

II. 景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：株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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		*	*
		商店街（代表者）	・これから春が訪れて暖くなるため、4月が低迷したこと の反動もあり、来客数の回復が期待できる。
		商店街（代表者）	・中心市街地の活性化の取組が徐々に前進しているなか、 外国人観光客を始めとした観光客の動きが活発になって きている。また、郊外に住む市民が中心部を訪れる頻度 が高くなっていく時期でもあるため、業種全般にわたり 売上を伸ばすことになる。
		商店街（代表者）	・観光のオンシーズンに向かうことになるため、今後 についてはやや良くなる。
		商店街（代表者）	・突出した売上はみられないが、安定した売上で推移 していることから、今後の景気はやや良くなる。百貨店 では、依然として外国人観光客による高額商材の購 入もあり、売上が好調であるが、一般店ではそれほ どの効果はみられない。ただ、外国人観光客の購 入品には変化がみられるようになっており、店舗 での対応力が問われ始めている。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・観光客の多い地域に立地していることもあり、当 店の売上は伸びており、今後も期待できる。ただ、 会社関係の会合に出ると、給料格差の影響で都市 圏に移る若者が多く、求人費の負担が大きくなっ てきているというため息がよく聞かれる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・外国人観光客の消費意欲は今後も高いまま推 移することになる。満席の海外便も多く、観光客 数が増加傾向にあることもプラスである。一方、 国内客は少しずつ買物の仕方が上向いている。 購入点数が増えてきているほか、客単価も高 めになってきており、せっかくの旅行の機会に お金を使おうというハレの日の消費意欲が高 まってきている。
		百貨店（販売促進担 当）	・気温の上昇とともに衣料品の販売量が増え ている。客単価も上昇傾向にある。この傾向は しばらく続くことが見込まれ、購買客数が 横ばいで推移すれば、今後も全体売上のプ ラス傾向が持続する。
		百貨店（営業販促担 当）	・今後については、店舗の部分改装により、 食品部門、アウトドア部門の強化が図られる ため、客足の改善が見込まれる。来客数が増 加すれば、雑貨や衣料などの商材にも好影響 を及ぼすことが期待できる。周辺地域の開 発が進んでいることもプラスである。
		スーパー（店長）	・婦人衣料を中心にアパレル部門がやや上 向き傾向にあることから、今後の景気はや や良くなる。
		スーパー（役員）	・北海道新幹線の札幌延伸を見据えたホ テル建設が始まっているなど、工事関係の 仕事が増えている。また、ホテル従業 員の新規雇用なども見込み、地域経済の 活性化が期待できる。
		コンビニ（エリア担 当）	・ここ数か月、来客数が回復傾向にある ことに加えて、周辺で公共事業の予定が あることから、今後についてはやや良 くなる。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が回復してきており、客単価も 購入点数も伸びを示していることから、 今後についても期待できる。
		乗用車販売店（従 業員）	・5月以降、新型車効果が見込めること から、今後についてはやや良くなる。
	観光型ホテル（スタッ フ）	・国内からの団体旅行の予約が平日の 稼働を押し上げ、好調に推移していること から、今後についてはやや良くなる。7 月にドーム球場で大型エンターテイン メントが開催されることもプラスとなる。	
	旅行代理店（従 業員）	・観光需要については、春から初夏に かけて芝桜やチューリップなどの花観 光が盛んになり、夏場のピークシーズ ンにつながっていくことになる。特に 今年はチャーター便利用の国内ツアー の予定が組まれていることもあり、新 規客による需要増加が期待されている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（企画担当）	・ 今後は、客に対して通信サービスを販売するだけでなく、客の生活を豊かにすることを念頭に置いた接客にシフトする予定であることから、客からの信頼を得ることで顧客の流出減少につながる事が期待できる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・ 開花の季節とともに観光客が増加することが期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・ 株式市場が堅調に推移していることから、今後の景気は徐々に回復してくることになる。ただ、政局の動向だけが不安要因である。
		百貨店（売場主任）	・ 高額商材の売行きは好調に推移するとみられるが、米中の貿易摩擦が激しさを増していることから、世界的な景気減退につながるリスクがあり、景気は変わらないまま推移する。
		百貨店（担当者）	・ 必要な物にはお金をかけるという動きがみられるなか、商品単価が上がっているものの、客単価自体は高止まりしている。来客数も現状維持での推移が見込まれるため、今後も景気は変わらない。
		百貨店（役員）	・ 来客数や売上の動きから、今後も景気は変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・ 原材料高騰に伴う値上げがみられるなか、消費者の節約志向が強くなり、今後も景気は変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・ 景気が変わるような要因が見当たらないため、今後も変わらない。
		スーパー（企画担当）	・ はっきりとした理由は分からないが、景気が良くなるような動きが全く感じられない。
		スーパー（企画担当）	・ 金利や為替などの世界的な金融情勢が、国内の経済情勢に与える影響が大きくなっているなか、将来不安の高まりから、消費者の財布のひもが簡単に緩む状況にはなく、今後も現在の景況感とそう大きく変わらないまま推移する。
		スーパー（役員）	・ ローカル地域で少子高齢化が進行している現況下において、小売業では生き残りのために業態を超えた競争が行われており、今後も価格競争が続くことで、厳しい状況が一層強まることになる。こうしたなかで景気が上向きことは期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・ 以前と比較すれば景気は回復傾向にあるが、これから夏場に向けては天候面に左右されることになる。ただ、現時点では来客数の動向に影響を与えるような長期予報は出しておらず、ほかに景気の良しあしを左右するような具体的な要因も見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		コンビニ（店長）	・ 景気が良くなる要因が見当たらないため、今後も変わらない。
		家電量販店（経営者）	・ 引き続き家電業界においては厳しい状況で推移する。
		家電量販店（店員）	・ 季節感のメリハリが出てくることで、夏物商材がよく動くことを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・ 当社及び新車市場共、新型車効果のあった前年よりも低い水準で推移しており、この傾向は当面続く。
		乗用車販売店（経営者）	・ 新型車の導入予定もなく、サービスの対象台数の減少傾向もしばらく続くことが見込まれるため、今後も現状維持が続く。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ 軽医療業界の先行きが不透明になってきている。顧客開拓も地道なアプローチしか道がない。
		高級レストラン（経営者）	・ これ以上景気が良くなることはないが、これから夏に向かって人出や観光客が多くなっていくため、飲食店としては景気の良い状態が夏まで続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 5月以降、中心部での食イベントが増えるため、近隣のレストラン、飲食店では売上が伸び悩むことになる。景気が上向いていない状況では、周囲にも恩恵を与えるような催事が望まれる。
		旅行代理店（従業員）	・ 建設関係からの発注状況が好調であり、農業も順調な天候が見込まれるため、このまま好調を維持することになる。
		旅行代理店（従業員）	・ 今後に向けて特に大きなトピックスがないため、景気は変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・ 先行きに明るい材料がないため、今後も景気は変わらない。
		タクシー運転手	・ タクシーの利用は天候に左右される面が大きく、これから天候の良い時期となることから、4月と変わらないまま推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・今後については、夏場に若干の動きが出てくるとみられるが、余り期待を持ってない。ただ、当業界は全体的な景気に左右されやすいため、景気回復の動きが出てくれば、当然売上も上向いてくることになる。
		タクシー運転手	・需要が増加傾向にあるものの、乗務員不足が大きな課題となっているため、今後も景気は変わらない。
		通信会社（社員）	・特筆されるような新商材などもないため、景気が上向く要素が見当たらない。
		観光名所（従業員）	・当地における観光入込について、プラス要素もマイナス要素も見当たらないことから、今後も景気は変わらない。
		観光名所（職員）	・外国人観光客を中心に引き続き堅調に推移しているため、今後も景気は変わらない。
		美容室（経営者）	・数が月間、来客数及び売上がほぼ同じような数字で推移していることから、今後も大きな変化は起こらない。
		商店街（代表者）	・4月の景気はやや良くなっていたが、夏には一旦動きが落ち着くとみられる。
		スーパー（店長）	・今後については、5月初めから9月初め頃まで、周辺の道路において通行止めの予定があるなど、店舗までの交通状況が悪くなるため、売上が相当落ち込むことが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・現在、景気が悪くなっている原因が明確でないため、今後も景気は悪いままで推移することになる。
		コンビニ（エリア担当）	・地域の人口増加が見込めないため、今後の景気はやや悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・年間を通して売上が前年を下回っている状況であるため、今後の景気はやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・これから夏枯れに向かう時期となるため、客の来場の動きが鈍り、販売台数もやや落ち込み、厳しい状況となる。ただ、新型車が7～8月に導入されるため、9月の決算期に向けては盛り上がりつつあることが期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・例年、売上が減少傾向となる時期であり、今後については販売量の減少が見込まれる。
		自動車備品販売店（店長）	・業界では、今期の夏タイヤの販売見込みについて98%程度とみられており、4月の夏タイヤ販売が好調だったことを考慮すると、5月以降の減少が見込まれ、売上にも影響することを懸念している。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		タクシー運転手	・観光客の問合せ件数や予約件数がやや減少しているため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・例年、4月以降は閑散期となるが、今年は乗務員不足の影響が顕在化することが懸念される。
		美容室（経営者）	・消費税増税に向けての議論が本格化することで、低価格店に流れる客が出てくることを懸念している。
		住宅販売会社（経営者）	・ここに来て建築価格が一段と上昇しており、それに伴い分譲マンションの価格も高騰してきている。このため、分譲マンションの需要がかなり縮小しており、今後の景気はやや悪くなる。
	×	高級レストラン（スタッフ）	・来客数の回復傾向がみられないことから、今後については悪くなる。地域全体の活気がなくなっていることもマイナスである。
	×	スナック（経営者）	・これからゴールデンウィークを迎えるが、今後に向けての不安要素が数多くあるため、客足が遠のくことが懸念される。
	×	観光型ホテル（役員）	・これからグリーンシーズンを迎えるが、ガソリンの高騰がマイナス要因となる。また、今後、朝鮮半島の融和が進み、韓国と北朝鮮、中国の関係が改善することで、日本との関係が相対的に悪化し、韓国からの外国人観光客が大きく減少することが懸念される。
	×	タクシー運転手	・年度売上が3年連続での微減となるなど、新年度に向けての明るい材料がない。
企業動向関連		食料品製造業（従業員）	・前年から高騰していた原材料であるキャベツとタマネギの価格が落ち着いてきているため、今後の景気はやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(北海道)		建設業（経営者）	・今後については、土木、建築、官民共に受注が進み、稼働が上がってくる。盆明けまでは人や機械の不足感もない。ただし、土木については一昨年の災害復旧工事がほぼ終了したため、前年と比べると予算も工事量も10%ほどの減少が見込まれるなど、低調感がある。
		建設業（役員）	・新年度前半は繰越し工事と新規受注工事が堅調なことから、完工高の積み上がりペースが好調に推移することが見込まれる。ただし、公共土木工事のピークアウトとなる年度後半以降は受注環境が厳しくなるとの見通しが高まりつつある。
		輸送業（支店長）	・物流量が極端に増加するような期待はないが、受注価格の改定が一層進む見込みがあるため、収支面の改善が期待できる。
		通信業（営業担当）	・先々の需要動向が堅調であり、それほど増加幅は大きくはないものの、売上が増加傾向にあることから、今後の景気はやや良くなる。
		金融業（従業員）	・各種調査によると今春の賃上げが前年を上回る見込みであることから、力強さを欠く個人消費に持ち直しの動きが強まることを期待している。また、外国人観光客による消費もＬＣＣ効果により引き続き堅調な推移が見込まれる。一方、これまで道内景気をけん引してきた公共投資は減速が見込まれる。今後については、急激な原油高などが進まない限り、道内景気は3か月前に比べてやや良くなる。
		コピーサービス業（従業員）	・これから売上が伸びるとみている客先が多いことから、今後についてはやや良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・売上が増加する要因が見当たらないため、今後も景気は変わらない。
		家具製造業（経営者）	・2020年の東京オリンピック開催に向けての期待感があるが、公共施設、ホテルなどにおいては家具需要にまだ本格的な動きはみられない。一方、為替が円安に振れていることで輸出については追い風となっている。
		建設業（従業員）	・道内の大型建築工事も一段落を迎えている。地元球団の球場建設、北海道新幹線の札幌延伸に伴う駅舎の拡張工事など、話題は豊富であるが、建設業の景気に反映されるまではもう少しばかり時間が掛かる。
		輸送業（営業担当）	・本州向けの生乳の輸送量が増えているが、農作物は一昨年の不作の影響で在庫が余りなく、倉庫に一定期間保管されることが少なくなっているため、今後も景気は変わらない。
		司法書士	・今後については、時期的に建物の建築や土地取引が若干上向きで推移するが、その後も上向き傾向が持続し、景気の良い状態になることまでは期待できない。
		司法書士	・国会が不正常な状態が続いており、景気回復の政策も目に見える状況になく、景気が良くなる要素がない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・夏頃までは今の状況が続くことになる。
		司法書士	・建築業者において建物の新築、増築の動きがみられないため、今後の景気はやや悪くなる。廃業の数が増えていることもマイナスである。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・現在の受注量減少の影響が、2～3か月後に顕著に表れてくることを懸念している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・売上の見込み数値をみると、今後について景気が悪くなる予測が出ている。また、大きな工物件などの情報はあつものの、活況を迎えるのはまだ先になりそうである。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	・流通系では、業績が好調であることから販促費を潤沢に活用する企業姿勢がつかえ、これから夏に向けて売上拡大を目指し、人材ニーズが高まることになる。中途採用についても業績が好調なことから、人員確保に向けて積極的な採用活動が行われることが期待できる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・北海道の観光シーズンの本格化と国際線の増便などで外国人観光客による経済効果が期待できる。宿泊業を始め、小売業、サービス業での求人増加が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・基幹産業である農業が今年も好調であるという情報が多く聞かれることから、今後の景気はやや上向きで推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・道内大手企業では6月までに新卒採用枠を充足するため、現在の活動量を維持したまま推移する。一方、学生の注目度の低い中小企業は10月までは採用活動を継続することが見込まれる。そのため、今後しばらくは上向きのまま推移する。各企業が当面の景気を良い方向で捉えていることが、新卒をしっかりと確保したいという状況につながっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現実的な問題として、人材不足によるサービスの低下が各企業で懸念されている。募集しても人が来ないため、売上が多少下がっても現状のスタッフで対応するしかないとの声が聞かれ始めている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材は確保したいが、待遇改善などで人件費を上げたくないと考える企業が多いため、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・全国的なイカの不漁による価格高騰の影響でイカなどを原料とする食料品製造業の業況に不安がある。
		職業安定所（職員）	・3月の有効求人倍率が5か月連続で前年を上回っており、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		職業安定所（職員）	・新たな企業進出や大量雇用の情報は少ないものの、大型の雇用調整などの情報もないことから、今後については大きな変更はないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ゴールデンウィーク期間中の求人申込みは例年を上回る件数だが、求人を控える最近の傾向に変化がみられないため、ゴールデンウィーク後には求人の動きが再度落ち着くことになる。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東北)		-	-
		商店街（代表者）	・来街者の動きが日に日に活発になっている。天候の良い日の来客数は今まで以上に増えており、また、県外、市外からの観光客も多くなっている。そのため、この先の景気は良くなるとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・全体的な景気に大きく左右される業種ではないが、天候が良ければそれなりの来客数となる。調剤薬局も併設しているため、様々な健康相談のための来客もある。さらに、化粧品なども売れているため、先行きは悪い方向にはいかないともみている。
		百貨店（営業担当）	・今年の夏は猛暑の予報が出ている。春先の気温の変化で衣料品がよく動いたこともあり、夏物アイテムへの消費が高まると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・4月の実績が3月よりもやや上回っているため、今後も同様に良くなるとみている。
		スーパー（総務担当）	・米国と北朝鮮の動きは要注意であるが、現在は小康状態を維持している。株価も低迷も脱しつつあるため、景気は多少持ち直すともみている。
		スーパー（営業担当）	・購入点数、客単価共に堅調に推移しており、今後も同様の傾向が続くとみている。また、長期予報でも夏の気温が高いため、アイス、飲料、酒などの売上に期待がもてる。
		コンビニ（エリア担当）	・3か月後には盛夏となり、全体的な来客数の増加が見込める。
		コンビニ（店長）	・温暖な天候となって光熱費が抑えられるため経費的には助かる。ただし、祭りやイベントなどが少ない時期でもあるため、売上が大きく増えることもない。
		衣料品専門店（経営者）	・暖かくなると、来客数も増え春夏物が動きやすくなるため、期待をしている。
		乗用車販売店（経営者）	・7月に新機種の発売予定があるため、かなり期待をしている。
		乗用車販売店（本部）	・この夏に話題の新型車が発売予定のため、少しずつ活気が出てきている。また、発売前の現行車販売などでゴールデンウィーク明けの商戦に期待がもてる。
		住関連専門店（経営者）	・この先は盆が近づくため、仏事の小物の売上が増えるともみている。更に一工夫加えた販売を目指したい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・例年よりも高い気温が続くという予報がされている。冷房用燃料の需要が高まると見込まれるため、今より景気は改善されるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・東北地方はこれから暖かくなるため、人出が増えるともみている。
		通信会社（営業担当）	・大規模な設備投資を開始し、サービスメニューのパワーアップを計画している。この先同業他社との競争も一層激しくなるが、低価格で高度なメニュー展開により、新規客の獲得や既存客の単価上昇に期待がもてる。
		テーマパーク（職員）	・夏休み時期となるため、客の購入単価が高くなることを期待している。
		観光名所（職員）	・ゴールデンウィーク以外の休日、祭日においても、予約客以外の来客数が順調に増えている。また、購入点数もふだんよりも多めとなっており、飲料、おつまみなども売れている。景気はこれから少しずつ回復していくのではないかとみている。
		競艇場（職員）	・この先は運営体制を大幅に見直し、広告宣伝に力を入れる予定である。イベントなども定期的に行われるため、来客数増加、売上増加につながることを期待している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・新店舗のオープンや、店舗改装など、流通の活発化がみられており、今後も好調に推移するとみている。
		商店街（代表者）	・明るい兆しはあるものの、客単価の減少傾向や人件費の上昇傾向などの不安要因もあり、まだまだ気の抜けない状況は続くともみている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・雑誌とコミックが全国的に非常に低調である。特に雑誌は書店が少なくなっていることもあり、低下に拍車がかかっている。また、メディアのあり方そのものが見直されているにもかかわらず変わらない状況が続く限り将来性は厳しい。さらに、通販がどこまでシェアを伸ばすか、電子書籍化によってどこまで影響を被るかが、最大の関心事である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・5月は地元で大きな祭りがある。日中は多くの観光客が見込めるものの、夜になると人はいなくなり、繁華街にも人はほとんどいない。そのため、景気の悪い状態が続くとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・現在のにぎわいが続いた状態で夏を迎えることができれば、観光客の購買意欲にも期待がもてる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・メインとなる布団作りの件数が確実に減っていることが懸念材料である。
		百貨店（売場主任）	・客のニーズへの対応や低価格帯商材の品ぞろえ強化など、自助努力により売上は前年クリアを続けているが、外的要因も含めて個人消費の改善は依然として実感できない。一部ではインバウンドが少しずつ増えてきており、その対応が商機につながるかとみているが、全体としては不透明な状況である。
		百貨店（企画担当）	・競合店の撤退により2月以降は前年比増収傾向で推移しているものの、現状維持の状態が続いている。
		百貨店（営業担当）	・景気が大きく変動するような要因は見当たらないものの、前年を踏襲するだけでは、売上は減少してしまう。客の心に響く施策を組み立てなければ売上の増加は厳しく、世の中の景気上昇を待っているだけでは、前年確保も難しい。
		百貨店（買付担当）	・客層は高齢者が多く、施策を講じても天候に左右される状況は変わらないとみている。
		スーパー（経営者）	・今後も特に大きな消費拡大要因はなく、値上げや消費支出抑制の傾向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・一部商品の値上げがあり、消費者の購買意欲は上がっていない。相変わらず根強い節約志向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・3月の売上前年比87.7%に対し、4月は93.4%と若干の改善がみられるものの、これは日曜日に競合店対策のチラシを入れていくらか浮上したためである。競合店各社共に同様の販売促進策を行っており、いずれの店舗も前年の数字に追いつくことが厳しい状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	・客単価が低下傾向にあるのが懸念材料である。その反面、購入点数は増加しているが、これは天候の影響による飲料系の好調によるものである。季節要因を除けばプラス要因が見当たらないため、景気は横ばいで推移するとみている。
		コンビニ（経営者）	・当面は前年並みの状態が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・4～5月の気温上昇や、ゴールデンウィークが天候に恵まれることで、来客数が増加することを期待しているものの、個人消費が動いていないため、前年比の維持は厳しくなるとみている。
		コンビニ（店長）	・高齢化により、毎日来ていた客が亡くなってしまおうという事例が増えている。若者客が増えるということもないため、厳しくなっている。ただし、天候次第の面もあり、特に最近では天候の良しあしで来客数に大きな差が出ている。これも高齢化の影響なのか。
		衣料品専門店（経営者）	・減少傾向のまま推移している来客数の動きが、増加に転じるような要因が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・県内の景気が、今後は横ばい状態から上向きに変わる可能性がみえてきているため、個人消費も増加するとみている。お中元商戦による売上増加に期待している。
		衣料品専門店（店長）	・気温上昇による半袖商品の需要増というプラス面が、価格にシビアな客層が増えて商品単価が下がるマイナス面で相殺されるため、先行きの景気は現状とさほど変わらないとみている。
		衣料品専門店（店長）	・雇用率、給料などは改善されているものの、地方ではその効果が実感できず、将来の不安により買物に慎重さがみられている。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数及び客単価の低下傾向は1年以上続いており、この先の景気が良くなるとは考えにくい。いかに前年の数字を維持するかに苦心している。
		乗用車販売店（従業員）	・3月までは低金利キャンペーンのお陰で販売量がかなり伸びていたが、4月はそれもなくなり、落ち込んでいる。お買得なキャンペーンがない限り、このような状態は続くともみている。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、来客数の動きに全く変化がなく、2～3か月後に良くなっているとは考えにくい。
		住関連専門店（経営者）	・2～3か月先までの納品が確約されているため、前年並みで推移するとみている。
		住関連専門店（経営者）	・来客数が減少しているため、前年実績を維持することで精一杯である。このことから、この先景気は変わらないとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・新生活による人口増減が、客の行動の変化のせい、4月に入ってから来客数が減少している。この先も同様に推移するのではないかと懸念している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後も原油コストの上昇による価格高騰が見込まれるため、現在の悪い状況が続くのではないかと懸念している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ここ数か月間は好調に推移しているが、この先は現状維持となるとみている。
		高級レストラン（支配人）	・この先2～3か月は大きなイベントなどがなく、予約の動きも前年と比較して伸びていない。
		高級レストラン（支配人）	・前年の来客数と比較して余り変わらない状況が続くとみている。
		一般レストラン（経営者）	・初任給が上昇傾向にあり、この先はボーナスも出ることから多少は良くなる可能性がある。しかし、北朝鮮問題などもあり、進んで金を使うような雰囲気ではないため、この先は余り変わらないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・人手不足が慢性化しているため、思い切った商売ができないなどビジネスに非常に悪影響を及ぼしている。レストラン、居酒屋など、男女を問わず人が足りていない。
		観光型ホテル（経営者）	・この先は大きなイベントや大会の予定がなく、先々の予約状況を見ても、今月と同様の伸び率で推移するとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・直近の来客数は弱含みで推移しており、この先も同様に推移するとみている。
		観光型旅館（経営者）	・景気が良くなるような要因が見当たらないため、この先も変わらないとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・農繁期に入り、個人旅行の動きは更に落ち込むとみている。この先ネットや旅行会社でいかに中央の客を取り込めるかがポイントになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先は気温も上がり、東北地域は観光シーズンとなるものの、旅行客は東北を通り越して北海道に行ってしまう。また、宴会部門も地元の企業が少ないことから、振るわないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況において、宴会関係は前年並みであり、宿泊関係は前年を上回っている。
		旅行代理店（経営者）	・これから行楽シーズンが始まるが、良くなるような要因が見当たらない。限られた市場の中で、お互いの旅行会社が客を取り合っているため、いかに多くの客を取り込めるかにかかっている。
		通信会社（営業担当）	・新製品が売れず、現状維持の状態が続くとみている。
		遊園地（経営者）	・学校、団体はおおむね前年並みの見込みであるが、梅雨といった天候や賃上げ状況、一部の物価上昇が懸念される。
		美容室（経営者）	・業界自体は景気の動向に即座に反応するわけではなく、半年～1年後くらいにじわじわと影響が出てくる。来客数、客単価、売上の前年比推移に変化がないため、この先も変わらないとみている。
		美容室（経営者）	・多少の来客数の増加、単価上昇はあるものの、季節要因によるものであり、景気が上向いているとまではいえない。
		美容室（経営者）	・新規客が増えないため、来客数が減少している。年配客も年々少なくなってきたり、この傾向は変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・今後は中規模の宅地開発を行い、受注拡大を図る予定である。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	・2～3か月先も、大型工事の受注の動きに変化はないとみている。
		商店街（代表者）	・予約状況は段々と短期になっており、長いスパンでは限られた予約しかない。消費が完全にストップしている。
		商店街（代表者）	・人手不足により、5月に1店舗が閉店する見込みである。高齢化、人手不足、空き店舗が深刻な問題となっている。
		商店街（代表者）	・地元の人の流れに変化がおきている。
		百貨店（経営者）	・前年以上に旅行などのコトへの支出が増えていることから、これからのシーズンにおいてモノ消費は一段と厳しくなるとみている。特にインバウンドの恩恵が薄い地方では、カバーしていく材料が見当たらない。
		スーパー（営業担当）	・エリア内では、競合他社の新規出店、ドラッグストアの新規出店が予定されており、来客数の減少に歯止めが掛からない。都市部と違い人口減少が進む地方の市町村では、既存店の来客数の前年割れは今後も続くため、企業業績の回復は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・人口減少が一番の要因であるため、このままでは少しずつ景気が下降していくとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・前年の次世代たばこ特需の反動により、来客数、客単価共に厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（店長）	・現在は比較的物価が高く、客からは購買意欲の低下が見受けられている。この先も安いから買うといった購買層は動かないとみている。
		家電量販店（店長）	・暑さのためエアコンなどが売れる可能性もあるが、家電製品にヒット商品がなく、大きく需要が伸びる要因が見当たらないため、この先期待がもてない。
		家電量販店（従業員）	・前年は猛暑によりエアコンなどの季節商材が売れている。今年も猛暑の予報が出ているが、どうなるか分からない。
		乗用車販売店（店長）	・この先は例年販売量が落ち込む時期である。
		その他専門店[酒]（経営者）	・輸送費や主要な原料の価格上昇に伴い原価が上がり、利益が圧迫されてきている。値上げできれば良いが、酒類は簡単に価格を変えられない。各業界でも同様の様子であるため、徐々に景気が悪い方向に向かうのではないかと危惧している。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム]（営業担当）	・冷夏よりは暑い夏の方が商品の動きが良いため、今年の夏が暑くなるという予報には期待をしている。ただし、夏の時期は短在庫も少ないため、売り時を逃すと厳しい。また、一般衣料との競合もあるため懸念をしている。
		高級レストラン（経営者）	・地元には、これから良くなるような要因が見当たらない。産業が少なくこれ以上良くなるようなものがないため難しいのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・今までたくさんの客を回してくれていた近くのホテルの廃業が決まっている。そのため、今後は県外からの客が少なくなっていくのではないかと心配している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・大きな街や観光に特化したエリアに地元の消費が流れるなど、田舎の経済は厳しい状況となっている。大きな連泊型のイベントなどが無い限り繁華街は人通りが少なく、地元の人も出てきづらいのではないかと。週末だけは仕事に影響が出ないのか多少の人出はあるものの、景気が良くなるようなレベルではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・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。また、先行予約数も芳しくない状況である。
		旅行代理店（店長）	・好調である今月の反動なのか、問合せは増えているものの、予約までには至らない。国内個人商品は前年比70%程度である。
		旅行代理店（店長）	・先行きの景気が良くなるような要素が見受けられない。
		通信会社（営業担当）	・各業種とも人手不足の声が多く、生産向上の低迷と4月の異常気象の影響が5～6月に影響するのではないかと懸念している。東京オリンピック需要への期待はあるものの、野菜価格の高騰などの不安材料があるため、景気はやや悪くなるとみている。
		通信会社（営業担当）	・収入の向上が見込めない限り、景気の向上はないとみている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・なじみ客の来店頻度が落ちており、来客数の減少が止まらない状況である。家計が厳しく節約している様子がうかがえる。
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得が伸びないなか、春の値上げが家計を直撃している。
	×	乗用車販売店（経営者）	・電動化やカーシェアリングの普及は、整備業界に大きな影を落とすのではないかと危惧している。
企業 動向 関連 (東北)		金属製品製造業（経営者）	・受注予測が大きく上向いている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・業務用ビール類の値上げが一段落するため、マイナスの要因が軽減されるとみている。
		農林水産業（従業者）	・今年は、果樹の花が1週間ほど早く咲いている。その分早く収穫でき、値段が高くなることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・当面は、人が動くような大きなイベントがないため、変わらないとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・販売量の前年比は10～20%落ち込んだままとまっている。改善の兆しもみられないため、厳しい状況は変わらないとみている。
		繊維工業（経営者）	・店頭の売上が悪い。政治的にも暗いニュースばかりなので経済もムード的に盛り上がらない。
		木材木製品製造業（経営者）	・全体的な景気に大きな変化はないとみているが、住宅につながる業界の景気は鈍化していくとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残高はほぼ前年同月並みとなっているため、景気は横ばいで推移するとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・上半期の出荷量は横ばいで推移するとみている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・製品市場価格は、2～3か月先でも大きな変化はないとみている。次世代の製品が市場に投入されるまでは大きく向上することがないものの、現在の好調な状況を維持できる可能性はある。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先は現状のまま推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・入札案件においては、事前のリサーチなくしては厳しい案件が多く、採算度外視の無理はできない。
		通信業（営業担当）	・昇給額が少ないため、余り景気は変わらないとみている。
		金融業（営業担当）	・この先、特に大きな景気の変化要因はない。
		金融業（広報担当）	・製造業の企業業況判断指標において、製造業の次期生産高、採業度は上昇の見通しである。一方、建設業の受注高は低下の見通しであり、小売業も含め業種により業況見通しに濃淡がある状況となっている。
		広告業協会（役員）	・大型イベントの予定も特筆すべき事象もなく、変わらない状況が続くとみている。観光客誘致や県産食材の広報、プロモーション活動に期待している。
	広告代理店（経営者）	・仕事量の動きが良くなるような情報がない。	
	経営コンサルタント	・東北は遅い春が消費を活性化させる傾向が強いため、この先は多少景気が良くなるとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・法務局の登記申請件数は減少傾向である、一方、戸建て住宅の取引件数は堅調に推移している。
		公認会計士	・製造業及び建設業では一定以上の利益を確保しており、小売業、サービス業の業績が低迷している分を十分に補っている。全体的な景気としては良い方向のまま推移するとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・エコ関連商材などの取扱い品目を増やして、売上及び利益の拡大を図っているものの、まとまった大口商談が少なく、地道に小口物件を獲得している状態である。
		その他企業〔協同組合〕（職員）	・良くも悪くも景気の動きに変化はみられない。
		農林水産業（従業者）	・さくらんぼの受粉時期に低温と降雨が重なっているため、着果数の減少が見込まれている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・これから閑散期になるが、客の様子を見ると不安である。
		建設業（従業員）	・大型案件の発注形態が変わり、業者決定までの期間が延びることから、公共工事において秋口まで景気は下降するとみている。
		輸送業（経営者）	・収入は安定しているものの、燃料費がじわじわと値上がりしており、経費増が現実となってきている。そのため、先行きに対して不安感がある。
		通信業（営業担当）	・東京オリンピック需要により、建設業や旅館業がにぎわうとみているが、それ以外は不景気のまま推移するとみている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・景気が良くないなか、量販店や大手コンビニの進出により二重苦となっている。このままでは、地元企業の廃業が進んでしまうのではないかとみている。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・求人背景としては、欠員補充よりも成長に向けた投資としての募集が多い印象であり、今後も同様の動きが続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・6月1日からの、大学3年生に向けたインターンシップの企画や取組の検討、相談が増えてきている。前年以上に企業の採用意欲が高いという印象を受ける。
		アウトソーシング企業（社員）	・今年度の自治体の予算は多少上向いているようである。
		職業安定所（職員）	・賃金面など求人条件の改善がみられている。
		人材派遣会社（社員）	・前年から取り組んでいる外資系ビジネスプロセスアウトソーシング企業との大口有料職業紹介案件が今期も同規模で継続している。4月の滑り出しの低迷をカバーできる要因となっているが、まだその変化はみえてない。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は堅調な推移が続くとみているが、求職者数に減少の懸念がある。また、両者のミスマッチも続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・採用市場の劇的な変化に、特に中小企業側が付いていくことができていない。
		人材派遣会社（社員）	・有期雇用者の無期転換問題など、不安材料を抱えている状況であり、この先も同様な状態が継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の動きが鈍く、夏にかけての改善の兆しがみえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・首都圏への人材流出は、東京オリンピックが終了するまで続くとみている。東北の中小企業の活性化が急速に求められている。
		職業安定所（職員）	・新たな企業進出、工場増設などの動きはない。カーナビなどの製造事業所において、3～4月と受注量減少などによる人員整理が発生したが、他に同様の動きはない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で増加しているが、2.4%の微増であり、特に大きな動きはみられていない。
		職業安定所（職員）	・求職者数が単月で減少傾向だったが、3月は一転して増加となっているため、この状況は今後も続くとみている。
		職業安定所（職員）	・求人数のうち、未充足のため更新された求人が40%を超えている。また、水産加工や介護事業の新規設立のための求人がみられたが、人手不足の業種のため、求職者の動きに余り変化はみられていない。そのため、この先の景気も変わらないとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大型事業所の閉鎖の影響を懸念している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	・気温の上昇でドリンク等の売上が増える上に、イベントが多い月になっていくので、来客数も増えて、良くなる。
		百貨店（店長）	・今取り組んでいる新しい事業が、徐々に客に周知されてくるので、やや良くなる。
		百貨店（副店長）	・来客数増加効果もあり、売上は全体的には好調である。ただし、商品ごとに好不調の波があり、安定した改善までには至らない。
		コンビニ（経営者）	・引き続き、東京オリンピックに向けた好景気等も考えられる。また、米朝会談等、先行きに明るい兆しがあることも、やや上向きになるとみている要因である。コンビニの場合は天候に左右される部分が多いので、そういったところに注意も必要だが、やや上向きになるとみている。
		コンビニ（経営者）	・近くに同系列店がオープンしたため、売上減となっていたが、4か月がたち、客が戻ってきたようである。夏に向けて、もう少し商品のをこ入れをして、売上を伸ばしていきたい。
		コンビニ（店長）	・桜の開花、花見が3月下旬でほぼ終了してしまったためか、ぱっとしない今月である。夏に期待している。
		衣料品専門店（統括）	・景気は大変悪くなったまま、なかなか変化が出てこない。商店街に出てくる方や客が少なくなったままである。このゴールデンウィークも、観光地には出掛けるだろうが、商店街にはなかなか客が来ない。当店は祭礼用品を扱っているが、大分暖かくなってきたこともあり、徐々に祭りの消費に向けて、客が動き出している。
		住関連専門店（仕入担当）	・前年のゴールデンウィークは天候不順により低調だったため、今シーズンは前年以上の伸長を見込んでいる。
		旅行代理店（所長）	・デスティネーションキャンペーンによる成果が結実してくる。
		通信会社（経営者）	・全体的に新規契約の伸びは鈍いが、高額商材は伸びている。
		通信会社（局長）	・ガソリン価格も前年の第4四半期に比べて下がり、また新年度がスタートしたばかりなので、今期の第1四半期はやや良くなる。
		テーマパーク（職員）	・前年に比べてゴールデンウィークの日並びが良いことや、例年に比べて早い時期から温暖な日が始まっていることから、安定した来客数が見込まれる。
		ゴルフ場（総務担当）	・平日料金の引下げ、インターネット予約が約2倍と、今後も増加が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税増税の影響が出始める時期と予想する。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・5月は皆が出かけて、催物や娯楽施設は良くなるのではないかと。その反面、その他の業種は余り動きがない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地方には、いまだ景気回復の影響が回ってきていない。逆に悪くなっている可能性もある。
		百貨店（営業担当）	・化粧品や食品等の消耗品は比較的堅調に推移しているが、衣料品は依然として不調である。継続している消費の低迷を改善させるような好材料は見受けられない。
	百貨店（営業担当）	・売上シェアの高い衣料品が全く振るわず、また、食料品にも陰りが見えてきている。生活防衛意識は一層高まっており、今後数か月も変わらない状況が続くとみている。	
	スーパー（総務担当）	・今は端境期で売上が減ってくるが、前年と比べて非常に売上が好調である。来客数も伸びていることから、今後も変わらずに好調が続くような気配である。	
	スーパー（商品部担当）	・イベントやポイント還元など、客の反応の良い取組は継続して売上増を目指す。物価、人件費等の上昇傾向は今後も続きそうである。売上、利益の取りにくい環境は変わらない。	
	衣料品専門店（販売担当）	・底というか、悪い方で安定感がある。年金支給月はそれなりの動きは出るが、ほかはかなり悪い状況で推移する。ここしばらくその流れが続いているため、先行きもほとんど変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・ここ数年のeコマースによる購買と実店舗が、どちらが今後業態としての主導権を得られるかで、今の景気が維持できるか否かとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・地方では、ボーナス時期の消費拡大は、それほど見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・地域の基幹産業である自動車産業の生産台数は、そろそろ頭打ちで限界という状況である。ただし、このところ行ってきた新たな設備投資が生き、需要の伸びとマッチすれば、まだ伸びる可能性がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・現状が余りにも良くないため、良くなる要素が見当たらない。今後2～3か月先は、当社の周辺を考えると、悪い状況で変わらないのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・特に良くなるというような新しい材料、情報等は身の回りにはない。ムードも特に盛り上がっているとは聞かない。スーパーなどの売行きも今一つ伸び悩んでいるとのことなので、伸びていく手応えは感じない。悪くならないように、自助努力するしかない。
		住関連専門店（店長）	・客単価、1品単価共に、前年とほぼ同じである。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・内容が少しずつ変わってきており、全体では厳しい状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店の影響が収束する見込みの秋までは、現状の傾向は変わらない。集客イベントやセール以外での客の来館動機を前年以上に付加する対策を予定している。
		都市型ホテル（経営者）	・前年度売上分析により、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・依然として2～3か月先も前年と比べて件数はマイナスである。単価は上昇しているが、元値を上げたためであり、純粋に消費単価が上がっているとは考えにくい。
		都市型ホテル（営業担当）	・今月はやや良くなっているが、通常稼働の悪い月である3月が、思ったほどではなかったため、1か月良くても、今後継続的に良くなる根拠となる需要はなく、変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・今月が良すぎるので多少の不安はあるが、団体やインターネットの予約状況からみて、5～6月ぐらいまでは例年並みかそれ以上で推移できそうである。
		旅行代理店（経営者）	・客の所得が増加しているとは思えないので、旅行に対する支出はまだまだ厳しい。
		タクシー運転手	・ドライバーの数は少ないが、仕事自体も少なくなっている。
		通信会社（経営者）	・相変わらず、地方の景気は低迷を続けている。
		通信会社（営業担当）	・社会情勢不安などもあり、消費は鈍くなる可能性がある。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ同額で推移している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・同業者の集まりでも、変わらないという意見が多い。
		設計事務所（所長）	・毎度のことだが、公共事業以外は仕事の情報がほとんどない。
		設計事務所（所長）	・好調な企業もあるようだが、全体では代わり映えしない。
		商店街（代表者）	・卒園式、卒業式、年間のアルバム制作などの記念写真撮影は、売上に大きく貢献していたが、入園入学児の減少に伴って、単価交渉に苦慮している。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・天候も良くなって、ゴールデンウィークも始まり、客も来るだろうが、なかなか当店のような小売店まで足を延ばしてくれないので、余り良くならない。
		コンビニ（経営者）	・ゴールデンウィーク期間中、客は観光地に行ってしまうので、当店の来客数が減って、売上はやや減る。
		コンビニ（経営者）	・景気が悪化するとみている。
		家電量販店（営業担当）	・景気が良いとはいえない。この先大きなイベントもなく、消費は向上しない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残が減少している。気温の上昇に伴って需要はますます減少傾向となる。
		一般レストラン（経営者）	・周辺の観光スポットがシーズンを終え、人の動きが鈍くなると予想するが、例年の傾向である。
		一般レストラン（経営者）	・毎年、ゴールデンウィーク明けは暇になる。梅雨、夏の暑さも影響する時期で、今月よりは落ちる見通しである。ただ、体感的な雰囲気は悪くない。企業のボーナスがどうなるか注目している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・明るい材料もみられるものの、国内外の情勢に不透明感が強く、飲食の分野では、客の「気分」の面からの重しがあり、先行きにはやや悪材料とみている。
		都市型ホテル（営業）	・今が順調で、夏場に向けては、いつも厳しい状況にある。宴会の売りのポイントを明確にし、客にアピールするようにしても、厳しい状況には変わりはない。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪いとみている。
		通信会社（経営者）	・人口減、高齢化により、右肩下がり現状止めようもなく、先行投資して顧客を増やしてもそれ以上に減少していくのが地方の実態である。高齢者相手の便利屋的な仕事ばかり増えて利益は上がらない。それでも誰かがやらないかという思いでやっているが、限界も見えてきている。地方は働く場所も減り、若い人は条件の良い都市部に移住してしまい、姥捨て山と化している。それでも僅かに利益が見込めそうな仕事には、都市部から大手が来てそこだけもっていく。不条理である。
		通信会社（社員）	・年度末、年度初めによる一時的な来客数の増加とみている。競合は避けられない。
		通信会社（総務担当）	・話題となる新商品が少ないことや廉価商材が希薄になってきている。
		美容室（経営者）	・客と景気はどうかという話題になり、政治への不満、要望、景気の悪いなかでの国有地売却問題の8億円値引きはあり得ない、といったかなり突っ込んだ話が出ている。他人の耳を気にしない状況での発言は、景気が回復してほしいという願いではないか。地方はすっかり冷え切って、現状より更に悪くなりそうである。
		美容室（経営者）	・日用品、食料品、運送費等の値上げが相次ぎ、消費者の財布のひもはますます固くなるが、零細企業は値上げできるはずもない。国内外とも良くなる要素は見当たらない。
	x	*	*
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	・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。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・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は、一段と上向きになる。
		金属製品製造業（経営者）	・有望な新しい取引先が出来て、これからが楽しみである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・産業機械分野の既存の協力工場だけでは、生産能力不足で対応できず仕事があふれている。多くの新規取引先から仕事の引き合いが来ている。将来、確実に伸びる分野の受注に取り組んでおり、近々に新規量産アイテムが立ち上がる予定である。既存取引先の仕事も堅調の見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・停滞していた医療器関係の仕事が、今期からは結構出るようである。全般的に受注がかなり増えてくる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの北米輸出が前年比で伸びており、やや良くなる。
		化学工業（経営者）	・落ち込んだ部門の回復を予想させる引き合いや情報はなく、このままの状況が続くとみている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先の生産動向や日程がまだ固まっていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今のところはやや良いが、この先、急に売上が変動し、減少するのか増加するのか、まるで分からない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（総務担当）	・余り上向くという話もないため、横ばいで推移するとみている。
		輸送業（営業担当）	・今後の夏場は、エアコンや季節の園芸用品、バーベキュー用品等の物量が増える予定である。しかし、現状の原油高で、燃料価格が上昇しているため、利益は薄くなりそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		不動産業（管理担当）	・受注価格の見直しにより、今年度から多少上乗せできたところもあるが、今後も人件費の上昇が見込まれるため、変わらない状況が続く。
	広告代理店（営業担当）	・取引先の販促計画に大きな変化はなく、前年並みの受注予定である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		司法書士	・特別な注文や今後の予定が特にないので、変わらずに推移すると考えている。
		社会保険労務士	・今年も中小企業の賃金はそれほど上がらないとみている。
		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・特段変化はみられない。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・原材料が値上がり傾向にあるものの、製品価格に反映できない状態である。
		建設業 (開発担当)	・現政権誕生後5年が経過しているが、公共工事は今期前年比91%と一番厳しい。これも政権の不祥事が影響していると感じる。一強政治がもたらした結果ではないか。当社も売上が前年比90%であり、会社経営も厳しく心配である。今後は経費節減を図り、赤字決算にならないよう努力したい。
		不動産業 (経営者)	・経費の値上げが多く、デフレスパイラルのようである。
	x	-	-
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社 (支社長)	・派遣5年無期化の影響か、派遣のみならず請負、業務委託の話や、教育、研修サービス等、様々なサービス提供が始まっている。
		人材派遣会社 (経営者)	・ゴールデンウィークにかけて食品、衣料品等の販売、レジャー産業も含めて、多少上昇すると期待している。製造業は、連休で生産調整、減産での稼働が見込まれている。建設関連は一概には言えないが、ここで一息入れるだろう。物流関係は落ち着いたが、人手不足が表面化してきており、今後に期待したい。
		人材派遣会社 (管理担当)	・今夏は例年以上に食品、特にコンビニ麺類製造の生産計画数が多い。
		職業安定所 (職員)	・人材が集まりにくいと、賃金を上げるなど条件を変更する事業所も見受けられる。
		学校 [専門学校] (副校長)	・地域の優良企業は、例年以上に順調にスタートしている。これに次ぐ中小企業の動向が、どのようになるのかによって、今年度の求人動向がはっきりしてくる。前年同様、大卒生が2けたの複数内定を取るかどうかで、企業動向もはっきりしてくる。
			*
	x	-	-

4. 南関東 (地域別調査機関: 株式会社日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)		百貨店 (営業担当)	・富裕層の購買意欲は依然として高く、現状の株価推移が継続すれば、今後も景気向上が期待できる。都心店舗のインバウンドの来客数及び購買額も安定しており、特選高額品や化粧品を中心に好調が予想される (東京都)。
		スーパー (経営者)	・良くなるように準備しており、それがうまく結果につながっている。
		コンビニ (経営者)	・天候の安定次第だが、猛暑の予想なので、夏物商材の動きが活発化する (東京都)。
		旅行代理店 (販売促進担当)	・前半の最大の旅行稼働期なので、間違いなく良くなる。1つは修学旅行がピークを迎えることと、7月になると個人旅行も動き出すので、それも加味しての回答である。ただし、今年に関しては6月にサッカーワールドカップがあり、そこで個人旅行が動かないということもあるかもしれないので、一応危惧している (東京都)。
		通信会社 (管理担当)	・法人向けソリューションシステムは引き続き堅調に推移する。個人向け電話及び周辺機器の販売も、一旦は減退が予想されるが、7月頃からの夏季商戦で持ち直すものとみている (東京都)。
		一般小売店 [祭用品] (経営者)	・ゴールデンウィーク周辺で少し動きがある。
		一般小売店 [傘] (店長)	・客単価が上昇しており、客の財布のひもが少しだけ緩んできているようである。
		百貨店 (総務担当)	・近隣商業施設の業態変更に伴い、来客数の増加が見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・地域内の競合店の退店と他業態のリニューアルオープンによるプラスとマイナスの両方の影響を受けているものの、地域で唯一の百貨店となったことで、ギフト需要等の伸長が見込まれ、やや良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・東京オリンピックに向けた海外旅行者数の拡大により、中期的には景気は良くなる。また、朝鮮半島の情勢が安定すれば、更に追い風になると期待できる（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・天候に左右される要素が大きい（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・景気は良くはないが、上向きつつあることは事実である。時期的な面もあるが、販売量の推移からそう判断している。
		コンビニ（経営者）	・これから気温が上がれば来客数も増えるので、売上もやや増えるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・コンビニの売上は天候に左右されるが、猛暑予報が出ているため期待している。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は季節的に暑くなっていくので来客数が伸び、売上も良くなるが、前年より良くなるかという微妙なところである。コンビニエンスストアは飽和状態で、どこも競合が店出しているため、1店舗ごとの売上は落ちていくものとみている。
		コンビニ（商品開発担当）	・安定的に天候に恵まれるほか、寒暖差によっても期待できる（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	・再開発の駅ビルが、1年以上掛かり、やっと6月末にグランドオープンするため、駅にも人が戻る。分散はするだろうが、人さえ集まれば、必ず売れる品ぞろえ、価格設定はしてある。駅ビルに隣接する当ショッピングセンターの今後を左右する再開発の第1弾となる。
		家電量販店（店長）	・気温の上昇で、エアコン、冷蔵庫の2本柱がけん引する（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	・いろいろな企業を回ると、建築、食品、車などの主要産業で人手不足という話が出る。景気が良くなり、消費も増えていくということではないか。東京オリンピックまでは、やや良くなる（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・景気が好調であり、需要、販売サービス共に伸びてくると予想している。
		住関連専門店（営業担当）	・基本的に堅調なりフォーム需要に加え、消費税率の引上げをにらんだ大型工事の需要増が見込まれる（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・海外ショーで新作が公開されるため、世界的に盛り上がりつつある（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・新規出店はないものの、売上が前年比で少しずつではあるが伸びている。客の動向やニーズを把握し、適切に対応できれば、景気の良しあしに関係なく、売上に結果が出てくる（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの見込みが前年比120%となっている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・6～7月には旅行需要の増加が見込まれる。
		タクシー運転手	・景気回復を受けて雇用情勢の改善が続く見込みである。人手不足と企業収益の改善を背景に、正規雇用の拡大が進むほか、春闘賃上げ率も過去2年を上回るなど、所定内給与の増勢も高まる方向である。もっとも、企業の人件費抑制姿勢が根強いなか、政府が目指す3%増には届かない企業が大半である。一方、消費者物価の上昇もあり、実質所得は引き続き緩やかな回復にとどまる見込みである（東京都）。
		タクシー運転手	・深夜の利用客はいないが、それまでに多少動きがある（東京都）。
		通信会社（管理担当）	・秋以降は回復見込みだが、やや遅いかもかもしれない。
		通信会社（管理担当）	・格安スマートフォン、電力小売自由化について、懸念を感じるニュースがないため、安心感が浸透している。
		ゴルフ場（企画担当）	・当ゴルフ場は3か月前からの予約となっているが、順調に推移している。特に会員の来場者が各ゴルフ場で増加しており、雰囲気は上向いている。
		パチンコ店（経営者）	・天候が暖かくなり、人の動きが活発になってきているようである。
		競輪場（職員）	・気温が上昇して、普段からよく来る客、リピーター向けのツアー企画等を組んでいるため、まとまった収益が望める。企画もので客を楽しませる工夫を今後も続けていく予定である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 [総合] (経営企画担 当)	・天候に左右されることは不可避だが、予約関連は堅調に推移している(東京都)。
		その他サービス[福祉 輸送] (経営者)	・6月には当社の取扱商品のなかでも最高級商材が数年ぶりのフルモデルチェンジを行うので、人気は燃え上がる(東京都)。
		その他サービス[立体 駐車場] (経営者)	・ゴールデンウィークが終わり、近隣の工事が始まる。
		住宅販売会社(従業 員)	・資料請求件数や来場者数が例年より多い。
		商店街(代表者)	・当店の商売と政治は関係ないと思うが、首相の人气が今一つということや、いろいろな不祥事が出てきているということもあり、非常に雰囲気としては余り良くない。そういう意味では客も消費行動に対して非常に後ろ向きになってしまっており、なかなか思うように消費をしてくれない。
		商店街(代表者)	・来客数が非常に減っているの、今の状態では売上が伸びることは考えられない。気候が平年並みに戻ることが大事だが、思うようにはならない(東京都)。
		商店街(代表者)	・気候の良い季節に向かっていくプラスの要因が大きく、少し良い流れは続きそうな感じがする。ただ、異常気象で梅雨の長雨や豪雨、高温のリスクもあるので、楽観的観測は出せない(東京都)。
		一般小売店[和菓子] (経営者)	・新しい取引先が好調なので、売上はプラスになると思われるが、今年も夏が暑くなる予報なので、来客数が減少し、売上に繋がらないのではないかと。
		一般小売店[家電] (経理担当)	・年配客でも、リサイクル品と比較したり、又は自分もリサイクルに出したり、以前と商品の購入の仕方が変わってきて、無駄なお金を使わなくなってきた。しかし、自分の趣味などには、高いお金を払っているようである。
		一般小売店[家電] (経理担当)	・今年の夏は暑いという予報だが、そうなるとは限らないし、テレビの動きもまだまだである。4Kテレビも、今のテレビが壊れてしまえばすぐに買ってもらえるのだが、値下がり期待して様子見の客が多い。
		一般小売店[家具] (経営者)	・いろいろな物価が上がりに始めているので、これから先景気が良くなると思えない。物価の上昇が消費の拡大につながっていくのであれば、やや良くなっていくかもしれないが、それは期待であり、変わらない(東京都)。
		一般小売店[印章] (経営者)	・周りをみると、自分より年配でも、インターネット通販で購入している人がいるし、徐々にインターネット販売が主流になってきてしまうのではないかと危惧している。
		一般小売店[家電] (経営者)	・国内や海外情勢において不安定な要素が多く、景気が良くなるという期待が持てない(東京都)。
		一般小売店[米穀] (経営者)	・政治的不安定さが影響しているような動きがある。東京オリンピックを前にして、安定的な政権と経済力を付けてもらいたいと思う(東京都)。
		一般小売店[文具] (販売企画担当)	・年度明けからいくつか案件があったのだが、余りもうけない、経費倒れになるような案件のほうがやや多い印象であるため、この先の景気にやや不透明感が出てきている。
		一般小売店[茶](営 業担当)	・年に1度の昇給月が近づき、ボーナスもあるが期待できない。販売量も伸びそうになく、現状維持するのがやっとな(東京都)。
		百貨店(広報担当)	・足元は堅調であり、東京オリンピックまでは大きくぶれる要素が少ない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・春闘の回答は目標には届かなかったものの、堅調に伸びている。まだまだ中小企業の状況、個人消費に対してダイレクトな影響はない。政情不安により先行きが不安定な状況で、消費が大きく伸びる要素は少なく、現状の緩やかな回復基調から大きく変わることはないと思える(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・気候次第で不透明だが、ボーナスもベースアップが見られることから、景気は緩やかに好転する(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・天候の影響により、春物衣料品がけん引しているが、もう少し様子を見ないと景気回復とは判断できない。訪日外国人の需要は食料品での伸びが大きい、来客数は増加しているものの金額ベースでは伸びが鈍化傾向にある(東京都)。
		百貨店(販売促進担 当)	・消費は好転する材料が見つからず、高額品の売上や訪日外国人の売上に依存している。先行きに不透明な状況はしばらく続いていく(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売促進担当）	・株価上昇傾向では富裕層の消費を見込むが、一般消費面では、食品や単価の下がる商品の動きになると予測している（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	・経済的にも政治的にも明るいニュースがなく、景気が良くなる兆しが見られない（東京都）。
		百貨店（店長）	・消費マインドを刺激する変化がないと、この状況を大きく好転させることは難しい。
		百貨店（副店長）	・今後、大きな景気の変動要素は見当たらないが、不透明さも継続している。販売現場での先行きの景気判断は非常に難しい。
		百貨店（営業企画担当）	・訪日外国人消費には期待できるものの、国内消費に対しては期待できる要素が乏しいため、慎重な見方をしている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・株価の動きから、変わらない（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・客の様子を見てみると、売出し初日の目玉商品や、時間帯でセールを打ち出している店、あるいはポイント何倍などの店によって特典のある日をうまく使って買い回り、少しでも安く買物をしようという傾向が継続して見られる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・今のやや悪い状態がこしばらく続いている。天候と件も多少あるが、条件が同じであれば、やはり同じような状況になってしまうので、この先も今のまま変わらない。
		スーパー（経営者）	・3か月ほど前から同じくらいの比率で来客数が落ちている。
		スーパー（店長）	・3か月前の数字と比較すると、売上予算が未達になる悪い要因がない今の状況からみて、3か月後も今と変わらない形で推移していくとみている。周りの競合店や客の様子等に鑑みて、数字がマイナスに下振れする要因がなく、原因がなかなかつかめないという状況である。
		スーパー（店長）	・株価の上昇に反して、依然として消費者には節約志向が根付いており、好況感が末端まで浸透するにはしばらく時間が掛かる（東京都）。
		スーパー（営業担当）	・米国との2国間の貿易交渉の状況が、今後の景気を左右する大きな要因とみている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・株価は比較的高値で安定しているが、景況感自体は上向いているようには思えず、消費を喚起するものは見当たらない。
		スーパー（仕入担当）	・夏物商材はこれからが売り時であるが、どの店でも同じような商品を販売しているため、価格競争に巻き込まれる可能性がある。
		コンビニ（商品開発担当）	・様々な商品が値上げされるとの報道等も影響し、日常で消費する物については節約志向が高まっているように感じる（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・消費者は価格に敏感になっており、余分な物は買わず、ある物で間に合わせている。2～3か月先も同じような状態で変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・今月は良いが、天候以外に良いところがない。
		衣料品専門店（店長）	・客単価の上昇には、客の可処分所得の増加が不可欠である。4月からの生活必需品の値上げ等の影響がしばらく解消できない状況にあること、及び来年10月からの消費税増税や各種税額負担、社会保険料の負担増が見込まれることから、景気は変わらない（東京都）。
		家電量販店（店員）	・しばらくは変わらない（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・将来の不安要素はわずかながらあるが、消費者心理を冷やすものが顕在化せず、季節要因を除くと変化はない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・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い。
		乗用車販売店（経営者）	・ゴールデンウィーク中は中休みになってしまうので、平均的な売上になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・夏休みを迎えるので、今と変わらず財布のひもが固くなると予想される。
		乗用車販売店（渉外担当）	・受注量が減っているが、来場者数やサービス入場者数はまずまずなので、今後も引き続き前年並みに受注が進むとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（店長）	・客との話をよく聞いても、良くなると思える要素が余りない。
		住関連専門店（統括）	・来店客数及び販売量が増える要素が今のところ見当たらないため、このまま伸び悩みが続くのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年度末の最後になって、やはり販売量が減ってきた。
		その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・時期的に新生活や新規顧客が落ち着く頃である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・高齢者層の購買行動が、今後の景気を左右するような感触がある（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・2018年になってから全く状況が変わらず、むしろ悪化している（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・全体的には良いように感じるが、政局が不安定である。
		高級レストラン（経営者）	・当店のある地域はブラジルのオリンピック代表団を受け入れるキャンプ地となるが、それ以外に明るい話題がない。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人予約の状況等をみても前年並みである（東京都）。
		高級レストラン（役員）	・歓送迎会の好調さが5月まで続いたとしても、その後は売上が増加する要素は今のところ見当たらない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先というと7～8月で夏になり、人の動きも活発になるので、売上も今と同じくらいか、やや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・全てが不透明である。街自体は東京オリンピックに向けて新しいビルが次々と建っているが、黙っていると地元へ還元という形にはならない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。よほど景気が良くなるような社会じゃないと、経済の流れの一番最後の業種であるサービス業、飲食店には決して回ってこない。いろいろな会社等の景気が良くなり、接待などがたくさん増えるようにしてもらいたい。
		一般レストラン（経営者）	・世界経済、日本経済共にマスコミや国の関係機関が言っているほど良くなっているとは、我々零細企業ではまだ感じられない。依然として人手不足で、人件費の高騰、仕入原価の高止まり等により、厳しい経営状況が続くのではと心配である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・これ以上極端に悪くなるという感じはしない。ただし、客から、業種に限らず人手が集まらないということと、年末くらいからかなり厳しい状況になってくるのではないかとという話をちらほら聞くので、今年いっぱい横ばい、若干下がる程度で、来年以降は落ち込んでくるのではないかと（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・景気は変わらないというのは、現況がかなり悪いので、これ以上は悪くならないという意味である。政府がどんな政策を打っても、町場で働くお父さんのお小遣いの額は増えてはいない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・今と同様に、上向きの状態が続く見込みである（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・現状を変えるような大きな変化はなく、各競争業種も決め手に欠けているように見受けられることから、この先の景気は変わらない（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約件数も特に変わらない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先の予約数が現状では余り取れていない。競合が増え続けているので、宿泊客の取り合いになっている。平均宿泊料金も低下している。
		旅行代理店（経営者）	・客足は遠のいてきているし、前月の販売量も余り良くなかった。今のところ夏休みに向けた予約もなかなか取れないような状況に陥ってしまっている。訪日外国人客は扱っておらず、国内客のみなので、思うようにはいかない。
		旅行代理店（従業員）	・新年度が始まり、見積り作成の機会が多いが、秋以降の仕事が中心である。
		旅行代理店（従業員）	・日本人の人気選手のメジャーリーグ移籍の影響により、予想以上に本拠地都市への旅行の問合せがあるが、このブームは上期までと予測している（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・仕事が増えてはならず、手取り給与も増えていないという話をする客が大半なので、基本的には不景気であり、タクシー業界も伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークの前後は利用客が減る。梅雨入りの時期になれば少しは忙しくなるが、まだまだ先の話である。週末はそれなりに仕事ができているので、平日は何とかして無線の取れそうな場所へと移動し、頑張るしかない。
		タクシー運転手	・役職者の客との会話で、人手不足、それに伴う人件費の高騰により、仕事が十分にできないという話を聞くと、本当に景気は良くなるのかと心配になる。特にドライバーや力仕事の労働者不足を大分嘆いている（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・忙しい日と暇な日があきらかに分かれていて、先行きを判断するのが難しい。
		通信会社（経営者）	・放送法改正は、当業界としては関心が高い話題だが、客の立場ではまだ大きな問題になっていない。商品やサービスも4K、8K対応商品が一般的になるにはまだ時間が掛かるため、大きな変動はないものとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・大きく景気が改善される材料が見当たらず、現状のまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話切替えからの通信環境囲い込み競争が激化しているが、全体の購買数は伸びていないため、横ばいの状況が続く。
		通信会社（局長）	・起爆剤的な効果を期待している4Kコンテンツの充実もまだないので、しばらくは様子見となる（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（総務担当）	・賞金アップや年金支給額の状況などを見ても、景気回復の好材料が見当たらない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・案件数増加は想定できない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・業界は飽和状態であり、激的な変化は見込めない（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・天候が回復し、気温もかなり上昇しているので、客がレジャーに出掛けると予想される。
		ゴルフ場（従業員）	・少子高齢化や年金生活者が増えていくなかで、景気が良くなる要素はない。
		パチンコ店（経営者）	・客にとっては、接客その他も大事だが、面白い機械が出るということが一番の楽しみである。この先2～3か月に起爆剤になるような、人気のある新台が出る予定がないので、やや低調となる（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数は変わらず推移をしているが、人件費の高騰や、人手不足が若干出てきている。景気としては変わらないが、物価や人件費の上昇が続くと、やや厳しくなる。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	・人件費や材料費アップもありマンション価格が高騰していることから、引き続き契約率の悪化を招く（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・連休明けから官庁案件の入札が始まり、民間も少なからず引き合いがあるので、現状維持は保てると考えている。良くなると判断できる材料は、身の回りでは感じられない。引き合い件数や内容から、しばらくは現状維持が続く。
		設計事務所（職員）	・特段の理由が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・前月、今月と販売量が安定しており、金利や税制面、客の様子も特に変わらないので、しばらくは今の状態が続く。ゴールデンウィークのキャンペーン展開で集めた客を、2～3か月かけて販売につなげていける。
		住宅販売会社（従業員）	・今と比べてさほど大きな変化はなさそうである。金融機関も特に大きな変化はなさそうなので現状維持ではないか。土地の仕入に関してはまだ高止まりしているので、しっかりと見極めていかないと厳しい。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・先々の受注が見えている状況ではなく、目の前の仕事をこなしている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年末に次ぐ文具業界の繁忙期である4月を過ぎるため、この先2～3か月は売上が落ちる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・生活必需品の値上がりが必要を押下げている。この状況はしばらく続く（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・個人消費は慎重な傾向が継続するなか、アパレルやファッション関連で強いトレンドがなく、来客数、客単価共に上昇する要素が見当たらない（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・1品単価、乗客数等に変化はないが、一部商品の値上げによる買い控えがみられる。特に、単価にかかわらず点数の減少はみられる。
		スーパー（販売促進担当）	・急激な温度変化に商品対応が追いついていけず、2～3か月先はやや悪くなる。衣料品の春物不振による在庫悪化と、夏物の対応遅れによる値下げロス、機会ロスの拡大が想定される。食品も急激な温度変化にて、今後3か月は高温輸送から食品の買上単価の低下が想定される。
		コンビニ（経営者）	・近隣に同チェーンの出店があったため、売上は相当落ちる。
		コンビニ（経営者）	・大型店のリニューアルオープンが続き、その都度大幅な特売を行なっている。同業他社の出店も止まらず、売上の減少は今後も続き、回復の見通しが立たない。
		衣料品専門店（経営者）	・スクール用品を扱っているが、このあたりも少子化が確実に進んでおり、前年より絶対数が減っているため、前年より悪いという結果になるとみている。
		衣料品専門店（店長）	・生活必需品は購入意欲が感じられるが、若年層のファッション流行品の動きが振るわない。
		衣料品専門店（役員）	・食料品等の値上げの影響が心配である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・3か月後の競合店出店が決定している。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・前年の動きと比較して、前年を超えられる月がなくなってきているため、先行きはやや悪くなる（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・インバウンド需要はプラスアルファの要素が大きいため、一般消費の回復がない限り、身の回りの景気全体は回復してこない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・大企業の海外進出で、国内産業がかなりのスピードで衰退してきている。海外にある日本の企業からの利益の還流も少なく、中小零細企業も不振になり、まだまだ景気が上向かないのではないかと懸念している。政治家のスキャンダルや首相を取り巻く疑惑に官僚への不信が重なり、内政への信頼が薄れて国内のムードを暗くしてはいないだろうか。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現政権がかなり不安定な状況になっているため、経済もやや停滞するのではないかと懸念している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約も例年に比べ減っている。大きなイベントも少なく、またいろいろ値上げの影響などもあり、節約傾向が顕著である。梅雨や夏休み期間になるため、早急な対応を迫られている。稼ぎ頭の宿泊の減速により、ホテル全体の販売量に大きな影響が出てきている。
		通信会社（経理担当）	・中東情勢の影響で原油価格が上がり、米国の減税政策で米国債発行の思惑から10年債金利が3%台で上昇傾向が続くと想定し、株価や為替が変動していると考えられる。生活に直結する物資及びエネルギーが値上がりしているため、消費者のより安価な物を選択する傾向は今後も続く。
		観光名所（職員）	・2～3か月先は梅雨の走りとなり、乗客数が減ると予想されるため、売上もやや落ちる見込みである（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客単価も売上も低下しており、歯止めがなかなか効かない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・政治の停滞などで先行きに対する不安感が身近に感じられる。
		設計事務所（所長）	・工事費及び土地の価格が落ち着いてこない間は、良くなるとは考えにくい（東京都）。
		設計事務所（所長）	・全体の仕事量がこれから増えるという予測は立たないため、この先の景気が良くなるとは思えない。
		住宅販売会社（経営者）	・中小企業の給料が上がらない限り、個人消費が増えない。個人消費が増えないと、本当の景気回復にはならない。また、経済波及効果が大きい住宅が売れないということも、景気回復に大きな悪影響を及ぼしている。
		住宅販売会社（従業員）	・アパート建設の受注低迷は、今後の売上高の減少に直結し、利益を押し下げる。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・通常は、年明けに相談、3月頃には具体化されて、4月以降に着工するというのが一般的だが、今年に入ってからの仕事の相談すらほとんどないことを考えると、先行きは非常に厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客の動きがここにきて一段と悪くなったような気がする。商品の動きもそうだが、いろいろと話を聞いていると、格差があるようである。細かい仕事等はあるが、売上に結び付くような大きな仕事がなかなか出てこない(東京都)。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・オーバーストアである。
	×	一般小売店〔生花〕 (店員)	・5月は母の日というイベントがあるが、毎年のことなので、大体予想はついている。3～4月は学校や会社関係で花の需要がかなり多く、仕事がたくさん入った。5月は母の日1つなので、3～4月と比べると5～6月は落ちるのではないか(東京都)。
	×	一般レストラン(経営者)	・今月は特に歓送迎会の客が集中して来店している。5～6月は歓送迎会もだいぶ落ち着くので、4月の一番忙しかった時期よりは売上は落ちていくし、予約の数も少なくなっていく(東京都)。
企業 動向 関連 (南関東)		建設業(従業員)	・受注量がかなり増えている。
		食料品製造業(経営者)	・お金を使おうという空気は感じるので、数字的には上がっていく(東京都)。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・個人客では、占いの先生から印鑑材料を持ち込んで7本注文という特需があった。法人関係は、病院でいつも2～3個ということが多いところが、10個、その後すぐに同じ物で20個に変更しての見積り依頼が来ているので、個人、法人共にやや上向いていると現場で感じている(東京都)。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・化粧品容器や医療品容器は今後も増加傾向にあるが、設備投資が間に合わない。さらに、人件費の上昇で、先行きの生産体制が維持できるか悩んでいる。
		建設業(経営者)	・数年は今の状況が続くと思うが、東京オリンピック後の心配が大きい。市の物件も建設投資予算が少なく、特に土木関係の業者は切迫しているところもある。
		輸送業(経営者)	・新規顧客が増える(東京都)。
		金融業(役員)	・取引先の3か月先の景況判断は、全業種で改善を見込んでいるため、景気はやや良くなる。
		広告代理店(営業担当)	・エンターテインメント業界は、世界情勢が一旦落ち着いているので、K-POPを始めとした販売促進が加速している(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(従業員)	・着実に案件数が増加している。人員を確保できれば景気は更に上向く。
		食料品製造業(経営者)	・何か消費につながるような話題があると良い。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・今後の受注予定を考えると、先行きの景気は余り変わらない(東京都)。
		化学工業(従業員)	・原料費、運送費等が値上がりしており、価格改定を検討しているため、先行きの売上額は多少増えるが、大きくは変わらない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・特に良くなる要素はないが、逆に悪くなる要素もないので、しばらくは変わらない。
		金属製品製造業(経営者)	・設備能力や人手不足は当面解消できず、受注量も限られてくる。
		金属製品製造業(経営者)	・納期が短く、価格が安いので、この状態が続けば中小企業、零細企業は営業できなくなる。後進に技術を提供するだけの余裕がないので、この先大変である。
		一般機械器具製造業(経営者)	・現状は仕事のほうがやや多く、こなしきれない状態である。今求人をしており、外国人労働者もエンジニアということで頼んでいる。そういう人が入ってくれば、実が出てくるのではないかと。
		電気機械器具製造業(経営者)	・省エネではないが、高級で健康に良い環境を作るという当社の考えが少しずつ業界に認識されつつあり、引き合いが増えてきている(東京都)。
		その他製造業〔靴〕(経営者)	・当社は2～3か月先の受注内容もほぼ安定しているので変わらないが、業者によっては暇なところも出てきているようである。
		その他製造業〔化粧品〕(営業担当)	・世間では景気は上向きとされているが、サロン業界ではまだ実感がない。インバウンドの影響も少なく、引き続き横ばいと予測している(東京都)。
		建設業(経営者)	・今後、零細企業の対策を確実に進めてほしい。
	建設業(経理担当)	・新年度を迎えても、民間工事は先が見えない。頼りの公共工事も、期待するような工事量が出そうにない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（総務担当）	・人手不足解消のために求人活動をしているが、採用できていない。人件費の上昇や燃料費の高騰等、先行きも厳しい状況は続く。
		通信業（広報担当）	・当面は一進一退の動きである（東京都）。
		金融業（統括）	・良い材料も悪い材料も特になく、現状と変わらず推移する。
		金融業（従業員）	・建設業や一部の製造業を中心に、人手不足が年々深刻化している。外注費の上昇につながると、今後の業況改善の足かせとなる懸念がある（東京都）。
		金融業（支店長）	・当面は変わらないであろう。今の問題点は政治不信であり、これがなくなれば、更に景気回復の兆しが見え始める。
		不動産業（経営者）	・築15年の管理物件でも学生の卒業とともに空室となるという現象がある。頭が痛いことばかりである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・今後2～3か月はテナントからの解約情報はなく、業績が落ち込むような要因は見当たらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・積極的に販売営業する環境にないため、前年と変わらず推移する（東京都）。
		税理士	・米国、中国の景気は共に良いようにみえるが、やはり政治が大きく関係するのではないが。北朝鮮と韓国が対話したが、日本はどうするのか。米国大統領の動き方によっても経済に大きな影響があるのではないが。利上げや貿易摩擦の問題もあるし、先行きは不透明だが、それらが国内経済にも大きく関係してくる（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		税理士	・安定しているので下がることはないと思われるが、さほどの伸びも期待できない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・現状は受注量が増加傾向にあるが、燃料、原材料費の値上げもあり、今後は不透明である。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・取引先の様子を見ると、6月に入ってから動き出す感じである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・東京オリンピックの話は出ているが、受注量に変化が現れるにはまだ早いようで、当面は変化がなさそうである。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・景気が良いと実感することが少なく、起爆剤となるような状況も見えないため、まだまだ悪くなる。
		化学工業（総務担当）	・働き方改革のなか、各社とも人材確保に解決策が見出せないのではないが。
		精密機械器具製造業（経営者）	・原材料、原油、人件費等全てが上がっており、今後も上昇する懸念があるため、利益が圧迫されている。人材不足、高齢化で廃業をする同業者が増えている。
		輸送業（総務担当）	・出荷量の低迷が当分続く見込みで、増加してもよう車が集まらない。運賃アップ交渉も話をしているが、改定までには至らず、人手及び車両の不足、運賃低迷は当分続く見込みである。
		金融業（総務担当）	・地価の高止まりや人手不足の解消見込みがなく、燃料費高騰により運送業は利益を圧迫している。製造業は2～3か月先の受注見込みが少なく、全体的に景気がやや低下傾向ではないか（東京都）。
		経営コンサルタント	・東京オリンピック景気が終わると大変なことになりそうというのが、大半の中小企業経営者の見通しである（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・取引先の統廃合や、仕入先の減少など、先行きに明るい要素がみられない（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・解散総選挙の噂が出始めている（東京都）。
	×	建設業（経営者）	・消費税増税が心配である。
	×	輸送業（経営者）	・取扱量減少に伴う対策として荷主が実施している休配日の日数が新年度から増加したため、稼働日の減少による収入減が予想され、値上がり傾向が強まる燃料価格、諸物価の高騰等とあいまって、先行きの不安が増大している（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・2018年度は引き続き直接雇用化のトレンドである（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・現時点で2～3か月先の新工場設立、事業所オープンなどに伴う増員を23社もらっているため、これが全て入ると例年になく盛り上がりとなる。
		人材派遣会社（支店長）	・労働者派遣法の3年が迫ってきており、企業、スタッフ共に求人、求職の温度感が高まってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・東京オリンピックに向けて景気が上向くため、多少良くなるのではないかと（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	・このところ世界経済も順調にきているので、日本経済も更に加速して行く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で約1割増加している一方、新規求職者数は前年同月比で約1割減少している。
		人材派遣会社（社員）	・いろいろな業種の経営者と話をしたが、4月に新入社員が入ってきて、これからまた企業の体質を変えなくてはならない。また、小売業では、若干値の張る物と安い物とで客がそれぞれ大きく2層に分かれるという方が多かった。余り景気は良くなっているとは思えない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・企業業績が良好で、引き続き採用意欲は高く、求人需要は底堅い。企業業績によるが、外部要因、国内外の政治不安による株価下落、円高等の影響がなければ、景況感は変わらないと見込んでいる（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・人材不足の状況が改善される見込みはなく、求人依頼は引き続き堅調に推移する。
		人材派遣会社（社員）	・短期的に景気が回復するような施策が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・採用ニーズは旺盛なため、求職者を確保できるかが課題である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・チェック業務のロボット化、AI化の計画が進み始めている。成功すれば採用枠の減少が現実味を帯びてくる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車産業を中心に、開発のアクセルは当面踏み続けられるとみている（東京都）。
		職業安定所（職員）	・国際情勢などが大きく変わらなければ、今の求人倍率の高い水準は続いていく。ただし、介護、建設、運輸、警備などの分野では、人手不足感が特に強いので、仕事の受注を控えているという企業もあるなど、将来の景気に不安は残っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・採用者数を増やす傾向に変化はないが、5月の内々定を通知するタイミングがポイントで、学生有利の情勢が続くようであれば、次の一手があるかもしれない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・国会の乱れから、経済政策の方向性が不透明になっている。時間軸が読めず、タイミングがつかめない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の売上はある程度良いレベルで維持されているものの、これから更に伸びるという感じではなく、かなり苦労して現状維持、あるいは上げていこうと努力している。人手不足の問題だけではなく、市場は良い意味で安定して、上昇指向にはない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・大きく変化する要因を感じない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・労働市場は活性化され良くなってきているが、派遣ビジネスとしては、一部逆風になっている。正規雇用の求人数が増加傾向にあることを理由に、派遣就業ではなく正規雇用を目指す転職希望者がこれからも増加するとみている。それにより、全体の派遣就業人数はますます減少するのではないかと（東京都）。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (甲信越)		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界は、夏の暑さが非常に追い風となる。今年は暑い夏が予想されていることから、3か月後はかなり期待できるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・長期予報によると、今年は猛暑となりそうなので、夏物、エアコン等に期待できそうである。
		スーパー（経営者）	・6～7月は、気温の上昇で飲料水が売れ、イベント等も増えるため、売上は増加する。前年比でも増加するとうれしい。
		乗用車販売店（経営者）	・商品改良イベントなどの効果で、新車販売は上向いていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・地元客、週末の県外客の動きに、徐々にではあるが期待できる。
		都市型ホテル（支配人）	・季節的要因も大きいですが、繁忙期に入ってきている。施設、客室の増床による売上増も期待でき、近隣商店にも多少の影響を与えていくとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・金融関係で個人を集めたセミナーが多くなっている。かなりお金を持っている、お金を使う余裕のある個人客が増えてきているのかとみている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・最近の問合せは、葬儀後の内容が多い。誰に聞いたら良いのか不安な人が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・別荘の見学者数が前年同期比で、若干ながら増加している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・猛暑が予想されているものの、それに対する消費者の反応も薄く、季節商材やエアコンの売上増を期待したいが、その時にならないと分からない。事前に準備をする様子はみられない。
		百貨店（営業担当）	・現状の購買の様子をみても、さほど変わらない。世間では製造業を中心に景気が良いという話だが、個人消費まではなかなか回ってきていない。これからもそう簡単には回ってこないとみている。
		スーパー（経営者）	・ゴールデンウィークが安定した天候ならば売上は維持できるとみている。
		スーパー（経営者）	・人口減少と競争激化に変わりはない。
		コンビニ（店長）	・周りの状況が今後変わっていくという話は今のところないので、変わらない。
		家電量販店（店長）	・前年の状況を考慮すると、気温の変化や特別な需要がなければ現状維持とみている。
		乗用車販売店（経営者）	・特にこれといったモデルチェンジの情報もなく、販売台数の増加は期待できない。
		一般レストラン（経営者）	・今月は、同業の4軒で食べ歩きイベントを企画しているが、思ったほどの人出がない。
		スナック（経営者）	・悪い状態で変わらない。景気が良くなる要素が1つも見つかからない。何か良い方法はないか。
		観光型旅館（経営者）	・ここ数年、春から初夏にかけては売上の横ばい傾向が続いている。5～6月の予約状況も例年どおりで、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・非常に低調な推移のため、この先はある程度回復するとみていたが、県知事の辞任による影響で停滞する。過去の大きな選挙時は、全体的に人の流れが止まり、それが選挙終了まで続くため、今回も回復が見込めない状況になる。
		旅行代理店（副支店長）	・大きく影響があるとは考えにくいですが、九州の火山噴火や沖縄のはしかの流行などの影響を懸念する。本州や北海道に感染が広がると、修学旅行や企業出張など繁忙期の収入に大きな影響が出そうで心配である。
		通信会社（経営者）	・加入促進のPRなどを行っても、全く反応がない。
		ゴルフ場（経営者）	・今後の人材不足が不安である。サービスの低下、又は削減を検討せざるを得ない。もっと働きたいというアルバイトの女性も多い。
		ゴルフ場（経営者）	・人口減少という意味では、供給過多の影響は大きいですが、縮小均衡の方向性を見いだすことも可能かもしれない。
		美容室（経営者）	・来月はゴールデンウィークに入るが、来客数、客単価はそれほど変わらない。
		設計事務所（経営者）	・依頼を受けた計画前段階の物件がいくつかあるため、しばらく忙しい状況は続く。
		商店街（代表者）	・毎年、学校販売が終わると次は、旅行、臨海教室、登山となる。ただし、これは学校指定ではなく希望制で、以前からずっと販売をしているが、前年あたりから、親戚、兄弟、近所で用具等を融通し合っているようで、かなり注文が落ちている。
		商店街（代表者）	・最近の天候で、季節要因の商売が読めなくなっている。
		百貨店（店長）	・天候不順の影響もあるが、売上が厳しい。また、ここにきて政治や海外情勢の不透明感もあり、株価が低迷しており、富裕層の動きが良くない。
		コンビニ（エリア担当）	・人口は減っているが、購入場所は増えており、店舗ごとの来客数、販売量は減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	・ゴールデンウィークで外出、遠出の支出が増える分、買い物回り品への支出は抑制される。堅調だった製造業の残業が減っているという話が増えてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・郊外型の店舗がどんどん増えて、客の気持ちもそちらに移行していると肌で感じる。また、小さな店舗を少人数で経営する店も増えており、客の分散化が顕著である。
		スナック（経営者）	・全体的な勢いがなくなってきており、少し悪化してきたようである。人は動いてもお金は使わない。
		スナック（経営者）	・企業の歓送迎会も一段落して終わったので、団体客がなかなか動かなくなり、通常に戻るため、大きな売上は期待できなくなる。また、厳しい日々が続くとみている。
		観光型ホテル（支配人）	・通常は夏になるとインバウンド客が減少する一方、国内客は増えるが、現状、予約の出足は鈍い。
		タクシー運転手	・昼間の動きは天候によって大分変わる。夜は、酒を飲みに出掛ける人が減ったようである。
	x	衣料品専門店（経営者）	・7～8月は暑くなり、夏物衣料の準備も終わっている。
企業 動向 関連		-	-
(甲信越)		金融業（経営企画担当）	・海外の地政学、政治リスクの懸念が和らいで、ようやく調整局面にあった株式、為替市場も再度上昇に向かう展開となってきた。夏場までは上昇が続くと予想する。
		食料品製造業（製造担当）	・原料高にもかかわらず、販売価格は変わらない状態が続いている。客は価格重視の傾向が否めない。この状態はまだしばらく続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ゴールデンウィークをはさんで谷間の時期となるため、厳しい状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先からの受注見込みに大きな変動はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状が続くとみている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・来月の生産は若干落ち込むが、6～7月の生産量は確保している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏に向かってジュエリーも大ぶりな物や派手目の物からライト感覚な商材に変わっていくため、市況が多少良くなっても大きな回復は見込めない。
		建設業（経営者）	・将来的な景気不安もあるので、とりあえず物価上昇前にリフォームでもするかという気持ちのようである。
		金融業（調査担当）	・非製造業の弱さが続くものの、製造業を中心に、需要は高水準を維持する見通しであり、全体では緩やかな回復が続くことが予想される。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・小売店主の話では、「景気の良しあし、今後どうなるのが全く分からないので、しばらくはこのまま続くのではないか。」とのことである。
		食料品製造業（総務担当）	・主力品の売上に陰りが出ている。加えて、原材料だけでなく、副素材まで値上げの要求がきている、明るい話題を見いだすのが難しい状況である。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月の資金繰りがとても大変である。
雇用 関連		-	-
(甲信越)		職業安定所（職員）	・当所の新規利用者の半数は在職者で占められることから、企業の業績に結び付いてはならず、好景気とまではいえない。しかし、求人倍率は高く、有効求人数は3か月連続で増加していることから、緩やかな回復に向かうと予想する。
		人材派遣会社（営業担当）	・土日の買物客が増えていない。安価なスーパーや3%割引日だけ来客数が増えており、ふだん来ない客が来ているためか、駐車場が大混雑である。客は、購買意欲が湧かずに安い物に飛びついている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・飲食店、流通、サービス業のパート、アルバイトの募集を見てみると、少しでも応募者が増えるように時給を上げているところが多い。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、前月より減少幅が縮まり5.6%の減少となっている。人手不足により必要な人員確保ができず、企業活動に影響を与えている。
		職業安定所（職員）	・製造業は依然半導体関連を中心に、好調を維持している。企業からは、「人手不足により受注機会を逃している」との声も聞かれる。今後も人手不足の状況が続く、有効求人数も同水準で推移すると見込まれる。
		*	*

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	・北朝鮮問題が改善しつつあるので、良い方向へ向かう。 ・政治の混乱を除けば人々の顔つきは明るくなっている。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	
		百貨店（売場担当）	・閉店セールが始まるため新規客の来店が増えつつあり、セール商品が購買意欲をかきたて、大量購入につながる。
		乗用車販売店（従業員）	・前年同期に比べて良く、少し先にも期待がもてる。仕入れは増加していないが、販売が増加しており良い状態である。
		商店街（代表者）	・客には購買意欲はみられるので、ゴールデンウィークは入出が多くなり販売量につながる。
		商店街（代表者）	・市街地の売店の客単価が上昇してきている。
		百貨店（売場主任）	・平日はビジネスシューズ、週末になるとカジュアルシューズが売れていたが、4月に入ってからはビジネスもカジュアルも関係なく平均的に売れていて、客層も均等になってきている。若い夫婦が百貨店で購入する機会も多くなってきており、売上が増加している。景気は良くなっている。
		百貨店（経営企画担当）	・急激な株価の変動はないものの、衆議院の解散等がささやかかれており、過去の動向から、消費に水を差すことがないか懸念される。
		スーパー（店長）	・4月末で競合店の出店から1年が経過する。前年比100%を超える推移となり、ドラッグストア等に流れていた菓子も売上が戻り始めている。
		スーパー（総務担当）	・加工食品と生鮮食品で新商品の拡販に努める。
		スーパー（支店長）	・気候も良くなり行楽シーズンにもなることで、来客数の増加を期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・店内ちゅう房の拡大と夕夜間の総菜のキャンペーンにより販売が増加しており、キャンペーンの継続とエリア商品の発売を予定している。
		コンビニ（店長）	・周辺地区の再開発が具体的に動き始めている。それに伴って再開発に携わる関係者やビルが完成した後の来客数の増加に望みが出てきている。
		コンビニ（店員）	・気温の上昇により、アイスクリームやアイスコーヒー等、アイスドリンクが売れる。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・天候が良く外に出掛けやすくなり、新生活に伴う購入やゴールデンウィークもあり、コト消費からモノ消費への拡大を期待したい。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス商戦が始まるので6月以降に期待していきたい。
		乗用車販売店（経営者）	・人手不足感が強くなってきており、当社でも大幅な昇給を予定している。したがって、個人消費は安定的に伸びる。
		乗用車販売店（従業員）	・北朝鮮の問題が良い方向に向かっており、このまま無事に終結すると景気は少し上向く。
		乗用車販売店（販売担当）	・かなり注目を集めている新型車種が間もなくデビューする。問合せも多いので、来客数が増加し売上も増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の動きをみていると、まだしばらくは良い景気が続く。
	その他専門店〔雑貨〕 （店員）	・季節が変わり必要となる物が変わってくる。	
	高級レストラン（経理）	・先行きの不透明感があるものの、足元の予約や来客数の状況は前年同月を上回っている。	
	都市型ホテル（営業担当）	・引き続き好調に推移する。	
	旅行代理店（経営者）	・最近の情勢から不安材料もなく、景気も少しは良くなる。	
	旅行代理店（営業担当）	・テロの報道が減少し、朝鮮半島情勢がこのまま落ち着いてくれば上向きで推移する。	
	旅行代理店（営業担当）	・上場企業の2018年3月期の最終利益は、過去最高を更新する見通しで、好調な企業業績を反映し、主要企業では前年を上回るベースアップが相次いでいる。ボーナスアップや雇用条件、雇用環境も良くなる傾向で、旅行やレジャーに金を使う人は増える。夏期間の旅行需要も好調を維持できる。	
	その他レジャー施設 〔鉄道会社〕（職員）	・新たな観光列車の投入や企画列車が定期的に運用されるので期待できる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美顔美容室（経営者）	・5月から3か月間の販促キャンペーンが始まり、新規客が増加する見込みである。
		美容室（経営者）	・3～4月にパーマをかけた客が来店し、カットしたりパーマをかけたたりして売上が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークで勢いがつく。特に消費税の引上げが再燃する見込みで、期待をしている。
		商店街（代表者）	・足元では来客数そのものが減少している。客単価も下落し必要な商品以外は全く購入しない傾向が強く感じられる。
		商店街（代表者）	・良くなる要素もなければ悪くなる要素も余りない。特段変化はないように見込まれる。
		商店街（代表者）	・同業店で廃業や閉店が増えている。この先良くなるような兆候は何もみられない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・物価の上昇に敏感で財布のひもは固く、金を使わない人が増える。将来の不安があるという話もよく耳にする。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・梅雨の季節に入り更に暑い夏に向かい、寒い季節よりは良いが、例年、来客数は減少する。栄養剤、ドリンク、夏用化粧品、虫対策の雑貨等、暑い夏向けの季節商材はよく売れる。処方箋調剤は安定している。夏のバーゲンセール等も控えて景気は良くなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者は、飲食店でのアルコールの消費を抑える傾向が依然として続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・ギフト業界では財布のひもは固くなっており、個人客の返礼品需要は広がらない。一部の法人客が広告宣伝費を含む贈答品や付き合いの商品を購入して、けん引してくれている。個人客は伸びず、一部の法人客で伸びている状況である。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・経常的な受注を増減させる要因は、今のところ見当たらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・国内政治、海外政治共に非常に混んとしている。先行きがどうなるかはっきり分らない。
		百貨店（企画担当）	・インバウンド需要の拡大により売上は若干伸びているものの、それを除けば前年同期を下回る状況である。高額品と食料品は順調であるが、中間層が対象となるファッション衣料・雑貨が前年を下回る状況が続いており、今後も同様の傾向が続く。
		百貨店（経理担当）	・景気が上向きになる要因がない。売場改装効果やインバウンド需要を効果的に売上増加へと結び付けていかなければならない。
		百貨店（販売促進担当）	・富裕層の購入が好調で、今後も継続する。
		百貨店（販売担当）	・入居するビルのセールで集客は望めるが、客が低単価志向になってしまう懸念がある。インバウンド需要は高まる。
		百貨店（計画担当）	・インバウンド需要はしばらく増加傾向が見込まれ、富裕層の動きも特に変化なく、堅調に推移していく。
		スーパー（経営者）	・大企業に勤める人のボーナスは金額が好調でも預金される。勤労者の80%を占める中小企業に勤める人のボーナスは余り増加しないが、すぐに消費に回る。引き続き海外の需要は盛んで、輸出量は伸びている。為替が安定しており海外での長期金利上昇で日本の低金利の資金需要が盛んになっている。来年秋の消費税の引上げを前に、住宅用土地や企業の設備投資等、長期の資金需要が見込まれる計画は多い。利益が安定している現状で、関係投資が盛んになり、その需要が大きい。
		スーパー（店員）	・これから猛暑シーズンに突入し、肉類よりも麺類等、さっぱりとした食材で低価格で済ませる傾向になる。
		スーパー（店員）	・横ばい、若しくは若干下がっている状況が長く続いている。
		スーパー（販売促進担当）	・店周辺で客の高齢化が進み小家族構成になってきている。景気回復が進んでも、大きな数字の改善は難しい。
		スーパー（商品管理担当）	・購入量、単価共に変化はしない。
		スーパー（ブロック長）	・商品の値上げの影響で1品単価は上昇しているが、購入点数や来客数は横ばいで、一層の来客数の奪い合いとなる。
		スーパー（販売担当）	・6月は梅雨に入る。雨の日の売上が悪いので、雨天の販促を強化する。しかし、余り効果は期待できない。
		スーパー（販売担当）	・売上が変化するような良い材料が見つからない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営企画担当）	・足元の流れが続けば期待はできる。
		コンビニ（企画担当）	・都心部等の人が多いためロケーションで苦戦しており、原因がつかめないため改善が見込めない。
		コンビニ（店長）	・特に身の回りの景気が良くなるという材料がない。好天、盛夏になればと期待する。
		コンビニ（エリア担当）	・前年比の数値は変わらず大きな伸長は見込めない一方、劇的な落ち込みもない。本年については大きくは変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	・気温が高くなるという予測でコンビニにおいては追い風だが、状況を改善するほどになるかは微妙なところである。消費者のマインド改善となる要因を期待したい。
		コンビニ（本部管理担当）	・足元の売上は前年並みで株価も落ち着きを取り戻し、今後の景気は少し安定的になる。ただし、日本政治に大きな変化が発生しないこと（衆議院解散等）が前提である。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物商材は単価が低いので、バーゲンセールに入ると購入しやすくなる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・消費がまだまだ弱い。客と話しても、必要以上には買わないようである。
		衣料品専門店（売場担当）	・閉店セールの効果で売上の増加は見込めるが、それが景気の回復と大きく関連するとは思えない。
		家電量販店（店員）	・今年に入って、家電販売においては景気が上向きのように余り感じない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客との会話からも、景気が良くなってきたという実感が湧かない。株価は上昇しているが、恩恵を受けているのは一部の人だけである。
		乗用車販売店（経営者）	・新規、買換え共に積極的な消費傾向はみられず、横ばいである。
		乗用車販売店（経営者）	・取り立てて変化しそうな見込みがない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車等の発売予定もなく、モデルの長い車を価格競争しながら販売していかなくてはならず、販売競争もかなり激化している。
		乗用車販売店（従業員）	・ゴールデンウィークを経て夏期休暇を迎えるが、客に車を使う楽しみを知ってもらい、車に対する興味や関心を高めていくことが必要である。高価な新車と混じって使用期間が長い車も多く見かけ、客からは、消費にも格差が広がっているとの話を聞く。
		乗用車販売店（営業担当）	・今後新型車種の投入が控えており、販売台数の増加が見込める。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、新築マンション共に横ばいである。ただし、来年の消費税の引上げに向けて、受注工事の問合せや見積り等も出始めている。公共工事等についてはやや少なめである。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・ボーナス時期に入り、多少消費者の財布のひもも緩むが、レジャー代等に流れるため、例年厳しい時期になる。近隣に大型店が数店舗オープンしたため、価格では太刀打ちできない等、厳しい状態が続く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・朝鮮半島情勢が落ち着くまでは分からない。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・2か月後に閉店するが、客の動きはボーナス時期になってくるので少し増加し、足元の好調と変わらない状態が続く。
		一般レストラン（経営者）	・特に良くなる理由がない。
		一般レストラン（経営者）	・4月上旬は前年に比べ少し売れたが、連休前は前年並みだったので、先行きも例年並みの景気になる。
		一般レストラン（従業員）	・4～5月は納税やゴールデンウィーク等で消費を抑える。
		スナック（経営者）	・節約志向がますます強まっている。先細りで期待はできない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・大手企業や株式に関係する人はまだ上昇傾向にあるが、中小企業には全く波及していない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（総支配人）	・レストランや宴会等の問合せはあるが、客単価は低い。一方、人手不足やビール等の飲料原価、リネン原価の大幅な値上げ依頼があり、先の見通しは厳しい。
		都市型ホテル（経理担当）	・予約状況から横ばいである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・春の行楽シーズンを迎え客の動きが出てきている。
		旅行代理店（経営者）	・日本銀行が物価目標2%の達成期日を削除したように、少子高齢化による消費の減少がますます顕著になるとともに、人材不足、人手不足により、ビジネスチャンスの獲得にスピーディーに対応できない。
		旅行代理店（経営者）	・客の旅行予算は控えめだが、夏休みは家族旅行が1年で最も活発になる。海外を始め北海道、沖縄、九州の需要が高まり動きも良くなるが、台風等天候に左右されるので、秋まで分からない。
		タクシー運転手	・繁華街の飲食店の人出も、ずっと悪いままである。良くなったという声は聞いたことがない。
		タクシー運転手	・今年は野菜等、随分高かったものが普通に戻ってきたが、ニュース等をみていると、小麦粉や乳製品等の値上げ等も気になる。ガソリン等も値上げしてきており不安材料が多い。
		通信会社（企画担当）	・社会環境が悪くなると景気も停滞気味になるが、それほどの状況ではない。各家庭にまでは還元されていないものの、企業業績の好調が、何となく今の状況を支えていく。
		通信会社（サービス担当）	・既存サービス等の終了で、新規販売が難しくなる。
		通信会社（営業担当）	・今後も4月同様の良い状態が継続する。
		通信会社（営業担当）	・全ての客が良い物を求めているわけではなく、今ぐらいでとどまる。
		テーマパーク（職員）	・団体客の予約状況が例年並みに推移している。
		テーマパーク職員（総務担当）	・良くなる兆しといえる要因が見当たらない。
		ゴルフ場（支配人）	・6～7月の予約状況はほぼ前年同月並みである。梅雨時となり大きな変動も考えられるが、景気としては余り変わらない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・政治状況が不透明である。
		美容室（経営者）	・余り明るいニュースもなく、行事にも客は敏感に反応していないので、しばらくこのままの状況が続く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・経営規模の拡大は望めないものの、安定した経営状態が継続する。安定した景気状態である。
		住宅販売会社（従業員）	・大きな変化はない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・買い希望の客のニーズが多様多岐にならない。同じような希望条件がほとんどで、決まらない売り物件がずっと残ってしまう。
		その他住宅〔室内装飾業〕（従業員）	・年度末の好景気も4月になり落ち着いた。今後数か月は足元と同じような状況が続く。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・春の異動の時期にこの調子だと、まだまだ景気は下がる。
		百貨店（経理担当）	・原油価格の高騰、円高の進行、対米貿易摩擦が、企業収益を圧迫することによる景気の後退が懸念される。
		百貨店（業績管理担当）	・5月は前年に比べて催事が弱く、売上減少が見込まれる。売上減少に対してどこまでかさ上げできるかが課題である。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数に加えて客単価も前年を割ると、売上の前年比・予算比達成は厳しくなる。競合店との比較では価格面で大きく差をつけられており、このままでは来客数が戻らず厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・他のチェーンやドラッグストア等、他業種からの影響がますます深刻になる。
		コンビニ（店長）	・たばこの売上も減少傾向である。喫煙者数の減少に加えて、販売店舗数の増加が影響している。
		家電量販店（店員）	・売上が伸びてこない。しばらくこの状態が続く。
		一般レストラン（経営者）	・宴会等の需要が少なくなる。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・運送費や原料価格の高騰により、商品への価格転嫁が進んでいる。そのため買い控えや安価な商品への乗換えの兆候があり、売上を押し下げる要因となる。
		観光型ホテル（経営者）	・前年は、大河ドラマの影響でこれまでなかったような来客数であったが、今年はそのような旬の話題がなく、反動が出てくるためやや悪くなる。改装工事を行って、宣伝効果がどこまで続くかもあるが、景気の動向が非常に見通しにくくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（支配人）	・宿泊、宴会共に新規大型案件を受注し、一見良さそうに見えるが、従来からの案件が押さえ切れていないため、今のところトータルでは前年同期を若干下回る見込みとなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・政情不安が停滞感を生んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・6月にサッカーワールドカップが開催される。こういった大きなイベントが開催されると、開催期間中は客の動きが止まってしまう。
		観光名所（案内係）	・物価が上昇してきており、夏になって影響が出てくる。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化により業界全体が縮小傾向である。
		理美容室（経営者）	・物価が上昇し、景気は悪くなる。
		美容室（経営者）	・消費税の引上げもあるが、将来年金がどうなるかも分からない状況では、今の40～50代は金を使わない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険制度の改正で、福祉用具貸与価格の上限が設定される。地域ごとの市場価格帯を全国平均で調整しようとするもので、都市部の営業所に影響が出る。
		設計事務所（経営者）	・保留や中止の案件が重なり、業績改善は見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・回復の兆しがみえない。
		×	商店街（代表者）
	×	理容室（経営者）	・相変わらず景気の良い話はない。
	×	住宅販売会社（経営者）	・生活用品の値上がりや所得の横ばい等で、住宅購入資金になかなか金が回せない。このような状況が今後も続く。
企業 動向 関連 (東海)		電気機械器具製造業（営業担当）	・4月がかなり悪いので、4月に比べたら良くなる。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・ボーナスの時期が近づくので、少しは良くなってくる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーから内示の計画数が、2～3か月後は増加となっている。
		建設業（役員）	・大手自動車メーカー系企業の景気は悪くないので、異動が落ち着く今後に期待したい。
		輸送業（エリア担当）	・受注量の減少はあるが、市場は適正単価を受け入れてきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・他社では案件の引き合いが、前年の数倍発生している。当社でも安定稼働が見込まれる。
		食料品製造業（経営企画担当）	・原材料価格は上昇傾向にあり、原価率の高騰は避けられない。消費税の引上げも控え、消費マインドにも暗雲が立ち込めてきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・現在の景気はやや良い状況であるが、取引先の情報等から、2～3か月先も今の状態が続く。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・取引会社等をもても景気が良いとは思えない。中小企業はまだまだ厳しい状態が続いている。
		化学工業（人事担当）	・収入は余り伸びず、支出では社会保険料や各種税金の負担が大きく、将来に不安を感じる人が多い。このような状況では景気の上振れは余り期待できない。
		化学工業（総務秘書）	・大きく景気に影響する事態は今のところ想定されない。朝鮮半島情勢が世界の注目を集めるが、直ちに景気に影響する問題ではない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・電子部品、鉄鋼関係共に好調と聞くが、消耗品の価格引上げには抵抗が強く、利益が圧迫された状況が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・上昇要因も下降要因も見当たらない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが低調で、量の拡大は望めない。
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトの進展で、ある程度は忙しくなるが、原材料価格高騰の一方で安値要請も強く、収益確保につながるか疑問である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・部材の納期の長期化と原材料価格の高騰で、納期が守れなくて失注したり、短納期対応として部材の価格が上がるため、受注や引き合いは増えているが利益の確保が難しい。
	一般機械器具製造業（経営管理担当）	・販売受注の見込みが現状水準で推移している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先によって2か月先の当社製品の売上が決定している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・工作機械関係が順調で、客の話を聞いていると、この秋1～3か月間は、ほぼ横ばいあるいは機種によっては若干の増産が見込める。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・設備投資は2020年の東京オリンピックまでは継続する。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・周りでは既に車を買換えた人以外にも、買換えの話をしている人がまだ数人いる。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	・仕事量の推移から横ばいが見込まれる。
		建設業（営業担当）	・今の仕事の継続や年度ごとの公共関係の仕事はあるが、業界の流れとして基本的に仕事が減少するなかで、新しい事業に取り組みたいと思うものの、従来からやっている人もいるなかで、新規事業を確立させていくのは率直に難しい。
		輸送業（役員）	・石油価格がじりじりと値上がりし、1バーレル当たり70ドルを超える状況であり、今後の景気への影響が心配である。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は前年同期比で8円30銭の高値で推移している。一方で、運賃の値上げも思うようにはできていない。
		輸送業（エリア担当）	・荷物の量が増加、あるいは減少する要因が何もない。景気は現状のままで推移する。
		通信業（法人営業担当）	・新年度の異動で各地から転勤してきた人と数多く挨拶を交わしたが、どこにも景気が良くなるネタが転がっていない。特に、東京や大阪から転勤してきた人からは、名古屋の方が元気にみえるという声を聞く。
		通信業（法人営業担当）	・春闘で3%近い賃上げを獲得したとはいえ、実感が湧かない。景気が良いといっても財布の中身が増えた実感が伴わない。日本銀行の物価目標2%も達成時期を削除したようで、景気回復の好材料が見当たらない。
		金融業（従業員）	・先行きは若干良い方向にはあるが横ばいのイメージである。税理士の話では、多少良いところもあるものの、存続をあきらめて事業を辞めるといふ企業も増えており、景気がどちらに向かっているかは、難しい問題である。
		金融業（企画担当）	・個人投資家には相応に含み益も出てきているが、株も為替も動きが少なく当面は様子見が続く。投資家以外の個人は給与が上がってこない消費には向かいづらい状況であり、当面は現状の景気が続く。
		不動産業（経営者）	・今後も晴天の日が多くなるという予報もあり、当面の景気は今月同様に良い状態が続き、売上は前年同月100%以上で推移する。
		不動産業（用地仕入）	・特段のトピックスがない。
		広告代理店（制作担当）	・夏のボーナス商戦に向けての引き合いが余りなく、決め手となる好材料が見つからない。
		行政書士	・貨物量が安定している。
		公認会計士	・中小企業に対する効果的な施策がない。事業承継が必要な多くの中小企業において、解決まで時間が掛かっている。
		会計事務所（職員）	・大手企業と違い、中小企業では昇給もそれほど大きくなかった。手取りがそれほど増えたわけではないので、消費には回りにくい。
		会計事務所（職員）	・小売業、製造業共に専門性が必要となってきた。不採算部門の切捨てで、採算部門の成長性に期待をかけている。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・少し円安に振れているが先の見通しが難しい。貿易摩擦で今後どうなるかにもよるが、やや厳しい方向へ向かう。
		食料品製造業（営業担当）	・販売、受注量共に伸びないなかでは給料への影響が大きい。当社製品はし好品のため、消費者の買い控えもある。
		化学工業（営業担当）	・原材料の値上げに関して、全て転嫁できない可能性が高い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国で関税引上げの話があり、決定されると影響を受ける。販売価格を維持しようとする利益が圧迫され、価格対応すれば売上が落ちる恐れがあり、かじ取りが難しい。
		建設業（経営者）	・今の日本で政治家は、総理大臣、副総理、自分たちのことばかり考えて、庶民のことは考えていない。景気が良くなることは何もない。
		輸送業（経営者）	・リフト乗務員や荷役の作業員の退職が増えている。時給で200～400円以上の差をつけて現業職員を募集する製造業が増えてきた。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（総務担当）	・米国の保護主義経済の強行で、世界経済は身構える光景にある。同様に、米国の中国企業への制裁発動も回り回って日本企業にも影響する。ロシアや北朝鮮との経済以外でのけん制は、景気後退に結び付く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞購読者には年金生活者が増えているため、物価が徐々に上がり新聞代の支払が苦しくなっているという話を集金先でよく聞く。
	x	-	-
雇用 関連		-	-
(東海)		人材派遣会社（営業担当）	・各企業で新入社員の受入れや研修等が落ち着き、採用への動きが出てくる。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業が好調であり、自動運転、走行安全、電動化という開発テーマが収まる気配はない。さらに、2～3か月先は今年度の予算執行が進み始める時期でもあるため、景気がやや良くなる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車産業全般において、6月頃には年度末の生産調整は落ち着き、通常の生産体制に戻る見込みである。
		職業安定所（次長）	・企業や経済団体等からは、合い言葉のように頻繁に人手不足と聞く。新規求人数の動きからも、今後の景気は若干の上向きが続く。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・6月のボーナス支給後を目標に、転職活動をする人が増えてくる。
		人材派遣会社（経営企画）	・特に変化する兆しはない。
		人材派遣業（営業担当）	・引き続き人材確保が厳しく、大手企業の成長に中小企業がついていけない状況が続いていく。
		人材派遣会社（営業担当）	・ポジティブな要素が余り感じられず、2～3か月では変わらない。
		人材派遣会社（企画統括）	・就業先の業績不調による転職の動きも一部にあり、景気の先行きには不透明感がある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足を解消できるほどのイノベーションがみられない。
		職業安定所（所長）	・人手不足感は続いているが、人材確保は容易ではない。働き方改革により残業規制等も行われて、中小零細企業では省力化に向けた設備投資にも踏み切れず、なかなか生産性が向上しないため、売上の伸びも頭打ちとなっている。
		職業安定所（所長）	・有効求人倍率は高い水準で推移しているものの、特に若年求職者が減少しており、企業の手不足感が強まっている。業務拡大ができず足踏み状態となっている。
		職業安定所（職員）	・正社員求人数が前年同月比で2か月連続で減少しており、停滞感がある。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・前月同様、求職者数は前年から伸びず売手市場が続いている。一方、求人数は年度末以降も前年を上回る状況が続き、中長期的に今後も変わらず好景気の見込みである。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人数は相変わらず増加傾向である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・2020年卒業予定者を対象としたインターンシップの募集枠が前年同月比でほぼ同数あり、企業の積極的な採用の継続がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	・企業の求人数の動きが一服する。
		人材派遣会社（社員）	・先の予約状況が例年よりも良くない。
	x	人材派遣会社（支店長）	・改正労働者派遣法に伴う3年満了による雇用安定措置義務への対応に加え、働き方改革関連法案が通過すれば、派遣先における派遣料金の上昇が避けられないため、派遣業界にとっては大きな打撃になる。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		-	-
(北陸)		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・ゴールデンウィークと春の行楽シーズンに入り、観光客の増加が見込める。ホテルや旅館の予約状況も良いと聞いている。
		スーパー（店長）	・現状が悪いことの反動と気温の上昇に伴い、購入点数は上がってくる。大きな天災も相場の影響もなく、好調であれば売上は伸びてくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（店舗運営）	・例年とは違うセールを企画しており、客の反応が良くなると見込んでいる。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップのスポーツイベントによって、映像関連商材の売上が見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・今後も独自イベントなどが続き、来客数と売上のアップにつなげていく考えである。
		タクシー運転手	・天候が良くなって観光客もどんどん増えてくるので、夜の繁華街の人出が期待できる。タクシー利用客も増えると思込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発表時期となり、買い控えていた客が戻ってくると期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ前に、受注増加を見込んで土地の仕込みなどの動きが激しくなり、業界の動きが活発になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・今後も北陸新幹線開業効果の勢いが止まらず、ホテル建設ラッシュとなり、景気が良くなっていく。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げを意識した動きが、加速すると見込んでいる。
		商店街（代表者）	・地方でも外国人観光客が増えており、当商店街でも最近よく見かけるようになってきている。しかし、商店街は生活用品中心の店が多く、土産に特化した店舗がないため、今一つ活性化にはつながらない。
		商店街（代表者）	・市内中心部では、特に従来と変わった動きはない。中心商店街全体でも大きな変化はない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・暖かくなってきて、焼肉用のスライス物の動きが出てくる。直近はブランド牛の需要が非常に高かったことから、今月も同様に好調に推移している。来月から、肉の売行きが良いため、このまま推移すると考える。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・働き方改革に関連する商品の動きが、まだ少ない。この状況がしばらく続きそうである。
		百貨店（売場主任）	・インポート雑貨などの高額品は好調に推移しているが、依然として婦人衣料と紳士衣料が苦戦している。クリアランスセールでも同じような状況が続くと考える。
		百貨店（営業担当）	・インバウンド効果はあるものの、国内消費に大きな変化を感じられない。
		百貨店（販売促進担当）	・新年度になって一部の食料品が値上げされ、社会保障制度の見直しによって生活負担は増している。節約志向に拍車がかかっており、消費マインドの改善はみられない。
		スーパー（店長）	・北陸新幹線延伸を控えて、飲食店などの出店が増えそうである。失業率は更に改善するとみられるが、正規雇用が増えるわけではない。景気を後押しするように、安定的に個人所得が増えていくとは考えられない。
		スーパー（総務担当）	・連休期間中に穏やかな天候が続けば、パーベキュー商材が売れるかもしれない。しかし、月間ではほぼ前年並みの売上になりそうである。
		スーパー（総務担当）	・競争店との価格競争や、パートとアルバイトの採用が足りていない状況が続いている。今後は大きな変動要素がみられないため、景気は横ばいであると考えられる。
		スーパー（店舗管理）	・現状は前年より高い客単価を維持している。しかし、今後は1品単価が落ちてくると、今の来客数では売上が厳しくなる。
		スーパー（統括）	・値上げなど物価上昇の動きはあるものの、賃金の上昇が伴わないため、依然として節約志向が根強い。
		コンビニ（経営者）	・来客数、単価共に大きな変化がみられない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が上向いているのか下向しているのか、天候や経済状況の影響を受けるので、全く予断を許さない状況が続いている。
		家電量販店（本部）	・季節商材の動き次第で上向きになると期待している。ただし、全体の消費については楽観できない。
		乗用車販売店（経営者）	・これから先、新商品投入なども予定されているが、購入に慎重な客の様子から、販売数が特別多くなるようには見込めない。
		自動車備品販売店（役員）	・例年、ゴールデンウィーク期間の来客数は減少傾向にある。オイル交換などのメンテナンスを希望する客も減少しており、明るい材料は見当たらない。
		住関連専門店（役員）	・販売量と客単価の減少に回復の兆しがみられない。電気料金の値上げなどによる生活費の圧迫などが背景にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔酒〕 (経営者)	・いつもと変わらない状況であり、本当に回復の兆しが見えない。良い話がないし、期待できないという状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・衣料品のトレンドは、現状から大きな変化がみられない。そのため、他業態が好調であっても急激に良くなることは考えにくい。しかし、客単価や購入率からみると購買意欲が落ちているわけではないため、悪化の可能性は低いと考える。懸念事項は、市内近隣に競合施設が新規にオープンすることで、その影響があるかどうかである。
		高級レストラン(スタッフ)	・県外団体客の受注が、昼の利用を中心に5%ほど減少している。夜の利用は、地元客の宴席や会合によって5%ほど増加している。
		一般レストラン(店長)	・悪くはならないが、格段に良くなるとは考えられない。
		一般レストラン(統括)	・パート従業員の家計所得を聞く限りではほとんど変化がなく、今のところ生活スタイルが変わる予兆はみられない。先行きの不安から、ぜいたくはできないとの意識を強く感じる。
		スナック(経営者)	・やはり懸念材料としてあるのは、国際的な経済状態や株価の影響、客の健康状態である。
		観光型旅館(スタッフ)	・4月の予約状況は前年比120%で、5月以降も110%台で推移している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・これからの予約状況が特に良くない状態で、力強さがみられない。
		都市型ホテル(役員)	・宿泊部門と宴会部門の予約状況は例年と同様である。レストラン部門は若干厳しいと考えるが、全館での景気動向は大きくは変わらない。
		旅行代理店(所長)	・団体、個人旅行共に大きく伸びる要因がない。
		タクシー運転手	・来月は田植えの時期と重なることから、毎年のことではあるが、夜の繁華街が相変わらず静かになりそうである。
		通信会社(営業担当)	・繁忙期が重なり、契約数は順調に伸びている。ただし、一時的なものにすぎないと考えており、今のところ景気が良くなるようにはみられない。
		通信会社(役員)	・新年度に入って、環境変化に応じた新たな契約者獲得施策を逐次実行に移している。大きな増加とはなっていないものの、現在の好調がしばらく継続するとみている。
		通信会社(役員)	・通信系の新サービスを更に訴求することで、客の反応を維持できると考える。
		テーマパーク(役員)	・先行予約状況をみると前年並みの状況であり、2~3か月先も現在の状況が変わらず続くとみている。
		競輪場(職員)	・大型連休が控えており、客の財布のひもが緩くなるのが期待できる。しかし、その後は反動で落ち着いていく。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕(総支配人)	・競合施設との価格競争の影響が出てきている。さらに、全国展開の新たな競合施設が24時間営業でオープンするので、しっかりと影響を見極めていきたい。
		美容室(経営者)	・来客数は慢性的に減少傾向にあり、今後もこの傾向は続きそうである。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	・各メーカーの値上がりが本格化している。今のところ悪くなる要素しかない。
		コンビニ(経営者)	・来客数の減少がずっと続いている。客単価の増加は続いているが、増加に転じてから1年を迎え、このまま客単価が上がり続けることはなさそうである。
	コンビニ(店舗管理)	・今月は自社キャンペーンのヒットで良い成果を上げたものの、消費マインドの改善はみられない。	
	観光型旅館(経営者)	・ゴールデンウィーク以外の集客が弱く、夏休みが始まるまでの予約状況が厳しい。北陸新幹線開業前の売上高まで落ち込みそうである。	
	通信会社(職員)	・年度末のキャンペーンを終えて、一息ついた状態である。さらに、ゴールデンウィークを控えて、また、その後も財布のひもは固くなりそうである。	
	x	-	-
企業 動向 関連		-	-
(北陸)		一般機械器具製造業 (経理担当)	・ASEANと欧州諸国向けに、受注は堅調に伸びている。国内向けにおいても、産業機械関係の受注が順調に伸びており、当面はこの状況が続くと期待している。
		通信業(営業)	・商品を提案する段階で、消費税の引上げより前に導入したい様子の客が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（融資担当）	・取引先へのヒアリングによると、観光関連や小売、サービス業は引き続き堅調に推移するとみられる。さらに、製造業でも、米国の輸入制限による影響が限定的であると考えられる企業が多く、地域経済を下支えすることが期待できる。
		税理士（所長）	・得意先に聞くと、非常に見通しは明るいようである。建設業は受注拡大が厳しいが、販売関連では個人所得アップによってこれから期待できる。住宅関係は来年の消費税の引上げに向けて宅地造成が続いており、住宅着工数も少しずつ上がってきているようである。
		食料品製造業（経営企画）	・ここ数か月は、輸出向けが前年を上回る見込みである。しかし、国内向けはどのチャンネルも頭打ち傾向にあるため、苦戦している。
		繊維工業（経営者）	・コストアップについて客との交渉中である。従来であれば生産側からの値上げは非常に難しいが、新規開発商品については交渉中である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注状況は順調であると見込んでいるが、原料価格の推移次第では今後の影響が危ぶまれる。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注状況をみて、変わらないと判断している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・世界情勢の変化が気掛かりであるが、円安に向かっているので、輸出企業にとっては追い風である。
		精密機械器具製造業（役員）	・国内の得意先については、個別には好不調があるものの、ほぼ横ばいという状態である。海外販売は、円高の影響によって一部に不安がある。
		輸送業（配車担当）	・前年や前月と比較して荷動きは上向いているが、人手不足のため仕事が受注できず、特にドライバー不足による厳しい状況が今後も続く。
		司法書士	・賃貸アパートの新築やアパート用地所有者の成年後見制度利用、用地の相続についての相談が以前は多かったが、今はほとんどない。
		繊維工業（経営者）	・受注の先行きについては交渉がなかなか難しく、受注量の確保が大変難しい状況にある。また、価格の問題についても客の返答から交渉が難航するとみており、採算面でもより厳しくなりそうである。
		建設業（経営者）	・2020年の東京オリンピックとパラリンピック開催に向けて、来年に向け投資が増えるようである。しかし、地方経済にはさほどの効果はない。
		建設業（役員）	・首都圏以外は受注価格競争が徐々にし烈になっており、受注環境の先行きは厳しい見通しである。
		金融業（融資担当）	・取引先では、人手不足によって仕事の進捗が遅れているようである。さらに、経費も上昇している様子である。
		不動産業（経営者）	・動いているところと全く止まっているところと、半々の話がある。法人関係は今はまだ活発ではない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・4月の売上も前年同月を下回っている。特に住宅関連のチラシ出稿が落ち込んでおり、今後の動向に注目している。
	x	-	-
雇用関連		-	-
(北陸)		人材派遣会社（役員）	・新卒者の定着もあるため、求人需要が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる動きがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人手不足が慢性化しているが、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。
		職業安定所（職員）	・求人数が大きく伸びているなかでは、医薬品製造業において、かなり活発な動きがみられる。その他の産業においては、慢性的な人手不足のなかで求人が動いているが、本来であればその打開策である労働条件の改善などがみられなければならないのに、余り目立った改善の動きがない。そうしたことを考えると、当分は現状のまま続くのではないかと考える。
		職業安定所（職員）	・人手不足による求人が増加しているが、景気は現状維持であると考えられる。
		職業安定所（職員）	・人手不足が景気の足を引っ張る可能性がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・得意先企業では、新たな仕事の案件があっても人手不足によって積極的に受注できない状況にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業や情報産業系の求人が目立ち、売手市場が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (営業)	・1～2月の大雪の影響から反転攻勢をかけるという話を聞かない。消費税の引上げも大して話題に上がらない。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（マネージャー）	・季節の変化が暦どおりとなり、気候も良い。夏は猛暑になるとの予報で、季節商材の動きに期待している。株価や国際情勢もマイナス要素が改善しつつあるため、今後も景気は緩やかな上昇傾向を維持していく。
		コンビニ（経営者）	・アイスコーヒーと共に冷たい飲料水の需要が増え、冷麺も最盛期に入るため、売上増となる。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・京都では、民間のゲストハウスの認定など、景気の良くなる政策が出てくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・新商品を大々的にセールスする予定であり、その売上を見込んでいる。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・5月の連休時の帰省に伴い、手土産などの売上増を期待している。
		百貨店（企画担当）	・インバウンド売上については、急激な増加傾向が一巡すると予想していたが、現状を勘案すると、今年の秋頃までは増加傾向が続きそうである。国内売上が極端に悪化しない限りは、当面は増加傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・高所得の優良固定客においては、高級ブランド品や美術品を更に買い求める傾向が当面は継続する。
		百貨店（宣伝担当）	・インバウンド売上の維持、拡大に向けた施策を仕掛けているほか、国内の個人消費も賃上げ効果で活性化する。また、今夏は猛暑の予報が出ており、クールスポットとしての入店増も期待できる。
		百貨店（外商担当）	・富裕層の購買意欲の要素となる、株価の安定が今後も予想されるほか、夏に向けての新商材やイベントが予定されており、売上増が見込まれる。
		スーパー（店員）	・ゴールデンウィークでバーベキュー関係が売れる。また、気温が上がれば、果物も単価の高いスイカやメロンがよく売れる。
		スーパー（店員）	・暖かくなってきて、梅雨に入る前にバーベキューに出掛ける人も多くなるので、天候が良ければ、景気も少しは良くなる。
		コンビニ（経営者）	・夏に向けて、ドリンク類の高単価な新製品が発売される予定である。また、その他にも単価の高い商品の売上好調が予想され、客単価の押し上げにつながる。
		コンビニ（店員）	・夏が近づけば、飲料や冷たい商材が売れ出す。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・スーツのオーダーに加えて、プラスアルファでシャツやネクタイを購入する客が増えている。
		家電量販店（店員）	・ゴールデンウィークの需要があるほか、暑くなればエアコンや冷蔵庫などの白物家電の販売量も増えるため、景気は上向きになる。
		家電量販店（企画担当）	・北朝鮮の核実験停止の表明などによる安心感から、消費にも前向きとなり、景気にはプラスの影響が出る。
		家電量販店（人事担当）	・梅雨に入る頃には、気温の上昇に伴い、エアコンを中心とした季節商材の買換えが見込まれる。今年は猛暑になるとの予測もあり、売上は前年を超えそうである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	・夏に備えて、日焼け止め商品が動き始めている。それに伴い、単価の高い商品も売れ始めているため、景気は良くなる。
	一般レストラン（企画）	・通常はこれだけ客単価が上がると、来客数は減少するものであるが、最近の傾向では減少はみられない。逆に、来客数は僅かながら増加傾向にある。	
	その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温が徐々に上がり始めているので、来客数が増加し、売上も増えつつある。	
	観光型ホテル（経営者）	・近くの施設がリニューアルオープンしたため、旅行代理店経由での客の増加が期待できる。	
	都市型ホテル（管理担当）	・北朝鮮問題も落ち着きつつあるなど、懸念されていた問題が解決されつつある。	
	旅行代理店（役員）	・夏場の最繁忙期の傾向として、家族旅行が全体に占める割合が年々上昇している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・インバウンド効果で経済は良くなっているが、内需は不透明である。今後は内需が活性化するような政策も必要である。
		タクシー運転手	・今後は有名な祭りなどの大きな行事があるため、少し良くなる。
		通信会社（経営者）	・株価の回復基調に期待している。
		通信会社（社員）	・本格的な景気回復の兆しが地方でもみられる。北朝鮮情勢などの不安要素が解消されることに期待したい。
		競輪場（職員）	・ゴールデンウィーク期間に入り、特別競輪を開催するため、客単価が上がる。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG競走やG1競走などでは、電話投票の売上が伸びており、今後も上昇傾向が見込まれる。
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージでは服を脱ぐため、寒い時期よりも暖かい時期の方が来客数は増える。
		その他サービス[学習塾]（スタッフ）	・入会者が、退会予定の生徒数を若干上回っている。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・人手不足が顕著になるにつれて、雇用環境の改善が進むことで、中長期的に消費が前向きになってくる。マンションの購入意欲は一定のレベルで推移しているが、今後は消費税率の引上げに向けて緩やかに伸びてくる。
		その他住宅[住宅設備]（営業担当）	・春の賃金のベースアップもゼロではない様子のため、所得の底上げに期待している。
		商店街（代表者）	・従来客による来店頻度が減っている。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・現状のままで推移すれば、前年の水準は何とか維持できるが、更に伸びる要素は見当たらない。
		一般小売店[時計]（経営者）	・特に目玉となる商品や、話題になる商品もないため、現状の維持が精一杯である。時計の所有を楽しむ習慣はいつの間にかなくなり、気持ちや予算の余裕もないため、景気が良くなる要素は全くない。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	・物価は上昇しているが、一般の小売店はなかなか価格を上げることができていない。牛肉の相場も高騰しており、今後の見通しも厳しい。
		一般小売店[野菜]（店長）	・今の流れでいくと、政治は落ち着かず、株価の低迷も始まっているため、景気が良くなる雰囲気は全く感じられない。
		百貨店（売場主任）	・食料品などの値上げで消費者の財布のひもが固くなるなど、若干の不安要素はあるものの、現在の景況感が続く。
		百貨店（売場主任）	・客のランチでの会話でも、仮想通貨などが話題となっているが、今のところは資産が増えて、散財するといった派手な動きはない。平昌オリンピックの頃には楽しそうに買物をする姿がみられたが、それ以降、客の購買意欲は横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	・消費者の所得が大きく伸びないなか、消費が良くなる要因は気温などの外的要因に頼る部分が多い。ただし、夏は冬と異なり、気温の影響を受けるファッション商材は限定されるほか、単価も低いために効果が薄い。現状は景気の良くなる要因が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・来客数は変わっていないが、客単価が若干落ちていることが懸念材料である。
		百貨店（営業担当）	・富裕層やインバウンドによる高額品の購買の好調と、中間層のモノに対する購買意欲の伸び悩みが継続する。
		百貨店（営業担当）	・衣料品や装飾品の消費は増えず、売上が増加することはないが、食品を含む身の回り品への消費はなかなかレベルを下げられないため、毎日の買物での客単価は逆に上がってきている。以前との価値観の違いはあるが、消費に関しては堅調に推移する。
		百貨店（サービス担当）	・インバウンド効果は今後も継続する見込みである。インバウンド向けの優待などが規制されるようで、若干影響があると予想されるが、全体的な動きは変わらない。催事などを更に強化することで、売上の確保を図る。
		百貨店（商品担当）	・都市部の店舗以外はインバウンドの効果が薄く、株高による高額品の好調にも持続性に疑問があるため、先行きが明るいとはいえない。また、気象庁による今夏の猛暑予想も、プラスの影響よりも、来客数へのダメージの方が気掛かりである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（マネージャー）	・懸念材料であった北朝鮮問題や、米国と中国の貿易戦争などのリスクが後退したのを受け、為替相場も円安傾向にある。今後本格化する各社の決算発表も、恐らく好決算となるため、引き続き富裕層の消費は堅調な推移が期待される。一方、国内の中間層においては、消費回復の起爆剤となる要素が見当たらず、引き続き低迷することが予想される。
		百貨店（販売推進担当）	・今夏はやはり猛暑の予報である。夏物衣料は早い時期にクリアランスに入るが、盛夏商材や初秋商材で、いかに販売量を確保できるかが鍵となる。ただし、メーカーが生産量を抑えることが予想され、他社との競合がより一層激しくなるため、現状からの大幅な改善はない。
		百貨店（マネージャー）	・賃上げ率が前年比で2.1%にとどまるなか、消費者の体感としては、身近な食料品や外食などの値上がりが大きいため、根強い節約志向は続く。
		百貨店（売場マネージャー）	・北朝鮮問題は、Jアラートが発動された前年に比べると、良い方向に向かっている。国内政治が安定し、株価が高止まりするようであれば、前年並みの水準は確保できそうである。
		百貨店（営業企画）	・企業業績は好調で、為替は円安傾向、株価も回復傾向にある。米国と中国の貿易問題の影響も限定的である。国内政治は混乱しているが、経済のトレンドは悪くない。ただし、消費者の節約志向は根強く、ファッション関連の販売額は低迷していることから、先行きはやや懐疑的である。
		スーパー（経営者）	・全体として、指標となる数値の動きは変わらないが、2極化は進む一方である。
		スーパー（店長）	・メリハリ消費により、日々の生活必需品はなるべく節約する傾向に変化はない。
		スーパー（店長）	・当店は改装効果で好調であるが、全店ベースでは悪く、樂觀視できない。
		スーパー（店長）	・現在も厳しい状況であるが、大きな環境変化もないため、傾向は変わらない。
		スーパー（企画担当）	・今後も、売上は前年比93%前後で推移していく。
		スーパー（経理担当）	・海外からの観光客が増えることで、街全体の商売や人の動きが活発化している。にぎわいが増えれば、消費マインドにも好影響を与える。
		スーパー（社員）	・衣料品や生活関連品は、専門店との競争で不振が続いているが、客の購買意欲は堅調であり、特に食品部門の販売額は前年比でプラスが続いている。当面、この傾向は大きく変わらない。
		スーパー（管理担当）	・小売業界では人手不足で人件費が高騰しているほか、原材料価格の高騰も懸念材料である。
		スーパー（開発担当）	・春闘での賃金アップの効果は見込めず、中小企業の多い関西は厳しくなりそうである。
		コンビニ（店長）	・来客数の減少は長期的に続きそうであるが、2～3か月の短期でみれば余り変わらない。人口減少の影響が、徐々に売上に及んでくると心配している。
		コンビニ（店員）	・夏休みになれば旅行者が増えるため、来客数も増加する。
		コンビニ（広告担当）	・昨今は政治や世界情勢に安定感がなくなっているが、国内景気への影響が注目される。ただし、影響があったとしても、日々の生活にまで及んでくるのは、まだ先である。
		コンビニ（店員）	・景気が上向き要素はなく、現状維持が予想される。
		衣料品専門店（店長）	・大手企業と同じく、中小企業の賃金アップの話も聞かれない。
		家電量販店（経営者）	・所得の増える要素が身の回りでは見当たらない。年金生活者の購買意欲を高めるような施策が望まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・個人消費は依然として低位安定が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	・定例の仕事以外は変わったことがない。板金関連の注文が増えたが、偶発的な動きだと判断される。
		乗用車販売店（営業担当）	・秋までは新型車やマイナーチェンジの発表がないため、状況は大きく変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・今の受注状況では、それほど期待はもてない。
		その他専門店 [食品]（経営者）	・特に大きな要因はないが、ゴールデンウィークの人の動きに左右される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔宝石〕 (経営者)	・政権の支持率が非常に低くなっている。今後は米国との貿易問題を含め、海外と国内政治の状況次第で株価が大きく変動するため、今後注意していく必要がある。
		その他専門店〔宝飾品〕 (販売担当)	・季節商材の衣料品が動くにつれて、装飾品などの購入機会も多少は増えるものの、宝飾品やジュエリーではなく、イミテーションのアクセサリーの購入で止まってしまう客が多い。
		その他小売〔インターネット通販〕 (企画担当)	・政治の先行き不透明感に加え、来年に予定されている消費税増税も、次第に意識されてくる。
		高級レストラン(スタッフ)	・夏休みまでは、ほぼ現状維持で推移する。
		高級レストラン(企画)	・インバウンドの団体客など、宿泊の先行予約は好調であるが、婚礼を中心とした宴会需要が、前年と比べて減少している。
		一般レストラン(経理担当)	・将来が明るくなるような材料はない。拉致問題に解決の糸口でも出てくれば、少しは国内景気の雰囲気も明るくなる。
		その他飲食〔自動販売機(飲料)〕 (管理担当)	・変化が起きるような大きな要素がない。
		観光型旅館(経営者)	・先行きも引き続き動きが悪く、しかも直前予約が増えている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊部門では、値上げ後も客足の動きは特に変わっていないが、宴会部門の動きが悪くなっている。これからの伸びに期待したいが、動きが遅い。食堂部門はWeb経由の予約が順調で、前年比でプラスとなる見込みである。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊は不透明ながら、インバウンドを中心に先行予約が入っている。宴会も予約状況が良いほか、企業向けの研修も増えている。
		都市型ホテル(管理担当)	・アジアからのインバウンドに代わる、大きな需要が見いだせない。
		都市型ホテル(客室担当)	・2～3か月先の予約状況は前年比で90%となっているが、オンラインの旅行代理店からの予約が間際化しているため、日が近づくにつれて伸びてくる。
		都市型ホテル(総務担当)	・今後の客室予約数をみると、6月は前年を上回っているものの、5月と7月は前年を下回っている。
		旅行代理店(支店長)	・夏休みの旅行申込みの出足が、前年と比べて芳しくない。大きなイベントや施設の開業効果もないため、景況感はそれほど変わらない。
		タクシー運転手	・荷動きやトラックの動きのほか、道の混雑具合をみても、忙しい状況が続いている。よほどの変化がない限り、このままの状態が続くため、今後の連休の動きもふだんと変わらない。
		タクシー運転手	・一般客の利用や、企業関係の予約などにも、余り大きな変化はみられない。
		テーマパーク(職員)	・デフレにならない政策をどこまで実現できるかが重要である。国の安全の根幹は経済の安定であり、とにかくそれを目指してもらいたい。
		観光名所(企画担当)	・インバウンド客については、特にアジア情勢に問題がなければ見込みは立つが、国内客の集客はなかなか難しく、対策を検討しているところである。
		遊園地(経営者)	・利用者数は順調に推移しているが、客単価が伸びない。要因は様々であるが、消費に慎重な様子が見受けられ、景気動向としては一進一退という印象である。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕 (職員)	・雇用環境が良くなっている一方、物価も徐々に上昇しているため、先行きの不安はぬぐえない。
		その他レジャー施設〔球場〕 (経理担当)	・プロ野球の交流戦のほか、家族向けのイベント、人気歌手のコンサートなどが開催されるため、多くの来場者を予想している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・不振店の改装のほか、移転に伴い、本を中心としたブックカフェなどの新業態の出店に重点を置いている。
		住宅販売会社(経営者)	・しばらくは今の好調が持続すると予想しているが、これ以上良くなるためには、中小零細企業の業績が伸びなければ無理である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（経営者）	・客の動きが大きく変わる要素はない。
		住宅販売会社（総務担当）	・富裕層のこだわりの仕様が、低価格帯の物件にも増えている。高額物件との価格差から、契約に時間を要するケースが多くなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・消費税率の引上げに伴う需要を先取りした動きが、4月以降は出てくると思っていたが、客の動きが予想以上に鈍いことが気になる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・円安に伴う、輸入品の仕入れコスト上昇が予想される。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・数か月先になれば夏物衣料の動きは増えるが、最近の販売量の減少を考えると楽観視はできない。さらに、客の様子からは、以前ほどの購買意欲が感じられない。
		一般小売店〔花〕（店員）	・卒業や入学、退職シーズンが終われば、販売量が落ちる。
		百貨店（販促担当）	・衣料品の弱い状況は今後も続く。雑貨については堅調に推移するものの、政治不安などで高額品の動きが懸念される。米国の情勢などの影響で、株価が低下傾向になれば、上得意客に買い控えが発生する恐れもある。来客数は比較的堅調なため、購入につながる提案ができるかどうかが重要である。
		スーパー（店長）	・高齢化と人口減少が進んでいる地域のため、悪化傾向が続く。
		スーパー（店長）	・賃上げのペースが社会保険料の増加に追い付かず、中間所得層の実質収入が大きく減っているため、先行き不安による買い控えが進む。
		スーパー（企画担当）	・当社の商圏内に、ホームセンター併設の食品スーパーが出店する。近隣店舗は影響を受けるので、価格面での対応が余儀なくされる。こだわりの商品や産地直送品、プライベートブランド商品などで訴求を行い、いかに利益の出る商品の販売点数を上げるかが重要となる。
		乗用車販売店（経営者）	・2～3月にかんりの車が売れたため、今のところは新車の販売や車検の数が少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・国会の混乱や、米国と中国の貿易戦争を中心とした世界経済の不安要素などで、しばらくは株価も低迷し、景気は良くならない。ゴールデンウィークで国内消費がどれだけ盛り上がるかが、今年後半の景気を占う。
		住関連専門店（店長）	・客の様子によると、衣食住のうち、衣料品と食品には金をかけても、住関連にはかけない。そこまで金が回らないという世間の傾向であり、住宅やインテリアの分野は、消費の優先順位がどんどん下がっている。
		その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	・このままの状態では、来客数が増えない。若い母親たちが商店街に行きたくなくなるような仕掛けが必要である。
		一般レストラン（経営者）	・季節要因によるプラスはなく、個人的な利用が中心となり、大口客が来店する見込みは薄い。今後は、獲得した新規の客を、いかに固定客にするかを検討していく。対策を実践する時期であるが、結果が出るのは2～3か月後となる。
		一般レストラン（経営者）	・食料品などの生活関連の値上げが相次ぎ、財布のひもがより一層固くなりつつある。
		一般レストラン（店員）	・春休みということもあって家族連れが多かったが、暑くなるにつれて外食する機会が激減する。
		観光型旅館（管理担当）	・国有地売却関連や獣医学部新設問題に加えて、財務省のセクハラ問題が浮上し、政府への信頼が失墜、政権への不信感が募っている。また、首相による訪米にも期待したほどの成果が感じられず、経済の先行きが不安視される。
		住宅販売会社（従業員）	・新築マンションの売行きが徐々に悪くなってきており、今後は更に悪くなると予想される。
		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）	・不動産価格が下がりがつつあるほか、金利の上昇で市況が少し悪くなる可能性がある。景気全体に影響するかどうかは不透明である。
	x	衣料品専門店（経営者）	・高額商品が売れない。消費者は高額な服を買わず、安い服で済まそうとしている。
企業動向関連 (近畿)		経営コンサルタント	・人手不足であり、人材の能力向上の必要性などが強く求められているため、コンサルタントや人材の採用、育成関連の仕事はますます忙しくなり、価格も上がっていく。
		食料品製造業（営業担当）	・気温の上昇や、ゴールデンウィークでの消費の増加に伴って、飲料水の販売は増えてくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		木材木製品製造業（経営者）	・既存の事業の改善を図りながら、新規の事業を進めているため、両方の成果が出始めれば良くなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・しばらくは、納期がかなり先の案件への対応が続く。2～3か月先には、現状の反動で短納期の案件が増え、納期管理に追われる状況に変化する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在交渉中の案件が順調に進んでいるため、ここ数か月は良い業況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・北朝鮮情勢などで、4月までは国際政治がいつ破綻しても不思議ではなく、先の景気が全く読めなかったが、当面は心配ないことがはっきりしてきた。ただし、世界情勢はまだ薄氷を踏むようなものであり、楽観はできない。
		食料品製造業（従業員）	・同業者の廃業の影響もあり、数か月は今の状況が続く見込みであるが、流れが大きく変わる可能性もあるので、楽観はできない。
		繊維工業（総務担当）	・流通業を経由した販売が難しいなかで、地方の小売店や催事への販売ルートの変更がますます加速する。売れるチャンスは広がってきたが、出張要員の確保が難しく、困っている。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・特に変化があるとは思えない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・影響を受けそうな要素が多いため、正確には分からない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・例年に比べて、販売量、受注量共に減る見込みとなっている。一部の客では受注量が増えているが、それほど期待はもてない。3か月先も不安定な状態が続く。
		化学工業（経営者）	・前年に比べて動きはかなり良くなったが、徐々に沈静化しており、更に良くなる期待は薄い。景気がいきなり悪化するとも思えないが、人手不足や人件費の高騰で経営は厳しくなると予想されるため、不安は大きい。
		化学工業（管理担当）	・現在は出荷量が好調であり、取引先の3か月予想でも、好調な状態が続くとこの情報を得ている。ただし、原材料の値上げが続いているため、客に対する値上げ交渉がうまくいかなければ、利益が減少する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏のボーナスが多く出るような企業は景気の回復が実感できるが、中小企業ではボーナスが出るかどうかという状況であり、景気は悪い。
		金属製品製造業（経営者）	・3～4月の動きは年度替わりの在庫調整に伴うものであり、一過性の現象である。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・物価の上昇に収入が追いつかないので、消費が控えられそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・同業者も似たような状況である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・サッカーワールドカップが開催されるが、テレビやレコーダーの需要を大きく伸ばす要因にはならない。その他にも、景気が変動する要因が思い当たらない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・受注量が増えるような要因もないため、変わらない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・百貨店の売上が前年比でプラスに転じているが、その要因はインバウンド効果と一部の富裕層による高額商品の購入である。当業界では、依然として苦戦する状態が続いている。
		建設業（経営者）	・現状の受注状況が続く予定であり、大きくは変わらない。
		建設業（経営者）	・新年度に入り、民間企業からの工事の受注はやや低調である。東京一極集中がいつまで続くのかは分からないが、地方の建設業界は先行き不透明である。官庁関係の激しい価格競争も相変わらずである。
		輸送業（営業担当）	・今年は数社の運送会社が値上げしたため、当社への新規配送依頼が数件きているが、人手不足で受けられず、断っている状況である。
		輸送業（営業担当）	・閑散期に入るが、期待できるイベントもない。
		通信業（管理担当）	・北朝鮮情勢の改善による影響が出ればよいが、不透明である。
		金融業（副支店長）	・今後の受注見込みについて、増えるといった話が聞かれない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・政治が混乱し過ぎている。与野党の議論や、次期総裁候補の話題にも光明が見いだせない。
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退はまだまだ続くことから、景気は横ばいで推移する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		新聞販売店〔広告〕 (店主)	・折込件数が減少しているほか、購読の中止も、他紙に変更するのではなく、新聞を読まなくなる読者が増えている。	
		広告代理店(企画担当)	・世界経済の成長が鈍化してきたことで、国内景気の改善への期待も薄れているのを感じる。	
		広告代理店(営業担当)	・売上の前年比は、今年に入って100%をやや下回る状態が続いている。	
		司法書士	・不動産の売買が増えているといううわさは聞かすが、実感として不動産の動きは余りないため、しばらくは現在の状況が続く。	
		その他サービス〔自動車修理〕(経営者)	・休みの日が多く、営業日数が少ない。	
		その他サービス業〔店舗開発〕(従業員)	・米朝首脳会談後の朝鮮半島情勢のほか、政治の混乱による政権支持率の低下など、どちらも今後の国内情勢を占う重要な問題が多く、しっかりと見守りたい。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕(経営者)	・今後の予算の見積金額も、前年や数か月前と比べて余り増えていないので、変わらない。	
		食料品製造業(経理担当)	・配送コストを始め、食品や原材料価格の値上がりが影響している。	
		繊維工業(総務担当)	・特別な機能の靴下には、今後に期待できる部分もあるが、一般の靴下は先行きの悪化が予想される。	
		繊維工業(団体職員)	・これといった要因は不明であるが、法人需要などが低迷している。	
		化学工業(企画担当)	・ゴールデンウィークで一時的に食品需要は増加するが、その後は梅雨のほか、夏季の需要低迷期に入る。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	・少し引き合いが減っている。	
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	・引き合い件数が減少傾向にある。	
		建設業(経営者)	・客単価が上がらない状況であり、値上げに踏み切れない。人件費、資材等の上昇が利益を圧迫しており、このままでは値上げせざるを得ない。	
		輸送業(商品管理担当)	・3～4月の引越シーズンが終わり、荷物量は落ち着いているが、来月には母の日がある。	
		金融業(営業担当)	・競合先の動向を注視しているが、余り深追いすると共倒れになりそうである。	
		広告代理店(営業担当)	・今期は、広告出稿の予算がかなり絞られる企業が多いと感じる。	
		その他非製造業〔商社〕(営業担当)	・補助金頼みの部分もあり、製品開発が遅れている。そのため、販売を開始する際には、環境に合わない製品となる可能性がある。	
		×	金属製品製造業(営業担当)	・鋼材やその他のコストが上昇傾向にあるが、ユーザーの理解が得られず、価格転嫁に苦労している。
		×	その他非製造業〔電気業〕(営業担当)	・景気回復策が見込めない。政治や世界情勢も流動的であり、先行きが見通せない。
雇用 関連 (近畿)		人材派遣会社(支店長)	・年度明けでこの状況であるため、しばらくは良い動きが続く。	
		人材派遣会社(役員)	・労働契約法の改正から5年が経過したほか、2015年9月の改正労働者派遣法から3年の期限が近づいているため、派遣労働者の無期雇用への転換や、企業による直接雇用の動きが更に進む。これが、景気の引上げに寄与することが予想される。	
		人材派遣会社(営業担当)	・新入社員が入社して3か月が経過した頃であり、定着度によっては人材派遣の依頼が出てくる。	
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・サッカーワールドカップに向けた機運の高まりに期待したい。	
		職業安定所(職員)	・近畿の新規求人を産業別にみると、これまで増加をけん引してきた電子部品関連や情報通信関連には一服感がみられる一方、建設関連が増加している。都市部を中心に、引き続きホテルやマンションの建設が好調なほか、公共事業関係の求人が増加しているとの声が聞かれる。	
		民間職業紹介機関(営業担当)	・給与などが上昇し、景気の改善につながる。	
		学校〔大学〕(就職担当)	・企業の採用意欲が高くなっており、期待どおりに仕事の増える可能性がある。	
		人材派遣会社(経営者)	・今の力強い回復傾向は、よほどの変化がない限り続いていく。少し心配しているのは、派遣会社には追い風であるが、派遣先企業が闇雲に人を採っている点である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（営業担当）	・特に大きな動きはなく、現状のまま、やや良い状態が続くそうである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人には、この先の景気の方向性を示すような動きはみられない。米国の保護主義的な経済政策や、北朝鮮と米国、韓国との首脳会談といった外的要因が、景気の方向性を決める。
		職業安定所（職員）	・今後も、現在の傾向は変わりそうにない。
		職業安定所（職員）	・企業の業績は好調との声が多く、製造業では受注が増え、サービス業では人手不足が続いている。ただし、ハローワークでの求人の賃金は上昇していない。賃金が増えれば消費には回らない。
		民間職業紹介機関（職員）	・例年、建設関連の日雇求人は、公共工事が動き出す7月中旬頃までは大幅に減少する。今年もその傾向は変わらず、前年度並みの落ち込みが予想される。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・新しい動きも特になく、しばらくこの状態が続くそうである。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・今入っている仕事が落ち着いてくる予定であり、やや悪くなる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・求人数が一旦落ち着き、減少する。今後も人手不足の状況が続くなかで、景気は夏に向けてやや悪くなる。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (中国)		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・4月下旬の改装グランドオープン後、売上と来客数が増加する。
		競艇場（企画営業担当）	・6月中旬にG2競争があるので売上は確保できる。
		住宅販売会社（営業担当）	・2～3か月後の受注予定物件が多く、景気は良くなる。
		商店街（理事）	・3か月後はバーゲンセールが始まるので、客の購買意欲も増して動きはやや良くなる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・前年と比較して来客数が増加しており、景気は良くなる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・アルバイトが条件の良い職種に流れ、人手が足りないがよく聞く。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・来客数が増える。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・今までの客層は40～50代であったが、今後は20～30代の新規客が増えてくる。
		スーパー（店長）	・現在の来客数の動向から、景気は上向く。
		スーパー（店長）	・例年より気温が高く、週末のレジャー需要が高まる。
		スーパー（業務開発担当）	・季節要因で商品が動く時期であり、連休から夏場にかけて販売量が増加する。
		スーパー（販売担当）	・家具家電等、高単価商品の動きは鈍いが、客の消費意欲は高まっている。価格訴求やポイント還元セールへの反応も良く、好調の波はしばらく続く。
		スーパー（営業システム担当）	・出店が続いたディスカウントストアなどに流れていた客が戻ってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・夕方からの時間帯の来客数は回復してくる。
		コンビニ（支店長）	・今が底なので景気は良くなる。
		家電量販店（店長）	・来客数は減少しているが、接客を中心に営業をすれば売上は伸びる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の発売に伴い、商談件数と受注件数は増加する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・近隣に大型ショッピングモールができるので、近隣住民の購買意欲は高まるが、周辺施設への影響を注視する必要がある。
		観光型ホテル（営業担当）	・例年この時期から景気は上昇する。
		都市型ホテル（企画担当）	・気温の上昇に伴い一定の外出ニーズが堅実に存在すること、インバウンドの勢いが全体を引っ張る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（総支配人）	・島根県西部地震の影響が懸念されるが、不昧公200年祭や新規就航の航空路線の開通による新たなマーケットからの入込みがある。
		旅行代理店（経営者）	・不況の底は脱出しているため、今後は回復傾向になり、宿泊単価や食事単価なども好転していく。
		旅行代理店（営業担当）	・ゴールデンウィークの良い流れが夏休み需要につながり、景気は良くなる。
		タクシー運転手	・外国人観光客が増加し、大規模店舗跡地でのプロジェクトも予定されているので来客数は増加する。
		タクシー運転手	・大型連休を控えて観光客が増えるとともに、6～7月には気温が高くなり、イベントも増えてくるので人の動きは活発になる。
		通信会社（営業担当）	・景気浮場の具体的な要因があるわけではないが、逆に沈下する要因もなく、定期昇給、ボーナスの増額気配がある状況で消費は伸びる。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税引上げ前の駆け込み需要の動きが始まり、まだまだ客の動きは好転する。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる要素はなく、客の財布のひもが固いままである。
		商店街（代表者）	・開店したアウトレットモールの影響で中心市街地の商店街と大型店は衣類関係を中心に厳しい状況になる。
		商店街（代表者）	・例年4月は観光客と地元客が増加するが、商店街への来街者数が減少しており、個人客、団体客共に増えない状況が続く。
		商店街（代表者）	・買物に厳しい目の客が多いが、多めに商品を購入する客も出ている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・商品の値上げを検討している。
		百貨店（経理担当）	・店舗改装のため、前年売上をクリアできるかどうかの状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・3月は好調に推移したが、4月に入って2月以前同様に厳しくなり、その状況が継続する。
		百貨店（営業担当）	・今年も夏のセールが6月末にスタートするので客の買い控えが早くなり、6～7月は厳しい展開となる。
		百貨店（購買担当）	・当店の隣接してショッピングモールがオープンした影響はあるものの、駅周辺の好立地にある当店には、ゴールデンウィークや夏休みに集客が見込めるが、アパレル業界にヒット商品がなく、食品関係の物産展の動きも厳しいので客単価はそれほど上昇しない。
		百貨店（売場担当）	・商圏内に大型アウトレットモールがオープンし、当店内の同一ブランドの売上が落ち込む。
		百貨店（売場担当）	・百貨店の置かれている状況や地域性を考えた場合、販売量に大きな変化は考えにくく、前年同様か微減が続く。
		百貨店（外商担当）	・地域に景気の上昇要素はなく、大型連休のイベントなども例年どおりの取組であるため、現在の状況が継続する。
		百貨店（人事担当）	・地域内で景気の良い話がない。
		スーパー（店長）	・来客数は前年の98.5～99%で推移していく。
		スーパー（店長）	・景気の変化する材料はない。
		スーパー（店長）	・来客数は横ばいで推移する。
		スーパー（総務担当）	・季節による変動以外に上向きの要素が見当たらない。
		スーパー（管理担当）	・来客数の増加は期待できないが、下げ止まり感があるので現状が続く。
		スーパー（販売担当）	・島根県西部地震の影響でゴールデンウィークの来客数は減少するが、天候次第では回復する。
		スーパー（財務担当）	・野菜の価格下落で1品単価と来客数の前年割れが続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・大型店の出店、コンビニ、ドラッグストアの動きや商品構成をみると、すぐ良くなることはなく、しばらく現状が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素はない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数の減少が続き、4月に入って客単価も低下しているため、5月からスーパークールビズが始まればスーツの動きは更に悪くなって景気が良くなる状況ではない。
		家電量販店（店長）	・天候要因でも絡まないと客単価が大きく上昇することはない。
		家電量販店（店長）	・商品の回転が少なく、景気への刺激がない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（企画担当）	・新製品の予定はないので景気に変化はない。
		家電量販店（販売担当）	・夏商戦で販売量が増える。
		乗用車販売店（店長）	・例年になく来客数が順調で、特にサービスが安定しているうちは大きな変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・現状が続く。
		乗用車販売店（統括）	・景気が良くなる材料がない。
		乗用車販売店（業務担当）	・大增販期間の1～3月が終わり、しばらくは売上が上昇する要因がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の予定はなく景気に変化はない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・販売量が増加する要素がない。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・ホームページの閲覧状況から、客はイベントやお出掛け情報に興味がある。ただ、来客数が増えても肝心の売上がついてきておらず、客は金をかけずに楽しみたい様子なので、土産品ではなく体験を販売する企画で対応する。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は悪いものの、ここ数か月の安定した状況から前年並みの推移になる。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる要因がない。
		一般レストラン（経営者）	・販売促進施策を行いたい、人手の確保が非常に難しい。
		一般レストラン（店長）	・客との会話で景気が悪い話題はなく、今後の予約状況も前年を上回る勢いのため好調を維持できる。
		一般レストラン（外食事業担当）	・車で5分以内の商圈内に大型量販店、スーパー、ドラッグストア等を核とする施設が約10店舗あり、オーバーストアの状態に陥っている。そのなかでファーストフード店や飲食店の密度も上昇して集客力は高まるが、今後は競争や客の取り合いが激化するとともに、人材確保が困難を極め、時給価格競争も発生して経営的に苦戦する状況が続く。
		スナック（経営者）	・相当な景気回復策がない限り、当業界は良くならない。
		都市型ホテル（企画担当）	・人手不足と物流コスト増の影響はまだまだ続くが、企業の販売促進強化によるホテル利用が増える。また、大手企業のベースアップの影響で、夏季ボーナスが増えてゴールデンウィークと夏休みに個人客の支出が増加する。
		通信会社（販売企画担当）	・新規参入企業があり、競争が激化する。
		通信会社（企画担当）	・3か月後はボーナス月になるが、マイナス要因はないので悪くない水準で進んでいく。
		通信会社（総務担当）	・例年6月頃に販売量が伸びることはない。
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費は伸びておらず、個人消費が今後伸びることはない。
		ゴルフ場（営業担当）	・例年と予約状況は変わらないため景気も変わらない。
		美容室（経営者）	・来客数と売上が急激に変化することはない。
		美容室（経営者）	・大きな動きはないので景気に変化はない。
		設計事務所（経営者）	・建築費の高騰で戸建て住宅をあきらめ、供給が増えている分譲マンション購入へと客が流れ、個人客からの引き合いが減っていく。
		設計事務所（経営者）	・客の消費行動が大きく変化することはない。
		設計事務所（経営者）	・来年の消費税の引上げに向けての建築動向が懸念材料であるが、民間では新築物件の発注量が鈍っており、相変わらず見通しが良くない。
		商店街（代表者）	・オーバーストア、デフレ、インターネット販売の重圧に耐えているが、どのような方策をとればよいか分からない。客の可処分所得が増えないと子供服に使う金額は減る一方である。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・社会保険料の負担増等で可処分所得の伸びが食品の価格上昇に追い付いていない。
		百貨店（広報担当）	・県内のオーバーストア化が進み、限られたマーケットの客を取り合うので景気はやや悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・6月になればお中元商戦がスタートするが、運送会社各社から送料の値上げ要請が集中しているので、客が負担する送料の大幅値上げを余儀なくされ、縮小マーケットであるお中元商戦は今まで以上に苦戦する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・地方では給料が上がらず、もらえる年金も減少してくる。
		自動車備品販売店（経営者）	・何らかの要因で客の購買意欲が落ちており、先行き不透明で対策の立てようがない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・地方の人口が減少して景気は衰退しており、何か施策がないと景気が上向くことはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会シーズンが終わり、5～6月の予約数が例年より少なく売上は伸びないことに加え、宿泊は団体客が減少する見込みである。
		テーマパーク（業務担当）	・梅雨に入り来客数が減少する。
		テーマパーク（営業担当）	・春の行楽シーズンが終わり観光客の動きは鈍くなる。
		美容室（経営者）	・人の流れが変化する要因がないと商店街に人が来ない。
	x	スーパー（店長）	・来客数が増加する見込みはない。
	x	コンビニ（エリア担当）	・店の前を走る車の数が減少し、競合店の出店でしばらく来客数の回復は難しいが、4月中旬から工事客の来店が増加していることに注視している。
	x	住関連専門店（営業担当）	・イベント終了後数か月は来客数が激減する。
	x	タクシー運転手	・前年より客の動きが良くなる要因がない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・生産量は好調が続く。
		輸送業（支店長）	・荷物の集荷の引き合いが増えているが、人材確保が難しい。
		輸送業（経理担当）	・倉庫案件など受注が見込める案件が多く、堅調に推移する。
		通信業（営業企画担当）	・AIや機械学習などの技術による業務の自動化やモノのインターネット等に関心が高まっており、問合せだけでなく具体的な検討が進む。
		農林水産業（従業員）	・水揚量はそこまで変わらず、末端の需要が高まる要素もない。
		食料品製造業（総務担当）	・販売量は広がっているが、いかに在庫を少なくするかを考えながら製造する必要がある。
		繊維工業（監査担当）	・閑散期に入りほとんど荷動きはなくなる。
		木材木製品製造業（経理担当）	・客の住宅購買意欲は低迷しているが、住宅ローンの低金利は続き、来年に予定されている消費税の引上げに向けた駆け込み需要とあいまって、受注量は大きく変わらない。
		化学工業（経営者）	・諸外国の情勢の成り行き次第で景気への影響も懸念されるが、当面は現行水準の業況が続く。
		化学工業（総務担当）	・この先数か月程度は現状が続くが、原燃料価格が上がって、長期的には景気が下向く。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・原料価格の高騰で注文が各社に広がって価格競争になっており、生産能力を超える注文状況なので生産余力がある事業者に注文が流れるなど、多忙な状況が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・大きな環境変化がなければ現状の活動水準が継続する。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子材料関係の受注は引き続き高位で安定する。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注は現状と同程度の見込みで、原材料価格は微減であるものの、損益面への大きな影響はない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客からの受注内示量は安定したまま続く。
		建設業（総務担当）	・政局などに不透明感があるためその影響が続く。
		建設業（総務担当）	・予定物件が順調に受注につながっていくが、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）	・現状が変化することはない。
		通信業（営業担当）	・インターネット関連のサービスは安定した売上を維持しているが、端末販売は更改タイミングが長期的な傾向にあり伸びは期待できない。
	金融業（貸付担当）	・ドラッグストアや家電量販店の販売額は前年比プラスの状態が続く。	
	金融業（融資企画担当）	・地元完成車メーカーではスポーツ用多目的車を中心に輸出は当面好調を維持し、系列地元自動車部品メーカーの受注も高水準で推移する。	
	不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要が落ち着く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（営業担当）	・各業種の客の見通しでは、極端な変動もなく推移する模様である。
		会計事務所（経営者）	・補助金や減税など有効な施策は多いが、新聞やテレビなどマスコミで取り上げられことは政治の空転などマイナス面ばかりで、将来に対する展望を持ちにくい。
		食料品製造業（経営者）	・売上の上昇は見込めず、経費削減も頭打ちの状況であり、客の購買意欲が高まらなると景気は上向かない。
		鉄鋼業（総務担当）	・4月に入って減少傾向の、半導体関連の封着材料、カミソリ替刃材などの受注量に懸念がある。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・取引の上流である造船各社は、足元では円高の進行と鋼材の高騰等により収益が圧迫されており、当社製品にも値下げ圧力が掛かる可能性がある。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・海外生産増加に伴い受注量が減少して非常に厳しい状況が続き、国内景気が伸び悩む。
	x	-	-
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支社長）	・企業活動は活発になっており、人材確保がそれに伴えば景気は良くなる。
		職業安定所（事業所担当）	・企業からの情報では、求人に関してマイナス要素は見当たらず、人が足りないとの声しかないため、先行きの雇用状況は改善が見込める。
		職業安定所（職業指導担当）	・郊外型大型店舗の出店が計画されているので求人数が増えており、景気は上向く。
		民間職業紹介機関（職員）	・新たな自動車関連業界からの引き合いを受ける中小製造業が増加しており、売上増加に結び付いているので、今後もその傾向は強さを増していく。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・6月から選考活動が解禁されることに伴い、企業の求人活動が活発化する。
		人材派遣会社（社員）	・今月開店したアウトレットモール関係で求人は増えているが、求職者の動きが鈍く、今後も求職者が求人を選ぶ形は継続して雇用景気は例年どおりとなる。
		人材派遣会社（支店長）	・新規求人が減少しており、企業の採用意欲が落ち着き始めている。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・改正労働者派遣法から3年が経過し、抵触日を迎える派遣スタッフの雇用安定化措置によって人材派遣業界が受ける影響を危惧している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の大学生の内定率が4年連続で上昇している一方、有効求人倍率は5か月ぶりに低下し、日本銀行の短観でも2期ぶりに悪化するなど、高水準での推移ながら、やや不安要素が混在しているため、先行きに変化はない。
		職業安定所（所長）	・人手不足感は依然として強く、求人者からハローワークへの紹介督促の依頼が増加している。また、少しでも応募者を増やす方策として、契約社員から正社員へ切り替えての募集も目立っているため、こうした状況が継続する。
		職業安定所（雇用関連担当）	・前年に比べ求職者数が減少していることから人手不足の状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・東京オリンピックなど景気を促進するイベントはあるが、地方にはその影響はなく、引き続き人手不足の解消と少子高齢化社会に向けての変化に企業が対応できない状況が続く。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・少し良い状態を継続している景気に変化はない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・新年度を3か月過ぎると求人数は減少する。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (四国)		*	*
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・母の日の予約も早くから入っており、下見に来店する人も例年より多い。
		百貨店（販売促進担当）	・前年に開業した新規大型ショッピングセンターの影響が一巡する。
		コンビニ（店長）	・特に建設業関連客からの需要が力強い。店内調理のフライドフーズのようなプラス一品も好調である。この先も順調に継続していくと予想する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（商品担当）	・夏にかけて気温が高くなれば、夏商材の需要が早まり販売増が見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・5月はゴールデンウィークがあり、例年、需要規模が大きい。特に気温と天候に恵まれれば、賃上げがあったこともあり、売上は伸びていくのではないかと期待している。
		乗用車販売店（役員）	・引き続き、安全装置装装備車への買換え需要は続くと予想する。
		乗用車販売店（営業担当）	・当社も、3か月先には既存車種の安全面の改良に加え新型車の発売予定もあることで良くなるものと思うが、業界全体では良くなる要素はない。
		住関連専門店（経営者）	・今現在、金利が非常に安く、周囲では分譲住宅がかなり建っている。関連の家具などは波及的に良くなるのではないかと期待をしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・これから暖かくなると飲料水、ビールなどの売上が伸びると考える。
		観光型旅館（経営者）	・今は余り景気が良いという感じは受けないが、2～3か月先の予約状況を見ると改善傾向である。全国レベルからみると良くないという状況だが、様々な観光戦略が実を結べば、伸びていくのではないかと考える。
		通信会社（営業部長）	・新商品の発売による需要増が期待できる。
		通信会社（技術）	・特需が設定されており、今までとは別の販売量増加要因がある。
		商店街（事務局長）	・暑い日も増えていることから、季節商材やアパレルは好調であるが、食品などは伸び悩んでいる。朝鮮半島の地政学的リスクが下がることを期待しており、また現在、混乱の極みにある日本の政局も安定していくことで、株価が上向き、消費の活性化につながることを望んでいる。
		商店街（代表者）	・来街客数自体のベースも上昇してきているなかで、特に5月の連休、夏のイベント等を迎えて、消費者のニーズや消費者マインドもかなり上昇してくると思う。また、商店街内の店舗も、新陳代謝が起こり、飲食を中心に魅力ある店舗の開店などがあるように思う。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・業界の景気動向に影響のあるような動きはない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が良くなる要素もなく、消費者はますます財布のひもが固くなると予想している。
		百貨店（営業統括担当）	・セールが始まることで、中間層の購買意欲の高まりを期待したいが、動向は厳しいと予想する。一方、インバウンドにより、売上は堅調に推移する。
		スーパー（企画担当）	・青果物の高騰は落ち着いてくるとみられるが、春先に加工食品の値上げが発生しており単価は上昇している。異業種の出店が続くため客の奪い合いは激化し、結果売上の状況は好転には向かないと推定する。
		スーパー（財務担当）	・厳しい競争環境が続き、既存店の来客数増は見込みにくい。
		衣料品専門店（経営者）	・今までの流れを見ていると、景気はこのまま余り変わらないのではないかと予想する。
		衣料品専門店（経営者）	・人材不足がいかに景気に影響してくるか次第である。
		衣料品専門店（営業責任者）	・気温が高くなりすぎると、年齢の高い客の客足に影響が出るため心配している。客の財布のひもが緩くなっている印象はなく、依然として購買意欲は高くない。
		家電量販店（副店長）	・エコポイントの特需需要から9年経過し、買換え時期になってくるが、どちらかといえば買換えサイクルが長期化してきている傾向がある。
		乗用車販売店（従業員）	・今期上期の新車販売台数予想は、前年並み程度と考えている。
		乗用車販売店（従業員）	・良くなる要素も悪くなる要素もないため、しばらく現況が続く。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・コト、時間の消費は良い方向が続くと見ているが、モノの消費は厳しい状況が続くと見ている。
		都市型ホテル（経営者）	・やはり先行きの予約状況からみると、例年と余り動きがない。先ほど言ったように、単価の動きも良くないので、余り景気が上振れするということはないと思う。
		旅行代理店（営業担当）	・現在が比較的好調に推移しているため、大きな増加は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・5月の連休で出費したこともあり、梅雨で一旦消費が落ち着くが、その後、ピヤガーデンなどによる送迎の利用が増加すると予想する。
		通信会社（支店長）	・当面、変動要素は見当たらない。
		競輪競馬（マネージャー）	・消費物価の上昇や生活費の負担増加傾向から、先行きの不透明性を不安視から消費力の鈍化しており景気の上昇は望めない。
		美容室（経営者）	・やっている事に変化はなく、良くも悪くも変わらない。
		設計事務所（所長）	・中心部の土地の取引が、高値で取引され始めている。
		商店街（代表者）	・ネットショッピングの一層の躍進と、IoT、更にはビットコインという新たな資産価値が形成され、第2、第3の流通革命の時代になってくる。リアル店舗を中心とした旧来型の商店街や郊外の大型店含め先が読めない状況となる。
		商店街（代表者）	・新年度になりいろいろな物が値上がりをしており、その影響が少しずつ出てくるのではないかと思う。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、客数の前年回復ははまだ見込めない。辛うじて客単価が増加している部分で持ちこたえているが自助努力では限界がある。
	×	一般小売店〔乾物〕（店員）	・地元における夏の祭りについて運営問題が表面化したことは、観光にダメージがあると考える。
	×	コンビニ（店長）	・春休み、ゴールデンウィークと来店客数が増えてこない。この増加が見込めない状況だと、この夏の最盛期は期待できそうもない。
	×	タクシー運転手	・夏場はお遍路の仕事自体はほぼなくなるが、今の状況を見ていると、繁華街などにおける需要もあるとはいえず、今よりは悪くなると予想する。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	・働き方改革による労働時間の制約・人手不足による給与のアップと合わせ、機械化設備投資が前向きに行われつつある。
		木材木製品製造業（資材購買）	・取引先の契約状況から第2Q（6～9月）後半から少し需要は回復してくるものと見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規事業が始まり、さらに次の事業も決まっていることもあり、着実に実行できればと「やや良くなる」という方向と判断できる。
		輸送業（経営者）	・朝鮮半島の戦争状態解決に向けた兆しがある。国内も経済に関する議論を進めることができればもっと良くなる。
		通信業（営業担当）	・サッカーワールドカップがあり、日本代表が出場することに伴って、放送及びそれに伴う各社のキャンペーンを期待している。日本代表の勝敗次第では期待もできるが、予選敗退などでは「変わらない」か「やや悪くなる」可能性も秘めている。
		公認会計士	・各企業の経営者が、設備投資に前向きになってきている。例えば、いわゆる企業の認定経営者の機関を通じた補助金申請が増えているようであり、そういう観点から、景気は若干良くなるのではないかと判断した。
		農林水産業（職員）	・現時点でも悪いことから、これから更に悪くなることは想定していない。現在の政治手法は既に破綻状態にあり、これでは国民はやりきれず、購買意欲にも影響が出ることを心配する。
		食料品製造業（経営者）	・原材料価格は下がるものがなく、卸価格・小売価格が上がる事も想定できない。
		繊維工業（経営者）	・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、全体としては景気は良くなっていく。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後は対前年よりは、少し上昇していけると思う。
		鉄鋼業（総務部長）	・主力造船関連の受注も現在の水準が続くと予想する。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注量ならびに将来の発注予測情報によると、特段の変動は見受けられない。また、市場のトピックに関しても、注視すべきものはない。
		建設業（経営者）	・これから2～3か月先の見通しが良くない。
		建設業（経営者）	・変化は、今年度の公共事業が発注されてくるため、もう少し先でないと見通せない。
		輸送業（営業）	・一般消費財の動向は天候と密接な関係があることから天候次第である。異常気象により冷夏になった場合は消費者の購買意欲も低下し一般消費財の動向が鈍化する。
		通信業（総務担当）	・変動する要因が見つからない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（副支店長）	・経営者と面談するなかでは、短期的な需給動向に対するコメントが少ない。
		広告代理店（経営者）	・人手不足に伴う求人広告は増加傾向にあるが、多くの得意先の販促広告費は削減傾向が続いており全体としては変わらない見込みである。
	x	輸送業（支店長）	・原油価格の高止まりと円安による一層の原油調達価格の上昇により軽油価格が高騰する恐れがある。
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業）	・いまだ人材不足ではあるが、保育園などの受け皿が広がれば、女性の再就職も増加を見込める。さらに、彼女たちが実務経験を活かせる戦力となれば、企業の競争力も上がり、景気もやや良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・引き続きコールセンターへのニーズが高い。
		職業安定所（職員）	・人手不足による雇用条件の向上が聞こえはじめた。
		求人情報誌（営業）	・人員の充足に関して、解決の材料が見込めないため、景気は大きく変わらない。新卒採用企業では例年以上に苦戦している企業が多く、各社とも採用方法・時期等の見直しを考えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・いい要素はないが、今後2～3か月予測で今より悪くなると思えない。
		職業安定所（職員）	・3月の有効求人倍率は1.57倍で、一昨年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないため、「変わらない」と判断した。
		職業安定所（職員）	・求人や求職者の状況に大きな変化はなく、人手不足の状況は続いており、状況は大きく変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	・企業側が景気の不透明なところもあり、人材確保については積極的に活動しようとする空気が感じられない。誰かが辞めれば、その人の穴埋めのために採用するというような形で、次のステップのために人材を採用しようとする積極性はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・政変や国際情勢の変化がどのように影響するかはにわかに判断できないが、ここ数か月間については景気の基調は人手不足を背景にそれほど変化しないものと想定する。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期での人の動きが一段落し、求人数の減少が予想される。
	x	人材派遣会社（営業担当）	・2018年問題で無期雇用転換など増えていき、派遣社員募集費も増大している。

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		一般小売店〔生花〕（経営者）	・花が年間で最も売れる母の日があるほか、インターネットでの受注サービスも開始したため、今後は良くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・大河ドラマ放送の効果がやっと出始めた。当市への観光客が増え、今後の売上に期待できる。
		居酒屋（経営者）	・大河ドラマ放送に合わせ、自治体も観光に力を入れており、今後も良くなる。
		観光名所（従業員）	・これから長期休暇が来ることもあり、客が多くなる。現在の傾向から、今年は前年度以上の来客数になる。
		商店街（代表者）	・訪日外国人の来店もあり、景気は回復に向かう。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・得意先の飲食店が新店舗を開店したため、状況は良くなる。
		百貨店（営業担当）	・紳士衣料雑貨催事が好調となっているほか、自家需要商品も依然として堅調である。し好性の高い海外ブランド、貴金属、画廊も依然として好調である。生活を充実させる姿勢と、慎重な購買姿勢は依然として続いている。自社クレジットカードの新規入会・利用件数も好調である。友の会の新年度入会、満会による買物、各種イベント、お中元など、家族での来店機会の増加が期待できる。
		百貨店（営業担当）	・当市は再開発計画が進んでおり、それが具体化するにつれ、消費者の意識も上がってくる。地政学的リスクもいったんは終息しており、期待感が出てくる。国内問題が落ち着けば回復する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経営企画担当）	・3月は天候に恵まれ、前年を上回る結果となったが、4月はゴールデンウィーク前の影響から客数、客単価が低下傾向にあり、買い控えがみられる。5月以降は消費喚起が進み、回復する。
		百貨店（マネージャー）	・外国人観光客はまだ増加しており、外国人観光客による売上も伸びている。一方、円高、株安の懸念もあり、衣料品等の消費は不透明である。
		スーパー（総務担当）	・株価も上昇するとの予測がある。今後、天候に恵まれ、レジャー・観光分野で消費が拡大するという予測もあり、そうになると食品小売市場にも波及する。現在は競合店の新規出店の影響で客数が減少しているが、客単価は前年並みを維持しており、客数も元に戻る。
		スーパー（統括者）	・春闘でかなり賃金値上げが実施されており、夏頃にはボーナスの値上げと併せて個人消費が回復してくる。
		ドラッグストア（部長）	・今夏は気温が高いとの長期予報があり、消費も活発になる。
		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）	・全体売上がけん引しているサービス業種は引き続き好調を維持し、苦戦を強いられているファッション業種とシネマコンプレックスがゴールデンウィークにより確実に回復してくる。そのため、今後2～3か月の身の回りの景気は良くなる。
		高級レストラン（経営者）	・外国人観光客の増加のほか、大河ドラマ放送による効果もあり、鹿児島県は観光客が増加傾向にある。
		高級レストラン（従業員）	・ゴールデンウィークに入ったため、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィーク以降の宴会等の予約は、従来どおり入ってきている。
		観光型ホテル（専務）	・閉館した同業者が複数あり、その影響で客が増えており、今後は良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外食や旅行など体験型の購買意欲が高まっており、衰える気配は感じられない。
		通信会社（企画担当）	・引き合いの額も大きくなり、受注になれば繁忙期に入る可能性が高い。
		通信会社（企画担当）	・新たな販売施策が結果を出しつつある。
		ゴルフ場（従業員）	・今後2～3か月の予約状況も順調に推移しており、火山の噴火や口でい疫等の特別なことがなければ微増傾向が続く。
		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）	・4月の介護報酬のプラス改定が業績にプラスに働いているが、人材確保難が更に進む可能性もあり、悪化要素になることが懸念される。
		住宅販売会社（従業員）	・本年度のゼロエネルギーハウス事業が具体化したことと、消費税の引上げの駆け込みにより、今後は客の動きが活動的になってくる。
		商店街（代表者）	・景気が良くなるのではないのは、小売業の実感である。良くも悪くもならないというのが数年続いている状況である。
		商店街（代表者）	・3か月先は梅雨の時期でもあり、良くなる要素がない。年金受給者の差し引かれる金額が増えているなかで、衣料品に金をかける余裕がなくなっており、良い状況ではない。
		商店街（代表者）	・このまま2～3か月前の状況であれば経営が助かる。
		商店街（代表者）	・夏場に向かって販売数は増していくが、単価が低く、売上の増加は見込めない。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる材料がない。
		商店街（代表者）	・高額商品はクレジットカード、リース払いによる購入が身近になっており、商店街では価格の低いものを買う客が目立つ。
		商店街（代表者）	・客単価が低下しており、来店者の購買は、必要な物以外には目が向いていない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・本当に良くなる材料が見つからない。ウナギの季節になるが、価格が問題である。丑の日は売れるが、どれくらい売れるか不安である。
		百貨店（総務担当）	・周辺の商業施設の改装等で、競争激化が予測される。
		百貨店（営業担当）	・景気が上向く具体的な要素が見当たらない。
		百貨店（売場担当）	・衣料品関係の動きが良くない。食料品では特に物産催事の動きが今年は非常に悪い。当社は僅かながら回復傾向が続いており、状況は今までと変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店舗事業計画部）	・大型連休など多くの方が外出する時期には消費が上向くものの、それ以外の時期の地元客の消費をどう増やせるかが引き続き課題である。
		百貨店（業務担当）	・これから先ヒット商品が出れば別だが、現状では熊本地震からの復興需要も落ち着いており、客の商品購入は少なくなっている。
		スーパー（経営者）	・何も変わらない状態なので計画を立てる。
		スーパー（店長）	・来月には祝日行事があるため、動きが良くなっていくと予想されるが、それでも現状維持で変わらない。
		スーパー（店長）	・変化の兆候が見られない。内政問題と隣国の動向次第では変化する。
		スーパー（店長）	・青果の相場が落ち着き、供給量が安定したことで客単価が低下し、生鮮食品を中心に厳しい状況である。競合店も生鮮商品の価格を下げて販売している。母の日、父の日の贈答品は平年並みとみられるほか、土用の丑の日もウナギの価格上昇で厳しい状況となる。来店客数も前年を下回る。
		コンビニ（経営者）	・前年の夏は天候が良かったことから、今年も天候次第で大きく変化していく。
		コンビニ（経営者）	・客の購買の様子を見ても楽観はできない。必要なものしか買わないという状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・気候にもよるが、好天が続けば客数も増加し、客の来店回数、客単価は増加する。それに伴い、購入店数も増加する。
		衣料品専門店（店長）	・地域復興振興券関連のイベントを実施したが、客の寄り付きが悪かった。
		衣料品専門店（店長）	・景気動向の見通しが立たない。しばらくこの状況が続く。
		衣料品専門店（取締役）	・景気が良くなる材料がない。訪日外国人は増えているが、ファッション業界で需要を取り込めておらず、影響は余りない。政治の空洞化もあり、良い材料が何も見えてこない。引き続き企業努力を行う。
		家電量販店（店員）	・今年は前年と比較すると量は変わらないが、単価が少し上がっている。特にパソコン等の単価が上がっている。しばらくは今の状況が続き、今以上は良くならない。
		家電量販店（店員）	・エアコンなどの季節商材の販売が増加する可能性はあるが、炊飯器などの調理家電が落ちている。消費者の購買量が減少しているわけではなく、インターネット販売に流れている。
		家電量販店（総務担当）	・サッカーワールドカップの盛り上がりを感じられず、早めの夏到来に期待するしかない。
		家電量販店（広報・IR担当）	・季節要因を除けば、大きく伸びると予想できる商品もなく、消費者意識の上昇も現時点では考えられない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車効果が期待できない状況が続き、年度前半は今月並みの低実績が続く。
		乗用車販売店（代表）	・現状から変わる気配がない。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	・客の動きから判断すると、5～6月は連休に入るが、連休中の客数はほぼ前年と変わらない。1人当たりの購入価格も上がっており、5～6月の売上は若干増えると期待できる。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	・4月に数日の日程で開催された港と船の祭りでは、天候も良かったせいか順調な集客があった。これから5月の連休及び6月の修学旅行のシーズンとなっていくので、自家用車やバスでの来客、消費に期待したい。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（従業員）	・全体での来客数は伸びているが、日によって波がある。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（統括者）	・前年のイベントと大きな変更がないため、来場に変動はない。一方、売上は競合等が周辺にできたため影響が考えられる。
		高級レストラン（経営者）	・4月より5月の方が若干予約が入ったが、それ以上伸びるかどうかは分からない。
		高級レストラン（支配人）	・予約等の客の動きが鈍い。
		一般レストラン（経営者）	・予約自体も多くなく、前年並みであるため、変わらない。
		スナック（経営者）	・前年から続いていた売上減少傾向は下げ止まった印象を受けるが、歓送迎会シーズンにもかかわらず景気の回復を感じさせるような法人利用がまだ見られない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（販売担当）	・5月の売上は少し悪いが、6月からは回復傾向となる。
		都市型ホテル（副支配人）	・7～8月は団体予約が例年どおりに入っているが、訪日外国人の動きが不透明で分かりづらい。
		旅行代理店（従業員）	・店頭販売商品の苦戦が続く一方、ネット予約は更に加速しているが、総じて右肩上がりとは言えない。
		旅行代理店（企画）	・業界全体としては減少傾向は変わらない。
		タクシー運転手	・国内、海外の観光客は依然として増加しており、ある程度の堅調さは維持できる。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークがあるが、傾向としてタクシー利用が減り、レンタカー利用が増加している。そのため、タクシー利用は伸びない。
		通信会社（営業担当）	・年度初めの特需に落ち着きが出てくる。
		通信会社（業務担当）	・この先1年ほどは手数料の変動がないため、変わらない。
		通信会社（営業）	・繁忙期と比較し、ヒト・モノ・カネが動かない。
		理容室（経営者）	・人口減少により、4月の転勤や就職による移動が以前より減っている。回復する要素がないため、状況は良くなるらない。
		美容室（経営者）	・新商品の発売がなく、物価が下がらない程度に景気が回復し、横ばい状態が続く。
		美容室（店長）	・客数も変化はなく、変わらない。
		設計事務所（所長）	・各種税金の額や負担率が大きくなりそうなので、収入の上昇がなければ、支出を抑えることになる。
		設計事務所（代表）	・連休明けの動き次第である。
		住宅販売会社（従業員）	・賃上げ関係も進んでいるが、会社の賃金関係が良いのは一部の会社であり、今後その影響を働き方改革で賃金に回し、消費していかなければ、景気は変わらない。
		住宅販売会社（代表）	・現在のところ変化する要素はない。ただし、消費税率上げや金利の上昇によっては、需要が落ち込む可能性がある。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・例年は夏に向けて野菜の需要が厳しくなる一方、果物の需要が伸びるはずであるが、現状の傾向ではすいかなどの売上が悪く、果物需要自体も落ち込んでおり、厳しい状況となる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・暑くなる季節になると、売上が減少する。来客数が減少するほか、販売価格も低くなる。
		スーパー（店長）	・消費者の節約志向は続いており、今後も厳しい状況は続く。競合店との競争も激化し、売上を確保することは厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	・現状の商店街と新駅ビル等の商業施設の競合により、商店街の状況は悪くなっていく。
		家電量販店（従業員）	・ゴールデンウィーク前後で買い控えが増えるため、やや悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・しばらく客数の減少が続くそうである。また、購入決断までに掛かる時間が長くなっている。
		任関連専門店（経営者）	・地域産業祭等の行事があれば会場の売上は順調だが、それが終わると客は減少する。経費の値上がりと人手不足が深刻になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・施設数の増加により、直前のキャンセルが目立ち始めている。
		美容室（経営者）	・熊本地震から2年を迎え、今が正念場である。客が金を使う方策が必要である。
	×	商店街（代表者）	・会社も落ち着き、固定客以外の新規の客が見込めない。
	×	その他専門店〔書籍〕（副店長）	・業界全体の縮小が続いており、改善の見込みはない。
企業動向関連		輸送業（従業員）	・機能的食品の輸出受注が増加する。越境ECも好調である。中国向けは、日本で製造することで単価が上昇する。
		輸送業（総務担当）	・4月の時点で初夏のような暑さが続き、今夏は猛暑が予測される。夏場商材の消費が例年より多くなる。
(九州)		繊維工業（営業担当）	・3か月先頃から、今のサンプルなどが現実に量産物件として受注できるので、良くなっていく。
		家具製造業（従業員）	・家具メーカーだけでなく、下請の家具生産工場もかなり先の受注が入っている。家具業界の工場が忙しい状況は久しぶりである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・受注見込み量をみると、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		鉄鋼業（経営者）	・建設関連の指標は悪くない。この先の物件も建築を中心に堅調となるが、実態の受注数量にはいまだ反映されておらず、需要が好調との実感が無い。また受注価格も伸び悩んでおり、製造原価の上昇分を吸収できていない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の動きが安定しており、更に今後も受注が上向く。
		電気機械器具製造業（取締役）	・ある程度2年後までの数字が見えている状況で、当社も工場の新設を決定した。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・今後も各業界のサーバー強化等に向けた増産により、生産量は右肩上がりである。気になるのは中国向け輸出の規制で、過剰生産されたスクラップを今後どうしていくかが課題である。
		建設業（従業員）	・見積案件は少ないが、年度が替わり公共工事も入札が増える。最近では繰越案件が例年並みになっているため、少しでも繰越案件の受注を増やしていく。
		建設業（社員）	・発注予定が発表されたことで、精神的な安心感がある。発注予定どおりの発注を期待している。
		通信業（経理担当）	・3か月後は、国や企業が打ち出す新年度方針に沿って需要が高まる時期であり、1年のうちで最も受注量が増大すると見込んでいる。特にコンピュータを利用したサービス関連の受注が順調に伸びている。
		金融業（営業）	・ここ1年以上言われ続けた人手不足について、地方でも外国人労働者採用へ踏み切った企業が多くみられる。労働力さえ確保できれば需要はあるといわれてきており、かつ外国人労働者の勤勉さも評価されており、人手不足が解決できれば景気は良くなる。
		経営コンサルタント（社員）	・訪日外国人客数が更に増加傾向にある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・新規客からの問合せが増えてきており、企業の投資意欲が高まってきている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・今後は官公庁受注主体の企業で発注が始まる。東京オリンピックまでは、九州内でも建設業を中心に現状程度の景気は見込める。
		農林水産業（経営者）	・今の流れでいくと、夏に向かって売上増が期待できる。スーパーマーケットや居酒屋向けは順調に推移している。素材肉は、鶏卵生産抑制のために鳥の早期淘汰が発動され、工場は対応に追われている。販売では、鶏肉の供給過剰により苦戦を強いられている。さらに、輸入物が増え、各社在庫を抱えており、販売面では夏に向けて厳しい状況になる。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の引き合い等はい多いものの、人材確保、外注が大変厳しい。よって、受注量を増やそうと思っても行き詰まってしまう可能性があり、受注量が増やせない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・当初の生産計画と3か月内示数を比較しても増減の変化はなく、横ばい傾向である。
		輸送業（従業員）	・飲料関係は好調を予想するが、家庭紙は値上げにより、古紙は輸出低調により荷動きは悪くなる。全ての業界が好調というわけではなく、全体としては変わらない。
		通信業（職員）	・前年度から引き続き受注量は確保できており、この先の案件もある程度見えている。
		金融業（従業員）	・企業の求人意欲は旺盛で、雇用者所得は持ち直している。一方、介護施設のほか、バスやタクシー業界、建設業、飲食店など幅広い業種で人手不足が経営面での問題となっており、新規事業への進出意欲がそがれている。
		金融業（得意先担当）	・設備投資を行う企業が増加している一方、経営が厳しい企業もあり、総じてみると現状維持である。
		金融業（営業担当）	・小売業、サービス業でも傾向としては回復しており、売上増加が期待されるが、人手不足が売上に悪影響を与える可能性がある。
		不動産業（従業員）	・賃貸マンションの入居率が横ばいで推移しており、この動きは今後も継続する。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込受注枚数は前年比92%となった。家電販売・不動産や求人等の業種は比較的順調に受注できているが、百貨店・ホームセンター・スーパーマーケット等は相変わらず低調な受注が続いている。そのため、景気は良くなっておらず、しばらくこの状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント（社員）	・急激な変化は望めず、現状が続く。
		金属製品製造業（事業統括）	・受注から売上までの期間が平均で半年前後あるため、数か月先の景気は悪くなる。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの注引量が、前期に比べてかなり減少している。まだはっきりとしていないが、受注生産のため厳しい状況である。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・好材料が見当たらない。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	・現在の生産計画においては、6月まで受注が半減する予定である。
	×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・今後発注される業務が少ないことから、受注のめどが立ちにくい。市町村を回っても、必須の調査や計画策定の業務について、市町村が自前で行うものが増え、コンサルタントへ委託される可能性が低くなっていることから、景気は悪くなる。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	・引き続き売手市場となる。働き方改革の動きが続いており、企業からの引き合いがある。
		人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法抵触日のピークが9～12月に到来する。先んじて人員を確保しようとする動きが各社にみられるため、求人数は増加すると見込んでいる。派遣社員も3年満了を迎える前に次の仕事を決定させようとしており、成約数の増加を見込んでいる。
		人材派遣会社（社員）	・新年度に充足できなかった分の人員枠の動きがあるほか、労働者派遣法抵触日に関わる動きが出てくるため、求人数や求職者の動きが活発化する。
		人材派遣会社（社員）	・CMタレントの依頼が増えており、単発ではなく年間契約案件が増えていることから、各社とも積極的な営業の予算が確保できていると感じる。
		人材派遣会社（社員）	・求人を出す企業は、依然として人材確保が難しいという理由が一番多い。求人数も毎月ほぼ同じ件数である。
		人材派遣会社（社員）	・人員採用に一服感があり、求人数も減ってくる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・訪日外国人による消費は活況であるが、地元の商店、飲食業など小規模事業者の採用はますます厳しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が良い状態が継続する。夏の行楽シーズンを念頭に置いたインフラ復旧、郊外店の全エリア復活営業など、熊本地震からの復旧も随時行われていく。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・福岡は外国人観光客が多く、観光地や商業施設に多くの客が来店しているが、以前ほど消費しなくなっている。国内での景気浮揚策はなく、消費税の引上げもあるため、現状維持が続く。
		職業安定所（職員）	・主要産業別求人の前年度比の動きをみると、建設業や卸売、小売業、宿泊、飲食サービス業で前年を下回る月が多くなっている。今なお高水準の求人状況ではあるが、震災復興に伴う需要は一段落した。
		職業安定所（職員）	・大手事務用機器の卸売業の会社では、県庁の移転による商品納入により今年度の売上が伸びたが、今後このような需要が見込めるわけではなく、低価格化の傾向が続いているため、景気は変わらない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・地場企業の動向に注目したい。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・2019年卒の採用については、各企業共に意欲的に採用活動を行っている。その背景には、前年度採用未充足分の補充や、将来的な労働人口不足への対応なども考えられる。景気と求人の動きが直接関係があるとは明言できない。
		×	-

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		-	-
		スーパー（企画担当）	・客データの分析を元にした販売計画の浸透によって、売上げが見込める。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(沖縄)		スーパー（販売企画）	・前年の競合店出店の影響が、6月には一巡することから、客数が前年比で回復するとみられる。
		コンビニ（経営者）	・暑くなってくるので、飲料関係や総菜関係、特に冷やし麺の売れ筋商品を増やして売上増加につなげる。
		衣料品専門店（経営者）	・悪くなる様子はないとみている。
		家電量販店（総務担当）	・気温の上昇など、夏らしい天候が続くとこの予報がある。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光関連の伸びから、全体的な景気は良いと言えるが、労働集約型の事業は深刻な求人難と人件費の異常な上昇、雇用環境の引締めで労働環境の整備に追われ、売上を伸ばせない等、機会損失を起こしており、厳しい状況にある。
		通信会社（店長）	・6～7月で新商品の発売があるので販売量が期待でき、また、毎月の料金も安く抑えられるプランが出るため他キャリアからの乗換えも増えると予想している。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・入域観光客の増加が見込まれており、当社の先行予約状況も前年を上回っている状況である。
		百貨店（店舗企画）	・化粧品を中心とした好調な動きは変わらないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・年代ではらつきがあるような業界であるが、景気はまだまだ良くなる気配がみえない。全体的には商品が安くなるのを待っている客が多いように見受けられる。業界全体としては様子見だとみられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階における予約状況から推測できる2～3か月後の稼働率は当月と同様に前年並みである。
		旅行代理店（マネージャー）	・夏休みの問合せはあるが、旅行素材全てが高くなる時期なので、どこまで予約成立するかが不透明である。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築相談は相当数あるものの、人手不足や建築単価の高騰により、客のニーズに応えられるかが不安である。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・販売量に関してやや悪い流れが続いている。良くなる要因は特に見当たらない。
		観光型ホテル（代表取締役）	・ゴールデンウィークの伸び悩み、はしかの風評被害でのキャンセルの懸念が高まっている。また、宿泊施設が増えていて、競争が激しくなってくる。飲食も競争相手が増えて厳しい状況が続く。
		観光名所（職員）	・はしかの状況次第である。
	住宅販売会社（営業担当）	・今後一層の建築資材及び人件費の高騰が予測される。	
	x	商店街（代表者）	・商店街では物販店はどんどん売れなくなっており、飲食関連が僅かに売れている状況である。このままいくと街自体が業種の転換をやむを得ないような状況となっており、大変危惧される。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・公共工事、民間ホテル建設が2～3か月先まで良い見通しである。
		輸送業（代表者）	・宮古島、石垣島のホテル等のリゾート関連の民間工事が増大しており、加えて宮古島市での陸上自衛隊関連の建設工事も始まったため、生コンの出荷量が増えている。アスファルトの出荷は依然低迷しているが、5月からは出荷が見込める。
		輸送業（営業）	・既存に加え新規荷主の増もあり、物流全般の取扱物量はこれまでの既存センターでさばき切れないほどの物量があり、増えている。また、受託料金についても人件費や燃料費高騰に理解ある荷主が増え景気は良くなっている感がある。ただし、引き続きの人材不足や労基の問題で一層の人件費増は見込まれるので、楽観視はできない。
		広告代理店（営業担当）	・県内景気は好調に推移していくものと思われる。しかし、観光業界を中心に打撃を受けているはしかの流行が、思わぬブレーキとなる可能性があり、現時点では県内企業の販促活動にどの程度影響を及ぼすのかは不明瞭である。
		会計事務所（所長）	・人材不足感が強く、チャンスロスになっている感がある。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		人材派遣会社（総務担当）	・求人数は多いが求職者が増えず、景気は良いが人手不足から対応できない企業がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・前年よりも求人数は増加している。2～3か月後は新卒採用が終了するが、同時並行で中途採用も出てくる。
		学校[専門学校](就職担当)	・慢性的になりつつある人材不足の懸案を解消する策を期待したい。
		学校[大学](就職担当)	・新卒求人に対する企業側の採用活動は活発になっており、雇用形態や待遇面も更に向上しているように感じるが、一層の景気の上昇とまでは思えない。
		*	*
	x	-	-