに入って家族客が増加しており、身近な景気は、やや明るくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊は、直近になると動きが出てくる。レストランは、単価の低い居酒屋等に押されて低迷している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末であり、歓送迎会も多く、人の動きが非常に活発である。特に、平日でも金曜日はかなりの利用客があり、今月はとても良い。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・人が動く時期であり、加入、解約共に申込が増えているが、加入の伸びの方が顕著である。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越に伴う注文が増加している。新年度に向けてインターネット回線や電話回線の申込が増加しており、業況は良くなっている。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・行楽シーズンで出かける機会が多くなる前に、セットに来る客が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [介護サービス] (職員)	競争相手の様子	・政府による労働環境改善策の効果で、従業者の時間給が上昇傾向にある。
		その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・季節の影響もあるが、移動を支援するための商品に動きが出始めている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・相変わらず客単価が低く、来客数に比べて売上数、売上高が伸びない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・一般家庭の購買意欲はあまり改善していない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・依然として、販売意欲はうかがえるが販売量につながっていない。場所や商品の良し悪しで、販売量の動きが異なる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数は微増であるが、客単価がやや下落し全体的には横ばいである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・古くなったり壊れてた物等を、買換えずに修理や補修等を依頼する客が増えている。新品に買換える予算がなく、修理等でとりあえず対応するため、商品は売れない。
		一般小売店[高級精肉] (企画担当)	販売量の動き	・景況感が良いが、我が国を取り巻く国際問題や政治の動向等には不透明感があり、足を引っ張っている。
		一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・景気はずっと悪いままで横ばいである。
		一般小売店[生花] (経営者)	単価の動き	・3月はギフト用の花束やアレンジメントが一番よく売れる月である。販売量は前年並みだが、1,000~2,000円程度の商品が主流で販売単価は下がっている。高額な商品の売行きが鈍い。
		一般小売店[薬局] (経営者)	来客数の動き	・年明けから、来客数、売上共に3か月前よりやや下回る状況が続いている。インフルエンザや花粉症等が下支えとなり当店の落ち込み幅は小さいが、他の小売店からは、非常に悪いという言葉が多く聞かれる。
		一般小売店[贈答品] (経営者)	お客様の様子	・売上は大きく変わらないが、中身は二極化している。大手企業の決算や個人客の入進学等、ギフト需要の増える時期だが、一部の好景気な客以外は、付き合いを絞って予算を抑えており注文は減少している。全体では販売量が減るなかで、一部の大口客によって売上を維持している。
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・例年3月は外食の機会が増え、アルコール類の販売量も増える時期ではあるが、相変わらず前年同期を下回る状況が続いている。
		一般小売店[書店] (営業担当)	販売量の動き	・年度末の予算消化による受注量は、例年とほぼ変わりがない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・平日も来客数はあるが、暇つぶしの来店が多く、売上につながらない。春休みに入って売場でも足を止める客が少しずつ増え、入学式の靴を購入する家族客も増えているが、前年よりも少ない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・衣料品を中心に不振が続いている。
		百貨店(経理担当)	お客様の様子	・株式市場の不透明感から、堅調な消費が続いていた高所得者層の消費においても、やや慎重な姿勢がうかがえる。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・気温の変動に左右され、衣料品を中心に販売量がなかなか上向かない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・なじみ客の売上は堅調である。ボリュームゾーンから下の客層とインパウンドは、やや悪い状況で推移している。
		百貨店(販売担当)	来客数の動き	・3月は催事の効果等による来客数の増加で比較的堅調に推移しているが、ファッション部門の苦戦は変わらない。消費が上向きという実感はない。
		百貨店(計画担当)	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数は前年同月並みで、購入単価も横ばいである。富裕層の売上も順調に推移している。
		百貨店(販売担当)	単価の動き	・ビルでイベントがあったが来客数は微増である。高額商品は前月に比べて動きが良くなっており、自家需要の購入単価も高くなっている。ギフト商品の単価は、低いままである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、売上の増加にはなかなか結び付かない。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・店舗売上は前年同期比96%で、相変わらず前年実績をクリアできない。来客数も前年比96%で、傾向としては変わっていない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・前年秋にエブリデイロープライスの業態から一般的な食品スーパーに改装して以来、値段が高くて、客がそれに見合う価値があると思えば売れると感じる。価格が400円のプリンでも、広告に載せるとすぐに完売する。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・商圏内にディスカウント系のスーパーがオープンしたが、売上、来客数共に、オープン前の動きとは変わらない。
		スーパー（人事担当）	販売量の動き	・大きな販売量の変動はない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数は、ほぼ横ばいであるが、給与の上昇による変化も若干見受けられる。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・3か月前から客足が悪くなり、その状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年比でみた米飯商品の販売量の伸びは、2月よりはやや低いが、販売施策やキャンペーンの効果で、夕・夜間のファストフード、日配品、総菜等の数字が改善し、全体としては売上を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上は、前年実績を上回っている状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・コンビニチェーンのブランド変更に伴って、在庫を減らす店舗では売上も減っているが、移行後は十分に商品在庫を持って移行前より売上が増加している店舗が多いため、全体としては変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・なじみ客は退職して外出しないという人が多い。以前は、通勤や外出の足で来店し購入する一見客もいたが、今はほとんどいないため、業況の見通しは暗い。メーカーからも、小売店の廃業が年々多くなっていると聞いている。
		衣料品専門店 [紳士服洋品]（売場担当）	お客様の様子	・来客数は若干増えているが、購入にまではつながっていない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・業界全体でかつてないほど商品の動きが低調である。当社も同様に、極めて悪い状況が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電製品は、最低限の買換え需要が中心である。底を打っているので、一層悪くなることはない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算期ではあるが、新車販売台数は前年同期を上回る状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は、一部の人気車種を除けば全体として動きが鈍い。車検や保険の更新を見送る客も、ちらほらみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・需要は冷え込んでおり、販売台数は大幅な減少が続いている。販売目標の70%台で推移しており、増販となる見込みもない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大口受注に支えられ、受注量は確保しているものの、個人客の受注が伸びず、年度末の決算期にもかかわらず、市場の盛り上がりを感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売実績は、ほぼ想定範囲内にあり、これまでと同じ状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期ではあるが、例年と比べて特段の盛り上がりはない。軽自動車やハイブリッド車種に人気集中し、大型車種の販売は不振なため、収益的に苦しい状況が続いている。4月から増税となる車種が多いが、人気車種は据置きとなることも、盛り上がりえない一因と見込まれる。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・持家住宅の新築工事は減少している。住宅リフォームや大規模改修等の工事は増加している。
		その他専門店 [貴金属]（営業担当）	お客様の様子	・趣味や食に関して金を使う人は多いが、宝石に関しては今の時期に購入する客は少ない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比でマイナス1.7%、来客数は同じくマイナス5.8%となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・庶民の消費マインドには、楽観的なムードが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共にあまり変わりはない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前年の3月は、理由は全くわからないが食堂部門を中心に来客数が大幅に減少した。今年は、対策として新たな個人向け宿泊プランを投入したところヒットし、今月も、全社的に前年実績をクリアしている。予算達成までには届かないが、前々年の実績にも届こうとしている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・飲食店をみると、歓送迎会等のシーズンであるが、客単価や客層は、低単価層と高単価層とに明確に二極化している。平均すれば、景気は変わらず横ばいである。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・店頭での客の様子からは、3か月前と変わらず、あまり良くない様子がうかがえる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・季節も春らしくなり、店頭のパンフレットを手にする人は増えている。近場の観光地に関しては、ゴールデンウィーク前の駆け込みで問い合わせが増えている。夏休みの商品が早くから発売され、今後も伸びも期待が持てる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・気候も暖かくなり、客からの問い合わせ等は増えてきているが、まだ、例年並みの受注量までには達していない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・格安旅行代理店が破産したように、仕入れ値の上昇、人件費や広告費の増加で、いわゆる格安ツアーの設定ができなくなっている。情勢不安も重なって海外旅行へ出かける客は減少している。燃油価格も若干上昇しており、需要の伸びが見込めない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は歓送迎会等の多い月だが、食事会も少ないようで、相変わらずタクシーの利用客は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず繁華街の人出は少ない。飲食店経営者の愚痴が絶えないほど、人出が少ない状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月、前々月と同じ状況で変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は例年並みである。
		テーマパーク職員（総務担当）	販売量の動き	・園内の売上は多少上向きで、今月中旬からスタートした特別展示に連動した動きと見込まれる。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・企画列車の集客は今一つで、3か月前とあまり変わらない状況である。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホワイトニング商品の販売量は、引き続き横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年ならば、春休みや環境の変化で、髪形を変えたりイメージチェンジを求める客が増えるが、今年はあまりそういう動きがみられない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・新築工事を手がけているが、壁紙一つみても、景気の良い時に比べると選べる品種が圧倒的に少なくなっている。金を出せば高額な物も選べるが、そこに金を使う客はいない。景気が良い時代と比べると、みんなぎりぎりやっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月は、契約数は順調であるが、先々の見込み客の客足は、2月ごろよりも鈍っている。ゴールデンウィークの消費に備えていると見込まれる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は横ばいであり、大きな変化はみられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	販売量の動き	・売りたい客と買いたい客の希望が相反している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・購入意欲のあった高齢者の客層が年金生活となり、購買力がなくなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小規模の八百屋や飲食店では、ここへきて閉店する店が増えており、徐々に悪い状態になっている。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・前年から不調が続く鮮魚商品は回復せず、前年割れが止まらない。このところ伸びていた総菜部門にも陰りがみられ、利益確保が一段と難しくなっている。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・来客数は、それほど変わりはないが、売上は3か月前と比べるとやや減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上が改善する材料がない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、売上共に、前年同期比で8～10%減少している。競合店のオープンや改装で休業中であった店が再開する等、外部環境が厳しくなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・人口減少とともに来客数は減少傾向にある。今後景気が回復に転じたとしても、消費の好転には時間がかかる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・東京の市場移転や国有地売却関連から政治不信となり、不景気となっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月になったので寒さのせいにはしたくないが、実情として集客が弱い。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・例年と同様に、年度末は動きが鈍い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約のリードタイムが短くなっている。予約なしの客の動きが非常に不安定である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年度末は、例年であれば注文が増える時期であるが、今年はそういった動きがない。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・客の様子には元気がない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・3月の来客数は、予算比、前年同期比共に下回っている。3か月前と比べても、少し悪くなっている。3月は全体的に寒い日が多く来客数が伸び悩んでいる。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、3月は暇な月ではあるが、例年以上に客足が鈍い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地は人口減少が著しい。就職先がない等の理由で、特に若い女性が減っている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話からは、特に景気の良くなるような話題は出ない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の話では、分譲住宅の売行きが悪くなっている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・仕事量は安定しているが低予算の案件が多いため、受注単価は前年比で15%ほど下落している。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・小遣いのカットが響いて、客足が遠のいている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、安いチェーン店に客足は流れる。
	×	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手をみても、広告をしてもなかなか売れない状況である。
企業動向関連 (東海)				
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年明け以降の受注は順調で、前年同期を大きく上回るペースで伸長している。寒い日が多く、冬物商材の動きが好調である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資の受注が伸びているが、短い納期での引き合いが増えている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・期末には販売の落ち込みを見込んでいたが、大きな落ち込みはなく、逆に売上を伸ばす地域もある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・電力系を含む通信事業者への対抗として、圏内のケーブルテレビ局を中心に、ネットワークの光化のための設備投資が盛んになりつつある。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・客からの発注量は堅調で、3か月前と比べると売上は10%ほど増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月比でみた月間取扱荷物量の伸びが、3か月前は1%であったが、今月は2%近く伸びており、景気は上向いてきている。ただし、運賃に関しては、むしろ下落している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車製造業を含む幅広い業種で、大きな動きはないが悪い方向ではなく、やや良くなっているという声が多い。建築関係においては、比較的景気が良いという声が多い。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは、受注量・生産量共に、前年同期比で増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		行政書士	受注量や販売量の動き	・新規成約件数が増えている。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・受注量が増え、残業で対応しているところが増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・古いプログラムで構築されたシステムが更新時期となり、客先のシステム会社では、引き合いが多くなっている。
		食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年、春先から夏場にかけては受注が伸びるため、受注価格、販売価格等には下げ止まりがみられる。価格改定の動きもあるため大きな伸びではなく、ほぼ横ばいである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・青果物関連等の製品は比較的動きが活発であり、3月の景気は、前月からあまり変わらない。
		化学工業（営業）	取引先の様子	・半導体向けの需要は引き続き好調である。鋼材や樹脂原料が値上がり傾向にあるため、客との価格交渉が必要となっている。
		化学工業（人事担当）	競争相手の様子	・製薬業界は、あまり景気の影響を受けないが、今は利益を上げている大手製薬会社でも、医療費削減のための薬価引下げや大型新薬開発の停滞等があり、楽観視はできない。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・期末の繁忙で景気についてじっくり考える時間もないほどであるが、歓送迎会では予約が取りにくく、街は活気にあふれており、景気が悪いとは感じられない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低いままである。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が増加しないのは想定範囲であるが、金属材料の値上がりは想定以上である。物不足というムードがあおられている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界では規制強化で店舗数が減少し、先行き不透明なため設備投資を控えており、あまり期待ができない状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共に、まずまずの売行きである。年度末ということもあり来客数も多いが、土地の値上がりが激しく、用地の仕入れに苦戦している。
		輸送業（経営者）	それ以外	・物量は、前年並みからプラスで推移しているが、人手不足や軽油価格の上昇で、コストも増加している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ガソリンや軽油等の値上がりで、業界の景気が上向く要素はない。大手宅配業者での労務問題等を契機に、物流に対する理解や見方が徐々に変わることが期待している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・為替の動きが不透明で、輸出入量は大きくは変化していない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・身近なスーパーの閉店が決まり、売り尽くしセールを行っていたが、客はまばらで、長年地域に根差して営業してきた店を惜しむ声より、次に入るスーパーへの期待ばかりが聞かれる。景気の停滞が続くと、人の心にもリセットや新しいものを求める気持ちが強まる。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・米国の大統領就任後は、株高、円安傾向にあることから、資産効果で個人投資家の消費は堅調である。低金利が続き、住宅ローンも好調であるが、一部の個人での状況であり、全体として景気が良くなっているとはまでは言えない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末となり、需要の伸びは見込めない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・Web媒体の広告受注量は安定しているが、紙媒体は相変わらず厳しい。
		公認会計士	それ以外	・大企業の業績は好調である。中小企業は、売上高は堅調であるが収益は低調な状況から変化がない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年、年度末は公共工事で忙しくなるはずであるが、予算的に余裕がないのか、繁忙感は見受けられない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社も競合他社も忙しく、全体的に景況感が変わらない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月になってから受注量は20%以上急減している。年度末を納期とする駆け込み注文が多かった反動減もあるが、予定より在庫が増えたため調整を行っているとの声も聞く。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼メーカーの一方向的な値上げの影響で、採算性が大幅に悪化している。客からの見積案件は年度末としては非常に少なく、例年の半分にも満たない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリン代の高騰に伴って、遠出を控えているとの話を聞く。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前年同期比でマイナス4.5%と悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・人件費が高騰している。
	x	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・会社の合併があり、個人レベルでは異動に伴う影響がある。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・送別会での利用が増えており、例年に比べてもやや多くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は、前年同月比で15%、3か月前比では40%の増加と好調に推移している。年間ベースでみた受注数の推移も、右肩上がり安定している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業では、新年度を目前に、次年度向けの採用意欲が高まっている。人材確保が難しくなっているため、派遣採用時の時給もやや上昇している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は4か月連続のプラスで生産体制も好調を維持し、雇用者数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ1～2か月は求人数が増加している。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・3月は新年度に向けて人材の動きが多くなる。求職者数が増加し、前年同期を上回る登録数となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年度末で転職希望者の活発な動きが続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人数は多いものの、株価が安定しないため、景気が良くなっているとはいえない。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・先行きが見えないことから、特に正社員の中途採用が増加していない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用、経済情勢の安定で、事業主都合による離職者や期間の長い離職者等は減少が続いているが、求人・求職状況に、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は減少が続き、人手不足感が際立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、新規求人数共に、前年同月比では増加が続き、高い水準を維持している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・転職希望者は1月をピークに減少が続いており、ゴールデンウィーク明けごろまでは緩やかな減少となる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・年度末で期待をしたが、求人件数は伸び悩んでいる。特に専門職の人材は首都圏に吸い上げられ、地元での募集が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・予算消化という言葉は、官民間問わず死語となり、年度末になっても高揚感はない。歓送迎会や卒コン等も一段とささやかになり、夜の繁華街もひっそりとしている。

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

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北陸)		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・常に端末を購入希望する客が途切れず、平日、週末共にほぼ満席状態となっている。販売数は比例して伸びている。要因としては、学生需要に加え、スマートフォンの大幅値下げによって新規契約の客が増えているためである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・月初から問い合わせが多く、思った以上に土地の販売が進んだ。建物契約はもう少し先となるため、まだ件数は多くないものの今後の契約に期待が持てる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・3月は大きな学会があり、それに伴って県外からの旅行者が急激に増えた。学生の卒業旅行と見られる人も大変多かった。北陸新幹線開業は3年目を迎えるが、観光客入込数は減っておらず、売上は今期初めて前年比100%を超えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・現状は来客数がやや良くなっている。外的要因となるが競合店が1店舗少なくなり、現段階では上向きである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年並みに戻ってきた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月に入り、車検や一般整備の入庫が多くなっている。新車、中古車の販売では新規の客が増えている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月の販売量は前年同月比108%の見込みである。平成28年12月の販売量が前年同月比98%であったので、3か月前と比較して上向きである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は学会参加者や個人客でも良い状況である。宴会、レストラン部門は、前年実績をようやく超えた状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・日中でもある程度のタクシー需要がある。また週末は、早朝に駅に向かう予約が多く入っており、全部に対応できない状態になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新年度準備のための需要を期待していたが、季節商品の売行きが今一つ伸びなかった。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	お客様の様子	・客の動きは、あまり変わらない。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・事務用品では業界の繁忙期なので期待していたが、官公庁しか動きが見られず民間はあまり変わらない状態が続いている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数も販売量も、横ばいのままで良くならない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客の節約志向は顕著である。食品や化粧品は好調であるが、主力商品の婦人服に回復の兆しがみられない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・特売品等のわずかな価格差にも客は敏感に反応している。競合店と買い回りをしている様子がうかがえる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・競争店のオープン等によって、来客数の増減が激しい。ただし、大体の店舗は昨年並みの来客数であり、特に目立った変化はない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・全体での売上は、ほぼ前年を維持している。しかし、競争が激しい地区の店舗は前年割れをしている。来客数はいずれも減少しているものの、客単価はアップしている。
		スーパー（経営企画）	来客数の動き	・来客数の伸び悩みが継続している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・まとめ買いは、以前より少し増えている。しかし、目的買いだけという客も明らかに増えている。テレビCM等によって安いものには敏感に反応しているが、そうでないものには反応が鈍い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い当然売上は増えているが、あくまで季節指数によるものだと理解している。前年同月比については全く変わっていない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3月の前半は順調であった。後半は春らしい天候のせい、または春休みが近づいてきたせい、飲食や娯楽に客が流れたため不調であった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品は、ファストファッションと言われる低価格のものが中心に売れている。その傾向が続いている状況では、一般衣料の回復の出口が全く見えてこない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・3月になったが、新生活需要は減った。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・季節指数を考慮すると3か月前と比べてあまり変動はない。また、前年同期比でもあまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数が良くない。中古車の販売や修理の売上は増えている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーからの新型車投入によって、受注は計画以上に進んでいる。ただし、新型車の配車の関係で登録台数ベースでは計画に追いついていない。
		住関連専門店（役員）	来客数の動き	・例年であれば新生活のための需要が重なって売上が増加する月であるが、来客数や販売数が伸びず苦しい状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・送別会の時期であるが、大して商材が動いていない。全く動いていないと言った方が良い状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は前年比で増加傾向が続いている。前年に地元ヒット作があったシネマでも回復して前年比増となっている。ただし、衣料品については引き続き、売上回復が見られない。飲食や雑貨、サービスといった好調な業種で売上をカバーして、前年並みをキープしている状態である。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・送別会の利用が例年並みに推移している。卒業祝いや合格祝い等の家族のイベントが、例年より若干単価が低い。個人客の先行きを不安視している様子が見える。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・曜日等で来客が集中する日もあるが、全体としては変化がない。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・北陸新幹線開業の恩恵によって駅周辺や、市の中心部付近はやや良い状況にある。しかし、郊外は良くも悪くもない状況が続く。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3月は大型団体があり、秋以降は前年割れをしていた売上が、徐々に前年を上回った。しかし、客の動きとしては、新幹線開業効果が3年目となり落ち着いてきている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、稼働率の若干の減少があったものの、客室単価の改善によって前年と同程度に推移している。レストラン部門では、1店舗でリニューアル工事が完了してからは好調に推移している。全体でもやや持ち直している状態にある。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・ゴ-ルデンウィ-クまでの予約を含めて大きな動きがない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年の商戦期としては若干物足りないものの、新規契約や増設契約は引き続き好調を維持している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業3年目となり、国内の団体客、個人客は落ち着きをみせている。一方で、海外からの客はやや増加の傾向にある。全体としては、3か月前と比較して横ばいの状況である。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・年度末になって、子供会員の退会が目立ってきている。また、大人会員については、競合施設が開業前の内見会等で販促を強めているため、当館への見学が減っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・寒い気候であったり天候が悪いと、住宅展示場への来場者の足取りが重い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年度末にかけて土地の取引が増加している。住宅の建築意欲は高く、介護施設やマンション等の建設も多い。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・税制面で目立った施策が見当たらない。消費者の動機づけが強く出来ていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・衣料品が少し動き出しているが、これといった流行もなく勢いを感じない。入出がまばらな日が多い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月前半は、内祝いや返礼品、仕事始めの準備等で需要があり販売量が伸びた。しかし、来客数は少なく目的買いが目立った。3月後半は売上が伸びず、厳しい状態で終わった。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・1品当たりの購入単価は減少しているが、購入点数アップによって客単価は維持できている。一方で、来客数確保に依然として苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・消費は、薄い氷の上でスケートをしているようなもので、氷が割れそうになる。なかなか氷が厚くならない。
		その他小売 [ショッピング センター]	単価の動き	・買上客数はどの店舗でも前年を維持できたが、買上単価が衣料、住まいの品を中心に大きく前年割れの状況だった。この時期に一番期待していた春物や、入学卒業、新生活の需要が特に弱かった。食料品の動きは良い。野菜や果物の相場は落ち着いており、店頭でのメニュー提案や推奨食材の反応が良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の12月が非常に良かった。それからみるとやや悪くなっている。今月は学会があり、また、月の後半から観光客が増えてきた。送別会の時期でもあり、週末は良かった。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・契約獲得数は以前と変わらない。一方で、解約数は増加傾向にあるが、契約数全体について良いとも悪いとも言えない。
		パチンコ店(店員)	販売量の動き	・行政によるパチンコの規制が厳しく、客のし好に合った機種が少なくなっている。
	x	スナック(経営者)	来客数の動き	・前年よりやや来客数が少ない。売上も前年同月よりも少なく、期待外れだった。
	x	観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上70%、宿泊人数70%、宿泊単価98%である。募集型企画旅行やWeb問い合わせが落ち込んでいる。北陸新幹線開業効果は2年が経過し大きく減少している。
企業 動向 関連  (北陸)		-	-	-
		繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注に力強さはないものの、産業資材分野やユニフォーム関連で受注が増えつつある。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が前年より増加している。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・欧州と国内の受注量が昨年より増えている。また、取扱製品の市場での評価が上がってきている。
		税理士(所長)	取引先の様子	・取引先の製造業では、1~2月に比べて3月からの生産が増えている。また、4~6月の見通しでも安定しているということである。これは、精密機械や工作機械、あるいは工場のライン設備といった機械関係が、特に順調とみられる。医薬品のパッケージ関係の業種も明るい見通しである。
		食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・トータルでは横ばいである。ある特定のチャネル向けに好調なだけで、全般的には低調に推移している。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・非衣料関係は低位安定である。衣料関係は消費の動きが非常に悪い。中間層には供給過多になっている状況であり、そのために非常に悪くなっている。
		精密機械器具製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・国内の高付加価値製品市場は縮小傾向が続いている。当社の販売量はそれ程落ちてはいないが、市場は低価格化にシフトしている。
		建設業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・当地域の受注価格競争は激しさを増し、厳しい受注環境が続いている。
		輸送業(配車担当)	取引先の様子	・米国の新大統領就任による影響は、しばらくは現状のまま推移すると考える。燃料費等の経費も、極端には高騰の影響はなく、このままの状態推移すると考える。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・3月は期末月であるため、取引先の業態によっては駆け込み需要、在庫整理等の特殊要因が多い。底堅い需要なのか、販売側の都合による一次的なものなのか、見極めが難しい。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引では小規模店舗や事業所を閉鎖した後、更地にして売却という案件が多い。
		建設業(経営者)	競争相手の様子	・同業各社は3月の年度末工期の工事を完了して、4月以降の新規受注に注力している。各社の競争は激しく低価格での受注が増えている。
		金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の建設会社の工事受注が低迷している。また、最近になって資材の価格がじわじわと高くなっている。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産関連の同業者からは、少しずつ動きが出てくるだろうという話がある。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人広告件数が、1回の発行で50件ほどアップした。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)		職業安定所(職員)	求人数の動き	・29年2月の新規求人数は対前年同月比で3.1%増、有効求人倍率も1.7倍を超える高い水準で推移している。
		人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・派遣登録者数が相変わらず伸びない。派遣予定先とのマッチング率が低下している。
		人材派遣会社(社員)	周辺企業の様子	・3月は派遣契約の更新が集中する時期である。多少ではあるが派遣先では時給アップ交渉に応じてきている。
		新聞社[求人広告](役員)	求人数の動き	・3月の求人広告売上が、前年同月比で約2割減っている。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・求人広告は前年比でほぼ100%の売上である。件数は少し減ったが、正社員の比率は上がった。一進一退を繰り返しながら、求人の波は続いている。恒常的に求人需要があるので安定していると言える。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数は前年同月と比べると増加している。ただし、必要な人材確保ができないことで求人申込をする事業所が増加しており、深刻な人材不足が問題となっている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・人手不足によって、求人が派遣や紹介派遣に若干流れてきている。ただし、仕事が増えての求人かどうかはわからない。北陸新幹線開業に伴うものや大型商業施設開業のための求人が続いていたが、今は落ち着きを取り戻している。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・製造業を中心に求人票が多く出ている。2月末と比べれば落ち着いてきているが、昨年同時期より1~2割増えている。
		-	-	-
	x	-	-	-

## 7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所株式会社)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (近畿)		家電量販店(店員)	販売量の動き	・引越し需要や、携帯電話などの学割需要がピークのため、どの商品の売場も土日は客であふれている。
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・季節の変わり目のせいや、体調不良の客が目立っており、来客数だけで判断すると決して多いとはいえないが、記念品や入学のお祝いとして、時計が少し動いた。相変わらず修理に頼る部分があったものの、少しでも時計が動くというのは気持ちが良い。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・当店は構造改革に伴い、5層の百貨店を4層にし、それぞれの強い所を残した。3月は食品や婦人雑貨ともうまく融合ができ、ほぼ前年に近い数字が上がっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・外国人売上が化粧品を中心に、前年を2割ほど上回っている。一方、国内需要も和洋菓子を中心に食品や雑貨品が好調に推移し、衣料品の落ち込みをカバーしている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・高額な美術品や呉服などの引き合い、購入があり、高級海外ブランドの婦人服、春夏物の新着商品では、昨年以上に高額な物が数多く売れている。一方、一般衣料品やアクセサリーなどの、中・低価格品の売行きは非常に悪い。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・店舗への来客数の前年比伸び率が、この1年間で最も大きい。苦戦していたファッションの動きが良くなってきている。
		百貨店(販売推進担当)	来客数の動き	・来客数は確実に増えており、遅ればせながらのカード戦略の効果と考えられる。ただし、何らかの販促や特典、サービスがなければ動かない。逆にいえば、何らかの特典があれば、売上に直結する固定客が育ってきている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月はホワイトデー商材が好調に推移し、高級特選商材やアクセサリー、洋菓子などの食品品を中心に好調を維持している。また、入店客数、レジ客数なども前年実績の5~6%増で推移している。特に、免税額や免税件数などのインバウンド効果が大きく、前年実績の約50%増となるなど、今月も目標、前年実績共に確保できそうな見通しである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・今月は、月前半からの気温の上昇が例年に比べてやや鈍く、春のファッション商材は婦人服、紳士服などを中心に初速が伸びていない。一方、化粧品を中心とする消耗品は、気温の低下で、スキンケア関連が国内商材、外資商材共に好調に推移し、都心店舗、郊外店舗のいずれも、売上は前年比で5～8%の伸びとなった。後半の気温の回復から、ファッション商材にも少しずつ動きがみられたが、衣料関連では今年らしいスタイリングが弱いほか、消費意欲が高まらないことも影響し、前半の買い控え分を取り戻すことはできていない。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・3月に入って天候の安定した日が続く、入店客数は前年を3%ほど上回っている。気温が低く、ファッション関連は前年比で微減であるが、そのほかの雑貨や化粧品、リビング関連の動きが堅調で、前年よりも増えている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・衣料品は厳しいが、化粧品を中心とした婦人洋品雑貨と食品全般は好調である。好調を維持しているのは、インバウンド需要による部分が多いが、食品は催事などの国内需要が中心となっている。ただし、商品群による好不調があり、全体的に順調とはいえない。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・3月から新ブランドを導入し、来客数、売上共に増加している。高級ブランド品の春物の新作も好調に推移している。特に、インバウンド売上はどの月も前年を上回っており、免税手続きのカウンターは常に行列となっている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・今月も売上が前年比で10.5%増、入店客数が5.8%増と、好調に推移。引き続きインバウンド売上が伸びるなど、関西国際空港の新ターミナル効果が大きく出ている。品目別では化粧品や特選衣料雑貨がけん引しており、不振が続いていた衣料品も、気温の上昇と共に動きが出てきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・イトインコーナーの利用率が相変わらず高い。今月から更に座席数を増やしたところ、それでも常に満席状態が続く、食品と飲料の売上増につながっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・特典のあるカードの利用が1日に2万円程度に上り、客単価を押し上げている。また、プラスワンのデザートもよく売れている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・米国の新大統領や欧州関連の影響で、為替や株価が上下し、落ち着いた状況のなか、消費者動向に大きな変化はないが、少しは良くなっている感がある。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・新生活に伴う消費により、1人当たりの単価が上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので、客が購入に対して前向きであり、来客数も増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期で、事前に集客の準備をしていたこともあり、来客数、販売台数共に増加した。販売台数については、前月比で130%となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月は自動車業界全体が繁忙期になるため、全体的に客の購入も多くみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月の落ち込みに比べると、やや回復の兆しはあるものの、まだ例年の水準には戻っていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増加傾向となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・波はあるものの、全体的に来客数は増えている。外国人観光客は横ばいから減少傾向であるが、特に月後半は来客数の増加が目立っている。オフィス街は決算期や歓送迎会、繁華街は学生の春休みなどで利用者が増えている。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・客と接していても実感はないが、3月は来客数の伸びが前年よりも大きい。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月に関しては、上旬はやや動きが悪かったが、中旬、下旬でカバーできたため、前年を上回る結果となっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・予約の入込の動きが速く、価格の高い低いにかかわらず、動きが良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館(管理担当)	販売量の動き	・売上が昨年度よりもやや上向きになっている。
		都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・今月末まで、約3割の客室を改装していたため、稼働率は前年比で13%低下している。ただし、客室収入は5.7%減にとどまり、実質的には増収となるなど、高単価施策が奏功している。食堂の売上は、宿泊人数の大幅減により大きく落ちたが、婚礼や一般宴会でカバーできている。
		都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・国内、海外共にインターネットからの予約が好調である。昨年に比べて稼働率は2ポイントアップし、客室単価も前年を上回っている。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・年度末での駆け込み需要が多く見受けられ、間際受注を含めて改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーチケットの使用量が少し増えてきたように感じる。今年の年度末は人が意外に動いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街で手を挙げる人が増え、駅のターミナルにも人が並ぶようになっているなど、良くなっている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・年度末で、転居や入居の数が増えたのに連動し、加入契約が増加している。特に、インターネットサービスは堅調である。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・物販の売行きや周辺施設への来場者数などが、若干であるが良くなってきている。
		その他サービス[学習塾](スタッフ)	来客数の動き	・年度替わりの割には、退会する生徒が少ない。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・3月の住宅展示場への来場者は、昨年よりも大幅に増加したが、これは2月末時点で来場数が前年割れしていたため、急きょイベント経費を増やした影響だと考えられる。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・エレベーターの交換、修理部品の費用としての、数十万円単位の高額な見積りに対し、二つ返事で了承が得られている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・相変わらず単価が上がらない。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・小売、外商部門共に、商品の動きが悪い。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・今期のいかなごの不漁もあり、地方への発送状況にも変化が予想される。関西だけの習慣かもしれないが、いかなごと一緒に肉や名産品を送っている人は少なくないため、食品の動きにも少し影響があると感じる。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・現時点での売上のベースは、前月とほぼ同じである。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・今年3月現在と昨年12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は3月が106.2%で、12月が102.5%、関東は3月が99.8%で、12月が93.8%、中部は3月が76.7%で、12月が85.2%、中国は3月が109.7%で、12月が89.6%となり、各地区合計は3月が98.8%で、12月が94.5%と、先月に続いて悪くはないが、前月のバレンタイン商戦ほどの勢いはない。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・春物衣料の動きがととも悪い。気候による要因もあるだろうが、消費者の反応は鈍く、販売量は落ちている。
		一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・相変わらず、飲食関係は芳しくなく、厳しい状態が続いている。
		一般小売店[花](店長)	それ以外	・3月の売上は、送別会や卒業関連で好調であるが、例年と比べれば変わらない。
		一般小売店[花](店員)	お客様の様子	・客の様子では、単価が高い商品よりも安い商品を選ぶことが多く、以前からの節約志向は変わらない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は売上目標を上回る見込みである。昨年は実施しなかった販売促進策や、インバウンド売上の好調が要因である一方、一般客の購買に対する慎重な姿勢は従来と同じで、大きな変化はみられない。特に、中間層の客の価格に対する意識は、より一層厳しく感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・月末の雨や気温の低下もあり、ボリューム層の売上は減少傾向が続いているが、富裕層である外商顧客の売上は、微増ながら前年を上回っている。また、外国人による売上も、来客数の増加により31.6%増となり、金額ベースでも3.7億万円の増加となっている。売上全体では前年に対して約7%増えており、この傾向は昨年12月から続いている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・店全体の売上は、前年比1.6%増で推移している。前年から特選衣料や雑貨が10%増、化粧品が20%増など好調に推移しており、訪日外国人売上では化粧品が前年から倍増し、全体をけん引している。一方、生活用品関連や食料品関連などは、ほぼ前年並みで推移しているが、中間層向けの婦人服は中旬以降も気温上昇がみられず、春物の動きが鈍いため、前年比5.8%減と苦戦している。ポイントアップ優待売上も、前年から日数を増やしたものの、前年を下回る状況である。高額品の好調により、店全体の客単価は前年から5%ほど伸びているものの、買上客数は0.5%減であるなど、一般ボリューム層の消費意欲は引き続き低迷している。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月も衣料品の苦戦傾向が続いている。やや肌寒く感じる気候の影響もあり、春物の動きが鈍い。卒業や入学関連も、間近になって準備する傾向が更に強まっている。一方、雑貨は堅調な推移であり、高額品にも動きが出ている。
		百貨店（営業企画）	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるが、客単価の低下が継続している。婦人服も依然として低調で、食品の売上構成比が高まっている。全体として、個人消費に力強さが無い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・基本的には、国内景気を支える個人消費の厳しさは続いている。特に、現金顧客層の買上点数と単価は微減状態が続いている。一方、富裕層も米国や英国などの海外動向の影響が、やや鈍い動きとなってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は維持できているが、来客数が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店や交通事情の影響で、商圈が狭まってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体の来客数は昨年と比べて減少しており、前月までの状況から回復していない。気温が低いままで推移しているため、特に衣料品の春物の動きが悪く、今後の値引き販売で更に利益を圧迫することが懸念される。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年に競合店がオープンして、1年が経過したが、来客数はまだ減る傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が引き続き落ち込んでいる。客単価は横ばい傾向が続いているが、特売日やポイントセール時に売上が集中するなど、客の財布のひもは固い。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みの推移となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場の低迷や、気温の上昇の遅れといった気候条件により、売上は今一つである。プレミアムフライデーの効果も特に感じられない。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・仕入価格の上昇やこだわり商品の増加により、商品単価の上昇が2～3年間続いていたが、今年に入ってみられなくなった。新規出店の増加による競合激化の影響が大きく、家計支出が増えないなかで、その奪い合いが激しくなりつつある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数や販売量、客の様子などに、あまり変化は感じられない。気温のアップダウンが激しいので、売れる物に変化はあるが、全体としてはあまり変わっていない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・まとめ買いをする客は増えているが、来客数自体が減っている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣にライバル店がオープンし、そちらにも客が流れている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・シーズンが春物へと変わらず、客の買い控えが続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客による家電の買換えサイクルが長く、販売量の増加につながらない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気自体は変わらないように思う。ただし、今年に入り単身者の需要がかなり少ない。例年は販売量も多く、シングルバックなどの品切れが多いのに対し、今年の商品がかなり残る事態となっている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・米国が新大統領に代わり、今後まだまだ問題が出てくると思われるので、見通しが立てにくい。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・単価の高い化粧品や一般食品、日用雑貨などは、良い物で安い商品が単品で購入される。医薬品以外の動きは少しあるが、花粉症関連以外の医薬品の動きは良くない。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・景気の変化を思わせるような、大きな動きはない。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・商品単価の動きや、商品購入までの時間をみると、購買意欲が高いとは思えない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・全体としては財布のひもの固い状況が続いているが、新しい媒体を発刊したり、セール品を提供するなど、少し違うアプローチをすることで、需要が喚起できる。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・新カタログを発刊したばかりのため、少しは受注量が増えているが、大きな動きはない。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・インバウンドに関する宿泊需要は、前年と比較して増えているものの、アジアなどの一部の地域では減少がみられる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・前年の11月から6か月連続で、既存店の来客数が前年を上回っている。客単価はやや低下しているものの、今年度から営業時間を1店舗当たりで約1時間短縮したにもかかわらず、来客数は前年実績をクリアする動きが続くなど、堅調な営業状況となっている。
		観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・宿泊単価は横ばいながら、前年の水準を維持しているが、宿泊以外の消費については、ここ数か月は前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらず、景気が良くなっているとは思えない。外国人観光客は増えていると報じられているが、実感としてはそれほどではなく、2～3か月前からほぼ変化がない。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・今月は、外国人の宿泊客数が前年よりも伸びているが、客室単価は昨年を下回っている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・3月は繁忙期であり、今年は学生が多かったため、来客数が伸びたが、学生の動きが落ち着くと、来客数は少ない状況である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・需要喚起の目玉がなく、今までのようには個人所得の増加も期待できないため、引き続き低調となる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客を降ろした後、いつもは次の客がなかなか見つからないが、この時期はたまたま利用がある。定期的に歓送迎会や卒業式などもあり、利用につながっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業による客の乗車機会には変化がなく、営業収入の変化もない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、特に変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・世の中の流れが、消費を促進させる方向に進んでいない。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・本来のターゲットである来場者が徐々に減る傾向にあり、インバウンドでカバーする構造がなかなか改善されない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月は気温が低く、化粧品の売行きは鈍かったが、トータルの売上はほぼ前年並みである。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べてほぼ横ばいの状況で、可もなく不可もない。消費マインドの冷え込みも感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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）	単価の動き	・金融機関へのヒアリングでは、融資姿勢や倒産件数、資金ニーズの変化はあまりないようなので、景気にも変化はない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの価格差は、都心や駅近物件と郊外の格差のほか、利便性によっても大きく広がる傾向が鮮明で、大きく二極化が進んでいる。都心の高額物件は堅調で、郊外の割安物件は絶不調という図式からの変化はみられない。一部の層のみが、景気回復を実感している状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順で客足が伸びない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直営店及びフランチャイズ店の来客数の減少が、数字で明らかになっている。取引先の小規模飲食店の閉店が、3月は10店舗ほど報告されている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気温が上がらず、春物衣料の動きが婦人、紳士共に、前年比93%前後で推移するなど、大変鈍い。高級ブティックや化粧品、食料品は前年をやや上回っているが、アパレル部門の不足分まではカバーできず、全館では前年比98.5%の見込みである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・月前半は気温が低めで推移したほか、後半は降雨の影響もあり、昨年後半から続いている来客数の伸び悩みに拍車がかかった。野菜は、出遅れていたサラダ関連が一気に出荷され、相場が大幅安となったが、魚は不漁の影響で価格が上がった結果、売上は非常に伸び悩んでいる。調味料なども大幅ダウンとなった結果、客単価が伸び悩むなかで、来客数がマイナスになるという厳しい結果となった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消耗品のような商品は節約志向が顕著であるが、嗜好性商品に関しては、適正価格であれば購入される傾向が顕著となっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・24時間営業であるが、来客数が明らかに減っている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・単身者や新生活関連の新規顧客による来客数は増えているが、単価の上昇が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ると、景気は少し良くなると思っていたが、客の様子のほか、廃業する取引先もあることから、実は少しずつ悪くなっている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・年度末に向けて、例年どおり単価が下降している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・来客数は増えたが、少量買いの客が多く、客単価は低くなっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・商品の販売数などに大きな変化はないが、当社の主な商品の原材料価格が高騰しており、利益率の圧迫につながっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・全体的に消費者の節約志向が強くなってきている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来館者数が減少している。
		都市型ホテル（管理担当）	単価の動き	・右肩上がりでは上がってきた客室単価が、ここ数か月は下がり始めている。3月についても、稼働率は前年比で上昇したが、客室単価が下落しており、大幅な減収となっている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・国有地売却関連で、政権運営への不安感を語る客が増加している。すぐに直接的な影響が出るわけではないが、様子見といった声が多いため、受注につながりにくい。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,968円で、3か月前の10,338円から低下している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・DVDレンタルや販売では、主要アイテムの動きが前年比で更に悪化している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅の購入客数が長期間にわたって、緩やかに減少してきている。それに伴い、仕入れなどの在庫調整はしているが、成約率が落ちている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・繁忙期に入ったはずが、実感としては販売量、問い合わせ数共に伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築分譲マンションでは、契約状況の悪い物件の割合が増えており、この3月末には竣工時での残戸数がかなり増加する。
	×	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	競争相手の様子	・同業他社を含め、各モールや百貨店の店舗も、売上が前年比で4～6%悪化している。
企業 動向 関連  (近畿)		*	*	*
		広告代理店(企画担当)	取引先の様子	・気温が上がってきて、少しずつ春物衣料の定価商品に動きが出てきている。売上の前年比が回復してきたテナントも多くなっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・紙面広告は前年よりも良くなっているが、Web広告が伸び悩んでいる。
		経営コンサルタント	それ以外	・春休みやセールの影響か、小売業を中心に全体としては良い。小売業では来客数も増えており、客単価もまずまずである。
		コピーサービス業(店長)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年に比べて若干増加している。数か月前から右肩上がりの推移をキープしている。
		その他非製造業〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・春先を迎えて、梅春物の店頭投入が順調に進んでいる。総合スーパーの衣料、雑貨品販売は相変わらず不振であるが、衣料品専門店の集客力は増しており、消費全体としては上向いている印象がある。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月の前半は、前月の落ち込みの反動で荷動きは良かったが、競合他社の決算月で安売りが続き、中盤は中だるみとなったため、思ったような結果が出なかった。新製品で少しばん回できるかと思ったが、これからに期待したい。
		食料品製造業(営業担当)	取引先の様子	・寒暖の差があったためか、飲料水の売上が伸びなかった。プレミアムフライデーも、あまり効果がみられないように感じる。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・地域ブランドのタオル産地では主力商品の受注が減少している。高付加価値品などの新規商品を提案し、何とか受注量をカバーしている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、変化はない。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比で良かったかと思えば、翌月は悪くなり、悪化したと思えば、その翌月は前年を大きく上回るなど、売上が非常に不安定となっている。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連製品の受注量が戻ってきている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量、受注量の動きは横ばいである。ただし、高い水準での横ばいではなく、平均的なラインである。上振れ要素、下振れ要素の両方を含む、不安定な状況となっている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・材料の値上げ後にもかかわらず、品質が重視される製品の荷動きは良い。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・小物の受注は順調であるが、大きな金額の商談は鈍い。全体としては、それほど活発ではないが、不調でもない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きに注目すると、当社の実績は少し良好であるが、市場の動向が良いとはいえない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・世界的に、政治経済に関する不透明感が高まっている。特に、企業は変動が激しく、製造業は足元の製造計画すら立てにくくなっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・エアコンなどの一部商品の実売は、前年を上回る荷動きであるが、全体的には景気が上向きとはいえない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・普段と変わらない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・4月以降の受注見込みが低調。自動車産業を基盤として、ほかの分野にも営業を展開する必要がある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末をあと1週間残すのみとなり、問い合わせなどが少し落ち着いてきたように思う。全体としてはそれほど変わらない。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・新卒を含めて、中小建設業の人材不足が深刻である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・好決算企業の年度末工事も終わりに近づき、技能労働者不足も一段落しつつある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規案件で輸送の依頼はあるが、自社では回りきれず、協力会社に依頼しても、車両不足で断られるケースが多い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価が上昇と下降を繰り返しているが、一直線に上昇という場面が欲しい。少なくとも今月末には2万円を突破することが、景気浮揚の最低条件である。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・米国の新大統領の動向が読めないため、大手企業からの受注が不安定である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業の撤退する動きが、阪神・淡路大震災以降、続いている。それによって企業の事業所や社宅需要がなくなり、賃貸住宅の相場が下がってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末になり、今年は業績の良い企業からの広告出稿が、追加で結構出ている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・各駅の構内店舗における免税サービスの取扱件数が、ここ半年間で最も多くなった。単価はかつてのような数万円規模ではなく、5,000円～10,000円といった水準であるが、とにかく件数が多くなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・受注をはじめ、今後につながる見積依頼や設備投資などが少なくなり、代わり映えない。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・インバウンドも一段落し、前年実績を超えることができず、苦労している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主力の取引先である製薬メーカー関係からの受注量が、全体的に減っている。特に、開発部からの発注が激減している。開発拠点が海外に移転している影響も大きい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・最も売れる時期に欠品が多くなっており、売行きが悪い。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月末の駆け込みの仕事が全くない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けての案件が少ない。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経済の先行きが見通せない。
雇用関連		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・今月は派遣社員が入替わる時期ということもあり、求人数、求職者共に伸び、派遣の成約も先月に比べて非常に多い。
(近畿)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3か月前よりも求人数は増加している。ただし、2月の状態を考えると、もっと増加すると予想していたが、そこまでは伸びていない印象がある。エリアによっては、2月に4月スタートの求人が出たため、3月にはほとんど出ないケースもある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の有効求人数は原数値ベースで過去最多となり、近畿の全府県で前年に比べ増加している。新規求人でも、全ての府県で製造業が増加しており、金属やプラスチック、電子部品、電気機械器具などの増加が目立つ。建設業や運輸業も堅調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の勢いが増しているなど、人材不足が慢性化している。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・4～6月の単発的な派遣については、かなりのオーダーがあったが、ほぼ終了した。忙しさは昨年とほぼ同レベルであったが、人材不足でマッチングに至らないケースが多いため、ある程度の人材でOKという派遣先企業も増えてきている。ただし、7月以降についてはまだまだ動きが鈍く、様子見の企業が多い。この傾向はゴールデンウィーク明けまでは続く。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・景気は大きく変わっていないと思うが、派遣先の企業による利用が、派遣社員から契約社員や正社員にシフトする動きが活発化してきている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・労働契約法の改正から2018年で5年となり、無期雇用への転換が発生するため、労働者の動きがあるように思われる。この4月入社に関しても、求職者数が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用者数に大きな動きはみられない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・例年に比べて駆け込み需要もなく、景気は鈍化している感覚がある。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・先日公開された再来年の新卒求人予定数をみると、依然として大量の求人があり、好景気が続いていると感じられるが、新聞求人にそのような盛り上がりはなく、3か月前と比較しても現状維持である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きをみていると、昨年とほぼ変わらない。3か月前と比べても、年度末であるにもかかわらず、特筆すべき現象は起きていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・飲食業やホテル業などのサービス関係は好調で、人の動きがあり、人手不足の傾向も出ている。その一方、製造業、流通業は低迷し、業態の変更や事業の承継に苦労している。東大阪のものづくり企業では、土地を売却し、マンションに転用する動きなどが進んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は、前年比で16.9%の増加となった。一方、新規求職者数は14.2%減少し、15か月連続の減少となっている。ハローワークでは、企業からの人材不足に関する声が多く聞かれ、求人の増加傾向も続いているため、雇用失業情勢の改善はしばらく継続するとみている。また、独自に行った企業への景況感に関するヒアリングでは、普通と回答する事業所が多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・例年は2～3か月前から求人が増える時期となるが、先月よりも求人は減少する見込みである。特に要因は見当たらないが、4月に向けて求職者が増えることを見込んでいる可能性もあり、景気の良し悪しに影響はない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・大手企業は求人数がやや減少したが、中小企業を中心に採用意欲が強く、トータルとしては、ややプラスである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらず、増加しているのは中堅、中小企業がメインである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒の求人活動が活発になる時期であるが、医療職の募集については、まだ動きが鈍いように感じる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門が中心の日雇い求人では、建設業者に対する社会保険完備の義務付けや、雇用保険の運用厳格化による問題で、混乱や雇用抑制などが起きている。年度末の季節的求人増の波すらみられない。
	x	-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (中国)		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・暖かくなり客足が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して来客数は1%、売上は6%伸びている。特に弁当やおにぎり、パンなどの中食の売上が伸びている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3月初旬に開催された全国発売のG2レースで売上が十分に確保できている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売に力を入れているので、県内外からの問い合わせが増え売上が伸びている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・春物が動き始めて婦人服の売上が伸びている。衣服よりもバッグや靴などの雑貨アイテムの動きが好調で、美術品や宝飾品などの高額商品の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年から客単価が上昇傾向にあり、客に少し余裕が出てきている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・シングル需要がある。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比105%と新型車効果が続いている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて卒業旅行の客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔土産物〕(店 長)	来客数の動き	・3か月前に比べてレジ通過客が増えており、平日も 閑散とした日が少ない。客の購買意欲がそこそこ高い ように見受けられ、新しい商品や季節限定の商品等が よく売れている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・給料日を過ぎてから人の動きが良い。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・前年に比べて来客数が伸び、客単価も上昇してい る。また、インバウンドの来客数が大きく伸びており 好調である。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・気候も良くなり観光シーズン到来で来客数が増加し ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・歓送迎会のシーズンなので来客数は増加している。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・卒業旅行や異動のシーズンとなり客の動きが活発化 している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・宿泊では海外からが低調で、特にアジアからの客が 減少している。一方で、国内からはインターネットに よる客が好調である。レストランは来客数も増加し客 単価も上昇している。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子が良くなっている。
		通信会社(総務 担当)	販売量の動き	・年度末で引越し等による新規加入増が続いてい る。
		テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・やや肌寒いが好天に恵まれ個人の動きが好調であ る。
		ゴルフ場(営業 担当)	来客数の動き	・天候が良く当日の予約が伸びている。
		住宅販売会社 (営業担当)	お客様の様子	・春季に入り、住宅購入検討客の動きが活発になっ てきている。
		商店街(理事)	来客数の動き	・寒さが続き人の動きが良くない。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・気候が良くなり異動の時期でもあるため、人の流れ も好転することを期待したものの、あまり変化がなく 景気が上向いていない。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・買い控えをする客が多い。
		一般小売店〔印 章〕(経営者)	お客様の様子	・印鑑注文が好調である。
		一般小売店〔紙 類〕(経営者)	来客数の動き	・来客数の増減がない。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・化粧品、婦人服飾は前年を上回る月が続いてい るが、他の部門は厳しい状況である。婦人服は中心と なるミセス部門で思うように売上が伸びないことから、 全体への影響が大きい。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・月末になっても春物の動きが悪く、マザーニーズも 伸びず、プレミアムフライデーにも期待できない。
		百貨店(売場担 当)	お客様の様子	・セレモニースーツなどの動きが鈍く、全てがカジュ アル傾向にあり、着回しによるスタイルが定着して買 上客数が減っている。70歳以上対象の衣料品の動きが 年々鈍くなっている。
		百貨店(購買担 当)	お客様の様子	・数か月前と比べて衣料品関係に動きが出ており、特 にビジネススーツやマザーズスーツなどを購入する客が 増えているが、前年売上を維持することが難しい。高 額な美術品や宝飾品の売上は良く、消費者に格差が生 まれている。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・婦人服の動きが良くなっているが、今まで好調で あった化粧品の動きが悪いため景気の回復感はない。 北海道物産展は好調に推移し食品は安定した動きを続 けていることもあり、来客数は微増である。
		百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・スイートルームでの宝石販売や有名陶器販売などの 催事は好調であるが、それ以外ではなかなか売れず、 景気が上向きとは言えない。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・野菜価格が安定している。
		スーパー(総務 担当)	単価の動き	・来客数と客単価は共に横ばい状態である。
		スーパー(業務 開発担当)	販売量の動き	・このところ前年並みの売上はクリアしているもの の、微増なので力強さに欠ける。
		スーパー(管理 担当)	来客数の動き	・客単価は前年を維持しているが、来客数は前年割れ のまま足踏み状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・雪など天候不順もあり、週末の来客数の減少が続いている。また気温も前年と比べ低めに推移しているため、清涼飲料などの主力商品が伸び悩んでいる。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・売上は前年を上回る状況が続いており、その傾向に変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・百貨店、セレクトショップでの衣類の売上がなかなか伸びず、ファストファッションに押されている感がある。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、故障しなければ家電を買換えることはない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、すぐに購入しない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数や客の購買姿勢に変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べて販売単価、販売台数共に増加していない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車の販売が好調に推移しており、販売総数を底上げしているが、前年実績を超えるまでには至っていない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量はやや増えつつあるが利益率が低下している。客の取り合いになり、仕事は多いが利益がなく人手不足になっている。
		その他小売 [ショッピングセンター]（管理担当）	来客数の動き	・日祝日の客の動向は比較的良好なもの、平日は伸びない。気温が上昇して新生活関連の商材も動き出してくるが、前年と比べて景気が良くなっている様子はない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・特別メニューがあれば集客できるが、そうでないと厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・卒業や入学などの行事に従って来客数が増加している。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・前年に比べて来客数は80%にまで減少しているが、客単価が110%以上まで上昇しているため、売上は前年の95～96%となっている。人事異動や卒業に伴い2月下旬から時間無制限の食べ放題の注文が前年の180%と大きく伸びているが、金曜日の席の回転率は低下している。客は二次会には行かず一次会で済ます合理化傾向がみられる。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・正月明け以降レストランの来客数が低迷していたが、3月から歓送迎の団体イベントや個人イベントなどに伴う予約が増加し、一部値上げした企画商品の販売減の影響もなく、人の動きも活発になってきている。ただし寒さの継続とガソリン価格の高騰傾向などの影響で景気の回復は実感できない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客も景気回復を期待しているが、回復傾向がみられないため、現状をいかに維持するかが課題である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・国の政策を始めとして大きな変化もなく、引き続き引き締め傾向にあることから需要は拡大していない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年の99.6%である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客の動きが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・悪天候と低温の影響で人の動きが悪い。歓送迎会で夜の客に動きはあるが、例年より良いわけではない。
		通信会社（販売企画担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・SIMなどのモバイル関連商品と光回線卸のサービスのどちらについても、年度末と年度初めのキャンペーンに対する客の反応が今一つである。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・春は転勤や入学卒業等に伴う引っ越しシーズンであるが、通信に関する新規契約の伸びは廃止契約もあるため前年と同レベルと想定される。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて入館者数や商品販売高などに変動がみられない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・例年であれば水仙を始めとする春の花々が咲きそろう始めるが、気温が低く開花が遅れているため来客数が伸びていない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の注文メニューに変化はなく、財布のひもは固いままである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・駅前の商業施設に人が流れて来客数が減少している。土日の集客が回復しなければ売上が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	それ以外	・まわりの人の動きに好転の兆しは全くない上に高齢化が止まらない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・戸建て新築住宅の引き合いが低調な状況が続いている。景気の先行き不安によるリスク回避を主な理由として、新築をあきらめてリフォームに切替える施主が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・春先になり若干動きがみられるが、年初の低調な状況からは大きく回復しておらず、上向きになるにはしばらく時間がかかりそうである。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・全体では住宅の新築件数が増えているようであるが、設計事務所と契約する消費者は増えていない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・見学会などのイベントを開催しても来場者数が増加傾向にない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月は卒業と入学のシーズンで来客数が増える時期であるが、今年は販売量が伸びていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・国際情勢や為替などの不安から消費者の購買意欲が失せている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎え商店街の会議では非常に厳しい話ばかり出ている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・前年に比べて売上高、1品単価、来客数が減少している。わずかながら販売数量が伸びているものの、低価格化が進んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月に入っても気温が上昇しないため、紳士・婦人ファッション部門が非常に厳しい。優待会などの割引実施期間の売上は好調に推移するが、前後の下落分をカバーするには至らず、今月も厳しい結果が見込まれる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年を割り続けている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は前年の100%であった来客数が、今月は97.8%に低下している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は生活防衛意識が強く必要な物だけを購入する傾向が強いため、購入数量が伸びない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・例年であれば新生活や移動需要でにぎわう時期であるが、少子化の影響や類似商材を扱う競合店が増えたことで苦戦が続いている。前年と比べ来客数、販売量がここ数か月で最も落ち込んでいる。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年を若干上回っているが、1品単価が前年を下回っているため、売上が前年と変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・問屋の閉店があり厳しい状況である。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・買い回る客の持ってくる見積書に記載されている価格が、非常に薄利もしくは原価割れとなっているケースが頻繁にある。ここまで低い価格提示が多発することは直近で経験したことがない。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で売上も落ち込んでいる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・3月に入り春物の動きが出ているが、客の購買姿勢は慎重で高額品は売れない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・有名衣料小売店の撤退後に空き店舗状態が続いていること、大手家電量販店が出店したことで競合する既存量販店が苦戦していることなどにより、ショッピングセンター全体の来客数に影響が出ている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月後半から3月にかけて客足が鈍ってきており、景気が上向き様子が全く見受けられない。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は品質でなく価格の安さを求める傾向にある。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・売上が前年を割っており、客が求めているものがない状態である。オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売との競合など厳しい状況である。
	×	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・サービス客を含めると来客数は前年の80%で推移しているが、新車購入の来客数だけみると前年の65%となるため店に活気がない。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年同月比約90%であるとともに同業店のオーバーストアで飽和状態になっているため、売価を下げて客の取り合いになっている。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・3月は転勤や入学のシーズンでシングル需要が増える時期であるが、最近では大型格安家具店に客が流れている。
	×	その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・3月の売上は過去最低の状況である。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業務を請負っている自動車部品製造が現在多忙である。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量の増加と販売単価が上昇し収益面がやや良くなっている。ただ為替が円高で推移しているためコスト高となり、利益面では不安がある。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品のメーカーを中心に受注量が増加しており、主要原料である苛性ソーダの価格が中国メーカーの生産制限に加え、世界的な需要の伸びにより品不足感を拭えず、国内メーカーの相次ぐ値上げ要請に応じざるを得ない状況である。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・非鉄金属建値の上振れにより販売価格が高値で安定している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・前年と比較して取引先の様子が好転しており、受注数が増えている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引関連の荷物が予想以上に伸びている。今月は引越し関連の荷物が堅調に推移しており、個人客の宅配個数も増加している。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期であるため、来客数や成約件数が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月決算での販売促進や4月からの新年度販売促進での受注が上向きに推移している状況である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節商材が売れている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・素材産業なので基本的に大きな変動はないが、売上、利益とも前年に比べて良い。ただし今後もこの状態が続く要因が見当たらないことから、景気全体が上向いていると言えない。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の受注はなく通常品生産のみの状況であり、生産水準にも変化は見られない。
		鉄鋼業（総務担当）	それ以外	・米国税制改革の実効性が不安視され、為替が円高方向に進んでいる。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・一時的には荷動きが活発化したようであるが、直近では再び低調になっており、3か月前とあまり変わらない状況に戻っている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は生産能力並みの受注があったが、一時的な案件であるため、景気には変化がない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・安定した受注価格にしのぎを削っている。デフレ脱却というが、まだまだ地方では適正受注価格を割り込んでいる状態である。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・引き続き新規案件は乏しく、手持ち工事量の減少が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は安定している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・米国の新大統領の打ち出す施策がなかなか実現困難となってきたり、そうした米国の動向が日本に影響を及ぼしそうである。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件が順調に受注でき、技術職員の稼働状況は目一杯の状態が継続しており、この状況がこの先3か月は確実に続く。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が一部あるものの、例年の傾向と変わりなく通信機器商品や通信サービスに目立った申込がない。	
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業を中心にアウトソーシングやモノのインターネットに関する意識が高まっているものの、具体的な検討に進むケースが少なく他社事例を待っている状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・アジア向けの輸出が増加しており、前年比プラスとなっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末近くになって本来なら慌ただしくなる建設業や製造業などに高揚感があまりない。また、小売販売業も先月よりは良いが、数字的には前年を下回るどころが見受けられる。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・11月と2月を比較すると、水揚げ数量は115t、水揚げ金額は4,300万円の減少である。減少原因は沖合底引き網漁と中型まき網船漁、イカ釣り船、定置網漁の減少である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文数量が減少している。客が必要品以外を購入しない姿勢が続いており、財布のひもは固くなっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・国内の販売は中級品や低級品はある程度売れているが、当社で生産している高級品はあまり売れていない。そのため生産原価に見合った価格設定ができず非常に厳しい。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引越し商戦期であるが、戦力不足と長時間労働の問題で受託しきれない状況にあり、例年ほどの増加に至っていない。
	x	-	-	-
雇用 関連  (中国)		人材派遣会社（経営企画担当）	採用者数の動き	・景気が改善傾向にあり企業の採用意欲は高くなっているが、採用が進まず困っている中小企業が多い。採用条件の内容を把握し、更に求職者の状況を共有することを促していく。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・平成28年度卒業生の募集では、前年実績の1.4割増の募集者数であったが、内定者数は前年実績とほぼ同数を確保するのがやっとであった企業が多く、採用増の目標を達成するのが難しい状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、当県では大学生の就職内定率が1995年の調査開始以来最高を記録している。企業も会社説明会の回数を増やしたり前倒ししたりするところが多く、採用意欲は非常に高い。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は医療器具製造や土産物菓子製造が好調である製造業が前年同月比で3割増となったほか、運輸業、小売業、建設業など多くの業種で増員傾向となったことから、求人全体でも2割増となっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・いろいろな業種の求人が増加しており人手不足の状況が継続しているため、個々の事業所の業績にかかわらず求人需要が増加してきている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数とも前年比で増加しているが、月間有効求職者数が同様に増加しているため、有効求人倍率は今年度最高値となった前月を0.18ポイント下回っている。求人数の増加は景気の影響というよりも、未充足求人の滞留傾向が強い。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・わずかではあるが求人数が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人のタイミングとなったこともあるが、企業の動きが活発化している。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・どこも人手不足で求人数は多いが、求職者の確保に苦戦している。特にこの時期は退職した後の人材がみつからない企業が多い。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・企業側の採用意欲は旺盛で、求人受注数が過去最高の水準で推移している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・例年どおり年度末に向けて契約満了になる在職者の求職申込が増える時期なので、3か月前と比較して新規求職者数は33.6%増加している。また、事業所倒産などの話はない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求職者数が右肩上がり増加しており、旺盛な転職マーケットに機会を見出そうとしている求職者が多い。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・依然として求人はあり景気が良い方向に向かっているように見えるが、実態として人手不足の状況は変わらず厳しい状況である。
		-	-	-

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

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (四国)		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が50%増えた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街近くにオープンした歴史博物館の集客力が大きく、イベントとの相乗効果とあわせて多くの来街客でにぎわっている。また、大型の外国客船入港の影響も加わり、街全体がかなりにぎわっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が増加し始めた。売上も前年を超えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の新車受注台数が、前年比3割増で推移している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・販売量が増えつつあり、販売単価も上昇傾向にある。自動ブレーキ搭載車への代替え需要が今後も続く予想される。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなったわけではないが、前年より来客数（宿泊数・歓送迎会等）が増えた。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数が春休み序盤よりも少し増えている。また、低調が続いていたレストランもこのところ客数が増加し、客単価も若干上昇している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春になりお遍路の仕事が少しずつ増えているが、昨年よりお遍路さんは随分少ない。街では、歓送迎会などで少し良くなっている程度。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・卒業式や入学式で全体に活気があり、普段はしないメニューのオーダーが入った。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンで来客数が多かった。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・土日祝を中心に通行量もあり、街には活気が見られる。しかし、肌寒い日が多く、アパレルや季節雑貨の動きが特に悪い。政府への不信を募らせる報道が多く、消費者の財布のひもをより固くしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として、顧客動向が停滞気味に感じられる。特に若年層の来店数が減っており、消費自体も減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・送別用商品は平年並みの単価・数量で動いた。また、法人向け御祝商品も良く動いた。しかし、繁華街の人は少なくなってきたように思う。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・飲食店向けの納品量は例年と変わらないものの、一般家庭へはスーパーやディスカウント店で購入しているせいか、ほぼゼロに等しい。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月前半は好調で、後半は初開催の美術催事が集客・売上につながり、前年実績を上回った。しかしながら、衣料品やシーズン雑貨は気温が低く推移した影響から、春物の動きが鈍く苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は安定しているが、増えてはいない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客は価格に敏感になっている。価格など販売促進を強化中で、客数に回復の兆しが見える。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に恵まれ、企業努力の甲斐あって、来店客数と客単価が前年を上回っている。景気が良くなっているわけではない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・気温の上昇が遅いこともあって春物衣料の動きが悪く、販売量は前年をやや下回っている。来客数も前年より減少しており、特に年配客の動きが鈍い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・決算月に入り、数多くの企画・キャンペーンを打ったが、お客様の様子は例年と変わらない。過去に販売した乗用車の車検が3月に到来するユーザーが多いため、例月より代替していただくお客様が多いのは毎年のこと。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	販売量の動き	・業種によりバラツキが大きい。衣料品店では厳しい状況が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（営業部長）	お客様の様子	・個人向け企画商品（海外）が昨年と比べて少し良い。インターネット販売・インバウンドも好調であるが、リアル店舗が四国各支店とも前年割れが続いている。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・加入数は増加しているが、季節要因が大きく影響していて前年と変わらない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・春商戦期であるが、目立った動きは感じられない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・個人消費が上向く傾向は見られない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節的に非常に良い環境なのに、来場者は伸びていない。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・入学、就職シーズンを迎え、生活用品や家電製品を中心に売上げが見込まれるが、3か月前の年末商戦やクリスマス商戦を上回るような消費力増加には至っていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・時代とともに消費行動が大きく変化している。百貨店の低迷がその象徴であり、ネット利用者の急増は今後、しばらくはとどまることはない。旧来の商店街や個店専門店は、この時代変化に対応できない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭売上は前年比プラスだが、外商売上は大きく落ち込んでいる。3月は入学祝いなどで図書カードが伸びるのだが、今年は前年より需要が減少している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・競合店の出店が続く、顧客の買い回りが顕著になっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目に当たる3月は春物衣料が売れて比較的良い時期なのに、今年は気温が低い日が多く、結果的には微減となった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が少ない。衣料品販売は景気に大きく左右され、将来的にも良い傾向が見えない。
		家電量販店（副店長）	競争相手の様子	・競合店、決算セール等でお客様が回遊し、来客数は前年を下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・お客様の様子、売上、乗車回数で判断した。例年と比べて、送別会等が少なかった。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・3月後半になっても一向に改善の気配が見えない。特に観光客需要が激減している。
企業 動向 関連  (四国)		-	-	-
		*	*	*
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少し春めいてきて、2月よりは小売店頭での商品の動きが良くなっている。しかし、ネット業者に消費が流れている傾向もあり、小売段階での競合が起きている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時ほど新商品の売上が伸びない。新工場ができた後にどうなるか、注視しなければならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光設備の大型受注があり、ほっとしている。弊社を取り巻く環境は変わっていないが、仕事が始めれば景気は良くなる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の事業内容・業種が偏っているため、業績が好調な企業とそうでない企業とに二極化され、全体的には売上等に大きな変化はない。しかし、来年度の自治体の公共事業予算減が判明し、景況感は良くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ1か月で公共工事を2、3件受注できたが、民間工事が芳しくない。
		建設業（総務）	取引先の様子	・公共工事は期末を迎えた慌ただしさがある一方、民間工事は落ち着いている。
		輸送業（営業）	取引先の様子	・業績不振や人手不足を理由に、3月末をもって廃業する小規模な荷主が相次いでいる。廃業は荷主だけでなく、輸送協力会社である小規模な同業者にも広がっており、いままで輸送を委託してきた元請け業者にとっても輸送力低下に結びつく深刻な状態になりつつある。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の動向から、直近3か月間の運転資金需要に大きな変化はみられない。
	公認会計士	取引先の様子	・顧客の試算表、決算書を見ると、ほとんどの企業が前年と変わらない状況が続いている。一部、道後のホテル等は若干上向いているようだ。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・今年に入って青果物卸売市場は、数量は前年並みかやや減少しており、単価安の傾向が続いている。例年3月は需要が増え、荷動きが活発化する時期なのだが、今年は動きが鈍く、この時期としては低調な販売が続いている。また、花冷えで花見等の行楽需要も増えそうにない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・受注・売上量が減少し、受注・販売価格も低下傾向にある。さらに主要材料のスクラップ価格が上昇しており、採算は悪化している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要はおおむね堅調に推移しているが、建設用クレーンの需要は減少している。海外需要は国・地域、月によってばらつきが見られるものの、2012年度をピークに減少が続いている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、販売量が減少している。ただ、前々月・前月より微増しているので悲観的な見方はしていない。
	x	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・引越し繁忙期なのに会社の方針で、長時間労働対策として引越しの受託件数を絞っている。臨時便等の発送量も激減している。
雇用関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（営業）	採用者数の動き	・採用活動が解禁となり、企業は採用面接等の機会を増やしている。人材確保の競争が近年激化していることもあり、通常の人事計画より多めの採用枠を想定している印象を受ける。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員を直接雇用に切替える動きが顕著になってきており、人手不足を感じさせる。
		職業安定所（職員）	それ以外	・2月の有効求人倍率は1.45倍で、昨年10月以降1.4倍台が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・平成29年度卒業生への採用活動が解禁となり、求人数が急速に増大している。加えて、平成28年度卒業生への求人も引き続き見られる。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・愛媛県内全域で求人難が続いている。求人誌掲載、ハローワークにて多くの企業が求人を出してはいるが、応募が少なく解決策が見い出せていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気は低迷気味で安定している。
		民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・3月に入り、独自の企業説明会を実施する企業が昨年より増えている。今年度、採用予定数に満たなかった企業は、焦りにも似た気持ちで説明会を実施しているようだ。特に中小零細企業でこの傾向が見られる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は増加しているが、派遣で働いてくれる求職者が激減しており、就労につながらない。業界の景気を懸念する。
	x	-	-	-

## 10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・年度末で、卒業や退任される方への花の注文が多く、例年よりかなり売上が増えた。噂が広まり花屋と認識されるようになり来客数も増えた。
		商店街（代表者）	単価の動き	・年度末に向け、オフィス家具などの高額商品が動いた。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が伸びている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が僅かに前年を上回ってきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・当県は暖冬で、冬場の景気があまり良くなかった。ただ、その反動で3月に入ってテレビを除く全商品がそれなりの数字を稼いでいる。回復基調にある。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来店客数が前年比で増加している。異動の時期で、個人客がギフト商品をまとめ買いする傾向があり、売上も増加している。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	販売量の動き	・新商品の見直しや売場のレイアウトを変更し、前年より若干売上が増えた。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年同期比で確実に客単価が上がっており、客の懐事情も良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・歓送迎会などの宴席利用が前年よりかなり多い。個人の財布から出るお金が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3月の京阪神方面や韓国、台湾方面の海外近場の予約が伸びてきている。特に韓国、台湾は4月以降も伸びる。ただし、インバウンドが多く、座席確保が厳しい状況も続いている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・既に次年度の相談が多い。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・繁忙期に向けて新商品を投入し、販売促進にも費用を掛けている。新商品の浸透には時間を要すると考えていたが、滑り出しは悪くなく、客の反応も良い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ドラマの撮影が決まり、それにまつわる企画等が急速に進んでいる。市場への影響が出る時期ではないが、雰囲気は良くなってきている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・春休みに入り、比較的学生など若い客が多くなっている。主要観光施設の駐車場も午後には満車になるところが多い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・少しずつ良くなってきている。おしゃれシーズンになり客の気分も少しずつ上向いている。卒業、入学、入社などで人の動きも活発になってきており、少しずつ景気も回復してきている。
		美容室（店長）	単価の動き	・3か月前と来客数は変わらないが客単価が多少良かった。卒業式に着物を着る客が多く、売上がやや良かった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・小売店はそれほど良くないが、飲食店や卸販売店は人気アニメーションの聖地巡礼の効果でにぎわっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3か月前は正月用品やお年玉等まとまった出費があり、きつい月となったが、現状も厳しい状況は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は卒業、入学、入社等で商店街も忙しい時期だが、前年比で来街客数、販売量が減っており、非常に景気が低迷している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・県外から来るサニーレタス、ブロッコリー、県内の大根、キャベツの流通が少ない割には値段が上がりきらず、前年の9割の価格である。全体的に消費量が横ばいである。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・購入単価は相変わらず低いが、来客数は前年同月比で増えている。外交販売での売上は横ばいである。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・衣料品テナントの売上が第3四半期に比べやや回復傾向となったものの、飲食テナントは、特に宴会需要の取り込みが弱く、客数も減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・集客効果の大きい催事を行ったが、天候の影響もあり、催事初日と土、日以外は来客数が伸びず、波及効果はなかった。クレジットポイント催事・新規会員入会は好調だが、金券発行による売上押し上げ効果は出なかった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中間層の動きがやや良くなってきている。衣料品や雑貨は今月に入って堅調に推移している。一方、富裕層の動きが鈍く、宝飾品や時計、ラグジュアリーや美術品の動きが停滞しており、横ばいといったところである。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・衣料品に関しては回復の兆しが見受けられない。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・ギフトや、式典・学校行事等の衣料品・雑貨については反応があるが、春物やトレンドファッションへの反応は鈍い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・国会予算も具体的な予算などの情報が少ない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震で閉店していた競合店が再開し始め、前年比102%くらいで推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に売上は前年を下回っている。単価はともかく来客数が減少している。生鮮食品においては野菜の相場が安く、また精肉に関しては牛肉の相場が高いため、共に売上は厳しい状況である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・競合店の新規出店や開店セール等の影響を受け、来客数が前年比で減少している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の価格は正常に戻っているが魚、肉の販売量が落ちている。セール品への反応も鈍く、消費自体が縮小している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当・店長)	単価の動き	・店舗の前で行われていた工事が終わり、工事関係の客が減った。飛び込み客が先月より増えている。客単価に関してはプラス一品の売上がまだ少ない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・商店街のアーケードが解体工事中で、ほとんど客が来ない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・客の動きを年末年始と比べると、あまり変化はない。景気が良くなっているのか悪くなっているのか、客の様子からはわからない。
		衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・今月に関しては低温が続く気候的な要因で非常に来客数が減っている。
		家電量販店(総務担当)	来客数の動き	・例年、月後半に活気付くが、今年は減少している。携帯電話が前年を大きく上回ったのが救いである。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・ほぼ前年並みを維持している。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・年度末の需要期であり車両販売、点検作業共に毎日忙しい。
		その他専門店[ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、高止まりした。加えて3月は自動車の販売が好調で、新しい自動車に乗換えた客もいる。また、自動車を購入し、新規客として来店している客もいる。燃料油の販売量は前年並みである。
		ドラッグストア(部長)	販売量の動き	・3か月前に比べ、やや売上の伸びが落ち着いている。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	販売量の動き	・売上動向が悪いわけでないが、停滞感が出ている。実際に来館客数は増加し、シネマや習い事等のサービス業種は好調に推移しているが、物販関連が苦戦している。ネット販売拡大の影響も少しずつ出ている。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](統括者)	販売量の動き	・衣料品の低迷や、外国人観光客の客単価減などの傾向に変化はない。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・来客数が横ばいである。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・3月は歓送迎会や入学祝など宴会をする行事が多く、少し良い。
		観光型ホテル(専務)	来客数の動き	・個人客の動きは良くなっているが、団体の動きがまだ良くない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・先行きが不透明である。購買意欲も意外と低い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近外国人観光客が多いが、中国人の団体がツアーで回ってくる。そのため、タクシーを利用する状況はほとんどない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・卒業、入学、歓送迎会等で人の動きは活発だが、期待していた以上の運収は上がっておらず景気は平行線をたどっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の送別会のタクシー需要が多いが、昼間が伸びていない。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・入場者数は前年並みになったが、単価の高い週末はあまり良くなく、単価を下げると増える状態である。客単価が前年比で5%減である。プレー代金以外にお金を使う客が少ない。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・各地の記念行事の売上に変化がない。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・手持ちの仕事はあるが、年度末ということもあり次の仕事が薄い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約もほぼ横ばいの状況が続いている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・建て売り住宅の販売を始めたが出足が悪く、2~3月があまり良くなかった。最終的に年度内に契約に至らなかったものが多く、住宅を買う動きが鈍い。
		住宅販売会社(代表)	来客数の動き	・受注は横ばいであるが新築完成見学会の来客数が減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・3月は売上が多い時期であるが、商店街は閑古鳥が鳴くほどで、来客数が減少している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の生鮮市場が再開発のため閉鎖し、来客数が激減した。高齢者が多い商店街だけに新規開店までの間、厳しい状態が続く。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・やや人出が落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・この時期は気温に左右されることが多いが、春物の衣料品は低調である。前年よりも気温の上りが弱く、もう少し考えるという客が多い。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全般的に衣料品が良くない。食料品と雑貨でけん引している。安価の衣料品は少し良い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・卒業、入学や新生活準備の需要も多い月だが、全ての物を買そろえるのではなく、汎用性志向や手持ちのものとの組み合わせでの買物が多い。売上高の減少は買い方の変化にも要因がある。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・天候条件が厳しい。特に、最低気温が上がらず朝晩の冷え込みもあり、春物衣料品の動きが悪い。それに伴い来店客が減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購入点数の落ち込みは、特に衣料品に顕著に表れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前は良い部門と悪い部門があったが、今月は全体的に販売量が下向いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・大手携帯電話会社の宣伝活動で、3月は毎週金曜日にホットスナックを無料配布したことにより、客数大幅増となり、売上も前年比プラスとなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年に比べて暖かくなるのが遅いことが影響している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数もセット率も低下している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・忙しい週とそうでない週がはっきりしていた。例年、3月末には送別会が行われるが、3月の4週目は多かったものの、5週目は動きがなかった。会社の動きなのか客の景気によるものなのかはわからない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年の3月は週末の来客数が少なく、大きく前年を割っている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・3月は前年比で売上も単価も非常に良いが、4月は大きな団体の予約が入っていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・思った以上に稼働率が悪く、予約状況も悪い。異動時期でもあり夜の繁華街もどちらかという悪い。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・客の動きが遅い。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量だけでなく来客も減っている。春先は需要が伸びる時季だが、売上も来客数も大きく下がっている。通行人の数をみても購買意欲に乏しい状況がわかる。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の中で閉店する店舗が増えてきた。来街者数も少なく不景気である。
	×	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・本当に魚が売れていない。特に一般の鮮魚小売店は売れていない。スーパーマーケットがぼちぼちである。小売店は、病院など大口客を持っていないと商売にならない。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月からの自動車税制改正の影響で販売量が減少している。
	×	音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・転勤や、学年が上がるなどで稽古ごとをやめる人が多い。
企業 動向 関連 (九州)		*	*	*
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・外的要因が大きく、需要が強くなってきている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国での生産量の減少なのか、国内工場の縮小か、あるいは賃金の上昇や外国人研修生の減少なのか理由はわからないが、弊社には受注量が多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備製作部門の仕事の受注が少しずつ増えてきた。
		電気機械器具製造業（取締役）	競争相手の様子	・車載関連、医療関連の動きが大きく影響している。受注量は増加傾向である。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・4月から始まる都市ガスの小売全面自由化に伴う、エネルギー関連や自治体の広告が多く、前年を上回った。
		経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注金額、件数共に伸びてきている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・官公庁発注に影響される客が多く、次年度予算が執行される5～6月ごろから受注が発生する。年度末の仕事も順調で、各社収益を確保している。しかし前向きな投資には慎重で、新機軸となるビジネスを、各社真剣に検討している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の3月は異動時期や行楽シーズンで動きが良いが、今年は例年のない寒さが影響し前年比で動きが悪い。冷凍食品メーカーも3月が決算月で在庫負担にならないような施策のため、動きが良くない。1～2月ほど悪くはないが年度計画をクリアするほどの売上は見込めない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材を生産する中で、前年から天候に恵まれたため、安定的に原料が入荷し、計画的な生産販売ができた。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全般的な家具の動きは、東京オリンピック開催決定後の2015～2016年にホテル新築と商業施設計画が相次いで決定したため、上向きだったが、2016年後半位から物件量も含め横ばいの状況である。一般小売家具は、ブランドを確立している高級家具販売店は売上を伸ばしているが、それ以外は前年割れの状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店の受注状態は落ち込んでいる。3月の売上も減っており、安価の特注品で補った。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・年度末になり例年どおり、駆け込み売上はあるが、受注については勢いはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で受注量が増えている。今月も同じ状況であり、また決算月でもあるため2～3か月は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は変化がない。もうしばらくはこの状態が続く。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客の状況も動きも変わらない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末ということで荷動きが良い。4月1日から情報紙が値上げされることもあり駆け込み需要で動きが活発になっているが、景気が良いことは別である。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国の制度改正に伴い、IT関連の特需要素が縮小し、受注量が減少傾向にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・スーパーマーケットの売上が伸び悩んでいるほか、旅行取扱額もやや減少してきている。一方、コンビニエンスストアやファーストフード店の売上は増加傾向にあるほか、住宅建設や自動車販売も回復してきている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先や弊社D I調査から、足元の状況は悪くない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・建設や半導体関連などで先々まで受注を確保している企業もあるが、製造業全般では見通しの立っていない業種や企業もあり、一概には言えない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業は全業種で人手不足であり、受注等の増加に対応できない状況が続いているため、状況は変わっていない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の状況から判断すると、販売促進活動を工夫しているがなかなか成約に結び付いていない。3月は日常業務に追われ、新しい活動に取り組む余裕が少ないのも原因の一つではある。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・消費税を気にしている客の購買が相変わらず悪い。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・年明けから日照時間が長く、葉菜類を中心に例年よりも単価が安い。3月は稼ぎ時であるため、この時期の安値は農家に与えるダメージが大きい。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・食品の卸も行っているが、卸先の数も減っており景気が良いとは言えない。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・生産品の価格を下げるため、コスト削減に取り組んでいるが限界に近づいている。仕入価格が販売価格を上回るところもあり、厳しい現状である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2月度は食品、非食品共に消費財の受注が前年比大幅増であったが、3月に入り減少気味である。特に例年受注が伸びる掃除道具などの非食品が不調で、全体的に受注量が減少気味である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・燃料価格上昇の影響により、運賃の値上げを要請されている。大手運送会社も値上げしており、今後物流経費は増える。2年前にも運送会社が一斉に値上げに転じ、当社も大きな損失を被った経験があり、荷主に対し転嫁できるかが課題となる。荷主側も苦しい状況であるので、簡単にはいかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・予算は確定したが、発注までに時間が掛かる。特に地方行政では発注が遅いため、早期の発注を希望する。地方は民間工事が非常に少ないので官公庁の発注に依存している。
	×	その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・3月に市町村から来年度業務の指名のための企画提案を求められ、この3月にも2件ほどあった。通常は年度末の忙しい時期から辞退する業者が多く、5～8社指名されても2社程度しか残らないが、今年度はかなりの業者が企画提案書を提出している。発注する業務の数が少ないため、危機感が表れている。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業の人手不足が高まり、直接雇用が急増している。有効求人倍率も高いことから、長期就業志向のある求職者を取り込みたい企業の思惑もあり、有期雇用ではなく無期雇用の求人数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期での求人案件が増加傾向である。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・直接雇用の求人数が前月に引き続き増えている。既存の派遣社員の4月からの料金改定の申し入れをした結果、予想以上に多くの企業が改定してくれた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震により営業停止や縮小を余儀なくされていた郊外のショッピングセンターやスーパーマーケット、各施設等が順次新規開店しており、それに合わせて人の動きや購買意欲も活発化している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比10%減で、過去最高だった先月の反動で前月比18.4%減の大幅減となった。卸売・小売業及びサービス業の減少が大きく影響した。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人依頼が継続的に入ってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・同業他社の求人取扱件数も減少傾向である。当社も前年割れで推移している。一方で業界最大手の寡占化が進んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・大学生の就職活動が始まり、企業は早い段階で内定を出して人材の確保をしたいようだ。景気が良いというより、人手不足や残業規制等の雇用形態の変化への対応を迫られてという状況である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・当県の平成29年1月の有効求人倍率は1.33倍と前月比0.05ポイント増である。有効求人倍率は22か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数全体が、前年比、前月比共に伸びている。特に電気機械器具や食料品の製造業、建設業の伸びが大きい。景気の動向というよりも、熊本地震の復興に伴うものである。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数は増加しており、管内の有効求人倍率が全国平均を5か月連続で上回っている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同期比で5%以上増加した。一方で価格改定は厳しい。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2018年度卒業生の採用に向けた求人票の受理件数は、前年と比較し若干増加しており、来訪企業数も増加している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・売り市場で求人数と求職者数のバランスが取れていない。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業の増員ではなく、派遣社員の交代案件が多い。逆に社員の欠員を補充しないまま動くところもあり、どちらかという悪くなっている。
	×	-	-	-

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		-	-	-
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが、かつての落ち込みから少し回復している感がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(沖縄)		百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・衣料品では低価格のヤング層向け商品は好調だが、キャリア、ミセスブランドの高単価商品が苦戦している。催事場の物産展を開催すると反応は良く、食に関する消費は好調である。免税売上は引き続き前年をクリアし、相変わらず化粧品の上上が好調である。また、総菜コーナーのイトインでも外国人客の底上げで好調となっている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ファーストフード、デザート陳列を増やしたので売上が増加した。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・3月とあって県内客は忙しそうにしており、観光客が多かった。来月からは県内客が来ると見込んでいる。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・卒業、進学を迎えた学生の需要があり、特に今年は家族も巻き込むことができ販売数を伸ばすことができている。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・客単価がアップしている。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数が3か月前と比べて10%増、相談件数25%増と商談内容が充実してきている。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・時期的なものもあるが、中古車の受注が好調である。プレミアムブランドの受注状況も安定している。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	販売量の動き	・客室稼働率は、前年同月実績と比較すると3か月前と同様のプラス幅で推移した。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・春休みの申込は前年並みだが、早期購入の割引航空券などの影響で、利益率の良いパッケージ商品が伸び悩んでいる。
		その他のサービス[レンタカー](営業担当)	来客数の動き	・ほぼ前年並みの予約状況となっている。同業他社のいわゆる格安レンタカー会社は好調と聞いており、観光客の入込自体は好調だと推測される。
		住宅販売会社(代表取締役)	販売量の動き	・個人住宅の受注だけでなく、全く想定していなかった商業施設の建築工事見積り依頼があり、受注増加につながっている。今年6月期の完成工事高は前期を超える見込みである。
		スーパー(販売企画)	販売量の動き	・1品単価は若干のプラスであるが、1人当たり購入点数と来客数が若干マイナスとなり、売上もマイナスとなっている。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	競争相手の様子	・ただでさえ求人難であるのに加え、飲食業はブラックなイメージがついているため、給与を高め提示しても全く面接に来ない。知り合いの人気居酒屋店は求人のめどが立たず廃業した。
		x	商店街(代表者)	競争相手の様子
企業動向関連		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が、3か月前に比べて伸びている。
		*	*	*
(沖縄)		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末であったが特に大きな動きは無く、公共、民間向け出荷は前年比横ばいとなった。
		-	-	-
	x	-	-	-
雇用関連		求人情報誌制作会社(編集室)	求人数の動き	・3月の週平均件数は1,129件だった。前年12月と比較するとプラス284件と、大幅に増加した。
(沖縄)		学校[専門学校](就職担当)	雇用形態の様子	・2018年度の新卒採用活動の本格化により求人が増え、景気の盛り上がりが見える。また、雇用形態も正社員雇用の割合が増加している。
		人材派遣会社(総務担当)	求職者数の動き	・3月期末決算に伴う企業からの求人依頼は、特段増えてはいない。求職者の動きも予想よりもゆったり感がある。
		-	-	-
	x	-	-	-