

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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・4月はゴールデンウィーク前の閑散期であるが、客の様子をみると、買上点数が3か月前と比べて増えている。客単価も4月にしては高い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・4月の外国人観光客の動きをみると、タイの旧正月の時期に例年にないほどの来客があった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・リンゴ以外の果物の収穫量が減少している影響なのか、リンゴの販売量が増加傾向にある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・国内客の客単価が3年前の116%と伸びており、アベノミクスの効果が感じられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・特選ブランド品や時計など、高単価商材の販売量が増加している上、商品単価の高い商材ほど、人気が集まる傾向がみられる。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・3月の買い控えの反動もあり、年度始まりに伴う購買ニーズが高まってきている。また、前月のショップのオープン効果や4月の近隣商業施設におけるアニバーサリー企画の影響もあり、施設相互の回遊効果で客単価も上向いている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・4月に入り来客数は微増の状態が続いている一方で、客単価が大きく伸びており、全体としてプラスで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温が上昇し、春らしい季節となったことで春物衣料を中心に来客数が増加傾向となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数の前年比が5%ほど回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年よりも減少するなど、厳しい状況ではあるが、前年比をみると3か月前よりは回復している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・これからクールビズ商戦に入るが、先物の動きが良く、例年と比べて客の購買意欲が高い。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・新年度になり、人の流れも良くなっていることから、飲食店における動向としては景気が良くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・大型スポーツイベントやコンサートの効果もあり、全体的に好調に推移した。アジアからの観光ツアーも催行率が50%を超えているなど、堅調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年4月は観光の端境期となり、航空機利用者が減少する月となる。また、ビジネス客も会社や行政組織などの人事異動時期と重なるため、商談などの出張が減少する。ただ、今年は例年ほどの落ち込みがみられず、景気はやや良くなっている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して天候不良の日が少ないことから、外国人観光客を主体として観光客の入込が増加している。また、大型クルーズ客船の寄港や大型コンサートなどが相次いでいる効果もあり、当施設の利用乗降客は増加している。4月27日時点の利用乗降客数は前年比116.2%であった。
		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	・4月中旬以降、観光客が増加傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・例年と比較して雪解けが早く進んでいることで、客のムードが良くなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・これまでと同じように客の反応に変化がみられない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・地元客の動向は例年とほぼ変わらない。一方、観光客の動向はレンタカー及び区域内の駐車場の状況から、前年よりも増加しているような兆候がみられない。また、季節的要因である入学、進学、就職などに伴う買物客も区域内の百貨店の入込状況を確認する限り、例年よりも減少傾向にある。	

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・これまで前年割れが続いていた来客数が回復傾向にあるものの、客単価が低下傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合のディスカウントショップの状況が一巡して落ち着いてきているため、前年と同様の状態で推移している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・周りの多くの主婦は、国が物価が上がって暮らしが苦しくなるような方針ばかりを採っているように感じている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・5か月前のディスカウントストアの outlet 以降、客の買い回りが増加している。来客数の減少やここ数か月の野菜の相場安の影響などもあり、売上の落ち込みがみられるなど、景気はやや悪い状態が続いている。4月の来客数は前年を1.5%ほど下回って推移している。ゴールデンウィークに入る月末までまだ数日あるが、売上は前年を僅かに下回る見通しである。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・年金支給日のまとめ買いやぜいたく品の購入を期待していたが、盛り上がりえずに終了してしまった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。ゴールデンウィーク期間も天候が良かった割に来客数は余り伸びなかった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月前半の来客数は前年と比較してやや減少した。後半になり、来客数と売上は持ち直してきているが、全体的に客単価が上がってこないため、景気は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に受注台数、販売台数が上向きになってこない。新型車が出ないこと、市場が停滞していることが影響している。また、上期の車検対象台数が少ないことでサービス売上も減少しており、全体的に景気の悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これといった好材料もなく、ここまで変わらないまま推移している。5月以降はやや良くなることを期待している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が前年とほぼ同じであり、景気は変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・競合店も同じだが、来客数が前年並みとなっている一方で、客単価は前年のタイヤの値上げの影響もあり、前年比105%で推移している。ただ、前年のタイヤの値上げに伴い、既に打てる施策は行っていることから、経営環境的には厳しい状態にある。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて特に大きな変化はみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・外国人客を含めて開店から順調な来客がみられ、ランチはほぼ満席となる。一方、ディナーは高単価のコース料理の注文が入らない限り、売上が上がらない。4月中旬まで売上は前年を下回っていたが、下旬に入りばん回し、月全体では前年を3%上回った。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年と比べて景気はやや悪い。特に4月後半はランチを中心に客入りが良くなかった。例年、ゴールデンウィーク前後は来客数が減少する傾向にあるが、今年はその傾向が特に顕著であった。また、これまで食材を割安で卸してくれていた業者が値上げを宣告してきたが、定番メニューは値上げできないため、ひとまず週替わりメニューだけを客に勧めるようにしている。知人の飲食店では、4月前半の気温の上昇とともに冷たいそばの販売量が増えるなど、調子が良かったにもかかわらず、後半以降はなぜか客足が鈍ったとのことであった。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・不動産業及び建設関係の客は好調を維持している。間際の団体需要も生じている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客との会話のなかで、特に景気に触れるような会話もみられないため、景気は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・店舗を新規オープンした形となっているため、以前と比べて来客数が減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・業界全体ではほぼ前年並みの数字を維持しているが、労働者不足が顕著であり、余り景気の良い状態とはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は積雪が少なかったことから、春物商材の購買が好調であり、それに伴い人の動きが良くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年、春商戦の続いている時期であるが、今年は思ったほどの伸びがみられなかった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客の来店周期及び支払額共に変化がなく、この数が月間、同じような数字で推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・例年どおり、春から初夏にかけて旅行を予定している客がみられることから、景気の変化は余り感じられない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・予定に合わせて来店する客が多く、特に景気の良さを感じられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が減少した。
		百貨店（営業販売担当）	販売量の動き	・婦人服を中心に、買上客数、販売点数が減少している。客単価は上がっていることから、顧客中心の買上となっており、フリー客の需要を取り込めていないとみられる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・買上客数の動きをみると、3月に前年を大きく下回り、4月に入ってもその傾向が変わっていない。生活防衛意識の高まりから、客の買物頻度が落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・たばこやアルコールなどの嗜好品の売上が減っており、必要のない物は買わないという流れが強まっている。来客数の動きが売上よりも先行していたことから、本当にお金を使っていない状況がうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が減少している。地域の人口減少が起因している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、客単価も下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・北海道の場合、4月はタイヤ交換の時期となるため、客の来店が多く、車の乗換えにつながることも多いが、春先需要の最盛期である1～3月を過ぎ、これから夏に向けて段々と売上の落ちてくる時期であるため、景気が良くなっているというわけではない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・高齢の顧客の反応が鈍く、売上が天候に左右されている。顧客開拓が今後に向けての課題となってきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客足がやや遠のいている。例年、歓送迎会、送別会が行われる時期であるが、この頃は個人的に行うことはあっても、会社として行うことが少なくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内観光客や外国人観光客の来客数がやや減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月の売上は3か月前と比較して15%程度の落ち込みとなり、厳しい状況に変わりがない。例年にないほどの落ち込みであったため、5月以降、どのように推移するか予想が付かない。これからの観光シーズンに向けて期待するだけである。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・4月に入り競合他社の格安通信プランへの顧客流出が急増している。様々な対策を打っているが、流出に歯止めが掛かっていないことから、景気はやや悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・分譲マンションのモデルルームへの来客数がやや減少傾向で推移している。
	×	コンビニ（オーナー）	それ以外	・自社、他社を問わず周りで競合店の出店が多すぎる。ドラッグストアの出店も多く、景気は悪くなっている。
	×	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が明らかな減少傾向にある。
	×	観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客、団体客、個人客のいずれも動きが非常に鈍い。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・例年と同じように4月の雪解けとともにタクシーの利用が激減している。4月の当社の売上は、タクシー1台あたりでは約3%のプラスであったが、前年よりも10%減車していることから、会社としての売上は約6%のマイナスであった。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・4月は送別会などのイベントで夜間需要が多く発生する時期であるが、今年の運行本数は前年を大幅に下回った。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (北海道)		建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材単価はほぼ均衡状態にあるが、冬場に首都圏へ出稼ぎに行った労務者が春になっても戻ってこないことの影響もあり、労務者単価が上昇している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年度からの繰越し工事もあるため、年度初めより現場はフル稼働状態となっており、好調なスタートを切っている。
		輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・雪解けに合わせて物流量が微増している。4月1日からの受注価格改定の動きも一部であり、収支面も改善されてきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、需要の立ち上がりが堅調であり、受注量が増加傾向にある。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・冬場の稼働日数の少なかった時期と比べて、商材の動きが良くなっている。決算月を迎えた影響もあり、受注量が増加している。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・4月の販売量は前年比マイナス0.9%であり、3か月前の1月の販売量の前年比マイナス0.5%とほぼ変わらない水準であるため、景気は変わらない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店などの小売店舗に対する卸売が低迷している。また、政治への不信感や地方都市における少子高齢化の加速など、景気のプラス要因が全く見えてこない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格や人件費の上昇が企業収益を圧迫している。個人消費も原油高を背景としたエネルギー価格の高止まりから力強さを欠いており、公共投資も減少に転じている。一方、堅調な外国人観光客による消費と民間設備投資が景気を押し上げており、道内景気は3か月前から横ばいでの推移となっている。
		司法書士	取引先の様子	・4月に入り、建物の建築が上向き傾向となっており、これに伴って土地取引などの動きも上向き傾向となっているが、例年どおりの流れであり、景気が上向いているとは判断できない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約数が伸びない。熟練作業員の不足により、土地を購入しても建物の完成まで時間が掛かるため、年間の受注量が制限されることが多く、景気は伸び悩んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先の様子をみると、全国展開している企業では東京オリンピック効果で首都圏の業績が伸びているようだが、北海道の業績は横ばいで推移している。
		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	・引き続き受注量は前年比で10%程度の伸びを示しているが、伸び率が鈍化傾向にある。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年と比較して売上が1割ほど落ち込んだ状態が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて個人住宅の新築、不動産の売買が少ない。
	x	*	*	*
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・販売促進、キャンペーンなどの売上確保に関連した派遣需要が前年よりも20%増加しており、企業業績の好調さがうかがえる。求人についても、管理系、営業系、IT系の人材ニーズが旺盛なことから、企業業績が好調を維持していることがうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・業種を問わず、人材確保に力を入れ始めている企業が増えている。ただ、設備投資や待遇改善を積極的に行ってまで、人材を確保したいと考える企業は少ない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・外国人観光客及び国内観光客の増加に伴い、地元のサービス業においても好調な様子がうかがえる。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・道内各企業の新卒者への内定出しが前年よりも早くなっている上、その件数も増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・客先から数年前と比べて応募者が激減したとの声を聞くことが増えている。飲食業や物販業などでは、経営者から諦めにも似た声が聞かれ始めている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年5か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は1年2か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.09倍と前年を8年1か月連続で上回った。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は1.07倍であり、前年を0.10ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率が1倍を超えている状況は続いているが、更新求人の割合が高いため、景気は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数が若干減ってきている。その影響なのか、以前よりも応募者が増加しており、採用につながっている事業所が出始めている。4月はスーパーなどの小売、ファッション系、宿泊業の求人が前年を上回った。
	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)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪がなくなり気温も上がっているため、来客数が伸びてきている。また、桜の開花が早まったお陰で4月後半の売上も増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・なかなか暖かくならずに春物は苦戦していたが、ようやく気温も上がり、来客数も増えてきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内の団体旅行、個人旅行商品が好調である。特に、北海道方面、大型レジャー施設商品がけん引している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一部ではあるものの、物販、サービス、飲食店から明るい声を聞いている。一部のサービス、飲食店では、購入単価の下落や従業員の確保難による時給アップの話もあるが、全体的には来街者数増加の恩恵に浴しているようである。特に平昌オリンピック金メダリストの凱旋パレードの効果は、近くの商店街として大きな効果がみられている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・桜の開花と道の駅のオープンが重なり、道の駅では平日でもにぎわいが絶えることがないため、販売量も増えている。また、近隣の飲食店においても相乗効果で販売量が増加している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・単発の新築住宅用カーテンの受注があり、売上は伸びている。ただし、メインの寝具、布団作りの個数は確実に減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・気温の変化が大きかったため、衣料品を中心に好調である。特に1人当たりの購入単価が上がっており、消費行動の動きが良くなっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・1品単価は下がっているが、それ以上に販売点数が伸びているため、売上が前年を上回っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・天候が良いため、飲料、酒の販売量が伸びている。また、客単価も前年比103.6%と好調に推移している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・各企業とも新卒採用をしているのが、新入社員用の追加発注が多くなっているように見受けられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・以前より人の流れが多くなっている。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候にも恵まれて順調な滑り出しとなっている。来客数もかなり増え、買物においても土産に加えて自分のものを購入するなど、購入点数が1～2品増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・気温も上がり、外出を控えていた客が戻ってきている感がある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動向次第ではあるものの、イベントの実施もあり、前年をある程度上回りそうである。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数の増加に加えて、客単価も多少増加している。来客数は天候に左右されることが多く、雪がなくなったことが良い方向に影響しているとみている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・新年度に入ってから新しい案件の発生も多く、受注も好調である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天、雨天の違いによる来客数の増減幅が、今まで以上に大きくなっている。好天時の暖かさにより春物需要が増え、非常に良い販売量となっている反面、それ以外の天候時は余り伸びていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒波により減少した来街者数が、春になって前年並みに戻ってきている。地元商店街では日本人メジャーリーガーの活躍が明るい話題となっているが、消費回復には至っていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・外からは繁盛している様子にみえた飲食店が閉店してしまっている。バーのママさんなども客が来なくて非常に困っていると話している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ減少している。人口が減少していることもあるが、天候にも左右されている。ただし、客単価や購入点数は上向きになっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材は厳しい状況が続いているが、若干の動きが出ている。また、春の撮影シーズンが始まり、高額商材の動きが良くなってきたことで、売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候の影響により多少の変動はあるものの、購買動向としては依然として節約志向がみられており、低単価商材へのシフトや購入点数の低下に表れている。地域経済をみても、人口減少や高齢化など、外部的なプラス要因は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・4月は新生活など世の中が動く月であるが、景気への影響は余りみられていない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・天候が悪いと来客数が大きく減少し、天候が良くなれば売上が伸びるなど、相変わらず天候に左右される状況が続いている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・食料品において、必要なもの以外買わないシビアな消費動向が見受けられる。また、ここまでけん引してきた宝飾品、時計などの高額商材の動きも鈍くなってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・4月の平均1品単価は、ほぼ前年並みで推移しているものの、購入点数、来客数共に前年割れが続いている。そのため、消費の傾向はほとんど変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・年明けから来客数の低下傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・平昌オリンピック金メダリストの凱旋パレードの影響により、直前まで前年比マイナスであった売上が何とか前年を上回っている。ただし、これは特別要因であるため、今後に影響はないとみている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年並みで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合他社の出店攻勢が進む現状において、エリアによっては来客数減少、転換店舗の来客数増加がみられるものの、全体的には変わらない状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・制服に関しては、公立高校が減少したものの、私立高校が伸びたため、全体的には微増となっている。また、進学や就職者向けの寝装品にも動きが出てきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・気温の上昇により半袖商品の立ち上がりがあった反面、春物商戦が短くなっている。さらに、以前よりも価格にシビアな客が増えてきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、スーツを購入する客が減少しており、客単価が低下している状態が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・購入点数は前年を若干上回っているものの、来客数及び客単価は下回っているため、予算を達成できていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・春になって販売量が増える時期であるが、個人客の動きが鈍い。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・イベントを開催したものの、来客数は前年並みであり、販売量もほぼ横ばいで推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注量、売上共に3か月前と変わらない状況である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・今月は販売量及び来客数が非常に多かったものの、売上単価が低く、景気が良いとまではいえない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・4月の飲食店の動きが年々悪くなってきている。そのため、地元以外の地域での販売と専門店向けの特定商品に軸足を移す方針を取っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・例年に比べて早く気温が上昇したため、石油業界にとっての利益源である暖房用の燃料の販売量が20%弱落ち込んでいる。当然ながら利益も落ち込んでいるため、収益面で厳しい条件がここ2~3か月続いている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・年明け以降、好調な状態が続いている。客の購買意欲も順調のまま推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比較して、来客数の動きに変化がない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・日によって来客数に大きな差が出ており、平均すれば低空飛行のままで推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・日によって来客数の動きにかなりの差が出ており、安定していない。今月前半は余り良くなかったが後半に回復したため、平均すれば余り変わらない状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・月全体で見ればそれなりであるが、相変わらず好不調の波が激しく、実際はよく分からない状態である。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・歓送迎会シーズンに伴い、地元客の宴会は例年どおりである。ただし、予約のない客は仕事や観光で来県した人達が圧倒的に多い。地元の人が出ないということは、経済的に余裕がないということである。そのため、いつもと変わらない状態が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・全体的な数字は前年並みで推移している。
		観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・天候が良くなったことで人の動きが出てきているものの、宿泊状況は例年と変わらない。
		観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・旅行会社窓口及びネット予約に関しては前年並みの申込みとなっているものの、直接予約に関しては、前年の半分以上に落ち込んでいる。原因としては、前年よりも1,000円増しで販売を行ったことによるものとみている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新年度に入っても、一般宴会、婚礼部門の動きが鈍い。好調なのは宿泊のみであるが、台湾からのインバウンド客頼みとなっている。県や市の誘致の成果ではあるが、いつまで続くか不安である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊は団体客の予約で好調であり、宴会関係も前年を維持している。ただし、県外から多くの観光客でにぎわう花見の名所で、桜の見頃が短かった影響もあるのか、レストラン関係は前年を下回っている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・個人旅行の予約状況は良かったが、ここにきて鈍化しており、前年同様の数字になっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・ここ2~3か月において、特に大きな変化はない。今後は5G回線のための設備投資と格安端末の競争が始まるが、市場は様子見の状態である。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・各企業では商品の値上げが続いている。給与は横ばいのため支出が必然的に多くなっており、景気は横ばいの状況となっている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・売上の動きに、大きな変化がない。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・新規客の来客数、再来店率共に前年比80%で推移している。新規客が増えない状況が続いている。
		美容室 (経営者)	単価の動き	・ヘッドスパなどのオプションメニューを希望する客が少しずつ増えてきている。
		美容室 (経営者)	競争相手の様子	・前月は少し良かったが、4月に入り来客数はいつものとおり少なくなっている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・依然として契約までの期間が長く、少額の案件が多い。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・システムコンロなどガス器具の交換工事は増えているが、大型のリフォーム工事につながる問合せが減っている。
		商店街 (代表者)	単価の動き	・新学期になり来客数が増えたものの、ついで買いが少なく、売上に繋がっていない。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・新学期となったが、来客数が少なくなっている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年と比較して4ポイント減少している。特に夕夜間の来客数減少が著しく、客単価の低下にもつながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3～4月の気温の上昇により、桜祭りの期間が例年よりずれてしまい、北東北に影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月後半に気温が上がり春めいてきたものの、来客数は一向に増えていない。単価は前年並みであるが、販売量の減少により売上は前年を5%下回っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・冷蔵庫などの販売量、単価が下がっているなど、白物家電が不調であり、前年を下回っている。全体的に白物家電の買換え需要が減退している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年間最大の需要期が終わり、例年同様に市場動向が徐々に下降傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・少子高齢化や若年層の車離れにより、市場の縮小化が顕在化している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減少しているため、売上に大きく影響している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・寒暖差が激しく本格的な春物商戦という雰囲気ではない。そのため、客もまだ買わなくても良いと思っている様子が見える。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温の変動や天候不順などにより、桜の行楽シーズンも需要が増えず、販売量は前年以下となっている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客からは余り良い話を聞かない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、宿泊といった個人利用部門の来客数が、前年同時期と比べて減少気味である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新生活応援キャンペーンを展開しているが、申込みや相談のために店頭や量販店のカウンターへ足を運ぶ人が少なくなっており、新規客の加入速度にブレーキがかかっている。また、電話の申込みも減少している。
	×	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・3～4月の新学期需要において、全国的な傾向として辞典の需要が極端に悪い。また、具体的にどのジャンルが売れるのか予測できない。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年12月から来客数の減少が続いており、回復の兆しがみえない。
	×	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・同業他社以外に、最近ではドラッグストア、コンビニのオープンが相次いでおり、食品を扱う店舗が増えている。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・今年に入ってから売上が下降傾向にあり、3月が87.7%と異常に悪い数字となっている。4月は93.4%ではあるものの、まだまだ上向きとはいえない。
	×	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年春以降、エリア内に競合他社の新規出店が続いており、チラシ日替り価格の強化、ポイント、クーポンなどの販促競争が今までにないレベルで行われている。また、ドラッグストアの出店も相次ぎ、ドライグロサリー商品を中心に廉売合戦に拍車がかかっている。現状は各企業の体力消耗戦となっており、企業規模を問わず業績は悪化している。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツや礼服の購入目的での来客数が伸びておらず、大苦戦をしている。
企業 動向 関連 (東北)		出版・印刷・同 関連産業（経 理担当）	受注量や販売 量の動き	・3か月前は売上が前年比90%と落ち込んでいたが、今月は前年並みに回復している。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売 量の動き	・東京オリンピックに向けて、光学業界の新製品投入が活発になっている。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注量や販売 量の動き	・川下企業における各種センサー生産量増加に伴い、関連部品の受注が旺盛である。
		建設業（従業 員）	受注量や販売 量の動き	・大型公共工事の業者決定により、一部の事業者の景気は上向き傾向にある。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・春を迎えてから、雑貨、食品を扱う小売業では販売額が増えている。
		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よりも10～20%の減少となっているものの、一部で生産資材の購入が散見されている。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売 量の動き	・平昌オリンピック金メダリストの凱旋パレードにより大きく売上が上昇した日もあったが、全体的には週によって好不調の波がある状態が続いている。

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
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・平昌オリンピック釜メダリストの凱旋パレード効果もあり、地元駅周辺店舗の売上は良いものの、郊外店舗は苦戦している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年割れが長期間続いており、3か月前と比べても悪い状況に変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常であれば印刷業にとっての繁忙期であるが、いつもより早く終了している。また、客の様子からも景気に陰りがみられている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・震災復興需要がピークを過ぎ、被災地以外でも公共工事が減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・製品の市場価格が安定しており、業績も好調を維持している。大きな変化はないが、周囲の景気は良いとみている。
		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。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種により好不調はあるものの、全体的にはバランスが取れており、収入は安定している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新規客が増えつつあるものの、他社に切り替えてしまう客もいるため、一進一退という感が否めない。
		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。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3月は年度末で受注量は増えたが、4月は前年並みとなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業成績は良くなってきており、法人預金残高は増加している。また、融資を一括返済する企業も出ている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・年度初めのため、企業は例年広告費を抑え気味にスタートするが、今年は更に状況が悪化している。特に新聞広告は前年の売上を大幅に下回っている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度初めで仕事は動いているものの、特段増えているという印象は薄い。
		公認会計士	取引先の様子	・製造業及び建設業関係は、売上、利益共に前年を下回っているものの、一定の利益は確保している。ただし、小売業及びサービス業は売上、利益共に減少傾向であり、赤字企業も出ている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	それ以外	・地元では東日本大震災のダメージの影響がそのまま不景気という形で現れており、営業利益が出るほどの利益とまらない状況が続いている。特に中小企業が潤うような施策が欲しい。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・春先の気温上昇で大雪による春作業の遅れも解消されたかと思ったが、ここにきて、低温と降雨が続き、果樹の受粉や育苗に影響が出ている。
		木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・業界全般的に受注量は鈍化傾向にある。住宅着工件数などの周辺環境からも、良い材料は見当たらない。
		金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・製造業の企業業績判断指標において、生産高、操業度は4半期ベースで2期連続低下している。また、全産業計で売上高、出荷高も低下している。一方、建設業の受注高は期末需要もあり前期比で上昇している。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・メイン商品である複合機の販売台数が10～15%程度落ちている。また、売上、利益共に10%ほど減少しており、非常に苦戦している。	
	その他企業 [企画業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の特徴として、4～9月の上半期は売上が少ない時期である。前年度受注案件の実施検討を行っているため忙しいものの、景気が良いとはいえない。	
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・この時期に新卒採用活動をしている企業は、ほとんど中途採用をしないが、建設業や飲食店などの企業は、新卒の採用活動をしながら中途採用も行っている。企業の採用意欲の高さがうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・組織体制の変動や新卒の受入れによって、4月上旬は動きが鈍かったものの、中旬以降は、組織変動に伴っての中途採用の求人が増え、好調な状況が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足を背景に、給与を増額するなど労働条件の向上に取り組む企業が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比で増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・有期雇用者の無期転換問題に伴い、3月末契約終了が例年になく増加している。一方で、企業の大口契約や地元への新規進出企業案件を受託している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は減っていないものの、求人とのミスマッチが多い。求職者が待遇や働き方などを高望みするケースが増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用難易度が高く、企業の採用意欲が上昇しない。新卒市場も、競争激化から中小企業の採用活動領域を大手が侵食する形で悪い影響を与えている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人に対して、求職者の動きが鈍い。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比較して、仕事量にそれほどの変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人材獲得意欲が高く処遇面でも勝る首都圏企業への人材流出に歯止めが掛かっていない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・多くの業種において人手不足感が強いものの、業況に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準で推移しており、3か月前と比較しても特に大きな変化がない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求職者数、有効求人数共に増加しているものの、前年同月比では減少している。また、就職者数も増加しているが、前年同月比では15%減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・この時期は、新卒採用や部署配属などにより、派遣ニーズに一服感がみられている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・依然として求人数の動きが悪い。来春の新卒募集状況において東北の主要企業は求人を増やしたいと考えているものの、首都圏への人材流出が止まらず、結果として中小企業には諦めムードが漂っている。
	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)		家電量販店（店長）	販売量の動き	・春需要期終盤の今月も、移動マーケットが好調に推移している。前年比で2けたの伸びで終了の予定である。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・駅から直結するデッキの開通効果により、来客数は前年比20%以上増えている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・3か月前の売上も前年を上回っていたが、売上、来客数共に、前年を大きく上回り好調である。気温の変化が激しいので、衣料品が一番数字としては良くないが、それでもぎりぎり前年をクリアしている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・4月は気温が高く、夏日が多かったため人が動き、ソフトドリンクやサンドイッチ、お弁当、おにぎり等の販売が増えている。また、夜の酒類の動きも良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月は、来客数、売上共にマイナスの前年比98%くらいで推移していたが、今月は来客数が100%、売上もほぼ100%に達しており、前月より伸びている。土日のフリー客が前年を少し上回っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3か月前の1月前半は客の動きが良かったものの、後半に雪が降るなど客足が伸びなかった。今月は天候も良くなり、観光客など他県からの来客が多い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・歓送迎会で動きがあり、気候も過ごしやすく、外出、外食に向いている時期であることも影響しているが、単価が上昇しており、一過性の動きではない感触はある。当店で半年ぶりの広告宣伝をしたが、前回以上の反応があり、やや上向きである。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・インターネット等を活用したイベントに対する反応は非常に早く、仕掛けに好感を持たれば、ストレートに業績につながっている。ただし、常に目新しさや、提供するレベルに対する値頃感が求められるので、企画が重要である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・経営する3ホテルとも今月の稼働率は80%超である。例年4月は年度初めの研修など団体需要があるので良い。若干良くなっているような傾向はある。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・今月はインバウンドを中心に、個人客も含めて予想以上の実績で着地しそうである。今月だけで見ると、ここ10年間では最高の実績となる見込みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・学校、企業を中心に、歓送迎会の予約が順調に入ってきている。また、客室もベッドを全て新品に、テレビを大型の物に交換し、稼働率が88%台となっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・前年と比べ、ゴールデンウィークや夏休みのパックツアー、宿泊プランで高額商材を購入する客が多い。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・現在進行中のデスティネーションキャンペーンの効果も現れて、順調に伸びてきている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・年度が替わり、ヒト、モノ、カネの動きが出て、やや良くなっている。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・3月下旬から好天に恵まれ、来園者数、飲食物販売の増加につながっている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・当ゴルフ場は天候に左右されやすいが、3月の春季オープン以降、好天に恵まれ来場者が前年を上回っている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・設備投資する企業も出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・前回の消費税増税の特需で問合せが多くなったのは増税の18か月前からだった。今回も予想どおり、問合せ件数が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街イベントは天候に恵まれ、こんなに大勢の人がどこからきたのかというほど、多くの人出でにぎわい、各出店者の売上も良かった。ただし、イベント翌日には人影もまばらとなり、いつもの商店街に戻っている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は高温の日が続き、特に、中旬には夏日の連続で体調維持が大変な状態であった。客は、ゴールデンウィークに向かって買い控えをして、5月に備えているのではないかと。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・店頭販売の来客数は、最低というほど少ない。全体的な売上は伸びているが、病院、施設、その他の納品等が中心である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・化粧品など、一部好調に推移している商品群もあるが、全般的に厳しい状況である。特に衣料品は初夏物の動きも鈍く、依然として不調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここにきて食料品が良くない。特に、生鮮三品が振るわない。また、依然として婦人衣料品は良くない。店全体では、3か月前と変わらず不振が続いている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・新しく営業形態を変え、新サービスを実施しているが、客の認知度がまだ低い。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・価格訴求による単価下落がある上に、客の必要以上の購入を控える意識は依然として強い。なかなか買上個数が上がらず苦戦している状況は変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・当店の顧客は、高齢というより年金受給者がかなりの割合を占めている。天候にも相当左右されるが、年金支給月の今月は、それなりに人の流れは出てきている。ただし、これも大きな動きではなく、安定的な消費行動にはつながっていない。不透明な部分もあるので、3か月前と比べてもそれほど良くはなっていない。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・お金に余裕がないのか、客は無駄な物は買わない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・この2～3か月、販売台数はほぼ横ばいが微増で、売上は微減である。そのため、利益もわずかながら下がっており、1台当たりの利益率は良くない。さらに、人手不足も問題である。今春、新卒採用の社員が入社したが、絶対数が不足しており、困っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車の販売は今のところ好調である。修理部門もふだんと変わらずにやっているが、良くなる要素がないので、変わらない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて、販売量がやや少なめである。近年、どこで販売量が多くなるのか余り読めない傾向にある。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、売れる物、売れない物の差が大きい。相殺されて結果は変わらない。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	単価の動き	・全体の売上は変わらないが、単価というよりも婦人物の買上価格帯が変化してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・来客数は伸びてきているものの、買上客数が回復していない。飲食、アミューズメントなどは堅調に推移しているが、競合店の増加などで、特にアパレルに影響が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・本来なら今月は歓迎会の時期で、タクシーの需要が多いが、例年より歓迎会自体が少ないようで、余り忙しくない。ドライバー全体の話だが、暇なときは、早めに上がることにしている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、販売量の増加はみられない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・商品の値下げを行い、来客数増加にはつながったが、値下げ分の収益は見込めない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築不動産は、販売物件数が停滞気味である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、変わらずに推移している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・売上の差をみると、悪い日は良い日の4分の1である。しかし、従業員の配置は良い日を基準に設定していかねばならず、人員は確保している。そのため、人件費が増えて利益は取れず、昇給もできない。景気の悪い状態が定着している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・車検入庫台数が長期にわたり減少している。また、必要な整備も検査合格範囲ならば後回しにする傾向が強くなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地の引き合いがちらほら増えてきている。相変わらず、価格はまだ低いが、値下がりが少し止まってきている。貸事務所は全く引き合いがなく、空室が多い。店舗は、飲食店などの引き合いや成約も多少出てきている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・最近の気候も良く、好天が続いている。観光客も結構来ているが、なかなか売上は達成できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・時期的な要因もあるかもしれないが、動きは鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の進出により、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算後は、反動で受注が減る。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前だが、この1～2か月の間にガソリンスタンド、ドライブイン、小さな民宿が閉鎖になったりと、周りの状況が余り良くないので、当店の来客数もかなり落ち込んでいる。この2～3か月はあまり良くない。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・受注量が減少してきている。前年比でも減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年利用している顧客の数、利用者数、開催頻度共に減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初から動きが悪く、前年同月と比べて6%の減少である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・来客数はさほど減っていないが、廉価商材以外の動きが悪い。
		美容室（経営者）	それ以外	・当店では、年度替わりにチラシを配布した効果で、固定客に加えて新規の客足が好調である。一方、近隣の遊技施設は遊技台の規制に伴って、存続の危機に陥っている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・設計料の振込が、各社遅れているのはやや悪いのとみている。
	x	*	*	*
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業 〔環境機器〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の本業であるスプレー缶、ガス缶の処理装置、フロンガス回収機の受注予測が、夏から年内にかけて、一段と上向きになってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って売上が乱高下している。しかし、来月あたりから、多少、受注が増えてくるので、年末まではかなり上っていくのではないかと。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月、受注量、取引先の様子はやや良い状況で余り変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの北米輸出が、前年同月比で伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・変化がない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・増加する短納期受注をこなすため、協力工場への発注量を増やしているが、協力工場も能力一杯で、納期対応できない。新規協力工場の開拓も鋭意進めているが、力のある工場で余力のある協力先を見つけるのは困難である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月同様に推移している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・物量的には前年並みだが、前年から、国土交通省のドライバー不足改善のための運賃や附帯作業のルール変更の奨励などがあり、運賃上昇、ドライバーの作業負担などは良い方向に向かっている。しかし、全体的なドライバー不足はいまだに改善されていない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・管理受託先の要請で受託金額が引き下げられた物件がある。当社でも業務を見直して人員を減らすなど利益への影響を最小限にしている。また、人手不足で募集しても人員が集まらないため、現状の人員でうまくやりくりできた結果、人件費が減ったため、全体としては横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年の傾向であるが、販促の強化時期でもなく、必要に応じた営業ツールなどの発注がほとんどである。イベントの告知やキャンペーンなど、スポット的な発注は少ない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・変わらないと答えたが、少しは良くなっている。やや良くなっているというほどではない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出企業は調子が良いようだが、消費者相手の中小企業は苦戦している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注量共に、特段の変化はみられない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は好調であった消耗品関連部門の受注、出荷量の落ち込みが大きくなり、順調な部門を加味してもやや悪くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は3か月前の75%止まりである。ただし、7月からは元に戻る見込みである。
		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。前政権時は公共工事は苦戦を強いられたが、現政権誕生後は順調に推移している。公共工事は今期前年比91%の発注と現状は厳しい。これも現政権の一連の問題が影響しているように感じ、一強政治の結果であるのかと心配している。当社も受注が前年の90%と、今期決算が心配である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度初めで閑散期ではあるにしても、工事量が少ない。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価からは利益が出にくい。
	x	-	-	-
雇用関連 (北関東)		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・採用意欲は強く、引き合いも多い。営業せずとも問合せが途切れない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・電機、機械、自動車等の製造業の募集はかなり少なかったようである。依然として小売、サービスでも特に、飲食に関わる販売、製造スタッフの募集は多く、募集企業数も多かったようである。建築関係は、前年度からの公共事業関連や住宅の増改築、新築等が目立つ一方で、看護、介護職は依然としてかなり集まりが悪いようである。
		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・自動車関連企業の派遣先は、変わらず忙しい状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動きは前年同月と比べて、申込件数は変わらないものの、求人数は10%、求職者数も12%と共に減少している。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・大卒等の一般求人は、例年以上に順調で、求人者、企業共に増えているものの、間接的業務の求人は、やはり伸びてこない。特に事務系職種は難しい。
		*	*	*

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
	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)		スーパー（経営者）	それ以外	・時給や給料が上がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は週末に予約が集中し、予約数も多く入っている。平日でも予約が全くないという日は余りなく、週の前半でも1～2件は必ず予約が入り、とても忙しい（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・新入社員歓迎会などの需要も多く、客単価も上昇しているため、景気は良くなっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年初から比べると気温も上がり、観光需要が増加している。ターミナル入出港への客船来航数が増えたため、船利用の外国人宿泊が伸びている。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・法人企業向け情報通信システムの販売で、大型案件が増加している（東京都）。
		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94%となっているが、3か月前と比べると明らかに良くなっている。土地購入と合わせた1次取得の成約割合が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が高めで推移し、例年の春より初夏に近い気候が幸いしている。寒い冬の反動で、暖かい春は人が多く出てきている。来街者は確実に増加していて、これから行われるイベントへの反応も早い（東京都）。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年度替わりの時期なので来客数、販売量共にやや良くなっている。これから先景気が良くなるという雰囲気でもないが、売上がやや伸びている（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	単価の動き	・安価な物より、多少値が張っても良いものを長く使う傾向がみられる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・売上全体で大きな割合を占めている食料品、婦人を中心とした衣料品が堅調に推移し、全体を押し上げている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・外商売上が復調し、一般客でもファッション商材の動きが上向いている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高級ブランドや特選宝飾品の売上は好調である。特に、客単価が前年実績を超えており、富裕層の購買意欲は旺盛である。また、当店におけるリモデルオープンの化粧品も、既存客やOLの新規客層を中心に活況で、売上は前年比120%で推移している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・1品単価、買上単価共に前年を超えている。新生活時期の4月を前に競合店の退店があり、当店への来客数が増えたことも追い風となり、紳士、婦人衣料品の売上が伸び、単価も上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを複数経営しているが、今年は気温が高いため、飲料を含めた売上が伸びている。また、夕方以降も暖かいので、客足が伸びている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・少しずつであるが、ついで買いが増えてきている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑さが早く来て、夏物衣料の動きが良い。また、雨も降らず、高齢者の買い回りが大変良く、売上は5%増となっている。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・主要駅から当ショッピングセンターまでの動線となる駅ビルの改装工事から9か月が経ち、駅からの客足を止めているため、厳しい状況が続いている。駅周辺の再開発のため、どこを見ても仮囲いだけである。こんな街にわざわざ買物に来るわけがなく、一昨年比90%に対し、92%に終わる。再開発が既存店を泣かせているのは確かである。	
	衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・春夏衣料品がやや好調である。	
	家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・4月の売上は前年を超えている。主な要因は、来客数と販売数量の伸びと考えている。また、インバウンド需要も、伸び率そのものは前年より小さくなっているものの、大きく貢献している。カテゴリ別に見ても、売れて欲しい商材が想定どおりに動いている（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
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・3月の決算月の良い流れのまま、4月も新車販売が好調である。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・取引先の話によると、車関係は販売量が増えてきており、通常の基本契約の増加に伴い、単価当たりのオプションが高めになっているという話である。また、建築関連についても、今までよりも販売単価が上がってきており、全体的に景気は上向いている。車の売行きが伸び、建築関係の受注量等も上がっていることである(東京都)。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・販売量は僅かながら上昇傾向にあると思うが、来客数がまだ増えていないので不安が残る。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・飲食は店舗数が減った分だけ減少しているが、物販はほぼ前年並みである。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・3~4月の歓送迎会需要が前年同期と比較して堅調に推移しており、来客数が増加している(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・景気は良いとはそれほど感じていないが、以前に比べて人の出入りが多少増えてきているので、やや良くなってきている。ケータリングも、結構大きいパーティが入るようになったので、少しずつ改善していく。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・値上げではなく料理の追加により、客単価が104%と伸びている。来客数は前年比で100%のため、売上高も伸びている(東京都)。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・低迷していた海外旅行の主力商品であるハワイの人氣が戻りつつある。また、日本人の人氣野球選手のメジャーリーグ移籍により、本拠地がある都市への旅行の問合せが増加している(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・春の商材が好調である(東京都)。
		旅行代理店(販売促進担当)	お客様の様子	・4月に入り、春の修学旅行が始まっている。会社にとって基盤となる教育旅行が動き出すと売上の柱になるので、やや良くなっている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・4月に入り、従来の電話注文での「電話してもつながりにくい」「細かい説明が面倒」「通話料がかかる」という点を解消し、客の乗車場所近くを運行中の車両を簡単操作で呼ぶことのできるアプリが今評判を呼んでいるようである。それに加えて、天候も良く、今月はお花見も満喫できたようで、タクシーは景気が良い(東京都)。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが少しばかり良くなっている(東京都)。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の加入状況が継続的に前年比で増加傾向にある。サービスを解約する客は一定数いるが、増加傾向にはない(東京都)。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・販売量は前年比でやや上向いている。家庭内の通信設備見直しを考える世帯が多くなっていると実感している。特に、電力小売自由化は、初期購買層から一層浸透しつつあるといえる。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・県内同地区ゴルフ場のほとんどで、今年の降雪の影響により、1~3月の来場者が前年同期比でやや減少しているが、大半のゴルフ場では4月から持ち直し、前年並みに回復している。
		競輪場(職員)	来客数の動き	・閑散期と繁忙期の差が激しくなっているが、高齢者がターゲット層なので、暖かい気候になると売上が増加していく。
		その他レジャー施設[ボウリング場](支配人)	来客数の動き	・ファミリー層、ジュニア層の一般来場が増加している(東京都)。
		その他サービス[福祉輸送](経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークを控え、4月は一定の売上増加が見込まれているが、ゴールデンウィーク以降にどうなるかは若干読めないところがある(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・4月の割には例年に比べて情報数が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今年に入ってから新築アパートの販売が余り伸びず、厳しくなってきたと感じていたが、期が変わり、4月になってから順調に販売が推移しているため、若干だが景気は回復している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・客の購買パターンとしては非常に慎重になっており、それほど簡単には購入の決定をしていないように見受けられる。慎重に、値段等もよく見て、しっかりとした意思で選んでいる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・最近、真夏並みの暑さになっているので、高齢者の動きが非常に悪くなっている。平年並みの気候に落ち着かないと、商売がやりにくい(東京都)。
		一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・春の祭りが悪天候であることがマイナス要因となり、売上が全然取れない。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・来客数が前月より減っている。他店と値段を比べて買っている人が多く見受けられる。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・一般家庭の家電需要はそう多くはないが、企業などの購入が良い。搬入が難しい物や、取扱に説明を要する物が動いている。また、修理、電気工事なども多くなっている。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・やはり商店街は限界があるような感じがする。インターネット販売やインターネットでの応募など、最近インターネットが定着してきている。将来的にはインターネット通販で経済が変わっていくのではないかと。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・当店の取扱のなかでは、テレビやビデオなどの映像関連商材の動きが余り良くない(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・売上、来客数共に3か月前と変わらずほぼ横ばいである(東京都)。
		一般小売店[生花](店員)	お客様の様子	・毎年のことだが、3月は卒業式に送別会、お彼岸とあり、かなり忙しい。4月は入学式、送別会、歓送迎会等があるが、前月より特別良くも悪くもなく、前年並みという感じがしている(東京都)。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・前年同様に新茶の予約が入り、売上、来客数共に前年並みになっている。ただし、中間価格帯が減り、低価格と高価格に分かれているのが気掛かりである。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・売上や販売量、得意先等が変わらず現状を維持するのがやっとなのである(東京都)。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・当店については工事が入っているため若干分りにくい部分があるのだが、食料品全体は総菜、生鮮を中心に前年同期比1.5%減となっている。これから牛肉等が始まっていくのでどうなるか分からないが、現状では若干前年割れの状況である(東京都)。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・年末から高額品を中心に好調だが、そこから消費環境は大きく上振れも下振れもしていない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数と購買点数の減少が大きく、下振れは変わらない。夏の気温になり、低単価のアイテムに動きは出ているが、補完できない状況である(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・2月は良かったが、3月は急激な気温の変化もあり前年割れと、変動に波があるものの、全体の流れとしてはほぼ前年の推移と変わらない。衣料品を中心に服飾雑貨の動きが良くなっている一方、宝飾品の動きが鈍いことに加え、食料品も前年割れとなっている。インバウンドで一定の需要があり、全体の底支えになっている構造に変わりはない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・月初から気温が前年に比べて高めに推移したことで、婦人、紳士、子供服等、アパレル関連が前月同様に好調を維持している。一方、食料品は花見需要が2週間ほど前倒しとなり、和洋酒や総菜、弁当などが伸び悩んでいる(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・来客数は微減であるものの、引き続き高額品の動きが良く、売上は順調に推移している(東京都)。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・天候が良くなり、外へ出て買物でもという時期になったものの、日本の政治や経済に現在多くの課題があり、先行き不透明感が購買心理にマイナスプレッシャーを掛けているため、大きな好転にはつながらない。

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
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・毎月ではあるが、身の周りに景気の悪化要素は見当たらず、今月も天候には左右されたものの、客の様子に大きな変化はみられない。しかし、ちょっとした気候の変動で販売額が変わる傾向は続いている。今月も中旬以降の高温により春物衣料の動きが止まり、客単価の低下による売上の減少が発生している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人への販売は依然として前年を上回っているが、国内消費は前年を上回るような印象はない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争があり、商品の平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回る状況になってきているが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの合計の買上額が前年をなかなか上回らない状況が続く（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客が買い控えをしているのか、それとも天候不順のためか、販売点数がやや落ちている。天候が良いときは上がるのだが、少々雨が降ったりすると大幅に下がり、その影響が非常に大きい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価、来客数は前年並みを維持しており、1品単価を下げているにもかかわらず、販売量の増加がみられない（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量と来客数は微増しているものの、客単価の落ち込みで帳消しにされている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・4月は青果物が一転相場安となり、集客の目玉商品としての効果が薄れている。桜が3月に満開となったため、花見需要の売上分がマイナスである。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・気温の上昇により、夏物商材の売行きは好調だが、従来売れていた商材の売行きが鈍ってきており、トータルで考えると販売量はほぼ前年並みである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がまちまちで、どちらともいえない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数も売上も横ばいであり、余り良いとはいえない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店が出店し、売上に影響があるのは仕方ないとしても、客単価が前年を下回っており、厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖かくなり、天候もやや安定してきたため、来客数も少し増えてきている。ただし、新規客が今まで買物していた店が閉店したと話しているので、心配である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客単価が横ばいの状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくなく、前月の2割減となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・決算月が終わり、客の動きが鈍化している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・客は購入意欲がないわけではなさそうだが、なかなか購入まで至らない。30～40歳の消費が少ないように感じる。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・システムバス、外壁塗装工事等の比較的高額なりフォーム工事の受注が堅調である（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	・花粉症商材は良かったが、薬の原価高騰により値上げた商材が多く、品薄気味である。必要以上には購入しない客が多く、花粉症商材のプラス分が相殺されている。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・年度替わりということもあり、販売量がやや上向いていると感じる。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	お客様の様子	・売上高は順調に推移するものの、実用品中心の購買である（東京都）。
		その他小売【ゲーム】（開発戦略担当）	販売量の動き	・販売数はほぼ前年並みだが、前年は新しいハードウェアの発売後間もなかったことを考えると、悪い内容ではない（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・この2か月の売上額は一昨年、前年と比較して変わらない。

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
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・業務用ビール類の仕入価格値上げに伴い、売価を上げた物もあるが、全体として値上げできるほどの勢いがなく、単価、売上共に前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・チェーンのホテルがオープンし、ビジネスホテルも近々2軒オープン予定だが、人の出入りは増えたものの、集客にはつながっていない。駅が近いので、通過地点となっているようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の1月1～28日の前年比は売上102.8%、来客数104.5%である。4月1～30日の前年比は売上106.7%、来客数101.7%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・4月も終わりになるが、今は歓迎会というものはほばない。送別会はあるので、夜みんなで外に飲みに出ることはあるが、個人的に少人数で飲みに出歩いている人は少なくなっている。
		その他飲食[給食・レストラン]（役員）	来客数の動き	・客の動きに大きな変化はない。外食に客を取られているわけでも、手持ち弁当やコンビニ弁当に大きく流れているわけでもない状態が続いている（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・季節的な変動以外の変化はないように感じる（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月は天候不順も多分にあり、あちこちで災害も発生してしまったので、来客数が余り芳しくなく、販売量そのものもほば横ばいになってしまっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・常連客から問合せをもらっているが、受注状況には変化が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・駅からの利用客にスーツ姿のサラリーマンが多くみられる。また、会社からのオーダーもやや増えている。一般家庭と病院の通院も平均して無線オーダーが取れている。この状況が続くと良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、悪い方向には行っていないと感じるが、業種によって、建築、土木関係や引っ越し業者などの人手不足にかなり深刻さを感じる。仕事があってもこなしていけるかという話を聞く（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・年度初めは人の動きが活発になる時期だが、今年は例年に比べ静かである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・分譲、賃貸問わず集合住宅が固定インターネット一括物件化しており、物件の囲い込み競争の激化が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・契約ボリュームは例年と変わらず推移しており、T P Pの影響も一定範囲で伸長しているが、業界全体への好影響にはまだつながっていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、必要最低限の内容での加入が多い。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・日常の食料品等の購買状況を見ると、所得の関係からか、高齢者は相変わらず価格に敏感で、控え目な購買傾向である（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数の動きから、余り変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は以前と全く変わっていない。価格に対して以前よりシビアになってきている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・単価を下げて販売量を増やし、売上高の増加を図っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の1月は、初詣や初日の出で来客がある。4月は春の始まりで来客数が伸びているが、さほど変わっていない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前に比べて増えている実感はなく、数値も伸びてはいない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・4月に入ると客の入れ替わりがあるが、新しい機械がまだ出てきていないので、やや低調気味である（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共にほば横ばいで推移している。
		その他サービス[電力]（経営者）	販売量の動き	・2017年度の首都圏マンション契約率は低調で、小規模のマンション建設が減少している（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先行きの不透明感から、民間の設備投資や住宅建設は依然として厳しい状況が続いている。相談を受けるものの、実を結ぶ確率は高くない。建設意欲の高い人も少数はいるので、横ばいのまま推移している。
		設計事務所（職員）	それ以外	・新年度は動きが鈍いのが常だが、今後に余り期待できない（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
		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。インバウンドの増加によりホテル建設は増えているが、住宅は全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しているため、長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。一方、公共工事は、量はあるものの、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともあり、入札不調になる工事も増えている状況である。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](経営者)	競争相手の様子	・新年度に入ってからこれまでに相談等がない。先行きが非常に心配である。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・資材注水量に際立った動きはなく安定しているが、高い状態が続いているとはいえない(東京都)。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	それ以外	・売上は前年と比べると良いのだが、今月は余り利益のない商売のほうが大きかったような印象である。外商の物件もそうだし、店頭も安売りの物がある程度売れている。店頭の客は、雨等の天候不順の影響でかなり落ちている。また、学用品を買いに来る小学生等も余りいない。学校文具がほとんどデジタル化されたためなのか、ノートの販売量が減っている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・売上は宝飾品や特選ブランドの高額商材の好調により維持できているが、売らなければならない季節商材が売れていない。食品やデイリー商材も苦戦し、来客数減少が厳しい(東京都)。
		百貨店(計画管理担当)	来客数の動き	・アパレルに加え、食品の売上も前年を下回っている。デイリーで売れるべき商品が鈍化することは、看過できない状況である。来客数、買上客数共に落ち込んでいる(東京都)。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・買上点数、客単価が下がっている(東京都)。
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が前年より大幅に減少している。客単価だけでなく、来客数、買上点数いずれも前年割れの状況である。客は本当に必要な物しか買ってくれず、他の物で安売りをしても必要のない物は購入しない。来客数、買上点数の減少が客単価の大幅な低下要因になっている。
		スーパー(販売促進担当)	それ以外	・4月は気温、天候の激しい変化が悪化要因となっている。今年は桜の開花が祭りの日より1週間早まり、食品に影響が出てしまった。また、春物衣料が早い初夏によって売上不振となり、夏物対応も遅れてしまっている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・大型店の増加と、それに伴うセールが目白押しである。さらに、同業他社の出店ラッシュで、売上、来客数共に大幅に減少している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・天候の影響もあると思うが、販促をしても以前ほど来客数の伸びがない(東京都)。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・買上客数は増えているものの、客単価が前年に比べて低下傾向にある。特に当社が扱う着物、毛皮、宝石などの低下が顕著である。一方、比較的単価の低いECからの売上が前年比2けた増と好調である(東京都)。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・白物家電はほぼ順調に推移しているが、映像家電の動きが良くない。長期予報によると、4~6月は気温が高くなるため、5~6月のエアコン受注に弾みがつけば、上期はどこの量販店も高収益を確保する(東京都)。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・想定どおり反動減があり、5月の連休もあるため、買い控えが感じられる。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数が減っており、契約件数も伸び悩んでいる。
		その他専門店[貴金属](統括)	販売量の動き	・インバウンド需要は堅調に売上を伸ばしてきているが、一般消費の落ち込みが大きい(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が減っている。宴会やフリー客の財布のひもが固くなったような気がする。個人所得が増えたり、税金が減ったりしないと、なかなか消費は良くならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・時期的に歓送迎会等もあり、宴会は順調に入っているのだが、深夜の、特にフリー客がなかなか飲みに来ない状況で、来客数がかなり減少している（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・一番個人消費に関係するレストランの来客数がこのところずっと減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊については、稼働はある程度キープできているものの、単価の下落により売上は減少傾向にある。レストランも年頭から比べると勢いはなく、特に接待が少ないため、ディナータイムへの影響が出始めている。ホテル全体が前年をクリアできておらず、苦戦を強いられている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・売上には余り変化はないが、客単価は上昇している。ただし、来客数は減少しているので、総合的に見ると景気は悪化している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・現在利用しているプランよりも、低価格なコースへの変更を希望する客が以前より増加している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売量の鈍化傾向が続き、夏は更に進むため、しばらくは停滞局面である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年比7%減で推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客1人1人の来店頻度が下がっているような気がする。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから客単価が徐々に下がっている。他社商品と比較して、より安価な商品を選択している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・多少話があり進めていた仕事が、ここへ来て止まってしまっている。やはり、工事費や土地の値上がりがかかっていると思われる（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体の仕事量が非常に少ない。景気は決して良くない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・依然としてアパート建設の受注が苦しく、金融機関の融資姿勢も厳しい。
	×	一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	来客数の動き	・競合店が改装オープンしている。
	×	一般小売店 [祭用品]（経営者）	来客数の動き	・月初だけは動きがあったが、結局需要は増えない。
	×	家電量販店（店員）	単価の動き	・単価が低い市場が続き、数量は出ても見合う景気が成り立たない（東京都）。
	×	その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	来客数の動き	・毎日仕入れに来ていた人が1日おきになったりしている。末端が売れていないのだから、中間業者はどうすることもできない（東京都）。
企業動向関連 (南関東)		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先は海外需要の生産が追いつかず、生産計画がフル稼働の状態である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・見積りを出していた物件が決まり、現場が重なってきている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。店頭に来店する客と、法人関係の客とがある。問屋の支払は仕入れてからでなく、注文を受けてからで、通常は月15~16万円くらいだが、今月は32万円くらいある（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	・化粧品容器、医療品容器共に受注量は増加傾向にある。その反面、仕入れ価格や人件費の上昇もあり、利益は横ばいである。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・なかには仕事が薄くなってきているところも数社あるが、全般的には各社共に忙しい状況である。
		税理士	取引先の様子	・売上が前年より好調である。株価が安定し、為替も堅調で、米国との通商にやや不安はあるものの、さほど影響はない模様である。気候も安定し、夏物衣料も順調である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・相変わらず良いところと悪いところが両極端で、一言でいうのは難しい。中小製造業の多くは相変わらず低迷状態で、一部の業種で元気が良い程度である（東京都）。
		その他サービス [廃棄物処理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は例年より高めで推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・買物に行った際にレジで並ぶことが多く、買物の品数が増えているように見える。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月より物が動かない状態がずっと続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り受注量が減ったため、3か月前と同じくらいの水準になっている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・他社の進出で受注競争が激化しており、事業環境は厳しさを増してきている。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・ゴールデンウィーク前の繁忙期で案件は発生しているが、広告物のサイズダウンや色数を減らしての費用削減が多く、数字自体は減少傾向である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数、金額共に前年1～3月の目標を達成し、10%ほど増加しているが、利益は前年並みである（東京都）。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き原料価格、荷造り運賃の上昇と賃金見直しが必要であるが、出荷は例年並みである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は受注量、売上共にほぼ例年並みで、良くも悪くもないという結果である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積り件数は増えたが、価格が折り合わず、受注に至らない。納期が短く、受け入れられない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はあるのだが、こなしきれないという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気に変化は感じないが、景気頼みというわけにもいかないため、自分の力で良くしなければいけない（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・材料屋が暇なところもあるというような話をしていたが、当社は今までと同じ受注内容で来ているので、大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思うような値段で売れない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になったが営業面に大きな変化はなく、厳しい状況が続いている。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・燃料価格や人件費の上昇により、収益が伸びない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・悪いというイメージはないが、積極的な資金ニーズもないので、余り変わらない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・企業の業績は良く、個人の賃上げの動きもあり、景気は上向きである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の売上額は業種別に見ると、建設業、不動産業及び製造業で増加がみられる。卸売業、小売業及びサービス業は減少しており、全体的な景気は大きく変わらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・私鉄沿線の当社管理物件2室が2年間空室のまま、この春就職のため、更に2室空室になった。近隣の業者に鍵を預けて、当社がもらう広告料1か月も渡すようお願いしているが、案内の客が少ないようである。もちろん、当社ホームページにも問合せがなく、案内客がいない。バス、トイレ別で日当たりも最高だが、入居者はみんな学生で、卒業の度に空室になる（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・賃料の値上げ交渉も、徐々にではあるがスムーズに進められるようになった感があり、景気は上向いている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・相談案件数は多くなっているが、今のところ売上には余り反映されていない（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺を歩いているが、商店街の飲食店に客が入っていない。また、割と居抜きで違う経営者に代替わりしている店が目立つ（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事も落ち着き、新しい予算が決まるまではこのまま推移していく。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・本来の年度予算と変わらない（東京都）。
		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	・年度末の駆け込み需要が一段落して、平常時に戻ってきている。景気は特に上向きでも下向きでもない。
		食料品製造業（経営者）	それ以外	・原材料、包装資材、配送料が値上がりしているが、価格転嫁がなかなかできていない。マスコミでも値上げの話題が多く、客の財布のひもが固くなっている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・金属材料で10%以上の値上げ要求があり、飲まざるを得ない状況である。販売価格の見直しを取引先に求めているが、承諾がない状態で、利益の圧迫が大きな要因である。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・民間の工事案件が少なくなってしまい、公共工事頼みになっている。ただし、公共も予算的に厳しく、仕事量は少ない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引越シーズン車の車両不足による臨時の受注は例年に比べ増加しているが、主たる輸送物の取扱量が減少しているため、状況は厳しい（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新年度に入り、荷主の出荷量は低迷している。荷主はゴールデンウィーク10連休のため、その前後も出荷量は増えない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退が続いている。3か月前は特に良かったので、比べると若干見劣りするが、前年同月比では2けた増で悪くはない（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・各業種人手不足で、特に運送業、建設業、サービス業が厳しく、人件費も上昇し、利益を圧迫している。不動産業は都内に行くほど土地の仕入価格が高止まりし、仕入れに慎重になっている分、売上は減少している。景気はやや低下している（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	・決定していた仕事もキャンセルになるなど、受注が極端に減っている（東京都）。
	x	*	*	*
雇用関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・4月度は労働者派遣法改正の影響により、直接雇用化が推進されている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・様々な業種で、業務多忙による人手不足で求人採用を行っているが、なかなか応募がなく、採用に至らないという話を聞く。現状に満足しているゆえに離職しないので、良い方向に向かっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しているものの、増加割合は3か月前と比べて縮小している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増えている業種は特にない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月に入っても求人依頼が鈍化せず、堅調に推移している。人材不足を背景に企業側も求めるスキル、経験等の要件を緩和するケースが増加してきている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・消費動向に変化がなく、会社の採用動向にも変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・企業の採用ニーズは引き続き高く、特に若年層は経験を問わず、すぐ仕事が決まる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業は引き続きエンジニアが不足しており、設計開発業務は依然として堅調さがうかがえる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	雇用形態の様子	・周辺企業や社内で、40代、50代の正社員での転職を何件か聞いている。景気が良く、年齢層が高くても転職が盛んに行われていることの表れではないか（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向、求職者の減少傾向が続いているが、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は3か月前と比べて大きく増減はしていない。求人倍率は全体として高倍率が続いているが、職種によっては差が大きくなってきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は強く、就職イベントに出展する企業数は伸びている。採用活動広報はスタートしたばかりで、特に目立つ動きはない（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
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・クライアントの市場がどんどん伸びているというわけではないが、状況としては悪くない。ただ、賃金を若干上げているようだが、職種により、3%から良いところでも5%くらいで、余り大きくは上げられないため、なかなか人が集まらず困っているところが多い（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新卒採用は2019年卒業から2020年卒業へ、既に企業の意識は動いており、前倒しでの採用活動へ動きが強くなっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・採用数の伸びが鈍化している。また、派遣就業開始件数を契約終了件数が上回っていることより、全体の派遣就業人数が減少している。契約終了の理由は、企業側からの人員削減ではなく、転職希望など派遣スタッフ側の都合であることが多い。労働市場としては、求人数などはさほど変わらず、比較的多い状況だが、人材不足感から成約数が増えない（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産が5社、廃業が2社、新規が43社である。予定では相当の増大を見込んでいたが、それほどではない結果で、予定の3分の2ほどに終わっている。
	x	-	-	-

5. 甲信越（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 (甲信越)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・学校販売は終わったが、体育クラブなどに入部して、1枚では足りずに追加購入するケースが今年はかなり多く、助かっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・3月は暖かくなったため、1月に比べて来客数は112%、売上は113%と増加している。前年と比べても来客数100%、売上は103%で増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年は、桜が予想より2週間も早く咲いてしまったため、関連するイベントがうまくつながらなかった。そうしたなかでも天候がやや安定し、気温も上昇してきたことから、清涼飲料水を始め、いろいろな物の売行きが良くなってきている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・観光シーズンが始まり、積雪目当てにアジア圏からのインバウンド客でにぎわっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・冬は地元客の需要がほとんどを占めるが、年々減少傾向にあり、特に今冬の落ち込みはひどかった。春は県外客の割合も増えてくるため、例年並みに戻っている。また、高齢化の影響で、地元客も寒い時期を避けて暖かくなってから動く傾向があるようである。
		都市型ホテル（支配人）	それ以外	・低迷していた宿泊予約が順調に入り始めている。また、近隣の空きテナントにも新しい大型飲食店が入居し、来月の開店が決まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・前年に比べ、証券会社、金融関係の個人投資についてのセミナーや、IR関係のセミナー開催がかなり増えている。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・新年度に入り、予約は順調に推移している。しかし、前年度退職者の補充ができず、人材不足が続いている。休日、労働時間、土日出勤等、やりくりが大変である。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・企業や団体のゴルフコンペが増加傾向である。会社がもうかっていないのにゴルフをするのかというような風潮が消えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・桜の開花が1週間早く、花見商戦が空振りとなっている。しかし、月末、ゴールデンウィーク前半のイベントが活況を呈したので持ち直している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きの少ない静かな月である。消費者の購入意欲も見えず、買換え需要のみで厳しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入ったが、客の動きは例年と比べて、少し悪い。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・花見シーズンが早過ぎて低調である。寒暖差も激しく客単価は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・同業者と時折話をするが、注文が伸びない上に、加工料は上がり、納期は遅れる等、余り良い話が出ない。

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(店長)	来客数の動き	・売上、来客数共に、横ばい状態が続いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新型車イベントもない時期だが、新車販売は堅調である。ほぼ前年並みで推移している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客の言動や購入価格の選択等から、良い方向に波及していない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・車両販売、整備共に、前月より落ち込んでいる。3月は決算月であるため、販売、整備入庫が多かった分、今月にしわ寄せが生じている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響はあるが、4月に入り多少、地元客に動きが出ている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・近隣の町内イベントなどでは人の動きはあるが、当店の来客数には影響しない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・新年度が始まり歓迎会などで、来客数に動きがあると思ったが、その傾向が全くない。悪い状態で変わらない。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・暑い日が続き、人の動きがある状況ではあったが、桜の開花と同時に天候が悪化し、プラスには作用しなかった。それ以外では相変わらず、フリー利用や予約状況が低調で、全体的に人の動きが感じられない。
		旅行代理店(副支店長)	来客数の動き	・国内の募集旅行やゴールデンウィーク期間の旅行成約は少ないが、海外旅行の出足が少し好調であり、どちらともいえない。企業旅行も余り動きのある月ではないため、来月以降の受注に期待をしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼間の動きはやや良いが、夜の動きは全く良くない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・プロ野球は開幕したが、地上波のテレビ中継は減り、ますますテレビ離れが進みそうである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前月の売上が良かったため、今月は来客数が減少している。さらに、新規顧客の来店がほとんどない上に、客の来店頻度が低くなっている。
		その他サービス[葬祭業](経営者)	お客様の様子	・今月の葬儀は少なかったものの、客の問合せは引き続き多い。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・計画物件と実施設計物件数は多く、間に合わない状態が続いている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・天候の回復は好材料だが、来街客の増加は全くない。閉店した店舗に入居するのが夜の飲食店では、物販店としては、余り有り難いことではない。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・食品の特売価格が低くなってきている。
		コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・人口は減っているが、購入場所は増えており、それぞれの店舗の来客数、販売量は減少している。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・急に暖かくなったので、春商戦は前倒し、かつ短かった。車を長く使う傾向が強く、買換え需要が盛り上がらない。下取りセールも増額しないと来客数は増えない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・余り良くない。この半年ほど上向いていたものが止まってしまったようである。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・市内の建築確認件数が、前年より少なくなっている。
	×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・3か月前と比べて、周りの状況が大分変わってきている。来客数が2割ほど落ち込んでおり、厳しい状況が続いている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・安定した状況が続いている。一部部品の調達が間に合わないため、生産に遅れが生じている。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光業は堅調に伸びている。学生の春休みも終わり一息つく時期だが、桜の名所などの知名度が上がってきており、それを目的に県外、海外からの観光客が連日訪れている。若干だが、ここ数か月で徐々に観光客が増えている。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・今月は何とか前年同月を上回っているが、計画に届くか微減という状況である。一進一退を繰り返している。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・受注量はあるものの、単価が抑えられ納期対応に大変苦労している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・民間工事、特にリフォーム工事が増えている。自宅を手頃な金額でリフォームできるので人気がある。

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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感は、前期に比べ製造業で高水準を維持しているが、非製造業では消費の弱さが続いており、全体では横ばいとなっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・暖かい日が続く、時には初夏を思わせる天候となり、衣料品店では「春物が売れ残り、夏物の需要に間に合わない」とのことである。花見小屋では「開花が早過ぎ、キャンセルが多かった」と聞いている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は宝飾の卸、小売向けの展示会がそれぞれ開催されたが、どちらも来客数、売上共に10%の減少である。問屋、小売店共に、多少動きが出てきたというものの、依然として様子見状態で、仕入意欲はない。
	x	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・気候の良い割には売上は伸びず、販売点数は下降気味である。
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が、高い数値を維持している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・クライアントの条件、採用人数は、今までと変わらない。求職者側は新卒も含めて正社員に殺到しているが、競争率が高く大半が決まらない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・人手不足は深刻化している。そうしたなか、求人誌などの共同広告に掲載しても、余り応募者のない企業は、独自の新聞折込チラシに切り替えて、人材確保に力を入れている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、建設業では拠点拡大や、慢性的な人手不足に対応して、求人増となっている。求人更新時期のずれなどから前年同月比で減少となった業種もみられ、全体では前年同月比2.8%の増加にとどまっております。有効求人倍率は3か月前と比較して低下しているものの、有効求人数は小幅な動きながら増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は3か月前と比較して低下しているものの、有効求人数は小幅な動きながら増加している。
	x	-	-	-

6. 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		商店街（代表者）	お客様の様子	・米国と北朝鮮の関係が良い感じである。
(東海)		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年は3月の決算期が一段落し4月は落ち込むが、ゴールデンウィーク前まで販売が好調である。陸運局も非常に混み合っており、全体的に市場が動いている様子である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・受注量にさほど変化はないが、問合せや見積依頼等の件数が若干増えており、客の購買意欲がやや回復している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・最近天候が安定し、気温も暑いくらいだが快適な日が続いているため、客の動きが活発で2～3か月前より景気は良い。少し下火にはなったが、薬局では花粉症の流行で来客数も例年より多い。ただし、地元のファッション関係や小売店からは今一つとの声を聞く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・好天の日が続く観光客の動きも活発である。春休みの家族旅行や卒業旅行が増えている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度分の受注が例年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日はサラリーマン、土日は年配者の来店が多いが、4月は平日でも年配者の来店が多くなってきており、終日客が入っている。ネットで購入する人も多いが、修理等を考えると百貨店で購入する方が安心だと考えて購入する客が増加しており、売上が少しずつ増加してきている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・前年並みにまでは回復していないが、前月よりは少し良い状況である。母の日ギフト等は直近になるにつれて、じわじわと上向いている。
		百貨店（業績管理担当）	来客数の動き	・催事を前年の衣料品販売から物産展に変更し、来客数が増加した。それに伴い売上も伸びている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、肌着やジーンズ等のまとめ買いが目立つ。

分野	景気の現状判断	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（経営企画担当）	お客様の様子	・初夏のような暑さが続き、夏物の衣料品や雑貨等を中心に売上をけん引している。また、インバウンドを中心として化粧品が売上を伸ばしており、富裕層の高額消費が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・節分やひな祭り等のイベントでは、例年どおり客が多かった。酒税法改正の影響で大手他社に売上を取られたりしているが、店全体で見るとふだんの食材の買物で、信頼して来店してもらっていると感じる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・加工食品の新商品を積極的に拡販している。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・前月までに比べ、購入単価が上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・重点管理商品の米飯が前年比でプラス5%改善している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・4月は全体的に売れ、特に高い車が売れている。例年に比べても良かった。問合せも多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年4月は販売台数が減少するが、年末に発売された新型車の効果があり、前年同月より販売台数は増加している。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	来客数の動き	・閉店まであと2か月ほどとなり、来店客がどんどん増えている。販売単価も少しずつ上昇しており、閉店が近づいていると感じている。
		高級レストラン（経理）	来客数の動き	・卒業・入学、就職等のお祝いや異動に伴う歓送迎会需要から、来客数が前年同月と比べ増加している。主要業態で3か月前よりも若干増加率が良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・入学シーズンで、前年同期に比べ焼菓子がよく売れている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は前年割れである。外国人客は増加しているが新規開業ホテルとの競合がある。宴会は、微増で推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は6か月先の受注があるが、今年の秋以降の販売量は前年より少し好調である。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・社員旅行の予算が前年より多い企業が複数ある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークの旅行は、前半と後半の2つに分かれるパターンで、近距離で短期間の旅行需要が多い傾向が出ている。総旅行人数は、過去最高の2,443万人で、前年比1%増加している。総旅行消費額も1兆円を超え、約3%増加という好調な数字が出ている。企業の業績も好調で、景気は上向きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・僅かだが夜の街に人が出ている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線を利用したテレビサービスの申込みや、安価なIP電話の申込みが増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・安くなるプランに流れず、今までと同様かそれ以上のサービスを求める客が出てきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4月は早くから温暖となり、来客数は順調に推移している。3か月前と比べても好調で、予算、前年度実績共に上回っている。
		その他レジャー施設【鉄道会社】（職員）	来客数の動き	・来客数としては若干であるが増加傾向にある。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・商品のリニューアルがありキャンペーンでお買得な景品が付き、まとめ買いをする客が増え販売量が増加している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近くの同業者が閉店したため、その店の客が来店するようになり忙しくなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売店により好不調のばらつきが激しい。市街地の売店は好調だが、郊外型の売店が非常に悪い。全体的に売上は前年同月並みである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客に購買意欲は見受けられるが、依然としてそれが販売量や客単価につながらず、低いままである。
		一般小売店【結納品】（経営者）	販売量の動き	・春で異動の時期であるが、全然景気が上向かない。
		一般小売店【高級精肉】（企画担当）	販売量の動き	・国内政治状況の先行きや北朝鮮問題等の国際力学が不透明で、景況感はどうよりしている。

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〔生花〕（経営者）	単価の動き	・仏壇や墓への供花は安くしてお買得な物から売れていき、家庭に飾る花も、単価の低い物が主流になりつつある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・4月はビール3社、シャンパンメーカーの値上げがあったが、飲食店でのアルコール類の売上は例年に比べて変わらない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・結婚や出産、4月には入学や進学祝いへのお返しがあるが、個人客の数字はなかなか伸びてこない。一部の法人客のギフトが活性化しており、全体の数字は前年並みに推移しているが、客層としては、金を使う人と使わない人が2極化している。売上は変わらない状態だが、中身が変わっている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・旅行や娯楽等への支出に衰えはみられないが、上向きにあるといえるほどの勢いはない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き美術品は好調である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・4月前半は、今は購入時期ではないという客が目立ったが、中旬からは季節商材や高額品も稼働し、購入意欲の高い客が増えてきている。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・気温の上昇もあり、不振気味であった婦人衣料においても好調で、相変わらずインパウンド需要も増加しており、全体でも堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・日常の食料品や雑貨の販売競争は激しいが、大手メーカーの値上げがあり、商品の利益率は減少している。様々な合理化に取り組んでいる店も多いが、最終利益は少々減少している。コンビニ経営者も、忙しさは変わらないが経営者の手取り分は減少していると言っている。景気の波はまずまずの水準で変わらないが、生活者の消費も変わらず、相変わらずお買得に販売している店での買物は多い。勤労者の労働日数も世間でいわれるほど少なくなっていない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・お花見シーズンの特需を期待していたが、桜の開花の期間が短く、ビールやおつまみといった行楽用の飲食関連の売行きが悪かった。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・ほとんど変わらないが、若干減少している状況で、ずっと横ばいである。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温変化が大きいため、前年同月比99.8%と苦戦している。ゴールデンウィーク前までには何とか前年実績をクリアしたい。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・お買得な商品を購入する傾向には変化がない。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期を割り続けている。今までは客単価は前年を下回ることがなかったのに、4月は初めて99%と下回る結果で、1品単価も3月度同様99%であった。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・特にこれといって理由はないが、数字としては悪い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・相変わらず1日当たり来客数は前年比で20人くらいマイナスとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・良いときと悪いときの差が大きく、主に天候による影響が大きいと、実態がつかめない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・繁華街の盛衰に影響を受けている。繁華街の出入がここしばらく減少し続けており、来客数も減少している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・春休みが終わって来客数が減少している。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・昨今の不安定な社会情勢から業績悪化を懸念していたが、結果的には小売を主とする4月中旬までの売上は前年同期比99.8%と例年並みである。今のところ客の消費動向に対する悪影響はない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・この季節はオープンドアにしているため、一見客も多く来店し、購入にも結び付いている。客との会話では、目的外だったかたまたま気に入ったから購入したという良い物を大切に着るといった客ばかりだった。これからは景気に左右されることなく、良い素材にこだわり続けたい。
		衣料品専門店（売場担当）	それ以外	・売上は前年実績を大きく上回っており、景気の回復基調も多少なりとも影響しているが、店舗の営業終了に伴う閉店セールスの効果が大半を占めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・この数年、既存店の来客数が前年を下回る傾向にある。客単価は前年超えを維持しているが、このまま続くとは思えない状況である。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・4月になって天候も良いため、来客数は微増している。ただし、売上増加につながるほどの強さはない。全体的に買う物をしっかり吟味している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期後の反動もあるが、販売台数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車の売上が増加している。修理に関しても、後回しにしない客が多い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新年度が始まったが、今は客を店頭呼び集めることができる話題がなく、客の動きが重い。客との話には、給料が少しは増えるかもと期待する声もあり、景気が少しは良い方向に動けばと期待している。
		その他専門店【書籍】（店員）	単価の動き	・新入学シーズンで関連商品の売上が増加したが、前年同期比では減少している。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・売上高は前年比1.9%のマイナス、来客数は同じく2.8%のマイナスで推移している。客単価は横ばいであるが、テナントでは、売上不芳のため家賃条件改善や退店等の申入れが徐々に増加しつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・郊外店なので新規客が増加するということはない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・給与所得者の消費マインドは変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休みまでの来客数は良かったが、それ以降は落ち着いた推移となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昔の繁華街から、駅前周辺へと人の流れが変化してきたので、来客数は伸びない。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	お客様の様子	・客と話をしても、良い話が2割、ネガティブな話が8割くらいで、現状は良くても、仕事や生活に対する先の不安が上回っている。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	販売量の動き	・賃金の上昇や積極的な採用についての報道が、消費者の景気マインドを上向かせている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・2～3月に改装工事を行い、大幅な宣伝をしており、4～6月は来客数が増加するが、前年は大河ドラマの影響でかなりの来客数があったため、2つの臨時的な要因があり何ともいえない状況である。これから先、大河ドラマの効果は減少するので、宿泊関係は低下傾向となるが、相殺すると変わらない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊、宴会共に恒常的な客の利用はあるものの、大型宿泊案件での大幅減員の影響も大きい。インバウンド客の減少止めに従来より力を入れた割には、結果は前年割れをしてしまった。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費が2極化して、高額消費をする層と節約する層との差が大きくなっている。昼食をホテルのレストランで何千円もかける層と、パスターミナルや公開空地でコンビニのカップラーメンを食べる層を、以前にも増して見かけることが多い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・直前の予約や夏の問合せも増加しており好調な出だしである。連休明けの本格的な予約のスタートにも期待ができる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食店街や繁華街は何か月以上も動きが変わらない。人出が少なく、遊びに来る人も少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の春闘の妥結内容は、中小企業も含めて比較的良かった。前年よりも歓送迎会の客が多かった。ゴールデンウィークに入り特に目立つのは、前月オープンした新しい観光スポットの人气が相変わらず続いており、周辺のタクシー乗り場の回転は良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・野党の審議拒否のせいで、横ばい状態である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・人が動く時期であり、新規契約、解約共に増加しているが、例年と余り変わらない状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・増加傾向で、現状維持となっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・インバウンドの団体客の動きは良いが、日本人客の動きが良くない。
		テーマパーク職員（総務担当）	単価の動き	・3月後半より、来客数は前年同期を上回っているが、売上は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光名所（案内係）	それ以外	・繁華街の様子は、早い時間で地元の入は帰宅する。東アジア系の人の姿は見かけられるが、金の使い方が非常に多い。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客にゴールデンウィークの予定を聞くと、余り出掛ける様子はない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・特段大きな変動は感じられない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・身体又は精神障害を患う利用希望者は増加傾向にあるが、受け入れる施設と職員の確保は即応できず、収益に結び付かない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注は横ばいで、大きな変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月の繁忙期が終わり、客の動きも小休止である。例年とおりの来客数で落ち着いている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・下請業者から、他社の仕事量が減ったと聞いた。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・売り希望の客が増加しているが、査定すると買い希望の客のニーズに合わない物件が多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1～3月は持ち直してきた感じがあったが、4月に入り、来客数、販売量、客単価が下降している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特に飲食店は、今までにない落ち込みである。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合店の新規出店の影響で、商圏内の他の競合店も販促チラシを増やしている。前年並みの売上確保が厳しい状況である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・レジ登録をしていると、以前より合計金額が1,000円以下の客が増えている。売上予算も未達である。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期を割り続けており、客単価の上昇で多少補っている状況が継続している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・飲料水の売上が減少している。ドラッグストアで低単価でまとめ買いする人が増えている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・4月に入って、商品の動きが鈍くなってきている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・4月に入ってから販売件数にブレーキが掛かっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月に入ってやはり動きは収まってきた。これから2か月はこのような感じが続く。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・会社全体の販売台数が前年同期比85%前後で推移している。内容としても直販が少なく、余り良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の売行きが落ちている。
		一般レストラン（従業員）	それ以外	・4月より包装資材が全て値上がりしており、他の支出を抑えるしかない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・政情不安が停滞感を生み、消費に影響している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドが減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や販売量、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	・段々と暖かくなれば来客数は増加するはずであるが、余り増加せず、景気は良くない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・若い人の流出で、政令指定市とはいえ人口が70万人を切ってしまっている。もっと人口が増加して景気が良くなるといけない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・1か月ほど休業状態である。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のホテルでも売上は1割ほど減少している。飲食店も余り良くないと聞いている。
	×	理美容室（経営者）	お客様の様子	・同業者に聞いても、安い店にやられている。
	×	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても問合せが少ない。低単価の物件はまだ良いが、高価格の物件は影響が大きい。
企業動向関連		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・春夏商材の受注状況は堅調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		ハルブ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・4月に入り、どの業種が良いという特定はできないが、全般的に受注量、販売量共に比較的多く、景気はやや良い状況である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・部品が不足しているため納期が長くなっている。出荷枠を確保するために客の注文時期が前倒しになっており、受注の先取りが起こっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社オリジナル商品の売上が増加したため良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・車を買換える人が増えてきており、景気は良くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期比106.8%と徐々に良い数字は出たが、この調子が続いていくかは不透明である。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の成約件数、工事請負件数が伸びている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・ここ1年間の受注案件で業務が決まっており、継続性が見受けられる。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注量の動きは、前年同期を下回っている。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・近所のショッピングセンターをみると、人出は多く景気は決して悪くない。一方、クーポン等の販促手段がスーパー、ドラッグストア等で増えており、消費者の財布のひもは相変わらず固い。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・変わらず良好な景気を保っている。有効求人倍率は1.59と高く、人手不足感は強い。何人分も忙しく働いて休暇には思い切って消費する、好循環が形成されている。企業も採用を増やしており、景気に良い影響を与えている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず中国産原料等の価格上昇の影響が続き、利益が圧迫されている。中国品との価格競争で国内生産を休止した原料や資材もあり、値上げを受け入れなければ供給停止になりかねない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・首都圏での建設ラッシュで忙しくなる、といわれながら足元の仕事量が少ないという声は強く、本当に景気は回復しているのか実感が伴わない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要な輸出先である米国の景気が堅調で、受注も安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は、年度替わりといった季節的な影響もなく順調に推移している。景気としては良い状態で横ばいになっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年12月から始まる4Kテレビ放送に対応するため、ケーブルテレビ業界で設備の高度化が進められている。その対応で機器の販売増加や設備構築工事の受注増加が続いている。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・余り変化があるようには感じない。
		建設業（役員）	競争相手の様子	・新規マンション販売は、エリア特性なのか契約件数が予定を下回っている。他社の状況も変わらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近では既存の浄化槽の仕事量が減少し、下水道につながる仕事が増えてきた。
		輸送業（経営者）	それ以外	・仕事はあるが、外注先も含めて人手不足で余力がない。値上げ要請は通りやすいが、それ以上に募集費用や人件費が掛かっている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・例年4月は荷動きが活発な月であるが、今年は前年実績をやや上回る動きである。しかし、業界の運転手不足、採用難が深刻で、中小事業者の人手不足の影響により大手に荷物が回っている面もあり、業界全体での荷動きの増加かどうかの判断は難しい。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・会社が取り扱う全国の荷物量は前年同月比で増加しているが、3か月前も前年同月をやや上回り、上積み分は3か月前も今月もほぼ変わらない。荷動きは平準化されており、大きな変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・一時期は競合他社との価格競争に苦しんだが、下げ止まった。また、景気が上向きの時期には新規参入の競合先もあったが、今はそれもない。ただし、新年度が始まったにもかかわらず、提案できる案件は増えていない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・有効求人倍率や完全失業率等は1973年に次ぐ高水準といわれているが、実感が湧かない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・現在の景気に関しては、全般的に悪いイメージはない。良いというまではいかないが、どちらかといえば良い傾向にある。特に建築業、自動車産業においては、やや良いといったイメージである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株高ではあるが株価の動きが少ないこと、為替も110円を切って停滞していることから、個人投資家も様子見である。含み益が増えないため、消費にもちゅうちょしている状況で、3か月前と景気は変わらない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年並みに晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同月を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・特段のトピックスがない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・電波媒体、紙媒体共に出向量はほとんど変わっていないが、イベント企画等がなかなか具体的な形になってきていない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は必ずしも好調ではない。各種のコスト高が、中小企業の収益性を圧迫している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・業界間で商売をしている事業所では、売上も利益も伸びているところが多いが、利益を設備投資や特別ボーナスには充てずに内部留保している。個人消費者が相手の事業所は、苦戦している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業でもグループ統合化が進んでいる。グループ統合化のメリット、デメリットは業種によっても違うが、最近では統合化が目立つ。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・4月は全体的に横ばいである。決算明けで大きな動きはない。景気の大きな変動もなく、先を急ぐ様子は感じられない。競合他社においても同様の動きである。
		化学工業（営業担当）	それ以外	・副資材に関して、物流費等の上昇に伴う値上げの案内がきている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ってから新しい受注や見積りがほとんどない。今までにない展開である。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が低い状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月は受注量が少ない傾向があるが、前年と比べても更に少ない。
		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	・3か月前は調子が良く、3か月前と比べると悪いが、前年同月比では売上が10%増加している。
		通信業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度が替わり、客は発注を控えている。年度末の駆け込み発注の反動減である。景気状況への楽観的な言動は聞かない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞購読をやめる理由を確認すると、経済的に苦しいという回答が増えている。
	x	-	-	-
		*	*	*
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（経営企画）	雇用形態の様子	・特に変化はない。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・業績拡大へ向けて採用活動を進めるなか、人材確保に苦しむ企業が多い。拡大したくてもできない状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人客や学校関係の歓迎会での利用が好調であった。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度初めで、企業の採用意欲は一旦落ち着き、新卒採用者への教育等の時期に入ったため求人数が落ち着いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・依然として株価は横ばいで推移しており、景気が回復している実感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数はほぼ横ばいであり、業況好転による求人数増加といった動きは余りみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ここ数か月変わらず、自動車関連企業を中心とした引き合いが多い。景気はやや良い状態が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告は前月同様、前年並みで推移している。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求人の総量は潤沢にあるが、正社員求人は伸びていない。足元での新規求職者数は、高齢求職者の増加を背景に、前年同期に比べて横ばい若しくは微増の範囲内にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は14か月ぶりに減少となっている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・ここ3か月の県内の有効求人倍率は、多少の変動はあるものの比較的高水準で、ほぼ横ばいの状況である。1年前からの推移をみると上向きの傾向であり、改善が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・新卒者の入社・配属等もあり、キャリア採用のトレンドはやや落ち着きを見せているが、引き続き求人数は高止まりである。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・労働契約法の関係で、無期転換防止の観点から半年間のクーリング期間を設けざるを得ない状況となっており、採用が鈍化している。採用者数は前年同水準の維持にとどまっており、量、質共に厳しい状況となり始めている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	それ以外	・4月は、自動車産業全般において、年度末の生産調整で残業が少ない企業が多くみられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・人がどんどん採用できなくなってきた。人手不足が理由で事業の縮小を考えているところも出てきた。
	x	-	-	-

7. 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)		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・前年比で客単価が上がっているため、前年売上を超えている。春のキャンペーン企画が例年以上にヒットした成果が大きい。
		衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・3か月連続で客単価が上がっている。安さよりも機能性や品質を重視する傾向がみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベントなどの効果もあり、車の販売、整備共に計画を達成している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・春休み中に桜が散って、来客数は昼も夜も若干減っている。しかし、客単価が例年比105%ほどで推移しているため、売上は微増となっている。特に個人利用による就職祝いや入学祝いの単価が上がっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・この冬は雪の影響で悪すぎたが、今月は例年程度に改善している。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・春になり、大きな学会の開催や新しい施設のオープンなど、人が動くシーンが多くなってきている。春休みやゴールデンウィークなどの観光シーズンによって県外客が多くなり、来客数が前年以上に増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・花見帰りの客については期待外れであったが、健康が回復した客が顔を出したり、何とかなっている状態である。ただし、客からは周辺地域が大変に静かだと聞いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は新入社員の歓迎会などがあり、観光客も増えているため、順調に推移している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・テレビやインターネットサービスの契約数は、前月に続いて順調に増加している。1年前と比較しても高い増加率となっている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・1～2月は大雪の影響があり、3月はその風評による影響で悪かったものの、4月に入って前年同月比でややプラスとなっている。国内の旅行客の動きは鈍いものの、インバウンドの動きがプラスとなり、全体でやや良い状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・北陸新幹線開業効果が続いているためか、基準地価が上昇している。駅周辺は地価上昇の勢いが止まらないようである。
		住宅販売会社 (営業)	お客様の様子	・例年に比べて商談の進捗が速やかである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・物産展などの催物は、従来のような入出が期待できない。消費を刺激するようなイベントも手詰まり状態である。購買意欲を促すような方法が見当たらない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・長い冬から春の陽気で上向くことを期待しているが、人の動きは例年と変わらない。
		一般小売店[事務用品](店員)	販売量の動き	・社会人の新年度や新学期のシーズンなので、売上は微増している。しかし、前年同月と比較すると売上額は少ない。
		一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・悪いわけではないが、特に良いというわけでもない。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・化粧品やインポート雑貨、高級輸入時計など高額品が好調に推移して、全体をけん引している。婦人衣料や紳士衣料の不振をカバーして、売上高は前年超えの見込みである。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・天候が安定したため、来客数の状況は良好である。婦人ファッション衣料の動きが3月に前倒しとなったため、その影響でやや苦戦気味であるものの、化粧品や一部の食品関連は相変わらず好調である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・高価格帯の商品でも、価値があれば客は購入しているようである。ただし、競合他社とセール品を買い回っている様子は変わらない。時間を費やしても安い商品を求めているようであり、強く回復に向かっていとはいえない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年に比べて、相場の影響を受けやすい商材部門での購入点数が落ちている。前年よりもやや高めめの価格が影響しているようだが、気温が低くなった影響で春夏商材の動きが悪い。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数は伸びていないが、客単価が少し増加している。そのため、売上は維持している。特に4月は気温が高い日があり、売れる商品の変化が大きい。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・生鮮食品や一般食品の一部で値上がりがあったものの、チラシでの価格訴求を行い、販売量は前年並みに推移している。特に景気に変動はないと考える。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・来客数が伸び悩み、客単価の動きには変化がない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数の前月比に大きな変化はない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・月の後半が天候に恵まれたため、1か月の販売量は何とか確保できている。
		衣料品専門店(総括)	販売量の動き	・気温が上がり、実売期にならないと販売量が伸びない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・客との商談期間が長くなっている。購入に慎重になっている様子が見える。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・4月の販売量は前年同月比90%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比87%であったので、ほぼ変わらない。
		自動車備品販売店(役員)	単価の動き	・タイヤ交換の需要が例年より短期集中型になっている。新規購入では安価を希望し、購入を先延ばしにする客が目立つ。交換用品も含めて単価は低い傾向にある。ただし、若干ではあるが前年から電気系統の高額品の動きが多くなっているため、景気判断がしにくい。
		住関連専門店(役員)	販売量の動き	・新生活スタートや引っ越し需要も盛り上がり、横ばいで推移している。
		その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・急に暑くなったり、桜が一斉に咲いてすぐに終わってしまったりと、天候が良くなって春らしくない。客の話では、物を買ったりする消費行動に結び付かないとのことである。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みである。これまでと同様に衣料品のトレンドは苦戦しているが、雑貨やホビー、食料品、飲食、アミューズメントが堅調であるため、衣料品のマイナスをカバーしている。客単価や購入率に大きな変化はみられない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・4月に関しては例年並みの宿泊客数である。売上高も例年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上117%、宿泊人数128%、宿泊単価92%である。大型団体の受注によって、個人客割合が65%から53%に低下したため、宿泊単価は前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はインバウンドが堅調だが、国内旅行者の売上が少ない。宴会部門とレストラン部門は、前年並みぎりぎりに推移している。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・山岳観光ルートが4月15日に開通し、宿泊部門はインバウンドによって前年より若干良い傾向にある。レストラン部門では一部店舗において定休日を設けたため、若干厳しい状況にある。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量が大きく落ち込むこともなければ、上昇している様子もみられない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・年度末開催の子供向け特別教室は何とか集客ができたが、新年度からの入会数が伸び悩んでいる。ただし、体験希望はWeb問合せも含めて順調に進んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月の豪雪の影響による落ち込みは、3月に8割ほど取り戻した。4月はほぼ前年並みで、残り2割を取り戻せていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高価格物件の販売は伸びがない。特典を付けたり値引きすることが当たり前になってきている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・繁忙期が過ぎて、来客数が減るのは例年のことだが、今年は例年以上に減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・4月に入ってから、観光客や外国人観光客が増えて来客数は多くなっている。しかし、2週目を過ぎた辺りから客の様子は変化している。ゴールデンウィークを控えているため、なかなか購買につながらず苦戦している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は微増しているが来客数の落ち込みが大きく、全体的な売上は減少している。この影響は、前月も今月も続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前月から春の好天に恵まれて景気が上向きつつあったが、今月に入って一進一退の状況に逆戻りしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活需要が減少している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・企業の経費削減により、団体旅行が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の仕事が非常に少ない。花見の時期も大したことはない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・商戦期が終了し、ゴールデンウィーク前でもあるため、客の反応に一服感がみられる。
	×	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が平日平均45組ほどのところ、およそ30組前後しかない。販売量も3割ほど少なくなっている。
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	・婦人衣料とスポーツカジュアル衣料共に、生産、受注状況はまあまあ良い状況である。非衣料についても安定している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米、国内共に設備投資に積極的であり、受注量が伸びている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・輸送業では、現状は荷動きが良くなっている。しかし、ドライバー不足が顕著であり、仕事があっても人手不足のため受注できない状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・大雪期間の外出控えや買い控えの反動により、百貨店や各種小売店で来客数が戻ってきていると取引先から報告を受けている。春の観光シーズン到来によって、インバウンドを中心にホテルや飲食店の売上も全般に好調である。
		税理士（所長）	取引先の様子	・得意先に聞くと、製造業の中でも特に工場の製造設備に関する機械製造については、大手企業の設備投資が非常に好調とのことである。また、輸出も好調で、下請けである中小企業の受注が数か月先まで一杯であるという状態で、製造業は非常に景気が良くなっている。建設業については、1人当たりの労働者に対する単価は確かに上がってきているが、従業員数の確保が難しくなっている。そのため、売上高の拡大は厳しい状況である。一方で、利益率は改善されているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・輸出が引き続き好調であり、全体の販売量をリードしている。一方で、好調が続いていた国内コンビニ向けの受注が鈍化している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は現状維持で推移している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注状況は回復傾向にあるものの、原料価格高騰の影響が出てきている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・国内向けの売上は、全体としてはやや厳しいながら、ほぼ横ばいである。取引先の広域販売の上位30社は堅調であるものの、地方一般店についてはますます厳しくなっている。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・当地域では一部に安値受注競争が起きており、受注環境は厳しい局面へと変化している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、受注量が前年同月比で増加している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産売買や建物保存登記など、特に不動産登記の相談が少ない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況はなかなか厳しい状態である。基本的には受注の確保に苦労しているのが現状である。また、電気代も含めているとコストアップ要因があり、値段交渉を進めているものの、価格転嫁が難しい状況にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注高が前年より30%以上減っている。地域全体としても、同様の傾向である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・生コンの出荷量が低迷しており、組合から離脱する会社が現れている。単価維持よりも低価格で売上確保する会社が出てきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や個人にいろいろと話を聞いたなかでは、少しずつ動きが出てきている。
	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
		*	*	*
(北陸)		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣システムへの応募者が少ないため、企業とのマッチングができない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・フルタイムの求職者が非常に少ない。平日に別の仕事をし、週末のみの勤務を希望するが目立つ。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数がほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告の売上が大きく落ち込んでいる。客に確認すると、求人を出しても効果がないと、あきらめ感が強い。人の動きは落ち着いており、大きく状況が変化する様子はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・各業種、業界で活性しているという話が余りない。求人倍率は高いものの、きちんと人手を確保できている話を聞かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は全数において4,941人と、前年同月比で15.9%増加している。内訳としては、フルタイムで21.9%、パートでは9.2%の増加となっている。産業別では、建設、製造業、卸売業、小売業、医療福祉において新規求人数が大きく伸びている。製造業の新規求人数では、化学工業と生産用機械器具が大きく伸びている。卸売小売業では、卸売業と小売業が共に大きく伸びている。また、医療福祉においては老人福祉や介護などで大きく伸びている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数の伸びは鈍化している。ただし、人が集まりにくい職種の求人は継続している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人のために訪れる企業数は、4月に入って前年並みに落ち着いてきたものの、これまでの求人企業数は前年をやや上回っている。
		-	-	-

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

8. 近畿（地域別調査機関：株式会社りそな総合研究所）

（-：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 (近畿)		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年以上に、優良固定客が家具や美術品、宝飾品、衣料品などの高額商品を購入しており、景気の良さが感じられる。以前から購入を検討していた高額商品を、数名の客が思い切って購入している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・天候が安定し、気温も高かったため、入店客数が前年比で6%増、売上も7%増と好調である。外国人旅行者による免税売上が前年の倍以上となり、特に化粧品や特選ブランド品が大幅に増えた。免税売上を除いても、売上は5%以上のプラスと、春物衣料や洋品雑貨、輸入時計などがけん引している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・来客数が特に増えたわけではないが、時計の高額な修理が何点かあったほか、単価の高い掛け時計が何点か動き、かなり売上増に貢献した。気になるのは、高額な注文は年配客ばかりであり、若い客は修理も含めて金額には厳しい。世代によって、金や物に対する感覚の差が感じられる。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き	・新年度に入り、商談が増えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・3か月前に比べると、売上が1割アップしている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・気候が良くなって人の動きも活発になったため、手土産の需要が若干好調である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月の免税売上は過去最高となる見通しである。化粧品の増加が続いているほか、今月は特選ブランドや子供服、アクセサリーも売上を大きく伸ばしている。国内客では、株価上昇の影響もあり、富裕層や外商客の売上も増加傾向となっている。ボリューム層に関してはほぼ前年並みといった基調であるが、全体としては増収の傾向となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・当店が改装を続けていることもあるが、前月から来客数は前年比で20%増の動きが続いている。高額品を扱う店舗ではないため、売上総額は大きくないが、食品を始めとする身の回り品の購買意欲は堅調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果は変わらず、前年比で約1.2倍の来客数となっている。特に、化粧品の売上は好調で、前年の水準を大幅に上回っており、今後も目標を上回る見込みである。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が前年を大きく上回っている。富裕層を中心とした外商売上も高額品が売れ、前年を大きく上回っている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・野菜の値段が下がったほか、春物野菜が出回り、好調に売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずイートインコーナーの使用頻度が高く、ファーストフードを中心に、食品や飲料の売上が好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンドの客が少し減少していたが、最近は増えている。特に、たばこの購入が増えている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3月以降、食品やビールなどの値上げが行われたが、客の購買状況には今までと変化は感じられない。また、繁華街の飲食スポットも、女性を中心に混んでいる。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国からの観光客が多く来店している。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	来客数の動き	・今月は来客数が増え、1人当たりの客単価が200円上がった。花粉症の季節は終わりに近づいているが、PM2.5や黄砂の影響で、引き続き薬の購入は増えている。また、掃除用品の購入も増えている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・事前の予約は少ないものの、前日や当日の予約客は非常に多い。

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
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・歓送迎会の需要が多く、特に大人数での利用が増えている。少し高めの予算を希望する客からは、会社からの経費が出るという声も多かった。花見シーズンでインバウンドの利用者も増え、繁華街、ビジネス街共に、来客数と単価が少し上向いている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・宿泊に関しては、引き続きインバウンドは好調に推移しているが、国内の個人客は低調であり不安が残る。ただし、全体的には一般宴会やレストランを含め、好調を維持しており、やや良くなっている。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・欧州などの長距離の旅行や、クルーズなどの需要が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・インバウンド効果が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の様子をみていると、手を挙げてタクシーを止める客が多い。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・小売を中心とした、取引先の受注状況が改善している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・客の獲得数は安定的に伸びている。ただし、1件当たりの客単価は緩やかな低下傾向にある。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年度に比べて来客数が増加している。ターゲットを絞ったイベントが成功しているほか、本来の客層以外の、新たな客を開拓した効果が大きい。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	お客様の様子	・イベントでの観客数や物販の売行きが、3月頃から上向いている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・都市の中心部に隣接した住宅用地でも、地価の上昇がみられる。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・企業業績や雇用環境の改善により、消費マインドが緩やかに上向いている。不動産の価格上昇を実感し、購入意欲が高まる傾向にある。
		その他住宅 [住宅設備] (営業担当)	販売量の動き	・前月は年度末の繁忙期に当たり、仕事量が多く、会社の売上としては上々であった。それに伴い、時間外手当が増え、社員にも還元される結果となっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・インバウンド客でにぎわっているが、売上の増加につながらない。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・気温の影響が、売上は前年比で102%と微増であるが、全店でアップしている。仮に月後半が雨であれば、前年並みに終わっているところである。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・4月と1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4月が94.4%で、1月が102.9%、関東は4月が111.4%で、1月が96.0%、中部は4月が98.6%で、1月が102.6%、中国は4月が97.6%で、1月が87.7%となり、各地区合計の平均は4月が98.3%で、1月が99.1%と、地区による差が大きい。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	販売量の動き	・外国人観光客に惑わされがちであるが、景気が良くなっている実感は全くない。今月は春休みとゴールデンウィークに挟まれているため、消費が冷え込み、景気の判断が難しい状況が続いている。確かに一部の高額商品は動いているが、低価格商品の動きも活発である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・季節の変化に伴い、衣料品を中心に消費が活発化している。好調なインバウンドとの両輪で、景況感は良くなっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・4月は改装効果で、来客数は前年比1%増となった。売上は横ばいで推移しているため、景気の基調は変わっていない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・株安の影響を懸念したが、富裕層による高額品の購買は引き続き順調で、円高の影響が懸念されたインバウンドの動きも順調である。ただし、中間層によるボリュームゾーンの商品や食品の購入には、力強さがない。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・訪日外国人売上が前年比で80%増となり、店頭売上も5%増で推移している。ただし、訪日外国人売上を除くと、店頭売上は2%減と、国内消費は厳しい状況である。国内消費は、特選衣料品と宝飾品は引き続き好調に推移し、全体の客単価を押し上げているが、ここ数か月は回復基調にあった中間層の消費に低迷の兆しがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・企業業績の改善や物価の上昇は続いているが、消費者の根強い節約志向による選択消費は続いている。特に、婦人洋品や靴、食品部門などの消耗品や日用品などは、客単価の低下と販売量の減少が続いている。その一方、卒業、入学関連や宝飾品、時計などの需要は好調である。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・百貨店業界はインバウンドの影響で売上好調といわれているが、大阪などの大都市が中心である。化粧品伸びが大きいほか、株高の影響で、富裕層による時計などの高額商品の需要も増えている。結果として、衣料品の苦戦は続いているものの、都市部の百貨店は好調に推移している。一方、地方の店舗や郊外店にはインバウンドの恩恵がなく、中間所得層の可処分所得も増えないなかで、衣料品の苦戦が続いている。人材も採用難であり、人手不足で業績も悪化しているのが実情である。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド売上は堅調である。国内の富裕層にも株安の影響は少なく、高額商品を含めて売上を維持できている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・気温の変動が大きいなど、季節の変化が不順であるため、衣料品の売行きが少し厳しい。化粧品や子供服は依然としてインバウンドに支えられ、順調に推移している。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・高級輸入雑貨や化粧品は引き続き好調であるが、紳士カジュアルなどの衣料品が不振で、店全体の売上はほぼ前年並みとなっている。特に、シニア向けのアパレルの動きが、婦人、紳士共に非常に鈍い。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・入店客数が前年を大きく上回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特売品を求めて、競合店を買い回りの状況に変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が上がってきている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・野菜の価格が下がってきたため、客足が伸びているが、安くなっている割には売れ残りも多く、利益は少ない。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・前年度は競合店への対応によるチラシの強化で、販促面での集客力がアップし、売上が伸びた。今年度は利益重視となっており、売上は前年比で96%と良くない状況である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売量の前年比の動きには変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・節約志向は変わらないが、良い商品や、価格が高くて品質がそれ以上に良い商品は、売上が伸びている。
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・前月に続き、売上はほぼ横ばいである。ゴールデンウィークでどれだけ売上が伸びるかが勝負である。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・競合店の出店が活発で、客が流出する店舗が増えている。それでもチラシを増やしてサービスを高めると、来店頻度の増加により、全体の購入額は堅調に推移している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・購入点数と単価は少し上向いているが、来客数が若干減少傾向にあるため、全体としては変わらない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数の変動はさほどなく、売上は前年よりも10%ほど伸びているが、景気は良くなっていない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・販売単価の下落が激しく、売上全体も増えていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年と比べて来客数は少し増えているが、販売量は前年と変わらないが、前年以下となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・全体的に活気に欠けるが、来客数の動きは落ち着いている。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・株価が2万円を超えた状態が続いている。国際情勢、特に米国との貿易問題がこれからどうなるかによって、株価は変動する。国際的な環境が激変しない限り、景気は横ばいで推移する。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	お客様の様子	・購買意欲の高い客が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・人件費の高騰などで物価が上昇し、消費者の節約志向や生活防衛意識がより強く感じられる。今まで堅調であった食品にも、節約志向がみられるようになってきている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊のほか、高価格帯のレストランの業績は堅調に推移しているが、全体的に低額商品の売上が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月前半は天候が穏やかで、近くの桜並木では花が2週間咲き続けたため、来客数が伸びた。その一方、中旬から後半にかけて、天候不順のために例年よりも来客数が減っている。
		一般レストラン（企画）	単価の動き	・客単価が前年を大きく上回る状況が続いている。来客数もほぼ前年並みを維持しており、売上の前年比は好調に推移している。関東と比較して、前年比は関西がより高い水準を維持しているが、インバウンド効果の高さによるものである。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・景気は気からといわれるが、明るい話題がほとんどない。公職の立場でありながら、女性関係の話題ばかりで、世間は失望している。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・新商品も炭酸水が多く、自動販売機の商品には目新しさが少ない。
		観光型旅館（団体役員）	販売量の動き	・月前半はやや好調であったが、中旬以降は、ゴールデンウィークを前にした出控えもみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は改装が終了し、通常の営業となっている。高単価での販売が続いているため、国内需要の取り込みが厳しく、インバウンドへの依存度が高まっている。一方、宴会は好調が続いている。ビールなどの値上げに伴い、飲料の販売価格を今月から約15%値上げしたが、おおむね受け入れられている。レストランも、インバウンドの朝食需要や、夜の企画によって客数が増えている。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・アジアからのインバウンドの増加により、レストラン部門の朝食は伸びているが、夕食には力強さが少ない。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・桜の開花が早まったことで、月初は予約のキャンセルが目立ったが、間際での個人需要の取り込みにより、稼働率、宿泊人数、客室単価共に、前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室稼働率は前年と同様に、95%以上の高稼働で推移しているが、客室単価は下落している。一方、宴会やレストランは、前年を上回る売上となっている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・企業業績の改善が個人消費の増加につながっておらず、依然として厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・気候が良くなって人出が増え、客の乗車機会も増えたが、営業収入の増加にはつながっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・流し営業のほか、ホテルの周囲などで客を待っているが、流し営業での利用は雨の日以外は少なく、ホテルでは人の動く朝晩の時間に少し利用がみられる。
		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	・春休みの反動か、前月比で全アイテムの不振が目立つ。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・一時的な春の需要で住宅の動きは増えたが、例年どおりの数値であり、良いとはいえない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・複数の仕入先から、取引条件の変更の申し入れがある。送料の負担増に伴い、単価の値上げや、発送側が送料を払う場合の、配送ロットの変更などが求められている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・気温が少し上がり、夏物衣料を意識し始める消費者はいるものの、まだ購買するには早いため、結局は春物と夏物のどちらにも手が伸びず、販売量が減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。インバウンドの売上は好調であるが、国内客の売上の伸びが鈍化している。3月は春物商材の動きが良かったため、その反動もあるが、不要不急の購買に対する客の慎重さは、以前よりも強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・3月は衣料品や雑貨が好調に動き、特に良かった商品は少ないながらも、全体的に前年を上回ったが、4月に入って衣料品が苦戦している。雑貨や高額品の好調が全体をカバーしているものの、数か月前の傾向に戻っている。食品についても、高い気温が続くなかで良い提案ができず、前年を上回る来客数を生かしきれていない。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・食料品、婦人衣料の販売量が減少傾向にあり、特に百貨店のメインターゲットであるミセスやシニア関係の婦人服の悪化が顕著である。なお、食料品では菓子関係の販売減が目立つほか、生鮮品の動きも悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・高速道路の開通をきっかけにして、来客数が減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月は気温の上昇も早く、衣料品を中心に季節品の動きは良いが、食品関係の競合店がオープンした影響は大きい。食品は来客数と販売点数の減少傾向が続く、厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新生活関連や学校行事に伴う需要が終了し、来客数は減少している。メリハリ消費の傾向が顕著であり、食品を中心に買い控えの傾向がみられる。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活関連の需要が落ち着き、その後は平日の来客数の減少が目立っている。さらに、ゴールデンウィーク前の買い控えで、売上の伸びが鈍化している。
		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年よりも減少している。気温が前年に比べて低めであることが影響している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・今年に入ってから、株価の低迷などで消費が冷えてきている。4月の新社会人向けフェアも、今一つ盛り上がり欠ける。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規の来客数がかかなり減っており、Webでのアクセスも減ってきている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・車両単価の低下が止まらない。富裕層は引き続き好調であるが、それ以外の層の悪化が激しい。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・最低限の買物に抑える客が圧倒的に多い。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・商店街の来客数が目に見えて減少している。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの間際予約が、例年ほど入ってこない。事前予約は日並びの関係で良かったため、その反動ともみられるが、客の姿勢が一部を除いて内向きになっている。セールスをかけると、今回のゴールデンウィークは家でゆっくり過ごすといった声が多い。
		美容室（店長）	販売量の動き	・取り扱う化粧品メーカーが変わった関係で、仕入れが減少し、販売も減っている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・新築マンションのモデルルームの来場者数は大きく変わらないが、契約に至る確率が非常に低くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・契約までにかかなりの時間を要し、効率が悪くなっている。生産性は低下傾向にある。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・事業用の需要はあるものの、金利の上昇傾向や不動産価格の高止まりで、余り良くない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数が、4月は前年比で1割減である。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・厳しい状況は変わらず、販売量も伸び悩んでいる。取引先も厳しいようである。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3月末から4月にかけて、単価の低い商品の動きが増えている。婦人服については高額商品が売れていない。
	×	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・高単価の客室の動きが悪いほか、全体的に動いていない。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,371円で、今月は9,205円と下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連 (近畿)		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・人手不足であり、人材育成の必要性が高まっている。新しく採用した人材やリーダーに任命された人材、営業関係の人材などの、能力や意欲を高める必要性が高まっている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・気候が良くなり、野菜の価格などが安くなってきたことで、当社の製品の売行きも少し上向いてきている。また、同業者の廃業などもあり、一部の低価格品の需要が当社に流れてきている。連休を控え、生産は増加傾向となっている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・4月中旬までは前年並みであったが、下旬から気温の上昇に伴い、飲料水の販売が伸びている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・全体的に少しずつ受注量が増加している。商品の値上げが相次ぐなか、価格交渉も順調に進んでいる。
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の案件は金額が大きく、受注までに1年以上掛かる。今月はかなり大型の案件が受注できたため、当社の現在の業況は良い。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・自助努力が足りないせいか、売上は増えていないが、国内外の企業からの引き合いは盛んで、先行きには期待できる。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・年度末は過ぎたが、例年よりも受注は堅調である。
		広告代理店(企 画担当)	受注量や販売量の動き	・規模は大きくないが、発注に関する相談だけでなく、受注量も増えている。小売では、バーゲンセールの前に細かな対策を打つ傾向が強まっている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・子供服の小売店では、服自体は売れなくなっており、レンタルも厳しい価格競争が続いている。ただし、入学式や子供の日に際しては、写真などのサービスに対する反応が非常に良くなっている。
		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	・今月は初旬から中旬にかけて天候が良く、暖かかったため、花見を始めとする多くの観光客で、関西の各 行楽地が大にぎわいとなっている。
		食料品製造業 (経理担当)	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク向けの商戦を期待したが、余り盛り上がりしていない。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量の動き	・出荷数量は好調な推移が続いているが、原材料の値上がりにより、利益が減少気味になっている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・急な納期に対応できることが当社の特徴であったが、納期がかなり先の注文が増えている。単価が下げられることはないが、忙しいときにも切迫感がない。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に横ばいである。
		輸送用機械器具 製造業(経理担 当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連を中心に動きは堅調であるが、一時ほどの引き合いはみられない。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークに向けての受注も、例年と変わりがない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・4月に集客型のイベントを開催したが、予算の少ない客が多い。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・年度末の工事が一段落し、官庁、民間の工事も落ち着いている。不足していた技能労務者も確保できるようになってきている。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・少子化の影響もあるのか、今春は学習機が売れていない。
		金融業(副支店 長)	取引先の様子	・取引先との会話では、受注が増えるような話はほとんど聞かない。
	金融業(営業担 当)	競争相手の様子	・競合先が、低収益覚悟で参入してくるため、収益は大幅な減少傾向にある。	
	金融業[投資運 用業](代表)	それ以外	・景気が上向いていると感じているのは、一部の大企業だけである。我々のような零細企業は何も変わらない。	
	不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続いており、事務所や社宅のニーズが減っている。それに伴い、事務所や住宅の空室率が上昇し、景気は横ばいで推移している。	
	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、広告売上が前年をやや下回っている。	
	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量の動き	・期初であり、大きな広告出稿の動きはない。	

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
		その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や見積件数、売上共に前年と変わらず、大きな変化はない。
		その他非製造業 [商社] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・客からの補助金申請の手続依頼が少なく、補助金の活用が例年に比べて少ない気がする。ただし、照明以外で申請している可能性もある。
		繊維工業 (団体職員)	受注量や販売量の動き	・企業の声として、状況は悪くなりつつある。このところは売上が前年比で減少している。
		繊維工業 (総務担当)	取引先の様子	・地元の流通業者からは安価な商品の仕入れが増えているため、利益を確保すべく、地方の催事に参加し、消費者に直接販売するケースが増えている。出張の経費は増加するが、確実な販売で単価も維持できる。ただし、数量は伸びない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度に入ってからユーザーの在庫調整で、荷動きが悪くなっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年と同じく、新年度になって建築向けの出荷が少し落ちている。
		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	・大型連休前の駆け込みによる仕事が少ない。
	×	新聞販売店 [広告] (店主)	受注量や販売量の動き	・3月に比べると、折込件数が大幅に減少している。
	×	その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・景気回復の動きが感じられない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・IT分野における求人数が激増しており、4～5月の案件がかなり増えている。
		人材派遣会社 (役員)	雇用形態の様子	・労働契約法の改正から今月で5年が経過し、長期派遣労働者の無期雇用への転換が始まった。派遣先企業の間でも、人材の確保の観点から、派遣労働者を直接雇用する動きが進んでいる。これらに伴う雇用の安定化や、賃金などの労働条件の改善が、景気を引き上げている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・前年に引き続き、求人情数は多い。また、仕事の選択肢が広がっていると感じており、求職者の動きも活発である。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にある一方、新規求人数は増加しているため、新規求人倍率が高止まりで推移している。相談窓口では複数案件の紹介が減少し、紹介の成功率が上昇している。また、雇用保険の失業手続者も減少している。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・企業の採用意欲が高く、大学4年生の内定獲得の動きは前年よりも早い。内定率も上がっている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・新年度に入ってから、派遣業界は好調に推移しており、分野を問わずオーダーが入っている。相変わらず人材不足は続いており、これまで派遣先企業は人材を絞って採用していたが、ある程度条件を緩和しているのが最近の特徴である。それでもなかなかマッチングには至らない。
		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣社員の正社員化を検討する企業が増えている。
		アウトソーシング企業 (管理担当)	それ以外	・新規の仕事もなく、例年どおりの動きである。
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・人手不足を抱える業種でも、物流関係の求人数が更に増加している。ただし、これは季節的な動きとみられ、景気の先行きを示すような変化はない。新聞求人は引き続き縮小均衡の動きが続いており、景気の可能性は感じられない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移は可もなく不可もない状況で、特に変わらない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人倍率は依然として高い水準で推移しており、人手不足感が深刻化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の有効求人倍率は1.57倍と、前月よりも0.03ポイント上昇したが、その要因は求職者の減少が大きい。求人を見ると、派遣求人の増加がみられるが、通常の求人を出しても応募がないため、派遣を利用する事業所が増えている。それに伴い、派遣会社からの求人も増加している。ただし、派遣会社の求人にもほとんど応募がない状態であり、人手不足がより一層進んでいる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇求人が上向かない理由として、請負単価が低調なままで賃金の引上げができない、社会保険の適正加入の影響で入れない現場があるといった声や、人手不足の深刻化を挙げる事業所もある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・求人数の多い状態が続いているが、それに対応する求職者が少ない。求職者を集めるために費用が掛かるため、売上は上がっているが、利益は減っており、業界としては景気が良いとも悪いともいえない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数の動きは増加しているが、売手市場で人手不足が顕著である。
		-	-	-
	x	*	*	*

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：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)		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車がないにもかかわらず、4月前半から新車、サービス共に来客数が前年比108%と好調に伸びており、収益も達成が見込まれる。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・春の花々も咲きそろい始め、週末も好天が続いて多くの集客がある。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・決算関係の注文だけでなく、それ以外での売上も良い。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	お客様の様子	・春になって人の流れが出ており、景気は上向いている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・平均単価が数%伸びている。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・高単価、高付加価値の商品が売れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月に入って暖かくなり、行楽需要で来客数が増加している。また、雨が少ないこともあって客足の良さが目立っている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数はここ数か月連続して前年実績を大きく上回っている。気候が安定せず衣料品等、夏物商材の動きはやや鈍いものの、来客数の伸びは食品の売上に直結しており、全体の売上を押し上げている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・3月末から4月上旬にかけて気候が良く来客数が増加している。初夏物の衣料品がよく動いており、特に半袖商品の動きが3月下旬から好調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・朝から昼にかけて来客数が回復している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・検討から購入までの客の動きが良くなっている。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・4月から一部商品の値上げをしているが、注文数に大きな変化はなく、想定どおりの客単価となっている。期間限定の特需で来客数は前年よりかなり増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・気候に恵まれて観光客数が増加している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客の様子から、景気回復に向けて少しずつ改善している状況がうかがえ、それが旅行などの個人消費にも反映されている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークを控えて、過去最高の旅行者数が見込まれている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・4月に入って気温が上がり、歓送迎会や外国人観光客数が増加し、企業のイベント業務もあって売上は良い。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・新年度になり客の動きが良くなっている。	

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
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は良い。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・春の行楽シーズンに入り観光客の動きが活発になっているが、週末ごとの悪天候で伸び悩んでいるものの、クルーズ船を利用した外国人観光客が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・見学会などの各種イベントに参加する客の数が増えており、具体的な計画を持っている客も多い。
		商店街（理事）	来客数の動き	・以前は年末年始や季節の変わり目には客の購買意欲が高まり、商店街への客足も伸びたが、最近は客の行動パターンが変化して、何か大きなイベントがないと来店しない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少し客単価も低下しており、客は必要以上に商品を購入することを控えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・観光客数は増加しているが、土産をそれほど買わないので客単価は上昇しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い控えが目立つが、余分にもう1品購入する客も見受けられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・店舗改装中の影響で、化粧品は好調であるが、他の部門は前年を下回る場所が多い。全体では売上と来客数が共に前年をやや下回っている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客が欲しいものを厳選して購入している状況に変化はない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月は気温の上昇で前年より販売量が大幅に増加したが、4月に入って気温が低下して急激に販売量が減少し、セレクト関係の動きも非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が高い日が多く、春夏商材の動きが好調である。来客数、客単価共に微増で前年実績もクリアできそうなペースであるが、3か月前と比較して大きく好転はしていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・3月末に隣接するショッピングモールがオープンし、今月にかけて来客数が増えている。新しいものがあれば客の流れはできるが、婦人服や子供服の動きは厳しく、目玉商品にしか客は興味がないため、景気が良くなっているとはいえない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服と化粧品の動きは好調であるのに反して、紳士関連の動きは厳しい状況である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・4月は気温が高く、化粧品、パラソル、帽子、UV手袋、肌着の動きが良いが、コートやジャケットなどの純春物と低単価な婦人衣料、子供衣料の動きが鈍い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上の真珠や美術品が売れて景気は良いが、郊外のアウトレットモールが開店するので油断はできない。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・来客数は前年より伸びているが、購入金額は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は3か月前とほぼ変わらず、前年の99%前後で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、買上点数に変化がない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が微減ではあるが下げ止まり、客単価は前年を維持できている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・青果物の価格が落ち着いて販売量が前年並みで推移している。競合他社との厳しい競争が続いているが、販売量と来客数は前年を維持している。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客の消費動向には健康食品等に新しい動きはみられるが、ドラッグストア、スーパー、コンビニなどの出店の加速による購入場所の多角化が起きているため、夕方から夜の来客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大企業の景気は良いが、中小企業はそうでもない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。主力商品のスーツが不振で全体的に売上が低下している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・商品単価は横ばいで推移しており、上昇する要素はない。

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
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・春需要のピークになるはずであるが、今年は盛り上がりがない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日の来客数が前年と比べて変わらない。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・土日に家族連れの客でにぎわうが、買物点数はさほど多くなく、飲食物だけの利用など、外出はするが金を使わない様子が見受けられる。新入学やゴールデンウィーク前という時期で客の財布のひもが固く、出費を控えている。
		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	・来客数に大きな変化はなく、催事のある土日の集客は比較的多めであるが、平日は伸びがない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数はここ数か月安定しており、激増する状況ではない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が良い建築業とは違い、飲食業は来客数の減少も続いて非常に苦しい状況である。店舗としての責任もあるが、人手不足が大きな要因である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・飲食業界の景気は相変わらず良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンであるが、例年より来客数と宿泊客が減少している。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・今月はインバウンドの調子が良く、宿泊は好調であるが、地場の客が中心のレストランは伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・例年と比較して鳥根県西部地震の影響から月内予約数の伸びが鈍く、前年並みである。
		タクシー運転手通信会社（企画担当）	お客様の様子 お客様の様子	・来客数が前年の101%である。 ・年度明け時期としては悪くない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高等は前年同月比で微減の状態推移している。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・予約の伸びが少なく景気は良くない。物販販売も低迷しており、ゴールデンウィーク前のため客は出費を控えている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新メニューを提案しても客の財布のひもは固く、売上は伸びない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・例年であれば新築住宅やリノベーションの引き合いが多い時期であるが、個人客からの引き合いが少ない状況が半年以上続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ前に駆け込みの客が増えているが、大きな増加となっていない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・年度替わりの端境期となる月なので販売量の伸びが鈍く、3か月前と比べても景気が良くはなっていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今月下旬にオープンする郊外型大型アウトレットモールでの購入を考えて客は買い控え傾向である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今年は夏物の需要がほとんどない。オーバーストアであらゆるものが安く買えるので、非常に苦戦しており、子供服専門店の存続は危ぶまれる。
		一般小売店【茶】（経営者）	単価の動き	・当社の商品は値上げが難しく、利益が圧迫されている。
		一般小売店【食品】（経営者）	来客数の動き	・売上と購入点数が前年比で僅かにプラスながら、1品単価が低下している。客は買い控えをしながら単価の安いものに走る傾向がある。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・4月に入り初夏のような天候であるが、衣料品の動きは回復しない。コンビニとドラッグストアの新規出店が来客数減少と売上低下につながっている。宝飾品や美術品などの高額品についても客の高齢化が進むなか、前年比マイナスが続いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・客の節約による買い回りで、既存店の来客数と売上の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・呉服を扱っている小売店の閉店が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客単価は上昇しているが、来客数が減少している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に大幅に低下している。

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
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で商品の動きも悪い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売量は前年比78%と大変厳しい状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車発売前であるが、商談件数は下降傾向で売上も伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との会話で景気が良くなっている話を聞かない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入って自社だけでなく業界全体の売上が低下している。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・4月初旬は天候に恵まれて客足が伸びていたが、中旬から商品の動きが鈍っている。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが売上増加につながらない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数が減少し、客単価も低下しており、景気は悪くなっている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・県内の企業倒産が増加傾向で、人件費の高騰に加えて人手不足や物流コストの増加により企業の業績は良くない。ホテルも桜シーズンでの訪日客の増加で一時的なインバウンド景気があるものの、5月以降の先行予約の状況は芳しくなく、先行き不透明な状況である。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・正月レースと企画レースなどで十分な売上が得られた3か月前と比較すると良くないが、平常月なので景気が悪いわけではない。
		美容室（経営者）	それ以外	・土日でも人の流れがなく、来客数が減少して売上も低下している。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・今月は受注件数が少ない。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店の前を走る車の数が減少し、競合店の出店もあって来客数が前年の90%になっている。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに大きなイベントを控えているので、日曜日でも来客数は少ない。
	×	一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・時間帯別ではランチの来客数が前年の130%であるが、ディナーは80%台に落ち込んでいる。平日は全体で前年の80～90%の来客数であるが、休日は95%を保っている。今年は桜の開花が早かった影響で第1週目のマイナスが大きかったほか、狭いエリアにスーパーの新規開店もあり内食が増えた影響もある。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は好調である。
(中国)		繊維工業（監査担当）	受注価格や販売価格の動き	・消費者から低価格を要求されることが減り、価格改定も受け入れられて適正価格での販売ができつつある。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力原料であり商品としても販売している苛性ソーダの値上げは、仕入れ、販売共に4月からの改定でほぼ決着し、受注量はその影響もなく引き続き好調を維持している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社だけでなく、同業他社も今年度末の決算が予想を上回っている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の最終段階であることに加え、鉄鋼業界と硝子業界からの注文で生産は多忙な状況となっている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注機会が増加し、不採算工事の受注がない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・スーパーや百貨店からの受注に変化はないが、電子商取引の荷物が伸びており、小口商店からはWeb関連の受注が増加するなど物流が変化している。
		輸送業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄道コンテナを中心に堅調に推移している。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・社内機器のアウトソーシングに関する問合せが増加しており、前年同期と比較し提案件数も増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月から新年度になり販売促進が上向きに推移している状況で、受注量がやや良くなっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全国的に営業担当が増えて販売ルートも広がっているので販売量が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・この3か月、新設住宅着工戸数が前年同期比で減少傾向となり厳しい状況が続いている。景気はやや良くなっているが、住宅関連の客の購買意欲は横ばいである。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に受注量と生産量は高いレベルで推移している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・先々の需要は底堅く想定されているが、前月から荷動きが落ち着きつつあり、市中在庫も一定量維持しているため一時的な踊り場を迎えているとの声が多い。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料関係の受注と生産に顕著な変化はない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は6か月ほど大きな変化はなく、同水準で推移しており、現状の生産能力の70%にとどまっている。
		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）	受注価格や販売価格の動き	・予定物件が順調に受注につながっており、今後は消費税の引上げ前の受注対応がポイントになる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の状況に変化はない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例月と比較して販売量、客単価の伸びはなく、通信設備更改や通信回線の伸びも鈍い。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・半導体や自動車などの輸出が減少し前年比マイナスとなっている。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・系列完成車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売好調により、地元部品メーカーの受注は高水準を維持しており、操業は1日1～2時間程度の残業と月2回程度の土曜出勤で対応している。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・中小零細企業の状況には力強さがなく、新規取引開始と関与先の廃業がほぼ同数で推移している。新規設備投資に補助金や助成金の活用を目指すなど、意欲的な企業がある一方、職種柄事業承継や労働力不足に悩む企業も多い。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・水揚量が増える時期であるが、極端に買い単価が低下しており、動きもかなり鈍い。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・年度始めで人の動きは活発になっているが、購買意欲はそれほど高くなく、客の財布のひもは固い。
		その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・海外生産増加に伴い受注量が減少し、非常に厳しい。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が落ち込んでいる。
	x	-	-	-
雇用関連		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり3月に続き4月も求人数が伸びている。正社員、アルバイト、パート、派遣、業務請負など各種求人も採用意欲の高い状態となっている。
(中国)		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・企業の決算状況から改善傾向がうかがえるとともに、求人内容も残業緩和、今後の体制強化など先行投資的な内容が増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・訪問先企業へのアンケートでは、3割以上の企業が採用予定者数を増やす結果となっており、新卒採用対象も大卒に限らず、短大卒や高卒などに広がっている。
		職業安定所（事業所担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は2か月連続で減少しており、求人倍率も前年11月以降2倍台前半で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・採用難が続いている昨今、働き方改革の推進などもあいまって、ある中小製造会社では人員獲得のため年間休日数を95日から114日に増やすことにし、条件面で優秀な人材に逃げられないように手を打っている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・4月に入り求職者の動きが落ち着いており、求人は継続してあるが求職者がいない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率が高水準を維持している。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・2019年春の新卒採用状況は、前年並み以上の採用を検討している企業が約8割以上に上り、企業の積極的な人材確保の活動は継続している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、自動車関連部品製造が好調な製造業、介護職や保育士の増員募集の目立つ医療福祉など増加傾向となった業種が多くあり、求人全体で前年同月比1割増となっている。
		職業安定所（雇用関連担当）	雇用形態の様子	・新規求人は前年に比べ減少しているが、正社員求人は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・A Iの活用や外国人技能実習などがあるが、人材不足の解消にはつながっていない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	周辺企業の様子	・例年同時期と比較すると、一般企業の求人訪問が少ない。
	x	-	-	-

10. 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)		-	-	-
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・開店する店舗が多く、慶賀用の商品がよく売れた。高額商品の注文も多かった。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・例年、4月は、年度末の駆け込み需要の反動で、売上が落ち込むが、今年は4月の頭から下旬まで、外商は忙しい状態を維持している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・大型の食品催事のため、来客数が増え、それにつれて売上も向上した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年に開業した大型ショッピングセンターの影響が一巡し、月末は売上が回復傾向となった。高額品が堅調、食品・衣料品も売上トレンドが改善した。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・客数、客単価共に前年を超えている。購入点数も増加している。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・例年よりも気温が高い日が多く、冷たい物の販売量が好調になってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月も天候と気温に比較的恵まれたこともあり、比較的単価の高い商品がよく売れ、売上高は前年に対し、改善した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の新車受注状況は、前年比1割程度の増加で推移している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新年度入りしてから少し客足が落ちている。県内の受注状況をもみても、前年を割っている。一方で一部の新型車の受注は伸びた。
		旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・瀬戸大橋30周年効果があり、国内旅行の増加、インバウンドも徐々に増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・四国八十八箇所参りなどのお遍路さんの仕事が一番多い月で、前年よりは少ないが、3か月前よりはプラスになっている。ただ、天候が良い日が続いたこともあり、前年ほどは乗車いただけでない。また、歓送迎会も余り活発ではないようで、街自体は余り良くないようである。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社の利益率の高いサービスの販売量が少し増加傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度が替わり、新入学生等が街へも入ってきているように思う。また、引き続き、大型客船来航などのインバウンドによる来外客がかなりあり、にぎわっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の動向が3か月前と同様に前年並み推移を示しており、景気が良くも悪くもなく変わらない。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・ここ数か月の株安の動きの中で景気を下支えしている富裕層の消費が委縮しないか懸念していたが、大きな下げはなく、株価も上向いてきていることから、まずは安心している。中所得者層は相変わらず所得が増えないことから消費に前向きになれず、コトへの関心は高いものの財布のひもは固いままである。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・飲食店での酒類の売上は低迷したままで、食事のみで飲む人が減少している。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・高額品の売上が好調なことで、店全体の売上は前年比でプラスとなった。しかし、来客数は前年割れ、また婦人衣料の動きは悪く、購買動向は変化していない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・過去の競合の出店やドラッグストアでの食品の販売などで客数の状況はほぼ前年を割る状況で継続している。青果物の高騰や加工食品の値上げにより商品の単価が上がっているため売上自体は客数の状況を上回る状態が続いている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数の前年割れが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・街中での来客数、販売量の動きなど増えていない。やはり地方の小売に関してはまだまだ景気回復は難しいのではないかと。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・売上は前年並みで推移している。後半は例年以上に気温が上昇し、春物商材の動きが鈍くなってきており、単価の安い夏物に推移しているので伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・業界全体では厳しくなってきたなか、軽自動車は衝突回避支援システム等で安全を重視する動きに加え、新型車を投入したメーカーがあるなど購買意欲が増しており、当社も相乗効果で前年比を上回る状況が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者との価格の統一ができていないということで、余り売れない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・サービス等の動きは良いのだが、衣料品等の動きが良くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・観光などに対する消費が増えず、売上が伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・若干、来客数は増えてきていると思うが、やはり単価が伸び悩んでいる。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新年度となったが、特に大きな変化は見られない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・特に変わらない。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方都市や自治体の存続維持のために叫ばれてきたコンパクトシティという街づくりの構想が、殊に自治体の極度な認識不足で全く進んでいないどころか、今もって街づくり三法を無視した形で郊外に拡大を続けている。その大きなツケが徐々に表面化し、中心街を一層疲弊させ、自治体の財政窮乏につながった。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数の前年割れの度合いが悪化してきている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・新入学、新社会人等の需要も終わり、今月は客数が前年を下回っている。販売単価については前年比104%で推移している状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年に入って外国客船の入港が多いが、観光コースにはバスの利用度が多く、タクシーの利用度は1割程度で少ない。また、夜の新入社員の歓迎会等の数も減っている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が3か月前と比較して約10%減っている。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・1月と比べ全体的に売上が1割以上減少している。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来店客数減少で売上も減少し、回復の気配がない。ゴールデンウィークでも改善がみられない状況である。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・食品価格の上昇に対し、一定の理解がされつつあり、販売量に大きな影響が出ていない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力造船関連の受注が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・固定価格買取制度による売電価格が下落したものの、農業関係や森林関係などの業者から、太陽光関係の受注が増加した。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・単価は維持しており安定している。

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
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月は寒波の影響もあったようで、小売店の売上が厳しく、当社にとっても前年比の売上が減少した。3月後半から春の陽気が戻り、小売店の売上状況も好転している。地方は相変わらず厳しい様子であるが、都市部では大手企業の業績が堅調であることと、訪日観光客が増加していることなど、全体としては好況感を感じられる。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・単月の実績は前年同月比を若干下回っているが悪くはない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月よりは少し悪いが、ほぼ計画どおりくらいには売上ができると予想する。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量について、品目ごとに多少の増減はあるものの、出荷総量において大きな変動は認められない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時、受注が例年より多かったが、また例年並みに戻ってしまった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が改まり、前年度の売上が例年並みで、入金も例年どおりである。2か年業務が増えたため、手持ち業務も抱えているなど、ここ数年間の安定化が、数値よりもむしろ精神的な効果が大きく、景気はやや良い状況にあるといえる。加えて、業界全体で人員の採用意欲は依然、旺盛であることや賃金のアップも好景気を後押ししている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・引越繁忙期も終了し、夏場の飲料系が盛況になるまでの谷間の状況下にある。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・燃料油の高騰や労働力不足を受け地元同業者各社が運賃値上げで活発な動きを見せるなか、資金面で地元中小企業に比べ余力のある大手業者の出先営業所については動きが鈍い。これは景気が低迷するなか、地方圏において取り扱う発送の物量には限りがあり、運賃値上げを行えば取扱物量が目減りしトラックの積載効率が低下することを危惧しての流れがある可能性がある。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の月別売上状況より、3か月前比では著変なく感じる。
		公認会計士	取引先の様子	・各関与先企業の決算書、試算表等を比較すると、ほぼ3か月前と変わりが無い状況が続いているといえる。したがって、景気は変わりが無いと回答した。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売会社の29年度決算は総じて前年割れとなり、その多くが前年比93～98%である。要因は、取扱高や利益率の低下が激しい点だ。単年度で終わればよいが、今後も続くようなら、経営的にも厳しくなる会社が増えそうな勢いである。
	x	-	-	-
雇用関連				
(四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・コールセンターを中心とした企業群の増員が活況している。
		人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・4月より企業主導型保育事業を始めた保育園が増えており、女性の活躍できる機会も広がっている。特に女性求職者の可能性が広がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今まで申込みのなかった企業から求人が出始めている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・新年度が始まったが、求人関係は人手不足が続いたまま、企業の採用人数が高止まりしている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・介護従事者の充足が急務であるといわれているが、それに反して、担当施設における切迫感はない。やはり、地方においては、働く環境が恵まれていないという事情もある。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月の有効求人倍率は1.57倍だが、3か月前と比べて、0.03ポイント減少しているの、「やや悪くなっている」と判断した。

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
	×	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・派遣登録者の減少、派遣から正社員に転職などのも増えていっている。

11. 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)		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマ放送の効果があり、観光客が増えていることを実感している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・4月中旬頃から登山客が多く来るようになった。野花等の開花状況などを随時調べて伝えることで、客の安心感や信頼を得ることができた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度始めのため、名刺、名札、名入れ等の仕事が多かった。さらに、インターネットからの問合せが頻繁にあった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月になり、気候が良くなったことや、訪日外国人の増加から、景気はやや回復している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒い時期が長引いたため、4月に入ってから来客数が増加した。外国人観光客の買物も目立ってきた。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・野菜の単価は3か月前に比べて安くなった。価格低下により購入点数は増加したが、売上は横ばいである。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・飲食店の得意先が増え、販売量も増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・検索サイトの評価やSNSを見て来店する客が増加している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・前年より売上は増加している。外販での注文が伸びているほか、野菜の価格が落ち着いてきたことで、今まで節約していたものに金を回せるとの声が聞かれた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・学校制服の引渡時期であることに加え、大河ドラマ効果、クルーズ船での国内外の観光客の来店増加により良くなった。また、店舗の改装効果、クレジット催事効果のほか、大型物産催事や子供キャラクター催事を行ったことで、地元客の来店が増加した。来店客数が上向いたほか、購入客数、購入客単価、売上も上向いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の客の様子では、訪日外国人の需要が極めて旺盛である。前年の倍の売上となっており、高額品が好調である。4月に若干気温が上がり、厳しかった婦人服に動きが出てきたが、紳士服については非常に厳しい状況である。好調だった食料品も苦戦している。2極化が進んでいる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・周辺の事業所の新入社員など若い客が増えたことにより、購入点数が1～2点多くなっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今月は訪日外国人効果で売上が伸びた。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・客の動きからでは、例年であれば客は減る方向にあるが、若干寒い影響もあり、まだ客数が増えている状況である。
		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	・人の動きが活発になり、空港の搭乗客も増えたため、販売量が増加した。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・国内観光客が増加しているほか、台湾、中国、韓国の観光客の来店も増加している。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・4月は前年比、予算比共に3月時点で達成しているので、4月は良い状況である。
		旅行代理店（企画）	来客数の動き	・先行き数値が上向きになってきた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節変動を除いても、販売量が上向いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・転居・新生活の時期だったため、販売量が通常の2倍近くまで上がった。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・例年より明らかに来場者が多くなっている。客単価の上昇というほどではないが、価格について極端な値引き交渉をしてくる客が少なくなった。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前から景気が少しずつ上昇している。今月も、暖かくなったことで景気は回復している。	

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
		学習塾（従業員）	お客様の様子	・入塾のタイミングが早くなってきている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・季節要因により入院した利用者が退院し、利用が増加している。さらに、4月の介護報酬・医療報酬改定が若干のプラスとなり、大幅な減収を回避できた。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	来客数の動き	・観光施設の管理運営を行っているが、前年に比べ売上、利用者数が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場とイベントの来場数で2割ほど伸びてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・店舗改装のための閉店セールをしており、単価を下げて販売しているため来店客数は増えているが、価格への反応は厳しいものがあり、それ以上の値引きを要求される。購入に対しては厳しいものがある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候も良くなり、野菜類の値段が下がったため、家計は助かっているだろうが、魚類はまだ高い状態である。最近、大手企業が4月から食材の値上げをしており、家計は大変である。ゴールデンウィークが控えているため、購買力が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖かい日が続き、天候にも恵まれ、春物から初夏物が売れ始めており良いのだが、単価が低く、客数も少ない。客の購買意欲がなく、必要なものだけ買う傾向は変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月は商店街への来客数が多かったが、4月に入り、来客数、客単価とも低下した。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・仲卸のため、小売店の状況が分かる。魚の売行きが悪く、消費者は高額なものを買わず、安くても少量を購入する状況である。1箱で売っていても、購入は半分という状況が当たり前になっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・2～3月の低温傾向から気候が安定し、衣服店舗を中心に順調に回復傾向ではあるが、来店客数に比例した形で売上が回復していない。飲食を含め、消費者の生活防衛意識は強く、購買意欲が感じられない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・県庁の移転により売上の数字に若干の変化があるが、傾向は変わらない。化粧品は店舗改装の影響が出ており良いが、全体的に食料品の売上が悪い。
		百貨店（店舗事業計画部）	販売量の動き	・新生活需要の高まりに加えて、気温の上昇も後押しとなり、衣料品の売上は上向き傾向である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・夏日の気温となっているが、衣料品の動きが悪い。日用品の動きも低調である。客との話では、すぐに必要なものがないと言われることが多い。熊本地震の後、必要なものは全て買いそろえてしまった客が多い。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・円高・株安懸念ではあるが、高額品が伸長している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・経済の不安定さによる先行き不安がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・乾物や缶詰関係が値上げされたことにより、生鮮食料品より動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・熊本地震の復興需要がなくなり、競合店も全て改装して営業しており、来店客数は前年比94%、売上高も同91%と厳しい。特に生鮮食品を中心に売上が厳しいほか、衣料品も苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・既存店ベースの来客数は前年を下回る状況が続いている。特に売上では、生鮮食品、野菜、鮮魚の売上が非常に厳しい。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰と、その後の安定化以外に大きな変化はない。客数は相変わらず減り続けている。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・天候が回復し、暖かい日が続くようになったが、安売りやポイント付与日への集中度合いが強くなっている。競合他社も安売りやポイント施策を行っており、価格を上げられる状況にはない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣に競合店が出店した影響で、売上は前年を下回る。公共料金、税金の出費もあり、客の購買意欲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
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・天候不順もあり、客の出足が悪い。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・特に客の動きに変化はみられない。
		衣料品専門店 (取締役)	単価の動き	・3か月前に比べ、物の動きがある。単価や買物状況は様々であるが、景気の影響ではなく季節の買換えによるものである。1～2点の購入が多く、まとめ買いは少ない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・例年この時期は販売量が余り良くならないが、ここ2～3か月は季節要因に関係なく小物商材の販売が落ちている。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・エアコン等季節商材の出だしが良く、白物家電も一般的に前年を超えて推移しているが、オーディオビジュアル関連、パソコンの動きが良くない。調理家電、理美容関連商品も動きが悪い。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・地域産業祭があり、当社全体の売上は前年並みであったが、店舗での売上は良くない。店舗での売上は年々厳しくなっている。
		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からやや下落傾向である。燃料油を購入する客の満タン・定量・定額の購入単位に余り変化はみられない。販売数量は前年並みの見込みである。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](支配人)	販売量の動き	・傾向として非物販のスクールや携帯キャリア等のサービス業種が好調であり、2けたの伸びで推移している。一方、天候要因やインターネット販売の台頭等の理由から、ファッション業種が苦戦している。施設の集客装置であるシネマコンプレックスは、春休み需要があるものの計画どおりには回復せず、前年割れの結果となった。
		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)	来客数の動き	・1月以降、来客数に大きな変動はない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年とほぼ同じ客数、売上であった。日々の業務から変わったという感覚はない。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・高単価なルームサービスの利用が増えている。家族での利用も多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月前半は歓送迎会や入学式等の催物が多く、タクシー利用も堅調であったが、後半は連休前で客の財布のひもが固く、夜の繁華街も週末以外は人が少なかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼のタクシー利用は、4月前半は伸びなかったが、後半にかけて回復してきた。夜のタクシー利用は依然として平年を少し上回っている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・年度初めで引き合いや相談が多い。
		美容室(店長)	来客数の動き	・前月より客数は少し上がったが、大きな変化はなく、良くなっていない。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・来客数が増えていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・4月に入り、来場者が伸び悩んでいる。マンションは当市内の物件は好調であるが、周辺の宅地分譲では、予算的に合わず客が付いていない状況が続いている。
		住宅販売会社 (代表)	販売量の動き	・来客数、販売量からみてほぼ変わらない状況である。消費税率引上げについては、現在のところ消費者は余り意識していない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・前年と比較して、4月の中旬から来店客数が減少している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・動向として必要最低限の買物しかしていない傾向が見受けられる。例えば、気温が高くなってきたので下着等の必要なものは購入するが、その分、食料品、生活用品は抑制している。
		スーパー(総務担当)	競争相手の様子	・当社店舗の営業エリア内に競合店の新規出店が続いたことで客数が減少し、売上も前年比で厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年11月以降、売上は僅かながら前年を下回る状況が続いている。

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
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・新しい商業施設に客が流れ、商店街の来客数は日々減っている。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・春商戦の終了と同時に客足が鈍り、来客数は前年割れの状態である。特に持ち帰り商品の動きが悪く、インターネット販売への傾斜が加速している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・年度末商戦が終わって一服感があり、新車受注が例年以上に苦戦している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ランチタイムの客数が少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの宴会、披露宴の予約がほとんど入っていない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・予約の絶対数が少しずつ減っている。特に日曜日、月曜日は減っており、予約の時期も直近に変更し始めている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月以降ゴールデンウィークも含めて前年割れとなっている。海外ではハワイ、国内では大型レジャー施設が順調であるが、東南アジア、東京方面の旅行は苦戦している。
		通信会社（業務担当）	単価の動き	・4月から代理店手数料が大幅に下がった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・熊本地震で店舗が解体され、新店舗を開店したが、価格をかなり安くしないと客が反応しない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・生活必需品の値段や材料単価が上昇しているが、収入は上昇していない。
	×	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が前年比約80%になっている。土日も客数が少ない。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月は客の動きが鈍く、客数、客単価も伸びなかった。
企業動向関連 (九州)		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・健康食品の受注が増加している。特に高価な商品の受注が増加しており、好調である。同じ機能性食品でも中国向けの輸出が高値で受注できている。日本製のブランドが効いており、今後の受注増、単価上昇が期待できる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・在庫量が例年以上に多くなっており、倉庫内に収まらなくなっている。また、新規の商談も複数あり、消費が回復している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売額のいずれも2月時点より10%程度増えている。また、特注家具を生産する木工所はどこも受注を抱えており、急ぎの発注に対応できない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少しではあるが増加の兆しがみえる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、受注価格とも若干上昇気味ではあるが、アジア諸国との競争があり、日本の流通価格をはるかに下回って失注してしまうことがある。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先の動向をみると、車載部品、電池関連が引き続き活発である。
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	取引先の様子	・客の生産量が全体的に増え、相場も高値を維持しつつある。米国の関税問題で若干影響はあるものの、上向きを維持している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・今は作業員も遊ばせることなく民間工事の手持ち工事がある。市からの発注予定が早期に発表され、県の発注も5月になってから発表される。あとは実際の発注時期に期待をしたい。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年の夏は暑くなる予想から飲料メーカーがかなりの生産計画を立てており、倉庫を確保し始めている。また、各メーカーはサービス向上のために関西・関東の2拠点から九州にもデポを置く計画が引き続きあり、倉庫は庫腹が足りない状況が続いている。ゴールデンウィーク前ということもあり、ストックポイントとして九州に一時保管していることも荷動き好調の要因である。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ここ最近、国の補助金を利用した設備投資の動きがみられる。経営不振により倒産、廃業する企業もあるが、前向きな投資を行う企業も多く、総じて明るさがみえている。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業の受注状況を中心に、幅広い業種で比較的高水準の需要が維持されている。特に半導体関係は、携帯電話、電気自動車、自動運転など、今後数年間の需要が見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業など受注量は好調である一方、小売業、サービス業は厳しい。人手不足が続いており、総じて良い状況ではない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・訪日外国人の客数が約2倍になっている。販売量も倍増し、売上は3か月前より増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況を聞くと、販売状況がとても良い会社が多い。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・2018年3月期決算が好調だった企業が多い。増収利益黒字で節税目的の商品を採用した企業も多い反面、飲食業は延滞が相次ぎ不安がある。補助金を活用した設備改修を希望する企業が多く、問合せも多い。働き方改革は浸透しており、3日連続休暇を取得すれば社員に手当を支給する会社もあった。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は新年度ということもあり、各分野ともまずまずの価格である。特にスーパーマーケットや居酒屋関連では、移動や行楽シーズンでもあり、注文量が多い。冷食メーカーのメニューの入替えがあり、本来なら引き合いが中心であるが、今年は鶏肉業界の生産増による供給過剰から、価格、量とも少し厳しい状況にある。
		農林水産業（営業）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク需要で荷動きは良いが、連休明けは逆に悪くなる可能性がある。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年末に生産スタートしたモデルの新車効果が薄れ、生産量は基準数量で推移している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上は、高額商品や化粧品を中心に増加傾向にある。一方、マンション販売は供給過剰気味で販売に陰りが出ている。自動車販売もこのところ伸び悩んでいる。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・同業者の会合でも景気の良い話は出ない。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少ない。新規物件の話は多少あるため、3か月から半年後には良くなりそうだが、そこまで受注をつなげるのには少し苦労する。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は受注量が活発になるが、今期は伸びが悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要な取引先の生産計画が延期になり、4～5月の受注が半減している。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年実績を下回る状況が続いている。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・建設や福祉コンサルタントへ発注される市町村からの調査・計画・設計などの委託業務は、福岡県、佐賀県、大分県、熊本県などの市町村の当初予算をみると非常に少なく、該当する予算が全くない市町村も多くみられ、受注できている業務は僅かである。
	x	-	-	-
雇用関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前年実績のあった企業からは同様に求人があるが、今年は前年に求人がなかった企業からもきており、契約成立も多くある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人の動きも新年度にしては活発であり、労働契約法の件なども安定した動きになりつつあるため、良い傾向である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は増えており、時給アップ交渉にも応じる派遣先が増えた。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き業績は堅調である。前年度末に増員需要が多かったため、4月の求人数は落ち着かず、欠員採用等の求人依頼は引き続き多い。3月末で多くの派遣スタッフが入れ替わり、新規登録者も増加しているため、成約数も前年度末と変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月度は例年求人数が増える傾向にあるが、退職者の補充での求人が多く、事業規模拡大などによる派遣依頼需要は少なかった。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・当社調べの求人件数も下げ止まりの状況であり、大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地商業施設の1周年や、主要駅の店舗リニューアルなど消費行動を喚起する事案が続いており、人出も多いため、景気の良さはそのまま続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・平昌オリンピックも終わり、東京オリンピックキャンペーンに参加しているが、福岡は開催地から離れているせいか、行政以外はまだ熱が伝わってこない。盛り上がりしてくると景気刺激になる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・現在、半導体製造業等を派遣先とする派遣・請負求人が多く提出されるなど求人数は高水準が続いている。求職者の動向は、会社都合・自己都合の離職理由を問わず離職者自体が少ない。また、在職中のみま転職先を探す求職者も少ない。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒採用において、企業の採用意欲は高く、内定者獲得への動きが早期化、活発化している。求人票の受理件数は、前年度と同程度である。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィークの求人特集の動きが非常に悪い。
	x	-	-	-

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	・近隣の古いビルが壊され、観光関連のホテル建設が非常に増えている。通りを歩いている観光客も、来店するインバウンド客も少しずつ増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方から夜間にかけて、来客がある時間帯が長くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・観光客が増えていると見受けられる。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・月初の販売量の動きが良く、後半ブレーキが掛かったもののトータルでは前年を2割上回ることができた。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	競争相手の様子	・当社の受注状況も好調に推移しており、また同業他社も前年に比べ増車傾向にある。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・飲食と建築の景気は良いようであるが、特に買い回りの物販は単価が低い。景気は余り良いようにはみえない。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・館全体では大きな変動はないものの、化粧品を中心に堅調な伸びを見せている。衣料品は天候により浮き沈みがあるが、店頭で商品の量が確保できている。ショップは順調に伸びている。
		コンビニ（代表者）	単価の動き	・はしかの影響は多少懸念されるが、全体としては安定して推移する。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・全体として景気は維持している。ただ、個別の状況においては厳しいと感じる。宿泊に関しては前年とほぼ同じで悪くはない。飲食は前年よりも数字を落としている。競争が激しい。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・予約数、売上共に例年並みの水準ではあるが今一つ物足りない。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・本土企業からの賃貸アパート建築や、県内不動産会社からの建て売り住宅建築の相談依頼など、法人先からの飛び込みが増えている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・毎月好調に推移する沖縄県への入域観光客数ではあるが、客室稼働率においては、3か月前は前年を上回る実績ではあったものの、今月は前年同月実績並みである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・はしかの影響でキャンセルがある。
		x	*	*
企業動向 関連 (沖縄)		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・実際に数字が良くなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事が前期末から着工され、出荷がやや良い。

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
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・仕事はあるが、人材確保、原料調達等でなかなか受注しにくい状況である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社 (総務担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き多い。
		学校[専門学校] (就職担当)	求職者数の動き	・増加傾向にある求人に対して、求職者数の減少が景気回復に影響を及ぼしかねない。
		求人情報誌製作 会社(編集室)	求人数の動き	・3か月前の1月は週平均求人件数1,053件に対し、4月は953件だった。約100件程度減少した。
	x	-	-	-