

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・冬の恒例のイベント期間中に、ちょうど寒波が訪れたため、売上は前年比95.9%とやや数字を落としたが、今年は雪解けが早いことから、月を通して来客数が大きく落ち込むことはなかった。全体的には景気は良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震後の外国人観光客が回復基調にある。特に韓国や中国からの観光客の伸びが目立っている。また、国内客も北海道ふっこう割などの政策が下支えしていることで人数自体は増えている。ただ、国内客の客単価がやや落ちていることが気掛かりである。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・天候の影響で2月上旬は来客数がマイナス傾向であったが、中旬以降は盛り返しており、月全体の来客数、買上客数は共に前年を上回った。それに伴って売上も前年比プラスで推移している。
		百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・前月までは来客数が前年を上回っても買上客数がマイナス傾向であったが、2月に入ってからは来客数、買上客数が共にプラスとなっている。これまで苦戦していた衣料品も春物商材を中心に動きが良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月の売上は天候に左右されやすいが、今年は来客数が上向き傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・半径1キロ以内の競合店が閉店したため、売上が前年比で8%ほど伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・自動車関連諸税の見直しに加えて、10月からの消費税増税が予定されていること、新型車の情報が出てきていることなどから、土日の来客数が増加している。それに伴い受注量も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3～4月にかけてのエコカー減税の廃止、10月からの消費税増税などの影響で消費が若干前倒しになっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年9月から続く、北海道胆振東部地震の風評被害から外国人観光客はマイナス基調で推移しているが、北海道ふっこう割の効果やWebでの個人客予約が好調なことから、全体ではプラス傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月は天候が安定していたことから、流水観光を始めとした冬季観光において、外国人観光客も含めて、多くの観光客が訪れている。各観光地からも外国人観光客が増加しているとの話が聞こえてくる。欧米からのバードウォッチングツアーも周辺各地で活発に動いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当社の営業実績が前年から7%程度増加していることから、少しではあるが消費意欲が上向いてきていることがうかがえる。
		タクシー運転手	単価の動き	・タクシーの稼働状況をみると、乗務員不足の影響で延べ台数は減っているが、1台当たりの稼働率が上昇している。全体的にみてもタクシーの稼働状況は上向いてきている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・北海道ふっこう割を利用したツアー客増加といった後押しもあり、3か月前から利用客数が前年を上回って推移している。2月は冷え込みの厳しい日もあったが、雪の量がそれほど多くなかったこともプラスであった。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して天候が安定していることから、フェリーの欠航回数が減少しており、景気はやや良くなっている。
	商店街（代表者）	単価の動き	・客と会話していても、景気は変わらないと話す客が多い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の冬は異常に寒かったこともあり、家から出ない人が続出している。そのため、百貨店、飲食店、飲み屋などの売上が非常に悪い。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・2月は客先の中でも、スナックなどの売上が極めて良くない状況にある。そのため、当店の売上也日中はまずまずだが、夜間が良くない。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・前月に周辺のライバル店が閉店した影響もあり、2月は売上が良かった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・足元の売上状況を見ると、買上点数や客単価は前年とほぼ横ばいだが、専門店を含めた店舗全体の来客数が減少している。近隣の低価格店との競合が大きく影響している。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・当地域の累計降雪量は例年と比べると少ないが、1月中旬以降の積雪で道路幅員が減少しており、客が買物に行きづらくなっている。また、雪かきなどの作業が増えていることもマイナスとなり、来客数は前年比で約2%減少している。一方、野菜類の相場が低めで推移していることで商品単価が低下しているが、客単価が落ち込むなどの影響はみられない。
		スーパー（役員）	それ以外	・駅前のお舗百貨店が閉店したが、その分、どこかの景気が良くなったという話が聞こえてこない。お舗百貨店の閉店に伴い、地域全体の景気が悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年と横ばいで推移しているなど、変化がみられない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いているため、景気は変わらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・2月に実施したイベントでは前年以上の売上がみられたものの、月全体では前年を下回った。特に独り立ちセット、冷蔵庫、洗濯機などの売上が伸びなかった。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量共に増加傾向がみられず、不安定な動きとなっている。この先への期待も持てない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・春先需要の増えてくる時期であるが、3か月前と比較して、それほど来客数が伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客や商材に特別な動きがみられないため、景気は変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・売上は季節や時期にも左右されるため、一概にはいえないが、前年や一昨年と比べても数字自体に余り変化がみられない。インターネット販売が増えていること、国外製品が多く出回っていることから、商材の価格を比較した上で安い商材を買い求める客が増えている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・温暖化のせいなのか天候が不安定である。来客数の動きをみても、例年にないほどの影響が生じている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定していることから、景気は変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・週末はオープンと同時にほぼ満席となり、午後2時頃まで満席が続く。例年、この時期は地元客から観光客まで幅広い年齢層の客が来店するが、今年はピークタイムの混雑を避けて来店する子供連れの家族やお茶をしながら会話を楽しむ客が目立つ。午後3～5時の客が増えていることもあり、売上は前年から28%の増加となった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・2月は冬の恒例のイベントがあったことで、外国人観光客の入込が良く、その後も活況を呈した。しかし、20日過ぎからは、昼夜共に売上がダウンし、月全体の売上は前年並みとなった。この時期は天候や雪の解け具合がランチの客足に影響することが多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・北海道ふっこう割の効果も一巡して国内客の伸びが鈍化している。一方、外国人観光客は冬の恒例イベントと春節が重なったことで需要が集中し、機会ロスが生じた。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業者も含めて、売上が前年を上回らない傾向が出てきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数、客単価共に変化がみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月も前月までと同じように、タクシー1台当たりの売上は5%ほどプラスになっているが、乗務員不足で稼働率が悪く、会社の売上は4%のマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・スキー場への送迎のオーダーは微増だった。観光客のオーダーが減少したが、イベント関係のオーダーが微増となり、結果的に余り変化のない状況であった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・競合他社からの流入が増えている反面、流出も同様に増えており、通信サービスの契約者は微増傾向にとどまっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月上旬に記録的寒波が地上空に居座ったことで、かなりの来客数の減少がみられた。ただ、20日以降は来客数が増加したことで、結果的に前年並みの来客数及び売上となった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・この3か月間、売上がほとんど変わらないまま推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅市場においては、消費税増税を前にして駆け込み需要が生じることを期待していたが、政府の消費税増税対策が複雑になったことで駆け込み需要がみられない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへの来訪客の多くは、分譲マンション購入の際の消費税増税の影響を熟慮しており、買い急ぐ客が余りみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・積雪が例年以上に多く、道路事情が悪いこともあり、客にとって外出しづらい状況が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者が例年以上に減少している。区域内の駐車場における平日の駐車状況が平均して3～4割程度にとどまっていたほか、区域内に4か所あるバス停のバス待ち客も1路線当たり2～3人しか確認できなかった。また、カラオケなどの遊戯施設に立ち寄る来街者もふだんより少なく、ほとんどの業種の店舗が不振であった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年と同様に2月の売上が非常に悪かった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・食品などは前年と変わらない動きになっているが、特選品や宝飾品、時計などの高額商材の動きが悪い。また、春節と冬の恒例イベントの開催時期が重なったことで、2月中旬以降の外国人観光客の動きも悪くなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・フレッシュアズの時期に入り、スーツ一式を購入する客がメインになる時期だが、今年は例年よりも金額にシビアな客が多く、関連商材の販売が難しくなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・依然として厳しい状況が続いている。景気が上向くような傾向がみられず、むしろ月を増すごとに前年実績からの落ち込み幅が大きくなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少している。
	×	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の減少幅と比べて売上の減少幅が大きくなっている。たばこなど、嗜好品の落ち込み幅が大きいことから、お金に余裕のない客が増えている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・季節的な要因で客のタクシー利用が鈍化している。さらに、消費税増税の動きが追い打ちをかけている。
企業動向関連		その他非製造業 [鋼材卸売]（従業員）	受注量や販売量の動き	・様々な需要が生じており、予測を上回る成果となる状況が続いている。特に省力、省エネ、省人関連製品の売上が増えている。ただ、手作業工具製品などはさほど売上に貢献していない。
(北海道)		建設業（従業員）	競争相手の様子	・年度末補正で建築小規模改修工事の発注が続いている。ただ、配置する技術者が不足していることで辞退するケースも多い。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・春節期間における外国人観光客の入込数が前年を上回る見込みであり、外国人観光客の消費も上向いていることから、北海道胆振東部地震の悪影響は払拭されたとみられる。個人消費も底堅く推移しており、道内景気は3か月前と比べてやや良くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度末を控えて、受注工事の大半が完工期を迎えている。年度計画を上回る完工高と利益が確定している状況に変わりはない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注実績や今後の計画などから、景況感は3か月前と同水準のやや良い状況を保っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・冬期という季節的な要因もあり、例年と同様に大きな動きはみられない。不動産取引や建物建築についても、景気が上向き傾向にあるとはいえない。
		司法書士	取引先の様子	・冬期ということも影響しているが、依然として景気回復の兆しがみられない。不動産取引も低調であり、契約締結まで進むことが難しい状況にある。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先からは非常に慎重な発言が多く、設備投資を控えている様子がうかがえる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず売上が前年並みで推移している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、売上が1割以上減っている。前年と比べても若干の落ち込みがみられる。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2月の販売量は前年比マイナス3%であり、3か月前の11月の前年比マイナス2%を下回った。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人消費のマインドが全体的に落ちており、小売店などへの販売が精彩を欠いている。東京オリンピックに向けての問合せはみられるものの、具体的な受注には至っていない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けての案件の動きが鈍い。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き求人が増加傾向にある。1～2月でみると前年から7割の増加となっており、企業の求人意欲がいまだ高いことがうかがえる。求人内容としては売上にからむ営業求人、業績の管理・分析を行う経理・総務系の求人が多く、経営者の前向きさが読み取れる。また、ある販売系企業の担当者からは、営業のできる人材がいれば売上を更に増やせるとの強気な意見も聞かれる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・2月初旬の当地恒例の冬の一大イベントと春節が同時期だったこともあり、過去60年で2番目に多い198万人が来場するなど、海外からの個人旅行者を中心に大いに盛り上がった。交通機関やホテル、タクシーなどはその恩恵を受けることができたようである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・2月後半から求人数が若干増加している。ただ、これが季節要因によるものなのか、景況感の改善によるものなのかは、もう少し様子をみなければ分からない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設や医療、介護の求人は人手不足を背景に堅調に推移している。また、2月は冬の恒例イベントの影響もあり、外国人観光客対応の必要なホテルや小売店などからの求人も多くみられた。一方、スーパーやファッション関連、生活関連サービスからの求人は大きく減少した。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・サービス業などにおいて採用が順調に進まない状況がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が5か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が7年3か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.11倍ととなり、8年11か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の有効求人倍率は1.16倍であり、前年を0.08ポイント上回るなど、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が5か月連続で減少しているものの、減少幅は縮小している。ただ、建設業、医療・福祉などの人手不足分野における専門的・技術的職業の正社員割合に大きな変化はみられず、未充足による更新求人の割合の高い状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4日間の日程で開催した学内合同会社説明会に来校した各企業の採用担当者によると、観光業、百貨店、ドラッグストア、大型家電量販店などの売上に大きな変動はみられず、順調に推移しているようである。ただし、新卒社員の定着率の低さから、人手不足への不安を感じているようであり、3～4月も学生の売り市場は従前どおり続くことになる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・取引先の飲食業界によると、北海道胆振東部地震後の自粛ムードは緩和されてきている。ただ、2018年12月こそ集客、売上が良かったが、1月は日並びが良くなかったこともあり、状況が悪くなっており、その後も改善の動きがみられない。消費税増税を控えていることもあり、これから景気が上向くような要因も少ない。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は通常よりも売上が大幅に増加している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、春物商材の動きが活発になっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・化粧品のアイテムが1つ減った分の落ち込みはあるものの、それ以外の化粧品や医薬品、雑貨などは堅調に推移しており、今月の売上は前年比102%となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・2月は節分関係の売上が良く、その後も全体的に売上は回復傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価や買上点数は横ばいで推移しているものの、来客数は前年比120%と好調であり、売上を伸ばしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の既存店前年比に伸びがみられている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・月初はまだまだ寒さが残っていたが、客は既に冬物に目を向けなくなっている。ただし、ようやく寒さが弱まってきたことで、客も春物が気になり始めている様子である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2月は雪などの天候要因により客足が鈍るものだが、今年と比較的そのような要素が少なく、来客数は順調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪解けとともに新規来客数が増加しており、既存客の動きも増えてきている。
		乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・消費税の引上げを懸念している客が増えてきている。そのため、若干ではあるが新規来客数が増加傾向にある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・以前受注した物件の納品がそれなりの数量のため、今月の景気はやや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比較して若干増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月の寒波でも地元は雪の影響が少ない。暖冬が良い方向に影響しているのか、このまま春を迎えるような雰囲気であり、客の動きにも鈍さはみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との対応の中でも、景気が悪いといった声は聞こえてこない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド客の支えにより、予約の数字は良い状態である。また、予約なしの日本人客の数も増えており、景気は多少上向いている印象を受ける。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・暖冬少雪で雪解けも早く、雪のためのコストが抑えられたため、他の商品発注の動きや値段が良い状態となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暖かい日が続いて来街客が増えているようにみえるが、売上には結び付いていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・穏やかな天候が続いているため来客数は若干増加しているものの、客単価が低下している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2月は暖冬の影響もあり来街者数は前年並みである。衣料品が落ち込んでいるものの、食料品、日用品の売上は前年並みで推移している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・ここ1年間、売上は低調なままで推移している。しかし、以前と比べて客からは消費に前向きになっている様子が見える。
	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は婚礼用の布団や就職、進学用の羽毛布団などの購入予約があり、商品が動いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・高額商材の動きは好調であるが、低価格商材の動きが非常に悪い状態が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・気温が高めに推移している影響で春物商材の動きがやや良いものの、各種商品共に販売量や売上が回復基調にあるとはいえない。そのため、消費が上向いているという実感はない。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月は客の購買動向が僅かながら伸長しているように見受けられる。春に向けた新生活関連の消費の動きや、食品においても多少値が張ってもおいしいものを購入するという傾向がみられている。ただし、景気が大きく上向いているという印象は受けない。
		百貨店(買付担当)	お客様の様子	・例年よりも降雪量が少なく天候も比較的安定しているため、余り影響されることなく来客数は堅調に推移している。
		百貨店(経営者)	来客数の動き	・百貨店の中心客層の高齢化により購買額が激減している。しかし、ボリュームゾーンは落ち込みつつも、外商を中心とした高額商材でカバーしている傾向が顕著にみられている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・2月の平均1品単価は前年比で1%強低下している。また、来客数が振るわないなか、買上点数はそれ以上に減少傾向にある。暖冬により農産物の価格が低下しているが、畜産物は疫病により豚肉の価格が急騰するなど、全体的な消費の動きは鈍いままとなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年の秋以降から客単価の落ち込みが続いている。来客数は回復しつつあるが、客単価及び買上点数の下落が続いている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・既存店売上98.8%、来客数98.8%に対して、客単価は97.5%と落ち込んでいる。これはスーパーマーケット、ドラッグストアなどの競合店の出店に伴った客の買い回りによるものであり、ここ数年は同様の傾向が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月は天候が良かったものの、建設業関係の仕事がそれほどないのか、来客数も余り多くなく、売上も上がらない状態である。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・気温が高めに推移しているため春物商材の出足が良く、前年と比較して売上は5%増加している。しかし、購入する客は一部のなじみ客に限られており、一般客の動きは非常に鈍い状態となっている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・卒業、入学シーズンに向けて、スーツの展示会や学生服の売込みに懸命であるが、少子化の影響で客の奪い合いとなっている。そのため、景品などで対応せざるを得ない。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・フレッシュヤーズや出張用途などの目的買いは安定している。しかし、カジュアル衣料は冬物商材の動きが止まり、春物商材も立ち上がり切れておらず、中途半端な状態となっている。
		衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移しているものの、買上点数と客単価が低下しており、売上が振るわない状況である。
		家電量販店(従業員)	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。会員や客を増やす努力はしているが、家電はネットやホームセンターでも購入できる状況であり、余り上手くはいかない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で販売量が前年比85%程度で推移している。早急な改善が見込めないため、今シーズンの販売量は低調なままで推移している。売買差益が取れていることが救いである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	お客様の様子	・比較的暖かい気温のため春物の動きが良く、改装に伴い一時閉鎖をしたキッチンゾーンのマイナス部分がある程度カバーしている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・数年単位で目立った動きがない。ランチ客の減少傾向が続いているが、特に大きく増減することもなく、現状維持が続いている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・今月は比較的動きが良い状態であり、3か月前と比較してもほぼ横ばいで推移しているが、周辺では閉店などの話がよく出ている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・3か月前は前年割れだった来客数が、今月は前年並みの推移となっている。ただし、景気が良くなっているとはいえない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に例年並みに推移しているが、辛うじて数字を維持している状態であり、景気が上向いてきているとは言いがたい。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・エリア内における宿泊客の情報を収集しているが、伸びている施設がない。個人の動きが鈍く、ネット予約も不調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北国の1～2月は経済的な動きが鈍くなり、利益を確保することが難しい時期である。大きな寒波は来なかったものの、客の動きは鈍い。人口減少の影響もあるが、繁華街のような多くの人が集まることのできるスポットがないということもあるのではないかと。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3か月は可もなく不可もなく横ばいの状態で推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・所得の据置き、人手不足、税金の上昇傾向など、相変わらず景況の上昇感がみられていない。政府の予算内容がまだ判明していないため、中小企業は投資を控えて蓄えている状況である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・収入は横ばいであるが、前年から物価の上昇が続いており、支出ばかりがかさんでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新製品が売れにくい状態が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は相変わらずコスト削減を第1目標に掲げているように見受けられる。
		遊園地（経営者）	それ以外	・今月は冬季休園中であるが、学校団体などの予約は例年どおりに確保している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年始から好調であった来客数が少しずつ落ち込んできている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・今月も3か月前も単価は前年並みで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量はあるものの、契約決定までに時間を要している。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・リフォームにおいて、屋外塗装工事の完了が大きく増えている。
		一般小売店[書籍]（経営者）	お客様の様子	・社会不安や先行き不安が消費者の景気動向を圧迫している。また、供給過剰な状態であり、ポイントセールや特売のときは多少上がるものの、それ以外では買い控えの傾向がみられている。
		一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・2月の売上の落ち込みは例年どおりであるものの、今年は特に宿泊施設や飲食店への販売量が著しく減少している。今までは何とか工面してきた支払も、少しずつ滞る得意先も出始めており、先行きが不安である。また、地域の優良企業が民事再生法の適用申請をするなど、地域経済全体の雰囲気が低迷している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・買上点数は100.1%と前年を維持したものの、前月と比較して減少傾向となっている。また、客単価も98%と前年を下回るなど、買い控えがみられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新規オープンした店舗の売上が悪く、人件費などの経費でマイナスになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・朝の来客数の落ち込みが響いており、前年比は4%減少している。さらに、カウンター商材のコーヒーや揚げ物も販売量が減少しており収益が悪化している。また、恵方巻やひな祭りといった催事も前年を下回っており、消費の低下がみられている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は暖かい割に来客数の動きが鈍い。建設関係の現場が減少し、業者は他県に出てしまっている。そのため、客単価、来客数共に振るわない状態である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・商品単価は前年よりも伸びているものの、来客数は前年比96%と毎月継続的に減少している。客単価の伸びで前年を上回る月もあるが、この2月は暖冬気味のためエアコンなどの暖房商材が売れず、全体的には前年を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売店に対するメーカーの態度が悪化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人客の受注量は伸びているものの、個人客の受注がなかなか伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・今シーズンは降雪が少なく、除雪関係の業者の収入が極端に落ちている。そのため、レンタルで重機を借りている業者は、そのレンタル料金も出せない状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。良い話もなく、景気は段々と厳しくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・定番商品の売上の大幅減少に加えて、今まで堅調であった特定名称商品の伸びが鈍化している。販売地域の拡大や季節商材の投入などでしのいでいるものの、他の同業者との競合が懸念されている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温の高い日が続き、灯油などの冬物商材の販売量が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストランの個人利用が前年を下回っており、法人利用も前年同時期より下回っている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行や海外旅行は、個人や団体問わず予約数が伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・サービスエリアの拡大が遅れており、新規客の加入が進んでいない。そのため、インターネットの新規加入者数は大幅に減少しており、テレビサービスの加入者もやや減少している。ただし、IP電話の加入者数は順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・3か月前に比べて低価格帯の商品を購入する客が多く、高価格帯の商品の販売量が減少している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・入札において、他社が設計した案件を低価格で応札して監理業務を受注する事業者が増えてきている。また、落札には至らないものの、利益が取れない金額で同様の応札をする事業者が増えているなど、受注金額の確保が難しい状況が発生している様子である。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・競合店舗でも来客数はかなりひどい状況であり、低単価の店であっても苦勞をしている様子である。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街一帯において、人の動きや交通量が少ない。天候は良くなっているものの、イベントを開催しても人が集まらない。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・2月の前半は前年並みで推移していたが、中旬以降からどんどん悪くなり、男性客の足が遠のいている。そのため、売上は前年比10%の減少となっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・10月の消費税の引上げを控えて、家電製品や大型商品を買う動きが出てきている。一方、食品に関しては買い控えや節約志向がみられている。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東日本大震災以降の被災県沿岸部の人口減少、流動人口減少の影響が顕著に出ている。
	×	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・2月はもともと販売量が少ない時期である。また、今年は雪が少なく生活するには過ごしやすいが、除雪や屋根の雪下ろしの回数が少なく、自治体からの除雪費用が前年の半分程度となっている。そのためか不明であるが、買い控えが一層広まっているように見える。
	×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・売上自体がなかなか伸びていない。大きな物件もなく、2月の例年の動きよりも若干悪くなっている。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・理由は分からないが、年が明けてからは一段と販売量の不振が続いている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・観光人口数が前年と比較して約半分となっている。
企業 動向 関連 (東北)		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間の大型案件の受注により、景気は良くなっている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・衣料品や日用品の卸小売業者では、ここ数年のトレンドから冬物在庫を抑制気味にした結果、今冬の在庫消化状況はおおむね良好である。加えて市街地の雪解けが例年より早いと、衣料関連で春物の需要が既に顕在化している。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順により、果物の収入が1～2割ほど減少している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・バレンタイン商品は前年を上回ったものの、この時期は観光客が少ないため、全体としては前年をやや下回って推移している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間で格差はあるものの、出荷量の減少傾向が続いており、東北全体としては前年を下回っている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・忙しくなってきたものの、季節要因の範囲内である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・取引先との関連製品の市場が若干伸び悩んでいる模様である。しかし、身の回りの景気としてはまだ変化はみられていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末ということもあり、新規案件の受注が停滞している。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新に伴い同業他社へ切り替えるという客の動きが続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資を進める企業が少ない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅着工件数はそれなりにある。また、県外に販路のある企業の業績は好調である。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・4月後半から始まるゴールデンウィークに向けて、新聞紙上を中心に旅行会社の追い込みが行われている。また、エネルギー関連の広告出稿もやや活発に動いている。しかし、全体としては前年を上回るまでには至っていない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の飲食店や酒屋が閉店する事例が増えている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・ここ数か月で燃料価格が徐々に上がってきているため、負担となっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店などの反応が鈍くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比が、3か月前も今月も約10%の落ち込みとなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の減産が実行され、物量の減少が現実のものとなっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の需要期であるが、得意先の動きが弱く、テレビ広告の動きも鈍い状態である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・暖冬の影響により、冬物商材や冬用サービスの動きが鈍い。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業やサービス業は、売上、利益の前年割れ状態が続いている。建設関係は一定の売上と利益を計上しているものの、前年比はやはり落ち込んでいる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・顧客の中には、統廃合や後継者問題で事業を継承できずに会社をたたむケースが増えてきている。そのため販売先が減少しており、受注活動に若干の影響を及ぼしている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・流通業界の決算を迎えている。当社の得意先においては、前年同期比を下回ったことから企画デザイン費用の縮減が決定している。
	×	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・改元の関係により、官公庁、自治体からの来年度分の印刷物の発注が抑えられている。4月1日の元号発表後にまとめて発注される見込みである。
	×	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が厳しいのか、量販店などの業態でも食品を取り扱うようになっている。ドラッグストア、ホームセンター、電器店などが安売りをしているので、一般の小売店や地場産業のスーパーは非常に苦戦している。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・11～12月は新規登録者が前年を下回っていたが、ようやく前年並みにまで回復しており、年度末需要に対応するための環境整備の1つとなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は継続的に増加しており、堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年度末に向けて派遣契約更新の切替えが多く発生する。3月末で終了する人材が、1か月前の更新有無を経て市場に流れてきている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度に向けて新しい事業が多く検討されているのか、動きが出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人はあるものの、天手に人材を取られてしまうため、中小企業はなかなか採用に結び付かない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用難の状況に変化はない。アルバイトやパート、中途社員や新卒社員に至るまで人手不足となっており、企業活動に悪影響を与えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・2～4月は繁忙期であるが、求人数と求職者数がマッチしていないため、大きな変化はみえていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は上がっているものの、今年に入ってから求人数に大きな伸びはみられていない。不動産や金融業に多少の上向き感がみられるものの、製造業や流通業の求人数減少が響いている状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・内陸部は、製造業を中心に人手不足による人材獲得競争が激化している。また、沿岸部は建設業、宿泊業などの復興需要が終息傾向にある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数の増加が続いているものの、人手不足に起因するものである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所訪問などにおいて特に景況感に変化はなく、新規求人数などにも大きな動きはない。また、更新求人については未充足求人によるものである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前より16.7%増加しているものの、就業場所が管外、県外である求人が多いことから、状況は余り変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較してもほぼ横ばいで推移している。また、充足せずに更新を繰り返す求人も多く、景況感に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・売上低迷などを理由に一部の企業において雇用調整の動きがみられるものの、2月の新規求人数は前年同時期と比較して約14%増加している。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・新年の雰囲気も収まり、消費者の財布のひもが固くなっている様子である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の希望と求人の条件が合わないケースが多く、売上に影響してきている。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		*	*	*
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・キャンペーンで、お勤めの声掛けをしており、客がプラス1品の購入を比較的受け入れてくれている。声掛け効果で単価が上昇し、200円のところ、もう1品の購入で300円のセールスとなっている。コンビニだからか、新商品の販売動向も好調である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・3月末に大幅な施設リニューアルを控え、それに期待している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・降雪など天候によって左右されたが、前月までが悪過ぎたためか、今月は比較的動きがある。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・室単価は回復しており、稼働率、売上共にこの10年間で最高を記録している。ただ、近隣にかなり安売りをしている競合があり、客層が一部かぶっているのが、頭の痛いところである。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・競争相手が好調で、当社も売上が伸びている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・地方は相変わらずの不景気だが、年度末に向けて多少、売上の向上や見合わせが入ってきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・例年に比べて暖かく降雪が少ないことから、来客数が増加している。
		ゴルフ場（総務担当）	それ以外	・当ゴルフ場は1月7日～3月8日までクローズ期間で、来場者はないが予約の受付は行っている。現在の予約状況は、3月の予約が956人で、前年は868人、前年比110.1%、4月の予約は1,232人で、前年1,299人、同比94.8%と順調に推移している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・公共工事の発注件数増加により、忙しい業者が多くみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も寒い日が続いている。日差しのある間は暖かい日もあるが、朝晩は冷え込んで人の動きは少ない。高齢者が多い街なので、夕暮れになると時間が早いのに人通りがなくなる。皆、家にあるもので間に合わせているようである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品大型物産展など好調な部分も見受けられるが、依然として、主力商材である婦人衣料の低迷が顕著である。春物商戦が始まっているが、特に目立った動きもなく、引き続き厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品や化粧品は堅調だが、衣料品が前年を下回る結果になっている。例年に比べて気温も高めに推移しており、外的要因は好状況にもかかわらず、春物の動きが良くない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・2月単月ではやや上向き傾向であるが、年始からの動向をみる限り、不透明感は否めない。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・集客はまずまずで推移しているものの、客単価の落ち込みが2%と売上苦戦が続いている。特に、生鮮系の数値が良くなく、農作物の単価下落の影響なども大きい。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車の販売も前年と全く変わらず、良くも悪くもない。このまま景気が良くなるとも悪くなるとも思わないので、変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・前年までは日曜日であっても、車を見るということで多少は客が来ていたが、1～2月に入って、全くと言ってよいほど、来客数がない。サービスの修理関係は順調だが、販売につながる来場者が激減している。この1～2月は特にひどい。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・販売量は、前年と比べて特別多いわけではない。単価について客があちこち比較する傾向があり、なかなか成約に結び付かない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・気温が高めに推移しており、冬物の処分状況は鈍いが、春に向けての園芸、自転車などの準備の動きは、前年を超えている。プラスマイナスで相殺すると余り変わらず、微減状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えてきているようだが、客単価は下落気味である。上向きを感じる事象と下向きの事象が混在している。こうした状況が続くとみている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・1～2月は閑散期で、11～12月の良い時期と比べれば全体的な稼働率は下がっているが、例年、この程度の稼働と予測している。ホテルによっては例年よりも良い状況のところもあるが、これが今後のベースとなって良くなっていく状況ではないと見ている。
		都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・最近では人の動きがやや停滞気味であったが、ここに来て、やや盛り返して前年を若干上回る状況である。しかし、3月以降いろいろな商品で値上げ等があり、サービス業にも影響が表れるのではないかと不安である。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの10連休を控えているのに、申込みが増えない。設定金額が高過ぎるのかもかもしれない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・今年は大雪の影響もなく安定した天候ではあるが、逆に雪を必要とするスキー場、山間地域でのイベントやスキー客への悪影響が大きいようである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きが少し良かったので、前年同月と比べて2%の増収である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・景気が良いと言われてはいるが、実感を持っていない様子の客が多く見られる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数は前年とさほど変わらない。3月の繁忙期に向けて、消費の動きが鈍い。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・当社は新規開局エリアがあるため、顧客数は順調に伸びているが、周りの事業者からは景気の良い話は聞こえてこない。人材不足から、人材確保にお金を掛けているため、派遣会社への支払が利益を圧迫しているようである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に、ほぼ変化がみられない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・特に来客が増えてはいない。客の予算は控え目である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・例年2月は移動の時期で貸家等の引き合いは多いが、今年はどうしたことか、意外と数が少ない。店舗についても、最近引き合いが少なく、余り動きがない。宅地も安い物件への引き合いはあるが、まだまだデフレが進んでいるようである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に客止まり的な施設がないためか、客足は遠のいている。景気は本当に悪く、とうとう日曜定休日の店がちらほら出てきている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・年末以降、客の購買意欲の低下を実感している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日当たりの来客数が前年と比べて、平均マイナス40人で、客単価は変わらない。特に、土日は前年より良くない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価、来客数共に、下降気味である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、単価共に前年比90%と苦戦している。イベント等で購入意欲を上げていきたい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・1月は新車販売、車検等の整備売上が予想以上に伸びた反面、2月はかなり落ち込み、1～2月のトータルでは前年より微減となっている。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	単価の動き	・前年2月は、遅い降雪で単価の高い物が売れたが、今年は暖冬で、販売が苦戦を強いられている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・平日の夜に出かける客が少なくなっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・現時点では一部の業界に限られているが、社員食堂廃止の動きがみられる。業績悪化に伴う福利厚生実施制度の見直しによるものである。今後の先行きによっては、こうした動きが、広がってくることも懸念される。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・筆舌に尽くし難い。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・購入目的の来客が半減している。
		美容室（経営者）	それ以外	・12月の忙しくなる時期に、従業員6人の内2人が辞めた。「他店の方が給料が良いと友人に勧誘された」とのことである。元々、忙しさ対策の雇用人数だったので、従業員の勤務体勢に多少のゆとりがあり、働きやすい職場を目指す当店は、まあまあ良いのではないかと思っていたので、退職を聞かされたときは、労使間の感性の違いや店の将来に不安を感じた。1月からの2か月間で従業員のために店休日を増やし、その分の売上、来客数共に減少である。人間相手で、なおかつ人の手とする職業の限界を痛感している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・毎月勤労統計や賃金構造基本統計の不適切な調査は、理解に苦しむ。アベノミクスに都合の良い数字集めで、統計の礎が揺らいでいる。何より問題を認識していながら、隠ぺいし続けた体質が、問題である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・最近、一部の飲料や食品が値上がりしているせいか、車の安全整備に費用を掛けない客が増えている。収入の頭打ち状態が長引いているので仕方がないのか。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月に入って、極端に客の出が悪い。何と云って良いか分からないくらい悪く、「廃業も視野に」という感じである。今どうするか、先行きも不安で仕方がない状況である。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特に、タクシーを利用する客が少なくなっている。毎年2月は暇な時期だが、今年は今までにないほど暇である。朝は多少動くが、午後から夜、深夜の利用客が減っている。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・1月からずっと販売は落ち着いてしまっている。消費税増税の景気対策発表後から落ち着き始めたため、経過措置の内容が影響していると思われる。
企業動向関連		-	-	-
(北関東)		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月ぐらいずっと、売上が安定している。これからもこの安定した景気が続くとうい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、受注量共に前年と比べて、大体10～15%増えてきている。消費税増税後は、ちょっと分からないが、10月くらいまではかなり良くなるのではないかとみている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・環境装置の製造販売では、ここ1~2年で購入品が相当数、値上がりしているため、年明けから15%の値上げ案内をしている。特に、フロン回収機は廃家電ブランド企業で全国同一条件のため、値上げを依頼している。
		建設業(開発担 当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事主体で売上の95%を占める建設業である。現政権誕生後、公共工事は順調に推移している。前政権時は建設業が悪者扱いされていたが、その後、東日本大震災や災害対応で、建設業が重要視されている。今期の公共工事は前期比15%増、特に、地方業者に直結する市町村発注が前年比20%増であり、当社受注も10%増である。ただし、現在、労働力不足で従業員確保の難しい状況を問題として抱えている。
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・特別には何も無いが、順調に推移している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・前月同様の状況である。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・現在、得意先は11社あるが、取引先の様子や受注量、販売量等の動きは、まあまあ忙しいところ、暇なところと半々で、どちらとも言えない状況である。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・自動車の北米販売が86か月連続で前年超えとなっているが、一連の自動車メーカーの不正検査問題により、国内販売及び生産は前月と横ばいである。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・2月は新生活者向けの商材、特に、白物家電やインテリア、テーブル、ラック類の輸送依頼が、前年並みにある。燃料価格高騰や運賃値上げもあったものの、全体的に前年並みの状況となっている。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小製造業、小規模下請企業、中小卸売業等の景況は、ほぼ落ち着いた状態にある。飲食店などはそこそこ客が入り、普通の景気といえる。ただし、2月は営業日数が少ない分、売上が減る傾向にある。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・ほんのわずかだが、好転している。ただ、やや良くなっていると1ランク判定を上げるまでには、至らない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・建設関係は中小でもそこそこ良いが、消費者相手の中小企業は厳しい状況が続いている。
		その他サービ ス業[情報サー ビス](経営者)	受注量や販売量 の動き	・年度末の影響もあり、販売量、金額共に増加している。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・2月の売上は、2018年4月からの今期平均を下回っている。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・受注が落ち始めた同業者や近隣の工場が増えてきている。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・年明けから、想像以上に動きが悪い。
		不動産業(管理 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・顧客が建物の賃借面積を減らしたため、賃貸収入が下がっただけでなく、清掃やメンテナンスの費用も引き下げられ、収入が減少している。この他にも契約額を減額した取引先がある。取引内容の改善により、利益率が向上したところもあるが、全体としては売上、利益ともマイナスである。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・消費税再増税前の駆け込み需要はなく、むしろお金を使うことに消極的である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・オフィス系職種において、派遣だけではなく、直接雇用を前提とした紹介予定派遣や人材紹介の依頼が増えてきている。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・都内や他の市町村から「事業拡大、新規工場立ち上げのため、新たに求人募集をしたい」という問合せがある。
		学校[専門学 校](副校長)	雇用形態の様子	・この時期の事務職等求人でも、正社員枠の採用がたくさんある。また、建築系や運送業などの求人も充足していないようである。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・今のところ、仕事が忙しいところも暇なところもないので、余り変わらない。
		人材派遣会社 (管理担当)	求職者数の動き	・派遣求職者は高時給なら多数いるものの、低時給だと応募者はいない。時給を上げれば人が集まる状況は、以前と変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で新規求人数は2.9%増、有効求人数は2.0%増と、3か月前と比べても前年同様の傾向である。新規求人を産業別でみると、建設業が前年比36.6%のマイナスとなっている。公共工事の減少や民間工事の少ない状況がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か前と比べて、新規求人数は2.5%減少し、有効求人数は13.4%増加となっている。有効求人倍率は、0.53ポイント増加して2.70倍となっている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・小売店、食品関係等の販売員募集は結構目立っている。介護、看護等は依然として募集傾向で、人材が見つからず、人手不足である。運送関係、運輸、通信等の募集も目立っている。小売店舗等はスーパーが中心で、販売に注力しており、品数は目立つものの、客の購買力は鈍っているように見受けられる。建設関係は、公共事業のみで、住宅等の増改築は少ないようである。
	x	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		スーパー（経営者）	来客数の動き	・日々の来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建築関係の職人が増加している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人客は、働き方改革や改元、消費税増税を契機としたシステム再構築の影響により、良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・近くの競合店が移転したため、来客数が増え、売上が少し上向きになっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・本来、業界的に2月の景気は非常に悪いが、今年は微増している。近隣の同業者で閉店や病気による長期休業が増え、後継者問題もあって他店が減少している現実があり、これが原因ではないかと推測している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前はギフトシーズンで、ギフト需要低下の影響を受けて厳しい状況だったが、今月は食料品が堅調に推移し、前月に引き続き微増となっている。婦人、紳士服共にアパレル関連の動きは厳しいものの、化粧品を中心とした服飾雑貨関連の動きが良く、春節によるインバウンド影響もプラスに働いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・今までは「変わらない」だったが、ほんの少し良くなっている。一番の要因は、やはり客単価が上がっていることである。来客数はそれほどでもないが、客単価が上がり、前年比を何とかクリアできているので、3か月前よりは多少良くなっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・食品は改善が進んでいる。恵方巻、節分、バレンタインなど、イベントによる集客アップ効果が大きい。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春物衣料の動きが良い。気温が上がり、久しぶりにファッション衣料が売れている。また、春物靴下も良い。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の追い風もあり、客の動向や販売量も上昇している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー減税、消費税増税の関係で、需要が高まっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・風邪薬など、冬の薬の動きが出ている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ショッピングセンター内のテナント入替えて閉鎖する店舗が複数あるため、全体的な来館者数は減っているが、客単価は上がっており、テナントの売上自体は増えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・通常の営業は横ばいだが、ランチ営業の客がやや増えている。特に、12～13時までの間に集中する来客数が以前よりも若干増えている（東京都）。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・当店がある町は以前よりも人通りが増えてにぎわっている。当店の客単価も上がっており、景気の良さを感じる（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・大型ゴールデンウィークの間問合せがたくさん来ている。既に完売している日も多く、早期でお盆や年末年始を検討する客も多い。前年まではいわゆるピーク時は旅費も高騰するので、時期を外す客も目立ったが、大型連休となると早めに申し込む客が多い。特に、3世代家族はそうである（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ロングラン商品が好調である（東京都）。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・固定通信サービスとスマートフォンに付随するサービスが融合しつつあり、浸透している実感がある。サービスのアライアンスだけでなく、利用者の理解も進んでいる。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・約半数の客の来場頻度が30%向上している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・事業の根幹思想に関わる当社仲介の見学会への参加者が多く、事業担当者のみならず、上席者の参加もみられている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税再増税の絡みもあると思われるが、やはり景気が上向きな気がする。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年に入って、波はあるが客の動きが良く、2月は販売契約が多くある。金融機関もしっかりとした客に対しては融資を積極的に行っている様子である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が若干減っている。客のお金に対する感覚が非常にシャープで、できるだけリーズナブルな物が良いという考えが強く、あちこちの店を見て歩いて、その中で決定したいようで、売上がなかなか取りづらい。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・年度末に近いためか、会社関係で比較的金額の高い仕事がある。一般の消費者からの仕事は少ないように感じる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・受注は少しずつ増えているが、思ったほどではない。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・ふるさと納税の米や贈答米等での販売量減少が考えられる（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・客は必要な物を選び購入する人がほとんどで、無駄な買物はしない。景気の良い時のような、ついで買いや衝動買いはない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・身の回りでは少しも良くなったとは感じられない。店の売上も同じような状況が続いており、報道や政府発表で言われているようにはとても思えない。世の中は一部を除いて良くないのではないかと。客の財布のひもは固いようである（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・外商の案件数はあるものの、予想以上に単価が低く、大きな金額の物が余らないということで、期待したほどの伸びではなかったと感じている。また、店頭販売はセールを行い、集客数は多かったものの、単価が振るわない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が減っている。百貨店での高額品の伸びは地方店にはない。また、生活防衛もあるのか、客は価格に敏感である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・現状は、前年を何とか超えており、前月よりもまずまず良くなっている。菓子、総菜を中心に来客数も増えている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・近隣大型商業施設が改装工事でクローズしている状況が続き、来客数、売上共に順調に推移している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年末の株価下落以降、ボリュームラインの客層の消費動向が鈍い状態が続いている。都内基幹店の来客数は前年比100%だが、売上高は同99.5%で、客単価が前年を割っている。また、春節祭のあった免税売上高も同97.5%と、化粧品や婦人服が苦戦している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・2月の春節による中国人旅行客の買上や高額品の堅調な動きで、身の回りの景気の変動はない（東京都）。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・1月に比べて訪日外国人消費や国内消費は大きく落ちていない（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・今月は前年に対してやや健闘しているが、内容を分析すると前年は降雪があったことが影響している（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	販売量の動き	・今月は毎日雪や寒暖差が大きく、主力の最終クリアランスの売上などが非常に厳しい結果となっている。
		百貨店（店長）	それ以外	・首都圏の百貨店全店で見た場合、前年比でほぼ横ばいである。インバウンドについては、中国の日本の購入額規制の影響により、売上が減少している（東京都）。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は天候も安定しており、客の様子もここ数か月と大きな変動はないように感じる。売上にも大きな影響はなく、景気は安定しているように見えるが、良くないという気配は感じられない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、重点商品などの平均単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回ってきているが、単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額になるとなかなか前年をクリアできない状況にある（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・外的要因がない中で、来客数が1日当たり89人減っている。これが、なかなか取り返せていないというのが現状である。ある程度価格を下げて集客を図っており、当然価格を下げれば売れるのだが、プラスアルファがなかなか見込めず、厳しい。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上点数、来客数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体的には、来客数が3%、客単価が2%ほど落ち込んでいるため、トータルで5%ほど売上が落ちている。買上点数、買上単価共に力強さは見えず、欲しい物は買わず必要な物しか買っていないという客の購買力の弱さが見えている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・2月は週末の気温が下がる傾向が強かったため、ホットメニュー商材の売行きが前年に比べて良い。ただし、一般的には価格志向が強く、1品単価も下落傾向にある。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・降雪や降雨の影響で客足の伸びない日があった関係で、来客数、客単価共に伸びが止まり、売上もほぼ横ばいである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比98%で推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前と変わらず、伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこ税の増税後、たばこ購入客が減少し続けている（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・本来この時期に動き出す新生活、新入学の客の来店が鈍い。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・現在の景況感は良くない。主な要因は客の購買単価が下がっていることである。国内外の消費者は共に同じ方向を向いている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備と販売で、整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。来客数は多くなってきているので、来月以降は良くなるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数はほぼ前年並みの売上である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算と税金の変動があったが、動きに変化はみられず、大きく変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・需要月にもかかわらず、客の動向が鈍く、販売量が減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・全体的には景気は良いが、そこまで右肩上がりではない。人手不足で、仕事が入っても消化できず、特に、建築関係では工期が予定より遅れている。そうしたことから、景気は上向きだが、思ったほど良くはなっていない（東京都）。
		その他専門店【貴金属】（統括）	販売量の動き	・業界の市況全体のすう勢は悪いといわれているが、踊り場的な状況が続いている（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・外食産業としては、客単価の低い店は来客数が横ばいか微増であり、客単価の高い店は横ばいかやや減少している。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・レストラン利用、宴会利用共にほぼ前年並みの来客数で推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・売価を上げられるほどの勢いは感じられない。客単価、来客数、売上いずれもほぼ前年並みである（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・2月に実施した集客イベントの来客数はほぼ前年並みである。また、インフルエンザ感染者が出たという理由での予約キャンセルも目立っている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年間で一番売上がある12月と比べると、それほど良くなっている。ただし、例年の2月よりは若干良くなっている。それほど良い方向には向いていないと思うが、400人程度の大口のケータリングパーティーがあったので、その分だけが少し良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と余り変わらない。来客数も少なく、客も特に景気が良くなっているようには感じない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の11月1～28日までの前年比は売上99.5%、来客数99.3%である。2月1～24日までは売上88.2%、来客数89.5%である。1月末～3月初旬までは1店舗が改装休業中である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費動向は変わらないが、外食系は消費税増税になるので、影響がある（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・冬場になり、特に東北以北では冬季閉鎖する施設が多いため売上が低下する。固定費負担を賄いきれず、春から秋に比べると収益は悪化する（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来客数はあるが、客に決断力がないというか、大型連休も控えているせいなのか分からないが、なかなか即決してもらえない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年どおりの受注状況で、景気の変動を感じることはない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・深刻な人手不足感があり、福利厚生に時間を割けていない（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比較して成長がみられない。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・団体旅行の取扱人員はほぼ横ばいである（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・国内旅行については、団体の訪日旅行が前年比マイナス25%と、予想以上に悪い。また、個人旅行も海外の企画旅行が同じくマイナス20%となっている。本来であれば2月を支えるべき科目が悪いため、このような結果になっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間は良く、夜が悪いといった、はっきりとした状況が長く続いているため、昼間に少しでも多くの客を取り込むなど、仕事のやり方を考えなければならない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4K放送へのニーズが期待していたほどではなく、様子見の客が多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・若年層のテレビ離れ、通信の固定回線離れは続いており、携帯電話を軸とした競争が激化している。テレビの有料サービスもOTT（ver the T p）利用者増により横ばいの状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、ここ数か月間、問合せ件数や加入プラン等が変わっていない（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・インターネット接続サービスの客単価が毎月10円程度下がっている。以前月額4千円台で契約した客が解約して、新規加入は主に月額3千円台の商品の販売である。加入者数は維持できても、平均単価が下がっているため、売上が伸び悩んでいる。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・年末年始特需が落ち着き、消費、価格も安定している（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・客にもっとゴルフをしようという意識はないようである。今の生活の範囲でつましくということか。よって、景気の上向きにはつながらない。
		パチンコ店（経営者）	単価の動き	・年金支給日ということもあり、1円パチンコがどうか踏ん張っている。4円パチンコは新台が出ないので厳しい状況である。スロットに関しては、高射幸機の規制が延びたために今どうか踏ん張っている。全体的には変わらない（東京都）。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・天候も寒く、客足が悪い。イベント、キャンペーンを行っても、価格破壊的なサービスでも行わないと、客はなかなか足を止めてくれない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・同等同額での購入が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・例年、年度末から年度初めは新規の業務量が少なくなる。小規模なりフォーム案件が2～3件ある程度で推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・作業は増えてはいるが、ただ忙しく、売上にはつなげていない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・受注状況は、2～3年前の同時期に比べると良くないが、3か月前との比較では変わらない（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が、ここ数か月ずっと前年同月比でマイナスを記録し、それも5～8%と看過できないマイナス幅である。世界経済の影響なのか、全体的に消費マインドが沈んでいるのか、原因は分からないが、余り良くないことだけは確かである（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前月比で1割強減少している。法人のまとめ買いも少なく、学用品の動きはやや鈍化し、客単価も低下している（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	単価の動き	・昔からよく商売は2月と8月が良くないと言われている。8月は旧盆で、最近では売上が良くなっているが、2月はやはり悪く、生活ができるか心配なくらい厳しい状態である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・冬物の最終セールは好調に推移しているものの、春物の定価品の動きがまだ鈍く、販売数量がマイナスで推移している。催事場も週ごとに異なるものの、全体として弱く厳しい。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・これまで堅調な業績を支えてきた購買力の高い客層のマインドが、12月下旬頃から不安定な動きを見せている。インバウンド客のマインドもやや盛り上がり欠けている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前半の節分やバレンタインなど食品イベントについては、客の反応が良かった。新商品やイベントなどへの反応は良いが、春物衣料については出足が余り良くない。中国の春節期間も含め、インバウンド需要は好調に推移している。富裕層によるインターナショナルジュエリーや宝飾品などは、株価や為替の影響なのか、伸び率が鈍化している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・前年2月は競合店の閉店セールに加え、他業態のオープンもあり、大きく影響を受けたことから、今月は大きな伸長を見込んでいた。しかし、単価が前年を割ってきており、客の様子を見ても景気はやや悪くなっていると感じる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は横ばいだが、買上単価、点数がじわじわと減っており、苦戦している（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・買物頻度が低くなっており、来客数も減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候の変化などで非常に良くなかったため、客の出足が悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、売上点数も減っている。今年は特にインフルエンザの影響も大きい。消費税増税など先行きに対する不安が強く、景気の悪い話は聞こえてこない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・当社の事業の柱である着物事業、ドレス事業の展示会の実績から、やや悪くなっている（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・2月は降雪による売上の減少や、天候が悪くなって本本当に物を買わない雰囲気、前年比80%と過去最低の売上である。この状況がもう半年以上も続いており、消費税率が上がればもっと売れなくなる。個人商店は廃業に追い詰められる世の中になってくる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数は国内、インバウンド共に1月より前年割れとなっているが、商品の適正なマーケティングにより単価は前年を上回っている。消費税増税前の駆け込み特需までは、このまま来客数減が続くとみている（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は季節商材や耐久消費財が伸びず、前年比98%で着地の予定である。移動マーケットも盛り上がり欠ける。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が少なく、それに伴って販売数量、販売額が伸び悩んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	来客数の動き	・2月に入り、販促が弱かったため、来客数が激減している。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・例年2月は新作も少なく谷間の時期だが、今期は前年、一昨年と比べても落ちる見通しである(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	来客数の動き	・客は来館するものの、衝動買い等は少なく、日用品を中心とした必需品の購入にとどまっている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・周辺は再開発を含めて新しい建物が建ち、この状況はまだしばらく続く。しかし、不動産に流れる資金の数パーセントも外食などの末端には流れていない。給料据置きという声もよく聞く(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当エリアは周辺の店舗も結構閉まっている。市庁舎が移転するという話もあり、今以上に潰れる店が出るのではないかと思っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・閑散期ではあるが、例年に比べ宿泊、宴会、レストラン共に動きが鈍く、前年を割っている。特に、個人利用ではインフルエンザなど体調不良でのキャンセルが相次ぎ、数字を徐々に落としている。年明け1月は何とか例年並みに推移したが、2月に入り節約志向が一段と強まり、利用が減少傾向にある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・シーズンオフなので良い状況ではない。春節の需要も余りみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都心の深夜の歓楽街が閑散としている。タクシーを求める酔客が少ない。どこへ行っても空車タクシーの列が多く、並んでも順番が来るのに時間が掛かる。また、近距離利用の客が多く、中長距離の客はなじみのタクシーに電話で予約をして帰るようである。これが昨今の実態である。景気は今一つ良くない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜、終電後は本当に人がいない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、主婦層の客の辛らつな批判をよく聞く。世の中では景気が上向いていると言っているが、全く感じられないという意見が多い(東京都)。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・営業収入は今月まで9か月連続で前年を下回っている。平成30年度で前年を上回る月は1か月だけであり、一向に景気回復を感じられない。例年2月は営業収入が低下する傾向にあるが、街中が閑散としている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客からのリアクション営業は前年と比べて減少傾向で変わらない。こちらからのアプローチによるアクション営業での獲得も、やや減少傾向に変わってきている。ただし、市場からネガティブな印象は受けていない。12月から始まった高度BS4K放送への反応は落ち着いてしまっている(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・年初からの低下傾向が続いている。
		通信会社(局長)	販売量の動き	・ケーブルテレビ及びインターネットの契約数が前年同月比で下降トレンドになっている(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約の埋まり方が鈍くなっている。価格にも敏感である。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・2月に入り、客足が全体的に余り伸びていない。街中の人の動きを見ても、前年ほどの集客はない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・寒さのせいか、客の来店サイクルが鈍っている。
		その他サービス [電力](経営者)	販売量の動き	・1戸当たりの電気使用量は、気温が高かった影響か、前年同月比で減少している(東京都)。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・毎月コンスタントに来ている取引先の受注が非常に減っており、先行き不透明と聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、ここ2～3年住宅の売行きがかなり悪い。政策が住宅取得に積極的でない影響である。住宅ローン減税も少なくなっており、幾らローン金利が低くても、中小企業の給与が上がらなければ、将来物価と金利が上がってきたらローンが払えなくなってしまうという不安があるからである。一方、請負工事では、工事原価が異常に上昇しているため、公共工事では赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・アパート建設の受注が目に見えて落ち込んでいる。土地活用の話をしても、アパート建設の提案は聞いてもらえない。
		その他住宅[住宅資材](営業)	販売量の動き	・建材需要期にもかかわらず、先行きが不透明である。東京オリンピック特需、震災復興特需のような言葉はほとんど聞こえてこない(東京都)。
	×	一般小売店[茶](経営者)	単価の動き	・消費税が10%に上がるということで非常に困っている。これ以上上げてもらいたくない。
	×	一般小売店[家具](経営者)	販売量の動き	・小売店はどこも良くないだろうと思っているが、今景気が悪くなっているのは、インターネットや通販など、販売媒体がいると変化してきているためである。小売店に商品を見に来ても、なかなか買ってはもらえない(東京都)。
	×	一般小売店[食料雑貨](経営者)	来客数の動き	・オーバーストア状態のため悪い。
	×	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・競合が3店できたために、来客数、単価共に割っている。
	×	衣料品専門店(役員)	来客数の動き	・例年2月は売上が伸びないが、今年は特に悪い。来客数も少ない。
	×	その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	来客数の動き	・毎日、どうなっているのか?と思うほど客が来ない。当店だけのことでなく、新市場全店が同様である(東京都)。
	×	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・2月は元々飲食店の売上が落ちる時期であるが、政府が立ち上げたプレミアムフライデーなども全く浸透していない。毎月やっていたが、今月は28日までということで、忘れてしまっただけでなかった(東京都)。
	×	観光名所(職員)	来客数の動き	・2月は1年の中でも一番の閑散期となるため、年間では一番悪い数字になっている(東京都)。
	×	設計事務所(経営者)	それ以外	・11～12月に比べて、まず社員が減ってしまっている。また、新しい契約も取れていない。行政では指名入札が非常に少なくなっており、競争が厳しくなり、入札による仕事が取れていない。一般的な設計の営業を社員と頑張っているものの、11～12月を上回る事ができず低迷している。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月忙しいのは年度末の駆け込み調整のための一時的な動きが大きい。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事で、店頭売りの客と法人客がある。今回、法人客から20万円の登記印が3本と、珍しく正方形の角印3本の注文があった。どうしても必要だというよりも、既存の会社で、少し景気が良かったからか、ふだん使いの物が欲しいということのようである。また、これは景気かどうかわからないが、お寺の住職が新しくなり、今までなかった物を作りたいということで、やや特需的な注文も入っている(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・医療品容器の受注に大きな変化はないが、インバウンド効果の一服感から化粧品容器の受注に勢いが感じられず、苦戦している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・順調に受注ができています。ここに来て駆け込み需要が始まっているが、今からではほとんど断っている。
		金融業(支店 長)	取引先の様子	・当地域の金属加工業は軒並み仕事が増えており、業況は順調である。
		税理士	取引先の様子	・年末より株価が高値になり、冬の寒さはそれほどもなく、消費は活発な模様である。平成の終わりが近づき、祝賀ムードによる好景気が見込まれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・年度末にかけての交通誘導警備員の受注は多いが、人手不足により、スポットで依頼してくる取引先には対応できていない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向けは余り良いとはいえないが、輸出関係は良い（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・客の経費節減等も売上が減少してきている理由の1つである。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・年末の日経平均株価が2万円割れしたことに表れているように、年末年始頃から身の回りでも停滞感がある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量そのものは若干増えているが、原材料の値上げの動きが始まっているので、必ずしも景気が良くなったとはいえない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積りは多くなっているが、納期が短く受注に至らない。価格は前例から指し値をされるが、安くてもできない。前回作った会社が倒産や廃業しており、価格を見直してもらわないと、これから先は難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状では、材料も安定的に供給されているので、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調機器関係の仕事のため、急に良くなったり悪くなったりはしない。良くなるのは新商品が出た時である（東京都）。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の関係は従来どおりで変化はない。材料屋などでは余り良くないという噂である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が思った価格で売れない。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業が手掛ける大きな物件は別として、小規模な工事の場合、希望価格ではまだ他社が頑張っているため、価格を下げざるを得ない状態である。受注競争は続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな変化がみられない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・期初の予定だった物量が増えないことが収益に影響している。
		金融業（統括）	取引先の様子	・3月が近づいているが、特に資金ニーズはない。ただし、マインド的にはそれほど悪くない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅からバス便の新築1Kが、広告費100%でもまだ5室残っている。同様に新築テラスハウスも残っている。当社管理の1Kは、全8室のうち6室が空室である。バス、トイレ別で35,000円の物件はこのところ内見もなくなり、困っている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス賃貸は変わらず好調で、空室率ゼロの状態が続いている。テナントからの増床ニーズも旺盛である（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・入札案件が多くなり、利益が薄くなってきている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・前年の同時期に比べると、宣伝広告費の受注量や価格について、新規獲得や増額など目立ったトピックスが余りない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社がまだまだあり、助成金を活用したいという会社も多くみられる（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に駅前の商店街まで歩いているが、どの飲食店も22時過ぎでも客が余り入っていない。安価なチェーン店などは入っているが、それ以外は客が入っていないことが多い（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が低下している（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業他社との価格競争はあるが、問合せ量、受注量共に回復しつつある。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年末より受注状況が好転してきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・町をあげてのイベントでも、人出が少なく、買上点数も少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	それ以外	・1月から印刷用紙の仕入価格が全銘柄で約10～20% 値上がりし、続いて、封筒の仕入価格も1～2月から 10～15%値上がりしている。印刷用紙と同様に封筒も 販売価格に転嫁できないことが多く、用紙の値上がり を承諾してもらえないのは約半数である。その分、利益 が圧迫されることは避けられそうにない（東京都）。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・取扱量に特段の変化はなく、低迷状態が続いている が、2月は稼働日が少ないため、売上の減少が大き く、厳しい状況である（東京都）。
		輸送業（経理担 当）	それ以外	・受注量に変化のない中、人件費、燃料代が上昇し、 残業時間等の問題が山積している。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・一進一退の動きが続いている（東京都）。
		金融業（総務担 当）	取引先の様子	・不動産は建売物件の売行きがやや落ちてきてお り、駅近物件以外は低迷している。建設業では投資物 件のアパート関係は大手不動産会社の不正問題や、金 融機関の不動産融資が多くなっていることから、建て ても銀行からの融資を受けにくいことがあり、不調傾 向である。小売業は消費税増税前の駆け込み需要も なく、売上は横ばいである。運送業だけは引越しを 含め売上が増加しているが、人件費も上昇している。 総合的に見て、景気はやや悪くなっている（東京 都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・投資用不動産向け融資に係る報道とともに、地方銀 行を中心に不動産融資に対する姿勢が硬化しているこ とから、不動産の販売について全体的にやや長期化し ている傾向がうかがえる。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・例年に比べて暖冬だが、客足が少ない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小の機械加工関係の製造業では、受注が大きく減 少傾向にある。中国の低迷の影響が大手に出てきてお り、それが波及し始めているとみられる（東京都）。
		その他サービ ス業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	それ以外	・新規物件については、人手不足による人件費の上昇 を反映した金額でほぼ受注できるが、既存物件の契約 金額は値上げできず、収益を圧迫している（東京 都）。
		その他サービ ス業〔映像制作〕 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先の価格の見直しで、一度決定していた事項が 延期された。当然、価格の変更を要求されると思われ る（東京都）。
	×	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年この時期は受注量が少ない（東京都）。
	×	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	それ以外	・用紙調達が難しく、突発的な案件受注などに対応で きない事態が多発している。
	×	精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前月比2%ダウンとなり、この3か月間で一番悪 い。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・直接雇用の事例が増えている（東京都）。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・前月に比べて採用数は若干増加傾向にあり、派遣労 働者数は増加している。ただし、大幅に増加している という感覚はなく、若干の増加である。新規派遣登録 希望者も前月比でやや増加しているが、企業側と求職 者側とのニーズが若干ずれており、マッチングに至ら ないケースがある（東京都）。
		人材派遣会社 （支店長）	求職者数の動き	・3か月前と比べて求職者数が1.2～1.3倍で推移して いるので、景気は上向きである。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・2020年採用がいよいよ本格化するという現在でも、 この4月の新卒採用は続いている。満足できない企業 が多く、人手不足が解消されていない業界が少なく ない（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・上場企業でまたりストラがありそうなので求人の状 況を見ているが、特にどの業種も求人数は増えていな い（東京都）。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様に堅調に推移している。
		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・3か月前と比べて変化していることが見当たらない （東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・同一労働同一賃金の解釈についての問合せが多発している。求人数を増やさずに、既存スタッフの採用が中途採用へとかじを切る企業が増えてきている。派遣依頼はプラスマイナスゼロか（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業におけるエンジニア不足は自動車産業を筆頭に継続しており、景気の悪さはうかがえない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・人材派遣の依頼は変わらず堅調に推移している。人手不足感から紹介できないケースも相変わらず多く、受注に比例した成約数をなかなか見込めない（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・特に景気が良くなる要素は感じられないが、採用をする企業が増えているように感じている。景気が良いまま安定すると考える企業が多いのではないかと（東京都）。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で増加傾向にあるが、求職者は減少傾向が続いており、状況に変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者がやや減少しており、紹介件数も相当減ってきている。一方、求人は相変わらず多く、人手不足感は多くの企業で変わらず、全体の景気は上向いているともいえない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・完全失業率、新規求職者登録数も3か月前から特に変動がない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は依然として高い水準にあり、売上水準も安定している（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・これまでの状況から、一部の部品メーカーなどで採用抑制の動きが出ている。今後のマーケットが不透明なことが背景にあるが、大きな影響にまではまだ至っていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員の3年満了の際に、派遣先が直接雇用へ切り替えるケースが増えてきており、長期派遣労働者の稼働者数が増加している。一方、新たな派遣社員の採用競争も激化していることから、全体的に派遣部門では厳しい状況が続いている（東京都）。
		求人情報誌製作会社（所長）	周辺企業の様子	・仕事量は増えないどころか、逆に少なくなってきた。
	x	新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・今月は新規が25件あるのだが、どれも小規模で、売上の的には全然で、例年にないくらい悪い。もっていた出稿計画の中でも8件余りが縮小や取りやめになっている。最悪である。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1月の終わりから2月の初めにかけて、小中学生等の入学に向けた学校販売が終わった。現在、追加注文がかなり来ているので、とても良い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客が少し街に出てくるようになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響が客の動きが良く、売上も多少増えている。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年2月は、業績の良くない月で来客も少ない時期だが、今年は週末の宿泊が好調で、動きが良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予約状況は悪くない上、前月から継続してフリー利用にも恵まれ、順調に推移している。天候も崩れることがなかったことで、大きな減少もなく安定し、回復に向かっている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来園客数は前年に比べ増加しているものの、伸び幅が3か月前と比べると若干低減している。
		その他サービス「葬祭業」（経営者）	お客様の様子	・今月依頼のあった葬儀全てが、直葬である。これは珍しいことだが、裏を返せば後を見る人がいないため、見送る人が親戚やおい、めで費用を掛けていない。
		一般小売店「家電」（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、必要な時に必要な物を購入する消費者が多い。ただし、前年の猛暑時のエアコン騒ぎが記憶にあるのか、この時期にしてはエアコンの需要が結構ある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・例年2月はキャンペーン等を組んで、訪問活動をしている。少しずつ、客の消費動向が上向きになりつつある。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・根本的なことは何も変わらず、景気が回復しているわけではない。電子商取引やインターネット販売などで購入する方の百貨店離れがあるが、今月は前年と違い、降雪量の少なさと気温の高さが、春物への関心を高める要因の1つとなり、春物の売上も伸びている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・2月25日までで、来客数は前年比96%である。道路拡幅工事や近隣の古い団地の立ち退き等による住民の減少による影響か。イベントが2か所であったため、売上は同比21%増となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2月のイベントの節分やバレンタインデーはやや低調だったが、全体的に気温が高く、過ごしやすい日が続いたため、割と実績が良かったという感じがしている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・暖冬の影響もあり、集客は前年より増えている。ただし、単価などを考慮すると平年並みである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年、販売需要期となる3～4月を迎えるが、前しょう戦的な動きが薄く、心配な状態が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月より若干ではあるが、車検、一般整備の入庫台数は増加している。しかし、車両販売は低迷している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・気温が高くなりつつあり、例年より1か月早く、春物の需要が始まっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・地域全体が低迷している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年末あたりからずっと良くない。下げ止まっているような気はするが、良くなりそうな様子はない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年は2月5日が春節であったため、この週は中華圏からのインバウンド客が多く、その分売上が上がっている。地方の温泉旅館であるが、首都圏からも比較的近いいため、インバウンドの影響が徐々に出てきている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・最近の様子をみても、大きな変化や客の増減はみられない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・物価が徐々に上がっており、節約志向が強くなりつつあるためか、有料放送を始め、オプションの動きもほとんどない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事の依頼は多く、間に合っていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪の少ない冬だが、観光客の人通りも少ない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候は温暖で、来客数は安定しているものの、買上は伸びない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客単価が、若干下がり続けている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来店客が増える兆しはみえてこないため、悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・2月の国立大学受験時期は、例年だと8割くらい宿泊が埋まるが、今年は6割程度しか部屋が埋まらなかった。料金の安いホテルに流れているのではないかと。また、レストランも今月イベントを行ったが、集客が10%減少している。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・米国と中国の情勢悪化に伴い、県内企業の仕事量が低下しており、企業の海外出張や旅行の縮小が目立ち始めている。
		タクシー運転手	単価の動き	・昼間、特に午前中の動きは良いが、夜はほとんど動かない。夜に動かなければ、単価は落ちる。
		ゴルフ場（経営者）	それ以外	・地方創生政策の成果がみえない。中央から来たお金が、中央のコンサルに還流されてしまう。その一方で、活性化委員会などでボランティア奉仕をさせられた挙げ句、目先の成果重視のライフサイクルコストを無視した施設の開設などで、地方の負担は増えるばかりである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・競合店が多く、低料金店舗も少しずつ増加しているため、1人当たりの平均単価が下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・年明けから何か様子がおかしい。今までにもぎわっていたわけではないが、それなりの来客数だった。それがぱったり途切れてしまい、終日ガラガラである。時折来る客に、「中心街は寂しいね」と言われるのは何とも悲しい。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ピーク時間帯が、ピークでなくなったような状況になっている。駐車場には車がいっぱいあるが、店内には客がいない状況になっているので、厳しい。
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・来客数の動きや、競争相手の様子をもみても、とにかく、全く良くない。
企業 動向 関連		-	-	-
(甲信越)		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・例年以上に来客数が増加しており、特に、海外からの観光客が増えている。それに伴いワインの消費も増加している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期の12月の反動で販売は目標に達せず、業界全体の販売額もなかなか上向いてこない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品、店頭販売品共に、受注は少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定はしていないものの、急な注文が入り、多忙ではある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・アジア圏からの訪日客は伸びてきており、ここ最近では欧州の旅行者も増えてきていると感じる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月は寒さも比較的穏やかで、更に降雪も少ないため、冬物商材の売行きは期待外れとの話を聞く。ホームセンターには融雪剤が山のように残っている。今月のチラシ出稿量は前年比91.2%と大きく減少している。
		食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・新しいスーパーの出店で、客が流れている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数は出てきているが、契約には至らない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の設備投資需要などは、底堅く推移しているものの、一部で米中貿易摩擦の影響が出始めている。
	×	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・宝飾品の催事や地場産業祭りの企画と共に行った宝飾セールを集客はいずれも厳しく、購買単価も極端に落ちている。卸業者は販売不振が続く、仕入をストップしている。悪かった前年実績から更に10%ほど落ち込んでいる。
雇用 関連		-	-	-
(甲信越)		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・募集広告を出しても応募者は少なく、採用もないため、業種によっては常時求人誌で募集をしている。厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月比で0.4%減少しており、募集人員を抑え気味である。正規雇用の可能性を含んだ非正規雇用の募集傾向もみられる。暖冬の影響で、客足が落ちずに収益が安定している業種がある一方、売上減の業種もみられる。求職者については、前年のような降雪の影響はなく、前年同月比で10%程度の増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率、新規求人数共に大きな変動はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年7月より高水準を維持しており、有効求職者数の動きに変化はみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員採用で就職するものの、再就職や派遣に戻りたいという相談が増えている。ハローワークでの就業条件との差異が大きく、悩むケースも多い。例年より増えている採用試験前や入社前の打ち合わせが甘いようである。
	×	-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		*	*	*
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・年が明けてから、少しは良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(東海)		一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・好天に恵まれ降雪等による交通障害もなく観光客の動きも良好だった。暖冬で客の足取りもゆったりとしており、財布のひもも緩みがちである。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・バレンタイン商戦も、限定品などのアイテムが前年以上に好調に推移するとともに、春節などのインバウンドも、米中貿易問題や中国の電子商取引法の改正による売上の落ち込みが心配されたが、懸念するほどでもなく、売上も好調に推移し、店全体の売上を押し上げた。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・一般食品の売上が前年同月を超えている。
		スーパー(経営企画担当)	販売量の動き	・販売数量の増加に伴って売上高も増えた。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が上向いている。
		コンビニ(店員)	販売量の動き	・新しく店内手作り弁当を始めた。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・来客数、購入数共に増えている。決算時期ということもあり、客の動きも良い。
		乗用車販売店(経営者)	単価の動き	・新車への買換え客が増えている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・来客数においても繁忙期らしい活気をみせている。前月からの好調が継続し、安定的に売れている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・来客数も増え続けており、商談件数が増えている。
		観光型ホテル(支配人)	来客数の動き	・3か月前は、毎年催行されていた3日間の大型宴会が他の観光地へ移ってしまったため悪すぎた。今月は逆に2件の大型宴会が受注できたため、一般宴会が客室と婚礼のマイナス分をカバーして全体を押し上げており、全社的には前年を上回っていくものとみる。分析はこれからだが、食堂も珍しく前年をクリアしている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・4月以降の新年度のスケジュールも確定してきたようで、ゴールデンウィークの最後の問合せがここ数日再びピークにきている。値段は高めだが10連休を有効に使いたいという声が多い。次のシーズンである夏の問合せも増えてきた。
		旅行代理店(営業担当)	単価の動き	・ゴールデンウィークでの旅行の、海外や遠方の予約申込みは落ち着いたが、国内旅行など近場の問合せはしばらく続きそうである。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・例年2月は2万1,000人程度の入園者数であるが、今年は3万4,000人の入園者数となった。穏やかな天候に後押しされたと思われるが、入園者数の増加により収益も利益目標並みとなった。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今月の入場者数も天候に恵まれ順調に推移している。現時点での入場者数は予算並みであるが、入場者数、売上共に前年を大きく上回っている。3か月前はゴルフシーズン中なので冬場の今月との比較はできないが、予算比、前年比共に数段良くなっている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・2月から新しいキャンペーンが始まり、その買上がある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約数が伸びた。消費税引上げの影響でようやく動き始めた感がある。来場数も増えたので1月よりも客の動きが良くなっており3月末契約の潜在的予備軍もいると思われる。3月への期待も感じる月であった。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(営業)	来客数の動き	・営業システムを変更し、他社からの客紹介も増加し入居率が微弱ながら上向き傾向になっている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・場所、商品によって良い物は良いが、依然として客単価だけは上がってこない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・今月に入って来客数が若干落ちている。したがって、販売量と売上の増加にはつながらない状況である。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・全体的には良くないが、地元商店街だけをみれば年末年始から来客数が増えている。特に外国人旅行者が増えている。	
	商店街(代表者)	それ以外	・取引先の廃業が何件も続いている。後継者不足の問題もあるが、そもそもが業界の景気が悪すぎることに起因していると感じる。このままの状況が続くと自社の存続も危うくなってくる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・営業、飲食や物品販売を含む地域の個人店経営者と意見交換するが、年末年始セールでもよく売れた感触はなかったと皆がいう。当店は、インフルエンザや風邪の患者の調剤や風邪薬の購入などでまあまあ忙しかったが、最近是非常に悪い。年金支給日が金曜日だったのも響いている。特に日曜日は客は都市部へ行ってしまおうのか、非常に閑散としている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・クラフトビールは相変わらずよく売れる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は僅かではあるが減少している。安価な物を求める客が増えているように思う。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末向けの受注量の増加が継続的に続いている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・バレンタインや物産展といったイベントに対する客の反応は良いが、依然として衣料品の動きは鈍い。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今年の春節は、一定数の中国人旅行者をもたらしたものの、前年や一昨年のような前年実績を大きく超える力強さは感じられなかった。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ギフト需要は変わらず高いが、自家需要は余り伸びていない。ホワイトデーや卒入学のお祝い選びの下見が増加している。インバウンドは、春節は期待したほどではなかったが、後半は観光客の需要が高まった。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・富裕層の客の動向は、前月は厳しくなる感じがしたが今月は持ち直している。外国人需要も、前月は停滞したが今月に入って持ち直してきている。
		スーパー（店長）	それ以外	・豚コレラの影響で、客の安心安全への関心がより高まり、買物にも慎重になっている。通常買いや平日の客単価が落ちている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・目立った大きな動きはなく、天候にも恵まれ、客足が鈍るようなことはなかった。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比で101%で、予算達成率は99%であった。
		スーパー（総務）	単価の動き	・景気そのものは余り変わっていないが、客の購買単価が下がっているため、余り良い数字にはなっていない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年割れをしている状態が続いているが、客単価が前年を上回る傾向にあるため、売上では前年同期を超える店舗が比較的多い状況である。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は横ばいだが、買上点数は漸減である。コーヒーだけの客が目につく。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は、前月と比較して1%の改善がみられたが、全体の売上への影響は、0.5%の微増であったことから、3か月前と比べても余り変化はない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・再開発による工事者の需要があるが、当店にはこれといった動きがみられない。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・単月の売上は、継続的に前年並みの状況が続いている。株価の乱高下や米中問題等の世界情勢は、小売の現場レベルでは今のところ大きな影響がない。
		衣料品専門店（売場担当）	それ以外	・不動産事業、外商事業共に、景気動向には関係なく大きな変化はみられない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・例年と比べ来客数は少ないが、動きが出てきている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・買換え需要が中心で、数には表れていないが高額商品もよく売れている。全体としては例年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期に入り販売台数は増加しているが、例年のこの時期と比べると今一つ台数が伸びてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1年で一番販売台数が見込める月であり、前年並みの新車販売台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末年始を過ぎ、周りは落ち着いてきている。このところ客が強く関心を持つような新車に関する情報発信もなく、財布のひもも緩んできているようには感じないため、客から返ってくる反応も余り芳しくない。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築マンション、新築住宅共に消費税引上げの状態を含め様子見状態である。反面、リフォームや大規模改修工事については現場が動いているので、横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・週末に客が集中するので平日に客を呼び込むためにイベントを取り入れた。少し売上が伸びて今月は良かったが、全体的には本離れがあり厳しい。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・月の前半は都心部にて春節に伴うインバウンド需要が強く、好調に推移した。後半もイベント等の効果で前年同期を上回る見込みであるが、店別、地域別には格差が広がっているように感じる。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客が節約しているように思う。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数は余り変わらないが、1人当たり単価が下がっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・当地区では前年の2月に比べて雪が少なく、来客数の増加が数字の維持につながっている。
		一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・2月は日数も少なく、売上としては伸びはない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕 (経営企画担当)	お客様の様子	・客の購買意欲は高いと思う。魅力的な商品への出費は惜しまない。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・例年であれば年明けから少しずつ受注があるが、今年は例年に比べてずっと少ない。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・春節のインバウンドの売上もなく、モノからコトへのシフトは殊の外大きい。今後もモノからコト消費へ発想を転換しなければ経営が成り立たなくなる。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・職場旅行、募集ツアー、企業視察旅行や行政機関研修旅行等の団体旅行は、福利厚生費や次年度の予算が一定量確保されていると想定され、今年度と変わらない実施が期待できる。一方、個人旅行の申込客は減少傾向である。今後の期待要因は、大型連休の需要に掛かってくる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月中旬まで朝晩は寒い日もあり、通勤時間帯から日中まで例年並みに客の動きがあった。夜の街も前年と変わらず1か月の売上は前年同月並みだった。運転手不足は深刻で、会社全体では予算を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・飲食店街では人出が少なく、飲食店の経営者は暇だといって、景気が良くなったという声は聞かない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数はキャンペーン効果もあり、若干上向しているものの、解約数は依然高いレベルで推移している。新規契約者の単価も大きく下落傾向にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・イベントが少ない時期のため、来店を控えている客が多い。
		その他サービス 〔介護サービス〕(職員)	単価の動き	・価格が安い方にどんどん流れていっている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注は横ばい傾向である。建築業者の不祥事問題もあるが、同程度を維持している。今後の影響も懸念される。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	お客様の様子	・2月はいつも売上が減少するが、予想以上だった。いろいろな物の値上げが予定されているので客が贈答品に関して手控えている。法人客も経費を使わない。個人客は自分には金を使っても、他人には使わない。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	来客数の動き	・飲食店への来客は週末のみという傾向が更に強くなっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は前半にバレンタインデーがあったが、靴は進物には適しておらず余りプレゼントとしての購入はなかった。クリアランスの最終日にまとめ買いがあると見込んだが、そうでもなかった。価格帯は、高額な物よりもお買得な物に偏っており、売上が余り伸びなかった。買換えたい靴があっても同じような靴を持っていると買うのをやめる客が多かった。
		百貨店(業績管理担当)	販売量の動き	・衣料品の基調として前年割れが続いている状況に加え、気温が高く、冬物衣料品が苦戦している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・中小の小売店や飲食店が、例年の2月より悪いと言っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・景気が徐々に下がりにつつあるなかで、民間の消費が弱いため公共投資は努力している。冬物の最終バーゲンセール時期だが、気温が暖かくなってきたため売行きが悪い。共働きが多いため家族の所得は少し増えてきたが、1週間分を休日に家族でディスカウントスーパーで買物をし、少しでも買物金額を減らしている。2月の景気は、輸出が減少し残業がなく給与が増えず、景気は少々悪くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客へアピールする販売企画に大いに欠けていた。
		スーパー（商品管理担当）	お客様の様子	・商品の値上げがあるが、買いためもなく客の動きが余りない。慎重になっている。
		スーパー（販売担当）	それ以外	・2月は棚卸しがあったので最低の売上であった。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・販促により来客数は何とか前年を超えられているが、販売点数が落ち込み、客単価も前年より落ちている。単価に関しては野菜の相場安の影響が大きく、売上減となっている。
		スーパー（営業企画）	単価の動き	・比較的安定していた客単価が、少し下落してきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・春節の動きとしては、前年に比べて訪日外国人客の販売量が減っており、来客数自体が厳しい状況である。また、それをカバーすべく通常客の動きも補完できるような動きにはなっていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上減少は僅かであるが、酎ハイ・ビール類を中心としたアルコール類の売上減少が大きい。ドラッグストアの影響がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・買物目的以外での来店が多く、購入客はなじみ客ばかりであった。年金世代の人は、口ではバーゲンセールでしか買わないと言っているが、バーゲンセールでも購入する人は年金だけに頼って生活している人ではないと感じる。本当に物が売れなくなって久しい。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・今年に入り来客数の減少が前年と比べ顕著になってきた。特に郊外店舗に至っては前年比90%の地域もあり、とても景気が良い方向に向いているとは感じられない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・前年と比べて来客数は微減だが高単価な商品の動きが悪い。2月はもともと閑散期ではあるが、それを考慮しても単価が低すぎる。販売額で構成比の高いエアコンも、夏に売れた反動で今年の冬は動きが悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・カーディーラーは1～3月が決算期で、2月末～3月1週まで新車が一番売れるが、2月中旬から売れていない。景気が少し悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月は予想していた以上に余り売れなかった。問合せ件数も少なかった。
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高と来客数の前年比の数値は、新規出店や新装開店などの特殊要因を除けば、1年半程度の間、前年割れが続いている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・前年同月よりも客の使う金額が下がっている。単価が下がっている。
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	単価の動き	・株価が下落していくと、不景気感が報道等により助長され、余り影響のない人が財布のひもを固くするため、更に景気が悪くなっていく。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊者数、昼食者数及び夕食者数を前年同月比の指標でみると、3か月前と比べて3～5%下降しているので、やや悪くなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・宿泊単価は下落している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・今までと比べて減少傾向にあり、今後の対応が必要である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売上につながるような問合せが少なくなっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドも日本人客も移動が減っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪い。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では余り景気の良い話は聞かない。徐々に悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・60年以上、予約客を中心に仕事しているが、高齢化によってデイサービスに行ったりするので、来客数が減少している。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・設計料の値引き要求がひどい。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客と話をしても、景気が良くなるような話は聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・広告を出しても客がなかなか来ない。売行きが悪い。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・賃貸住宅の建築計画を聞かなくなった。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・仕事量は前年比で増加しているが利益は下回っており、利益率の悪い仕事が増えている。先行きは不透明である。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減り、来月の予約がない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・韓国への大臣の対応で、心理的に良くない。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域は景気が悪い。客が金を使わない。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・今年も相変わらず安い店に客足が流れる。
企業動向関連 (東海)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・外注先はどこも忙しく、急ぎの注文への対応が難しい。原料価格が高騰し続けているので、ほとんどの製品が値上げになっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建て住宅共に消費税の経過措置や異動の時期とも重なって来場数は伸びている。競合もあり決定に関しては時間が掛かっていることは難点である。
		通信業（総務担当）	それ以外	・東京オリンピックに向けて、周囲の明るさや、いろいろな環境整備がされることで活気付ききっかけとなり、気持ちが前向きになっている。ただし、身近な販売実績や集客という点では、皆、世界情勢をみて警戒している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・建設資材、重機運搬が忙しい。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・客の今期の案件見通しがほぼ決定し、そのための要員提案を求められているので、今期からの続きで受託内容の見通しが立てられる。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況には勢いが無い。新商品を発売すると一時的な売上増にはつながるものの、継続性がない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量をみても前年よりやや減少の傾向が続く。
		化学工業（人事担当）	それ以外	・司法書士の話では、最近車が売れていて忙しいそうである。消費税の引上げが予定されていることが原因とのことであるが、今の景気がそれほど悪くないということもあると思われる。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・人手不足感から景気が悪いはずはないと思わせる。働き方改革のお陰で人件費が上がっている。警備員がいないので着工できない等、人練りの厳しさを感じる。人員確保のために時給や条件のアップを承認することは、もはや業務遂行上でも認められており、景気は良いと感じる。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き忙しい状況が続くと思われる。関東のプロジェクトを中心に、物件の引き合いは多い。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車関連の新規設備投資は全体的に低調である。ただし、老朽更新の引き合いは多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・変化する要素が少ない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・前年12月に始まった4K・8K放送への対応のため、ケーブルテレビ事業者では設備投資が行われてきた。今年になって減速する予測であったが、ここまでは前年と変わらない投資意欲を感じる。通信事業者との競争のため、高速化に向けての設備投資は依然活発である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ここ数か月、生産量が増加し続けているので、景気が更に良い方向に向かっているというわけではなく、高止まりしている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・適正運賃に向けて料金改定は進んでいるが、人件費のアップで収益改善には至らない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが113.4%と伸びているが、前月の127.3%という大幅な伸びに比べると、少し見劣りがする。
		輸送業（エリア担当）	それ以外	・勤務先の近くに地域でも安売りで評判のスーパーマーケットがあるが、総菜の価格が最近上がった。お弁当、おにぎり、コロッケ、フライの価格が少しずつ上がってきており、徐々にコスト増加に耐えられなくなっている。それを消費者も受け入れている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・米中の貿易摩擦や英国のEU離脱問題など国際貨物の流れに影響する案件が多いので、先行き不透明である。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・他社も値上げに動いており、業界として適正な単価で受注するようになってきている。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎年恒例の、行政による余剰予算執行の景気に乗るべく準備万端だったが、年々予算が余ったからだと思われるような案件が減っているように感じられ、今年度は当該案件はなかった。むしろ予算がショートして必要なシステム改修を実施できない状況である。投資すべきところに予算がつかない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・一部の大企業においては売上が例年に比較して増加し、生産も増加している反面、東京オリンピックに向けて全体的に仕事があるなかでも、まだ景気が良くないと判断する人も多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替相場に大きな変化はなく株価もボックス圏内であり、個人投資家には様子見が続いている。また、個人投資家以外の個人は収入が増えているとの実感がなく、景気は変わっていない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・案件はあるものの決裁までには至らない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・Web広告も、紙媒体の広告も求人広告の受注が増えているが、単発で打つことが多いため、余り景気の上昇には至っていない。
		公認会計士	それ以外	・中堅中小企業の業績は厳しい。中堅中小企業の従業員の給料は上昇していない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・個人確定申告の時期であるが、前年より所得の下がっている方が多い。特に高齢の個人事業者で下落率が大きい。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・業績の良いところと苦戦しているところが二分している。業者間の取引をしている会社は好調で、一般消費者を客としている飲食店、美容院やクリーニング店などは、売上、来客数、利益が低迷している。この傾向は変わっていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・年度末のため設備投資は少し増加気味であるが、先行きに不透明感がある。中国の景気減速がじわじわと影響してきている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注価格や販売価格の動き	・前年からの原材料や燃料等の値上げにより、採算面では苦戦している。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ポリエチレン原料が値上げになっている。収益を圧迫している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が増えず売上は減少している。受注残の数量も減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工作機械関係の受注の落ち込みが特に大きく、12～2月は3割程度減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・10月は売上がピークだったが、2月の売上はピーク時から10%程度ダウンしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・引越しが大手業者の手控えや人手不足、労働時間問題などの対応で前年以上に苦慮している。改元を前にして国内全体が明るいムードになってきているが、改元前後の大型連休もあり4月後半の荷動きの動向が心配である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の小ロット化が進んでいる。広告掲載費の縮小が進んでいると思われる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年末から荷動きが極端に悪い。前年比でも10%ほどダウンしている。
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	雇用形態の様子	・外国人雇用が増加傾向で、製造業を中心にじわじわと上向きになっている。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に目立った変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比べて客先の製造業では全社のエンジニア稼働率に大きな変化はなく、1月末時点で98.3%となっており、景気はやや良い状況から変わらない。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・企業の求人数は引き続き高い水準にはあるものの、やや一服感がみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3月末での契約終了が多く、それに伴う交代を含めた求人が多くなっている。一方で成約率は低下しており、高時給、交通費支給といった求職者の条件に合った求人案件等は成約率が高い傾向にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車の国内製造においては目標どおりで推移しており、年度末まではこのままでいくと見込まれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は6か月連続で前年同月比で減少している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・企業の生産活動、売上等は好調との声を聞く一方で、有効求人倍率は高水準で推移しており、企業の人手不足感が深刻化している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は、高水準ではあるが横ばい状態である。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求人数の動き	・例年どおり年度末の人の動きにより数字にも変動はあるが、長期的なスパンでの動きは一定数に限られている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・中途採用における求人数は引き続き堅調である。一次面接実施率もまだまだ低く、人の取り合いは続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・大手企業の一部で採用コスト抑制の動きもあり、今後の求人数の伸びに不透明感が出ている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・忘年会等の繁忙期に比べて悪くなっている。
		求人情報製作会社（営業）	求人数の動き	・中国経済の減速が、自動車メーカー等日本からの進出企業に生産減の影響を及ぼしている。求人市場にも生産減の影響が及び、堅調であったメーカー、サプライヤーや製造派遣業等の求人活動が減速している。人員のだぶつきも起こり、広告出稿ニーズが減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人を控える企業がちらほらある。
		×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の売買取引及び分譲住宅や注文住宅の需要の伸びを感じる。
(北陸)		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・既に春の旅行シーズンに入ったのかと感じるほど観光客が多い。前年の今頃は記録的な大雪に見舞われ、経済活動が停止した状態であった。今年は雪が全くなく足元も良い。春のような気候が続きJRの連休もないので、旅行者が今までになく増えているようである。卒業旅行の女子学生も親にカニなどの土産を買い、消費に貢献している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年の2月は前半から中旬に掛けての大雪の影響で来客数が減り売上が低迷した。本年は天候に恵まれ、春物商材の動きが例年に比べ早く好調に推移している。また、富裕層を中心に高額商材の購入意欲も旺盛で店全体の売上げをけん引している。4か月連続で前年超えの見込みである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品に価値があれば、高単価商品でも売れている。
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・売上前年比は100%を大きく超えている。この結果は前年、天候不順や大雪の影響を受けたためと考える。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬であったが、暖房強化型エアコンの高単価商品の売行きが良かった。積雪がないためエアコン工事がスムーズに進んだお陰である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今年に入り販売の出足は良くなかったが、少しずつ売上が回復している。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・この時期、北陸地方は雪の影響を受けやすいが、今年は降雪も少なく足元が良いせいか、来客数の落ち込みが少ない。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・暖冬により出控えやキャンセルも少ない。また、ゴールデンウィークの10連休の認識が広がり問合せが増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝と夕方が結構忙しい。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・来客数の増加が感じられる。季節的に上がる時期ではあるが、それ以上だと感じている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・前年同時期のイベント来場者数を比較して増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年は大雪のため来客数が少なかったが、今年は天候に恵まれ、また、春節に合わせて外国人観光客も増えている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・前年の雪の関係で販売量が多少前後するかとみていたが、余り変わらない状態である。精肉販売は、前年の雪と余り関係がなかったと感じている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・官公庁の需要期で受注はそこそこあるが、民間企業の受注が少なく、売上増加に至っていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・繁忙期を迎えようとしているが、なかなか来客数が伸びてこない。前年同期と比較しても減っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・バレンタインや物産展など中心市街地のイベント効果で来客数が増加しており、食品部門は好調である。また、ファッション部門は、天候の後押しで春物が先行してきており、特にセレモニー関連の需要がけん引している。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前で動きがみえるものもあるが、全体的には必要なものしか買わなくなっている傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の減少が回復しないまままきまきになっている。気温が高く前年とは売れるものが変わってしまっているが、対応できていないのが現状である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年の2月は豪雪のため客単価が大幅にアップしていたが、今年は一転して暖冬のため、売上高は1割近く減少した。しかし、一昨年の2月と比べるとほぼ同程度の売上である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較して野菜の相場安や気温の変動はあるものの、月の販売量の動きは変動がないことから景気は変わらないと考える。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・青果の相場安が続くなか、鍋物商材の販売が振るわず、買上点数が上がらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が伸びない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・景気の動向より自店舗の改装の影響が強い。改装前の前年比では売上、来客数共に上昇しているが、一般的な全国の改装後の伸び率平均までは届いていない。そのため今月はやや良いが、景気が上向きかどうかは変わらないとする。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬でコートなどの冬物衣料が一層不振であり、なかなか好転のきっかけがみられない。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売量は余り変化なく推移しているが、小型車から軽自動車への買換えが目立ってきている。維持費負担等の要素が大きいのではないかと考える。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・雪が少ないことで、新車購入を検討するユーザーの出足が前年に比べて早いと感じる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候にも恵まれたが春商戦も動き出し、タイヤ販売が早まっている。単価自体は例年並みで品質以上に価格に敏感な客が多い。新車販売の比率も高くなっており、ディーラーと購入金額を比較して、少しでもメリットの高い購入先を探している。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・昔から2月と8月は閑散期である。1年を通して暇だが、特に2月は暇だと思ふ時期である。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	それ以外	・専門店の入替え工事の時期となっているため一概に比較ができないが、前年より積雪が少なかったため、前半の来客数は前年数値を上回っている。しかしながら、売上に関しては休業店が増えているため、館全体で前年を大きく上回っている状況ではない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年に比べれば雪の影響はないが、例年どおり芳しくない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の2月は雪もなく、客からのキャンセルもなく順調に集客ができています。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みで、レストランは来客数増で売上増だが、仕入価格の上昇を価格転嫁できないので収益は減少している。宴会部門はほぼ前年並みで、前年は雪害があったことを考慮すると、もっと売上が増加して良いと考えるが、伸びが低い。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・コンベンションや慶事の特需により、宴会部門は大きく売上増であるが、レストラン部門、宿泊部門共に景気動向は変わらない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・直近数か月の契約獲得数はほぼ横ばいであるが、前年との比較ではやや増加傾向にある。ただし、その理由は特に見当たらず、景気の回復傾向とまではいえない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生需要に伴い新規販売数は伸びてきているが、その他家族などへの販売が伸び悩んでいる。古くても使えるなら使うという人が多い感覚である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・2月下旬より徐々に客からの問合せや契約件数が伸びてはきたが、今月序盤は問合せや契約件数共に少なく、前年同月比で月内契約数は減少している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比較した場合、3か月前の来客数と特に変わらず、横ばいに推移している。
		その他レジャー施設【スポーツクラブ】（総支配人）	来客数の動き	・成人会員の入会が減っている。特に現役世代といわれる年齢層が入ってこない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は雪がほとんどなく暖かいこともあって、来客数、売上共に順調である。県内の景気は新幹線工事の影響もあってか、良いようである。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数に目立った増加がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の大雪の影響で売上の前年比は良いが、期待したほどの人出も売上の伸びもない。買い控えの傾向が強い感じがする。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・衣料品関係や安い品物の需要があるが、販売数は増加せず売上につながっていない。年齢の高い層には良い品物を長く持つ動きはあるが、売れる量は限られている。
		スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・暖冬により客足はあるものの販売数量が上がらない。青果物の相場安もあり、客単価が低いままである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・おでんや中華まんといった、本来この時期に動かなければいけない季節商材の動きが悪い。かといって、冷やし麺などが良いわけでもないことから、やや下振れしているように感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・バレンタイン需要の来客数は前年並みにあったものの、客単価が下がった。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・2月の販売量は前年同月比100%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比112%であるので、やや下向きである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（統括）	競争相手の様子	・外食各社は人件費や原価、物流費などのコストアップを吸収するため、前年までにメニュー売価の改訂を実施している。その結果、売上高は前年並みをキープし、来客数は若干割り込む傾向だったが、ここ最近では売上高も前年を割り込む傾向である。その状況下で春に掛けて仕入価格や物流費、人件費の更なるコストアップがある。売上高と営業利益が減り始めている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が90%、宿泊人数が84%、宿泊単価が109%である。前年は大型団体を確保できたが、本年は大型団体が施行されない対策としての中型団体が不調である。しかし、個人旅行が好調に推移したことにより、宿泊単価アップに貢献している。
	×	衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・リニューアルの予定が後ろ倒しとなり、冬物消化も芳しくない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・団体の貸切りがあり、結果的には何とかあったが、開店休業のときもあり厳しさを感じている。貴金属店の経営者から、段々と売れなくなってきているという話も聞く。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・12月が非常に良かった関係もあり、2月は大きく落ち込んだ。また、例年であれば雪が降って足元が悪くなる頃だが、今年は雪がほとんど降らず天候が良かったことから、昼間でも悪い。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・産地の全体的なキャパシティが減少していると考えられる。メーカーそれぞれにばらつきはあるものの、全体的には忙しいところが多くなっている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報では、個人からの問合せが増えてきているということである。
		税理士（所長）	取引先の様子	・2月に接触したデベロッパーや開発工事、あるいは建設業や製造業の人の話ではおおむね好調である。製造業の特徴としては、海外からの引き合いの受注残が多い。全体としては人手不足という課題もあるが、建設業や設備工事関係が好調である。職人を確保できている建築設備工事業のなじみ客は、他の業者が廃業していることから受注が後を絶たないとのことである。宅地開発のデベロッパーは、消費税の引上げ問題があるのか、住宅の需要が旺盛ということも堅調である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注の伸びの鈍さはあるが、総じて堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前の前年12月は年末工期の工事完成で忙しかったが、1～2月は小雪で除雪もなく、手持ち工事も薄く多忙感はなかったということで変わらない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・前月同様に受注額が前年同月を下回っている。次月以降の受注見込みがやや持ち直していることから一進一退の状況とみる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年の大雪と比較して今年はほとんど雪が降らず、小売店への客足のほか、物流や施工建築等にも悪影響がない。前年比では好調な業種が全般的に多い。ただし、あくまでも前年比であり、トレンドが上昇したという感触はない。
		司法書士	取引先の様子	・新幹線や東京オリンピック関連工事のため建築資材が不足しており、店舗の新築工事が遅れているということである。なかなか借手がいなかった物件の借手が見つかったという話が複数ある。
		食料品製造業（経営企画）	それ以外	・商品群によって偏りはあるものの受注量や販売量に関しては全体的に堅調である。問題は労働力不足から必要な生産量が確保できていないことにあり、一部に機会損失も生じている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米市場、国内市場共に受注が伸びていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・今年の冬は小雪で冬物衣料の売行きが不振の上に、バーゲンセールでも売行きが悪かったとの報告を受けている。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣会社への登録者数は全く伸びない。マッチングができず困っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は相変わらず少ない。求人先への紹介が困難な状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とほとんど求人数が変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・前年と比べて、求人広告の内容及び件数が余り変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・自動車や住宅業界の話を聞くと、消費税の引上げを見込んでの消費者の動きがないとのことである。ただ、当地は前年の大雪があり、前年と比べると少しは良いという話もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は2.11倍と、引き続き高い数値で推移している。1月は前年に比べ建設業と製造業で若干の減少がみられたが、他の産業については全て前年を上回る求人数となっている。特に卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業で求人が大きく伸びている。
		民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・職業紹介事業の変化は少ないが、派遣労働者は3年の期間制限ルールにより直接採用が増加し、派遣契約の売上減少で経営状況が厳しくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同期と比べ、企業の2019年4月採用の求人状況は2月末になっても継続しているところが目立つ。
		-	-	-
	x	-	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (近畿)		コンビニ（店員）	販売量の動き	・順調に推移しており、近隣にホテルが増え始めた結果、夜間でも客単価が上がっている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・呉服屋では、成人式以降は振袖目当ての客が来店しているほか、入学や卒業、入園や卒園に向けて、若い世代の購入が増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品、食料品共に好調で、売上は前年比7%前後の増加で推移している。月前半に苦戦した高額品も盛り返してきた。一方、インバウンドの入店数は微増ながらも、売上は前年を下回っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人売上の増加傾向は、前月は中国の電子商取引法により、前年比で微増にまで鈍化した。今月になって3割増と大幅に改善し、前年11～12月を超える水準になっている。前月は様子見から買い控えていた層が、今月になって戻ってきている。一方、国内の富裕層である外商客の動きは、前年を割り込んでいる。全体としては、外国人売上の増加傾向が国内客の減少を上回っており、3か月前に比べると好転している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・2月に入って1月に伸び悩んだ富裕層の動きが回復し、同じく苦戦したインバウンドの来店や購買動向も戻ってきている。気温が徐々に春めいてきた時期から、春物衣料の動きが出てきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はインバウンド効果が戻っており、化粧品や特選用品、アクセサリーの売上が前年を上回っている。特に、化粧品はインバウンド効果で前年比50%増と好調に推移し、目標達成の見込みである。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・12月や1月と比べて、婦人服の売上は回復基調にある。入店客数も前年を上回っている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・外国人観光客がかなりのお金を使っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずファーストフードやコーヒー類の売上が好調に推移しており、販売量の増加傾向が続いている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・少し暖かくなり、冷たい飲料やアイスが売れ出している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・2月の前半は来客数も少なく苦戦していたが、中旬以降は少し持ち直し、前年並みとなった。一方、売上単価は前年よりも少し落ちている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・4K放送が前年の12月から始まり、客によるテレビの買換えへの関心が高まっている。また、消費税増税を控えて、リフォームを検討している客が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・年度末に向け、企業の動きも活発化している。
		乗用車販売店 (営業企画)	単価の動き	・単価の上昇で利益率がアップしている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・3月決算に向けて、来客数や販売台数が増加傾向にある。今後、更に動きは活発になると予想される。
		その他専門店 [ドラッグストア](店員)	単価の動き	・洗剤や紙類などの、生活必需品が徐々に値上がりしている。ただし、春先に出た新商品は、高価格であるにもかかわらず、売行きがとても良い。週末や月末は来客数も多く、売上目標が達成できている。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・正月明け以降の法人宴会が多いほか、インパウンドも堅調に推移している。
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・天候の影響もあるが、前年と比較して1～2月は来客数に伸びがみられる。特に、今月は全曜日、全時間帯で来客数が前年を上回っており、営業は好調となっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・2月は予想以上に団体客が多かった。個人客の間際の動きも良かったが、団体客で客室が埋まっており、利用を断るケースもある。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・平成最後に関連した間際需要が増えつつある。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの10連休が、マスコミなどを通じて宣伝されてきたことで、客の旅行意欲が少しずつ上向きになっている。10日間のどこでもよいので、どこかに行けないかといった具体的な問合せも増加し、やや良くなってきたと感じる。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・米中問題や米朝会談、英国のEU離脱問題といった世界情勢の不安はあるものの、国内旅行の需要は10連休を中心に堅調で、皇太子殿下の御即位の祝賀ムードもあり、明るい兆しがある。ただし、10連休の特需が落ち着いた後は需要の減速も想定され、楽観はできないと感じている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・年末から始まった4K放送に関する問合せや申込みが増えつつあるなど、地域の住民による関心は高いと感じる。
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は8,638円で、今月の客単価は9,821円となっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール](職員)	お客様の様子	・物販の売行きも順調に推移している。
		その他住宅[展示場] (従業員)	お客様の様子	・アンケートでは、1年以内に建築する客が前年比で1割以上増えている。
		その他住宅[住宅設備] (営業担当)	販売量の動き	・年明け以降、年度末に向けた新築着工件数の増加が続いており、景気は良好である。
		商店街(代表者)	単価の動き	・非常に単価の安い物しか売れない状態が、長く続いている。
		一般小売店[時計] (経営者)	お客様の様子	・気温の低い日が続く、客足が遠のいていると感じる。近くの大型商業施設ではバレンタインデー関連で大規模なイベントを催しており、来客数の大きな差を感じる。客の中には、修理をしたいが費用を考えて迷うなど、生活の厳しい様子がうかがえる。
		一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・今年2月現在と前年11月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は2月が93.8%で、11月が92.7%、関東は2月が101.0%で、11月が108.9%、中部は2月が99.5%で、11月が120.3%、中国は2月が122.0%で、11月が102.2%となり、各地区合計の平均は2月が99.9%で、11月が101.2%となった。1月と同様に、2月も新商品が比較的好調で、数字としてはほぼ前年並みである。11月もお歳暮商戦は好調であったが、全体としてはほぼ前年並みであったため、状況に大きな変化はない。
		一般小売店[衣服] (経営者)	来客数の動き	・寒さも落ち着き、消費者の目が少しずつ春物衣料に向かっている。例年のこの時期と、余り変わりはない様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・入店は増えているが、客単価が低下している。特に、バレンタインデー商戦では、厳選して購入する雰囲気が強まっている。また、報じられているように、インバウンドによる下支えが弱くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客からは、例年どおり春夏物の高級ブランドの衣料品への受注があり、海外の高級輸入時計も好調である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1月は中国の電子商取引法の影響もあり、売上は落ち込んだが、春節以降はインバウンド客の購入が回復傾向にある。客単価は以前よりも下がっているものの、来客数の増加が売上増につながっている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・入店客数は増加傾向を維持できているが、依然として衣料品の売上は低迷が続いている。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・2月に入り、中国の電子商取引法による影響でインバウンド売上が苦戦した1月に比べ、徐々に売上は回復傾向にある。ただし、前年に比べるとまだ完全には戻りきっていない。一方、売上は前年を超えてきており、衣料品関連が伸びたほか、化粧品関連も10%以上の伸びを示しており、今後の冬物商戦での最終の取り切りや、春物の早期の立ち上げには期待がもてる。また、高額品については、成長のスピードは鈍くなっているが、富裕層の消費意欲が後ろ向きではないため、今シーズンの新作の動きは良い状態となっている。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・前月は厳しかったインバウンド売上が1か月で戻り、インバウンド比率の高い化粧品、高級輸入品、時計などは大幅な増収となっている。また、衣料品は暖かい日が続き、婦人、紳士共に苦戦していたが、通常価格の春物商材は前年を上回っている。全店としても前年を大きくオーバーしそうである。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・月初は、都市部ではインバウンド関連やバレンタインデーの催事が苦戦し、厳しい立ち上がりとなった。中旬以降も不安定な株価の影響などで、国内需要は低調な推移となっているが、インバウンドが回復し、特に化粧品が売上全体を押し上げている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月も衣料品や雑貨に関しては動きが鈍い。気温や価格にかかわらず、冬物商材は動かない。春物商材も卒業、入学関連は堅調であるが、ファッション関連は例年と同様に下見が中心である。一方、食品は好調で、特にバレンタインデーのチョコ催事は前年を大きく上回り、アトラクションのように女性客が楽しんでいる。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・1月に大きく落ち込んだインバウンド売上が、2月に入って持ち直している。化粧品、子供服を中心に、前年並みの売上で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食品の客単価は、11月と比べてほとんど変化していない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店や改装により、来客数が落ち込んでいるほか、農産品の相場安の影響が大きい。1品単価の低下で、客単価も下がっており、売上の落ち込みは大きい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は97%で推移しており、変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税への意識や、商品の値上げで生活防衛意識が高まりつつあるのか、売上が今一つ伸び悩む傾向にある。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年末から失速している。特に、衣料品が暖冬の影響もあって苦戦している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量や来客数、客の雰囲気共に、ここ数か月はほとんど変化がなく、横ばいである。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数、売上共に横ばいである。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・2月の売上は前年と比べて少し悪い。土日の来客数が少なかったように感じる。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・冬物商材の処分セールについては、一部で動きのある商品がみられたものの、全体としては買上点数が減少するなど、消費を絞る傾向がみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・最近では予約の多い日と少ない日の差が激しいため、スタッフの調整が難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・宿泊の客室単価について、団体客の単価は堅調に推移しているが、インバウンドを中心とした個人客の単価は、12月頃から前年よりも低めで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月にしては比較的穏やかな天候が続き、例年に比べて来客数が微増となっている。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	単価の動き	・3月からは値上げが予定されているが、消費税増税の影響もあり、まとめ買いなどの動きがない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・過去にない天候や、ゴールデンウィークの10連休など、予測できないことが多く、先が読めない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、単価は上がっている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門では、客室単価の下落が続いているため、売上は前年を下回っている。宴会部門やレストラン部門でも、前年割れの推移が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、2月は暇である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒暖の差が目立つようになったが、客の乗車機会はほぼ前月の水準で推移し、営業収入にも大きな差はみられない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・観光産業はオフシーズンのため、入場者数が伸び悩むのは仕方がない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・インフルエンザの流行で予約のキャンセルが相次いでいる。
		美容室（店員）	単価の動き	・パーマやカラーなどを勧めると、オーダーしてもらえ。店での関連商品の販売も動きが良いため、12月に近い販売量が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今の時期は、転勤や学校の都合などで転居が増えるが、今期は余りその傾向が見受けられない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・不動産取引の状況に余り変化はない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・年度末に向けた不動産販売の動きは、例年と大きな変化はない。消費税増税前の駆け込み需要も、現状は大きな動きがみられない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・暖冬の影響でコートやセーターなどの在庫がなかなか消化されず、近隣の同業他社の撤退が相次いでいる。2けたダウンとまではいかないものの、1けた前半のダウンが続き、歯止めが掛からない状態である。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・2月は年間で売上が最も悪いが、前年比でも5%減と落ち込んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・2月の初旬には春節もあり、もっと繁華街を中心に外国人が増えて活気が出ると予想していたが、今年は盛り上がり欠けている。少し手前にあった節分も、その日だけが盛り上がり、その後続く雰囲気は今月も感じられない。地域全体で動いている人の数が少なく感じる。12月は良かっただけに、年が明けてから余計に悪く感じているのかもしれない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・前月と同様に売上増が見込めず、販売量が伸びてこない。前年の水準を上回ることが精一杯である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標が達成できそうである。ただし、インバウンド需要が復活しており、化粧品を中心とした一部の商品が、他の不振の商品をカバーしている状態である。特に、アパレルを中心としたファッション関連は苦戦しており、国内客の消費は良くない。気温の影響はあるものの、客の不要な商品に対する評価は一層厳しさを増している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月の初旬は、食品の店頭売上が前年比マイナス1.0%程度で推移していたが、後半になってマイナス3.0%まで急速に悪化した。2か月連続で前年を大きく下回っており、予想していたよりもかなり悪い状態で推移している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・近隣の同業店の撤退で売上が増えていたが、1月に入って伸び率が鈍化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・インバウンド売上は前月に比べると回復したが、中国の電子商取引法による影響で、いわゆる爆買いはみられなくなった。一方、国内売上は全体として横ばいであるが、食料品を除いた品目では、前年比でマイナスとなっている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・株価が2万1千円台を回復し、客単価は前年比で6.5%増と、時計や宝飾品などの高額品の売上が順調に推移している。一方、販売量は4.6%減と、ファッションやリビング関連が厳しく、売上は前年を下回っている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・当地区の傾向として、売上の大半を占める国内客の現金売上が前年比で5.3%減と厳しい。また、富裕層に対応した掛売の動きも2.8%減となっている。一方、免税売上は11.0%増と、他地区よりも低いものの堅調であり、そのうち消耗品は35.3%の増加となっている。全体的にインバウンド需要が少ない地域のため、域内のボリューム層の節約志向と、食材などの高騰による価格への慎重な姿勢が鮮明となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品を中心に、買い控えによる買上点数の減少が顕著になっている。足元での景気後退やインバウンドの減少、実質所得の減少、消費税増税といったマイナス要因が多く、生活防衛姿勢が顕著に強まっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・今年は白菜や大根といった鍋物野菜の価格が常に安い。いつも安いと、販売量も動かない。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・チラシを入れても、そこまでのにぎわいが感じられない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今冬は暖かい日が続いたため、店頭の上上に大きく影響している。例年は冬物肌着や暖房器具、鍋物商材などが1～2月末までしっかりと販売できるが、今年は動きが悪いほか、購入数量や単価も前年に比べて悪化している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に、自社競合と他社競合の2店舗が出店したため、来客数が前年比で5%ほど減っている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・客単価は下がっていないように感じるが、寒い時期は来客数が減るため、売上も減る。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・カードでの分割払いが増えている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・平日でも白物家電や携帯電話目当ての客は多いが、その他の売場の客は、年末に比べるとかなり少ない。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、季節商材の販売が芳しくない。春節のインバウンド需要もあるが、例年に比べると販売量が減少気味である。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・平成最後の売り尽くしセールを実施しているが、消費税増税前の買い控えが起きているのか、来客数の落ち込みが目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・米中貿易摩擦の影響で、資源関連や鉄、バッテリー、プラスチックの相場が下がり続けている。製造業の取引先からは、中国の景気減速によって生産予定が縮小しているとの話をよく聞く。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・寒い日もあるが、総じて暖冬であるため、季節商材のスキンケア関連、カイロ、感冒薬の動きが悪い。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・中国の消費が若干弱いほか、米国と中国との貿易摩擦が激しいので、株価にも影響している。
		その他小売【インターネット通販】（経営者）	来客数の動き	・2月は寒い日が多く、商店街への来訪頻度が減少している。高齢者の多い商圈のため、買物を控える客がほとんどである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春節でアジア圏のインバウンドによる需要が高まり、その前後は忙しかったが、特に夜に外食する人が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・物価が上がっている割には、単価には反映できないのが大きな要因である。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・前月と同様に、供給過多による影響があったほか、世界情勢や景気の変化もあり、今年の春節は前年ほどのインパクトは感じられなかった。また、レストランについても、単価を若干上げたこともあり、前年のような勢いが感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (客室担当)	お客様の様子	・2月は受験生の宿泊が多い月であり、はしかの感染が発表されてからは、宿泊者から心配の声も上がっている。はしかが原因かどうかは分からないが、例年は満室となる国公立大学の前期試験日の前日も、稼働率は85%にとどまっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・手を挙げる客が減っているため、通勤の動きの変化が気になる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年のことであるが、2月の客の動きは、寒さもあって足取りが重く、無線での呼び出し回数や乗車回数が前年をかなり下回っている。病院に行く際の利用も、晴れた日は伸びるが、寒い日は減少する。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・例年2月は受注の落ち込む時期であるが、前年と比べても悪い。
	×	一般小売店〔野菜〕 (店長)	競争相手の様子	・問屋からの話では、どの店舗も非常に厳しい状態であり、特に個人店舗で厳しい状態が続いている。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・2月は来客数が少なく、売上の前年割れが続いている。
	×	住関連専門店 (店長)	お客様の様子	・客の高い希望と、低い予算の格差が大き過ぎて、購入してもらえないケースが増えている。消費者の値ごろ感の低価格化が著しい。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・3月のイベント向けの需要で、前年よりも受注量は増加している。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・問合せ数が増えており、受注の確率も上がっている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・海外も含めた取引先の動向は、何か突破口を広げようとしているのか、活発な動きがみられる。引き合いが増え、徐々に受注も増えている。幸い、海外取引では為替が円安気味に推移しているため、その点でも景況は良いと感じている。
		電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注価格や販売価格の動き	・全自動洗濯機や冷蔵庫などの大型商品など、金額の前年比が実売台数を上回っている商品が多い。前年よりも単価の高い商品の荷動きが活発となっている。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・僅かながら売上が増加傾向にある。
		広告代理店 (企画担当)	取引先の様子	・年末、バーゲンセール期間共に気温が高かったため、多くの商業施設では重衣料の販売が厳しかった。一方、2月後半に入って気温が上がったことで、春物が動き出している。また、飲食関連の売上也好調になっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮しても、受注量が若干少なく、注文のロットも小さくなっている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・荷動きがやや活発な状況に大きな変化はない。
		一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・当社の取扱製品には納期が1～2年に及ぶ物が多く、ここ数か月間での受注の変動は少ない。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	取引先の様子	・今期の後半に入って、受注量は急激に増加したが、景気回復によるものではなく、来期以降の将来不安に対応し、今期内の設備投資を優先させたものである。その点から判断すると、来期は反動で急速に冷え込む可能性が高い。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に横ばいである。
		輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連は堅調で、海外からの引き合いも増加傾向にある。
		その他製造業 〔事務用品〕 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が例年と変わらない。
	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・太陽光発電などの動きは落ち着いたようにみえたが、引き合いは多い。土壌汚染調査の問合せも、通常よりも多くなっている。	
	建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・年度末の工事では、技能労務者不足に苦勞している。今後も高齢化により、技能労務者の不足はより深刻な問題になる。	
	建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・人手不足や働き方改革の影響で、人件費が高騰する傾向にあるが、販売価格に転嫁するのは難しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機が売れていないため、配達件数が少なくなっている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・最近、ますます貧富の差や大企業と中小零細企業との格差が広がっているように感じる。今後、大きな企業が小さな企業を抑えて生き残るという構図は、ますます顕著になっていく。景気の実感については、自分がどの組織に属しているかによって大きく異なる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・得意先の決算書にも、増収増益の動きはなかなかみられない。また、融資条件の変更の申し出も少し増えていると感じる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・2月は営業日数が少ないこともあり、例年数字は悪いが、今年も折込件数が少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に、売上は前年比100%前後で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常であれば出てくる期末の広告出稿が、今年は芳しくない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月の台風の影響で忙しくなったが、受注は徐々に落ち着いてきている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・受注量には余り変化がなく、今後の予算の見積りが少し減ってきている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入り、出荷量が前年の実績を下回ってきている。競合他社が価格攻勢によって市場を荒らしていることが原因である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の購買がかなり減ったほか、気温も上がらない状態であり、やや景気が悪い。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・全体的に微減であり、産地の主力である白タオルの動きが芳しくない。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前年比で10%減少している。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響か、印刷物の受注量が減少している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量に関しては、11月に前年比で若干減少した後、12～1月は大幅に減少している。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の販売量が、1月末頃から急激に落ちている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当市からの企業の撤退が続いている。企業の社宅や事務所のニーズも減っているほか、空室率も上がり、賃料は下落している。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大阪でも特にインバウンド需要の強い駅で、外国人観光客の来店が減少し、売上に影響している。一方、京都では僅かに増えており、売上増につながっている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・前月や2か月前にはスポット案件が出てきたが、継続案件は決まらなかった。今後も継続案件の獲得がキーとなるが、現時点ではめどが立っていない。
	x	*	*	*
雇用関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前に比べると、求人数の動きは若干鈍化しているように感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣料金の請求単価が上がってきている。発注元の企業にも、請求のアップに応じてもらえるケースが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・最近では募集のなかった企業の求人が増加している。
		人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・非正規社員による正社員化の動きが増えたが、それは最近3か月の現象ではなく、前年から続いている動きである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末が近づいているため、業界全体が慌ただしい動きとなっている。特に、公共関連の入札はほぼ完了しつつあるが、金額的には前年を上回る勢いとなっている。民間の仕事も需給バランスが力強い状況に変化はなく、この動きは来年度以降も続きそうである。
		人材派遣会社（役員）	雇用形態の様子	・今月も相変わらず、求職者からの一般派遣への応募は減少傾向が続いている。正社員や直接雇用を前提とした、紹介予定派遣への応募が圧倒的多数を占めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・正社員の後任を募集する際も、派遣での補充要請が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞広告における求人数には、景気の方向性を示すような目立った傾向はみられない。構造的に人手不足である、建築や物流、介護などの業種は、一定数の求人維持しているが、その他の業種については、特に大きな動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きにも、例年の年度末予算の活発さが全くみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の新規求職者数は、前年比で4か月連続減少している。また、新規求人数も前年比で6か月連続減少している。ただし、求職者数に比べて求人数は圧倒的に多いため、1月の新規求人倍率は2.0倍を超えているほか、有効求人倍率も1.8倍を超えており、高止まりで推移している。一方、相談窓口での特徴は、新規求職者や紹介件数、就職件数は前年比で2けた減少しており、職業相談を行っても紹介に至らないケースが目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近は建設業のほか、自動車や産業用機械関連の製造業の求人が増えている。事業所からは、米中貿易摩擦などの海外経済に対する懸念の声も出ているが、求人への直接の影響は、現時点ではみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて求人数は高止まりで推移している一方、求職者数の減少が続いており、求人倍率は高いままとなっている。特に、建設関係の求人倍率が高い。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	採用者数の動き	・好調な状況は変わらないが、業況としては上がりきった感がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は高い水準で横ばいのため、景気はやや良いと感じている。また、求人数が多く、安心感もあるためか、学生の動きが悪い。採用企業側はかなり苦戦していると感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・医療関連の人手不足はまだ終息していない。今年度も100%の就職内定率が達成できたとはいえ、景気回復が進んでいるとはまだいえない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は少し回復しているが、求職者が少なく、マッチングが難しい状況である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・大手企業が、先行きを見越して採用数を絞ってきている。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)		*	*	*
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が前年の112%と1月の不振を取り返す形で好調に推移しており、特に、衣料品の冬物セールが売上をけん引している。来客数の増加に比例して、服飾雑貨、靴、バッグ、化粧品、文具などの小物の売上が前年比100%を超える動きを見せており、比較的若い客層が活発に動いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年より天候が良いので来客数が増えており、前月からは昼の来客数、特に工事関係の客が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年を割っているが、客単価は前年をクリアしている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・前年と比べ天候が安定しており、中食や関連販売が期待できる飲料のニーズが高まっている。前年まで下降傾向であった来客数が今年に入り上昇傾向になっている背景には、地元企業や公共工事の増大もある。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・リフォーム関係の動きが出始めている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので販売量とサービス入庫の来客数が増加しており、景気は上向いている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客の反応が良い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・以前と比べて客の動きが活発になっており、県外からの客足も前年より伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（外食事業担当）	来客数の動き	・12月商戦を境に売上が前年数値をクリアし始め、現状110%以上を継続している。売上構成比が大きい週末と祝日のアイドルタイムを設けない営業体制にしたことと、曜日別、時間別にメイン客層に的を絞った戦術の効果である。ランチタイムの来客数は前年の130%となり、不調であったディナータイムは予約が増えて前年の105%となっている。食べ放題の構成比は小さくなっており、平日と金曜日の来客数は2けたの伸長である。
		その他飲食 [サービスエリア内レストラン]（店長）	来客数の動き	・天候が良く、客足が伸びている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新たに開始した光サービスへの加入申込件数が好調に推移している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・雪が少なく暖かい日が続いており、客の動きが例年に比べて活発である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要で僅かばかりの上乗せ効果が出ている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が徐々に増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。客は購入を最小限度に抑えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は低価格志向で買い控えの状況が続いている。
		商店街（理事）	来客数の動き	・人の動きは天候に左右されるが、景気に大きな変化はない。
		一般小売店 [印章]（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいである。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品やヤング婦人服、店舗改装したりビング関連、天候に恵まれた観光営業部門は好調であり、閉店セールを実施している店舗の売上が前年を大きく上回っている。一方で、美術品と貴金属の催事が不調で前年売上を下回っているため、全体売上は前年を3%程度上回る。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上は低下しているが、春物や定価品の動きが好調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円の宝石は売れるが、100万円以上の商品は売れない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・2月前半は1月同様にストールやマフラー、手袋など冬物処分セールの動きが鈍かったが、後半はバッグ、アクセサリを中心に春のフォーマル商品の目的買いの客が多く、前年並みの売上にまで回復している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前月同様に近隣のグループ店舗の閉店で客の流入があるため、全体的に前年より良い状態にあるが、決して景気が良くなっているわけではない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・12月と2月に近隣の百貨店が閉店し、その閉店セールの影響で当店の状況は厳しかったが、バレンタイン商戦と物産展などの食に関わる催事で集客を図っている。春物が好調な婦人服が売上をけん引しているが、全体的に厳しい状況である。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回るものの、買上点数は下回っている。
		百貨店（外商担当）	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、富裕層の購買動向が軟調で高額商品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・2月の来客数はほぼ前年並みで推移し、客はポイント企画や広告日などのお買い得日に大量に買う傾向で、客単価も前年をクリアしている。客の生活防衛意識が高く、日々の買物に関しては財布のひもは固い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が伸びていない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年はそれほど寒くないので、厚手のコートの動きが鈍く、値下げをしても客は必要な商品だけを購入する。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・野菜類の販売点数は前年と変わらないものの、暖冬で価格が低下しているため客単価が上昇しない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客からは余り景気の良い話は聞かない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・依然として来客数が前年比90%台前半で推移しており、3か月前と比較してもほぼ同じ状況である。売上も部門によって差はあるものの、全体では変わっていない。
		乗用車販売店（店長）	単価の動き	・販売量は好調で前年の102%、サービス在庫も順調に推移しているが、高額車両の販売量が伸びず、客単価は低下している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年並みで推移しており、来客数も増加していない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新規の来客数が微増であるが、自社ブランド車間での乗換えが減少している。展示会でも来客数の変動はなく、購入見込み客が増えない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・地方には東京オリンピックの影響はなく、景気が盛り上がる要素はない。
		その他専門店【土産物】（経営者）	来客数の動き	・暖冬のせいか平日でも客が多く、ランチバイキングの利用が多い。パンを買ってテラス席でコーヒーを飲む客も多く、来客数は好調に推移している。
		その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・高額商品を購入する客はいるが、全体的に客単価は低下している。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・前年4月に大改装を実施して以来、来客数が前年を10%以上上回っている。工事中で仮囲い状態であった前年の改装前と比較して、今年はその反動で売上が好調であるが、3か月前と比較した場合は好調に推移という状況で変わらない。
		高級レストラン（事業戦略担当）	販売量の動き	・先の予約状況が前年と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年は積雪が少なく、客の動きは活発であるが、外食利用には結び付いていないことに加え、店舗の人手不足も深刻である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会数と来客数が増加し、客単価が上昇しているが、宿泊客数は前年並みである。
		都市型ホテル（企画担当）	お客様の様子	・従来2月はオフシーズンであり、国内団体観光客は少ない状況であるが、旧正月の影響で外国人観光客が前年よりも多い。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・前年同時期とほぼ同様の状況で伸び悩んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客が不景気に慣れてしまい、今できることに注視して一歩ずつ進んでいる状況にあるが、旅行に関しては良い方向に向いていない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・引き続き売上が前年同月を割っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末であるが、それほど忙しくない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暖冬でほとんど雪が降らず乗車率は良くないが、定期的な業務があるので売上は維持できている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客が少ない。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・前年末や年始以降、サービスに対する客の関心の度合いや動きが大変安定しており、低下する状況にはない。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・3か月前と変化はない。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・来客数に大きな変動がない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・天候に左右されるため、来客数は若干伸びているが、状況は変わらない。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上が横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話で景気が良い話は出てこない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・官公庁からは年度末に向けて古くなった建築の長寿命化改修工事の発注があり、民間では災害復旧工事が進み始め、一般住宅の耐震リフォーム化工事にも動きが出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・年度末が近づいているが、例年と比べ新築住宅の引き合いが少ない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税の引上げの影響を見極めようとする慎重な客が多い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・例年と比べて温暖な日々が続いているが、今月は来客数が大変少なく、売上の確保が厳しい状況である。
		商店街(代表者)	単価の動き	・バーゲンセールになっても非常に売上が悪い。客は慎重に商品を選び、セール価格でも購入せず、消費が低迷している。
		一般小売店[茶](経営者)	販売量の動き	・販売量が低調に推移している。商店街では2店舗が廃業し、行政が運営する高齢者施設が7月で撤退することとなり、周辺住民から不安と失望の声が出ているため、ますます寂しくなっていく。
		一般小売店[食品](経営者)	お客様の様子	・売上高、来客数、客単価の前年比は低下傾向で、客の低価格志向も顕著であり、不要な商品を買わない姿勢は続いている。
		一般小売店[眼鏡](経営者)	販売量の動き	・メーカーの出荷量が前年同期より低下している。
		百貨店(営業企画担当)	単価の動き	・積雪がないので来客数は増加しているが、ほぼ全部門で売上が前年をクリアできていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上点数が減少し、売上が低下している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年の97%未満である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・買物回数が減少し、来客数が2月になって落ち込んでいる。
		スーパー(管理担当)	来客数の動き	・積雪がなく天候は安定しているが、客足は伸びない。鍋物商材の動きも悪く、客単価も上昇しない。
		スーパー(財務担当)	販売量の動き	・1品単価は前年と変わらないが、客の節約志向から買上点数が前年を下回っている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・ここ数か月、来客数が減少し、客単価も低下している。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・客は必要最低限の買物しかしない傾向である。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・来客数が前年の90%で、客単価も上昇せず、景気は悪い。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・温暖化で降雪がないため、冬季商材が売れない。
		その他専門店[和菓子](経営者)	販売量の動き	・来客数は多いが販売につながらず、外国人客が多くても商売にはつながらない。
		その他専門店[布地](経営者)	お客様の様子	・確定申告が近い影響で客足が非常に少なく、また、客は値ごろ商品しか購入しない。
		その他小売[ショッピングセンター](管理担当)	来客数の動き	・近隣の大型施設の影響で、平日はもちろん土日の集客が伸びない状況が続き、特に衣料関係の販売量が増加しない。また、季節関連商品の動きも鈍く、販売促進効果の出にくい時期で集客に苦労している。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客は必要最小限の注文しかせず、景気は良くない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・1月末で13府県ふっこう周遊割が終わり、オフシーズンと重なって来客数が減少している。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・景気施策である13府県ふっこう周遊割が終了し、国内の宿泊客はビジネス需要に戻り、また、インバウンド客も中国の春節に伴う個人客の増加があったものの、団体客は前年と比べて減少している。レストランでは、昼の個人利用は前年並みであるが、ディナーでの接待利用などは減少している。
		通信会社(広報担当)	お客様の様子	・客には通信業界が無料でサービスを提供してしかるべきとの意識があり、対価が発生するとの意識が薄く、とにかくコストを下げることにのみ興味を示す。
		テーマパーク(業務担当)	来客数の動き	・今年は雪が少ないので来園者数が多い週末もあるが、基本的には閑散時期なので来園者数が少ない。
		美容室(経営者)	それ以外	・駅前のショッピングモールに客足が流れ、商店街に客が来ない。
	x	一般小売店[洋裁附属品](経営者)	来客数の動き	・寒い日は客足が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・2月の販売量は前年比90%と大変厳しい状況である。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・土日祝日でも平日並みの来客数となっている。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の自動車メーカーが好調である。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数が増加している。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・シーズン序盤の時期であるが、出先の売上が前期を上回っており、店頭の様子も活発になっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨のあった頃と比較すれば若干景気が良くなっている。年度末に向けて、少しずつ消費税の引上げに向けての駆け込み需要も出始めている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量に変動はない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・足元の受注量は前年より続いている好業績時の水準を維持している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業向けの受注量が好調で、高い生産水準が継続している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・国内需要は底堅く推移しており、月によって不釣合いに進行する状況はあるものの、おおむね活動水準は横ばいである。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の60%にとどまっており、厳しい状況に変わりはない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・直近の動向に大きな動きはなく、横ばいである。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は好調を維持している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・円安基調等により、造船各社は足元の四半期決算を黒字化できている企業もあるが、船価の低迷や鋼材の高騰等のコスト高は変わらず、やや悪い状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・いろいろの話がある割には、結論が先送りになっていることから、今一つ先行きが見えにくく、景気は変わらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で目一杯の状況が続いている。大型物件の割合が多く、計画が遅延又は中止となった場合のリスク、鋼材等の納期が長期化しており、工事の遅れや受注時期の調整が必要となる恐れがある。
		輸送業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず仕事の依頼はあるが、戦力的に厳しく対応しきれない状況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主な取引先からの受注量に大きな変化はない。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・セキュリティ、IoT、RPA等の新規技術について製造業の客を中心に興味を持っているが、導入には慎重で成約まで時間を要する。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の決算期には受注量の増加など季節変動があるものの、例年同様の状況となっている。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元部品メーカーの工場操業度は依然高水準であるが、系列完成車メーカーの世界販売台数が中国や北米で減少し、その影響で部品メーカーの受注は少しずつ低下し始めている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変動がない状況で進行している。
	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・総務事務系のアウトソーシング関連事業の引き合いは堅調であるが、人材確保で苦戦しており、プラス面マイナス面が混在している。今後の景気状況が懸念されるので、可能な範囲で単価の見直しを実施している。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬なので商品の受注量と販売量が大幅に減少し、売れ筋商品の価格帯も低下している。	
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料や金属酸化物の販売量が減少している。	
	金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店やスーパー、観光部門等、総体的に売上の減少が目立っている。	
	×	*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (中国)		-	-	-
		人材派遣会社 (支店長)	求職者数の動き	・求職者の動きが活発で、求人への応募件数が伸びて、3か月前と比べると110%の伸び率となっている。年度末や新年度に向けて、就職希望者や転職希望者が増えている。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・求人数が増加しており、特にアルバイトやパートの求人数が増加し、正社員の求人数は底堅い状況が続いている。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準を維持している。各製造業種の生産も堅調に伸び、個人消費も上向きである。
		職業安定所(職 業指導担当)	求人数の動き	・3月末の年度末を控え、求人数が増加傾向にある。また、求職者の動向も求人数が増加することで活発化している。
		人材派遣会社 (経営企画担 当)	求人数の動き	・求人の受注量に変動がない。
		求人情報誌製作 会社(広告担 当)	雇用形態の様子	・20～30歳代前半の若年層は慢性的な人材不足のため、契約社員を正社員雇用する動きと中途採用を積極的に募集する動きは継続している。人手不足が顕著な建設関係からの転職希望者は、現在より良い条件の企業への転職を希望し、就職活動をしている。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・新規求人は、放流用稚魚の大量供給施設から増員募集があったことから農林漁業が前年同月比で7割増となっているほか、派遣会社や清掃業からまとまった求人のあったサービス業が4割増となるなど、求人全体では高いレベルで横ばいとなっている。
		職業安定所(雇 用関連担当)	求人数の動き	・米中貿易摩擦の影響で、一部の自動車関連の製造業で必要部署以外の求人が取消しとなるケースがあったが、製造業全体では求人数に大きな変動はみられない。
		職業安定所(事 業所担当)	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同月比で4.5%減少しているが、前月比では7.0%減少していることから、新規求人の動きが読みづらい。求職者数は引き続き減少傾向で推移しており、これにより求人充足が伸び悩んでいることから、各社とも従業員確保で苦戦している。
		民間職業紹介機 関(職員)	採用者数の動き	・半導体業界の先行きへの懸念から、一部で採用を手控える企業も出始めている。
		民間職業紹介機 関(人材紹介担 当)	求職者数の動き	・外国人労働者に関して在留資格に特定技能が新設されても詳細が不明なので先が見通せない。
		学校[大学] (就職支援担 当)	求人数の動き	・人手不足は人口減少が原因であり、景気が原因とはいえない。
	学校[短期大 学](進路指導 担当)	求人数の動き	・2019年度採用の求人がまだ来るが、応募者がいない。	
	x	-	-	-

10. 四国(地域別調査機関:四国経済連合会)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)		-	-	-
		コンビニ(店 長)	お客様の様子	・競合店舗数の増加により新規客は増加していないが、売上は前年並みを維持しており、来店頻度が上がっている。客の節約志向が変わり始めたようだ。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・地方でも景気は少しずつ良くなっている。来客数は割と多い。客単価も意外と上昇しており、高額な物でも以前に比べてすんなり買っていく客が増えている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・2月は1年の中でも最も売上が悪い月で、今年の場合も売上単価はそう大きくはない。ただ、前年比では比較的、天候に恵まれ、特に暖かい日があったせいか、春物の売行きが順調である。単価もその分は上昇しており、結果としては好調だった。
		家電量販店(副 店長)	単価の動き	・暖冬で季節家電商品の売上は前年比減少しているが、白物家電の販売が好調に推移している。
	乗用車販売業 (営業担当)	販売量の動き	・3月の決算に向けセールなど行っているため販売量は良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月のイベントでは予想以上の台数が販売できた。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・客の動きが活発だ。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・春休みやゴールデンウィークの10連休だけに限らず、全体的に販売が大きく増えている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・新規契約数が毎月増加傾向にある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンで来客数が多くなってきた。
		商店街（代表者）	それ以外	・ここへ来て、10月からの消費税の引上げについて、いろいろなことが新聞紙上に掲載されている。それを見た消費者や経営者の消費マインドがかなり低下する懸念がある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・サービス業は業界全体が多様化しており、客が分散している。客単価も低いままで推移しており、店舗間の競争で値上げが難しくなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・不要不急の物は相変わらず買っていないが、少しずつ懐に余裕が出てきているようで、購買意欲はあるようだ。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・パレンタイム商戦は好調で、化粧品も堅調に推移した一方、衣料品のマイナストrendは継続しており、高額品の売上の伸び悩みも影響し、売上は苦戦している。インバウンド売上は、春節期間の売上が伸長した影響もあり、プラスで推移した。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・2月の来店客数は回復基調で推移したが、客単価が下がり、売上の的には厳しい月となった。生鮮食品については価格の低下傾向は見られないが、加工食品で価格が低下していることが近隣競合店との比較買い回りが激しくなった要因のようだ。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・相場の影響もあり、青果部門が全体の足を引っ張っている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・売上高は前年を上回っているが、客単価で客数の落ち込みをカバーしている構図は変わらずである。客数の前年比が回復しない限り、良くはならない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・売上は前年比で105%程度となる見込みである。冬物の最終セールが前年に比べ比較的長く売れており、1月のセールに来店しなかった客が動いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注及びサービス在庫予約は増加傾向にあるが、長期的に考えると新車生産台数及び、サービススタッフ数を受注に合わせて増加させることはできないので景気動向は変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	単価の動き	・店舗によりばらつきはあるものの、客数の減少を客単価のアップでしのいでいる状況が続いている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量は3か月前とほぼ同じである。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・売上高をみると3か月前比104.99%で微増しているが、3か月前は休場日が2日多いため、ほとんど同水準で推移している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・相変わらず、設備投資が旺盛で、特に宿泊業や飲食業など、観光客を対象とした施設への設備投資がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・日本銀行等の統計指標と違い、日本経済は長期下向き方向に動いており、地方経済の環境は回復の兆しすら見えない。外国人労働者の採用による人手不足の解消などありえない。むしろ多国籍国家の弊害は経済のみならず複雑な社会環境の変化を呼び起こし、安心安全な生活さえも不安視される状況になっていくだろう。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・前年末の大幅な株価の下落以降、100万円を超えるような宝飾品の売上が悪化している。現在好調な高級アパレル、雑貨、化粧品等に飛び火しないか懸念している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・繁華街の入通りが悪く、来客数も少なかった。次の購入時のために下見はするが、まとめ買いや余分買いは少なく、必要なものを予算範囲内で購入する客が多かった。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・価格の二極化が起こっているが、圧倒的に低単価商品の割合が高い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客数、販売量共に少なからず減少傾向にある。客の購買力も減っており、焼肉の外食は、より特別なイベントになっているようだ。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・当地の温泉本館が大きな改築に着手したため、イメージが落ちてきている。また、工事中の旅館も多いため、全体的な客数が減ってきている。商店街などに、にぎわいはあるが、今の状態は明るさが見えない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・元々1～2月は宿泊者が少ないが、今年の2月は想定以上に動きが悪かった。周遊ふっこう割が終了したことによる減少もあるが、それ以上に落ち込みが激しかった。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・温暖な環境のため、1月を過ぎて2月になっても野菜の相場安に困っている。単価が上昇しないので、全体の景気に大きく影響している。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来店客数の減少が著しい。また、購買力の弱さをとても感じている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街にはいるが乗車率が悪く、実車率も悪い。歩いてホテルに帰る県外の客が多く、地元客の飲食が少なくなっている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・2月は本来、寒い季節だが、前年に比べてもずっと暖かく、暖冬だった。寒ければ寒いほど、タクシーの利用率は増加するが、暖かいので余り利用者が伸びなかった。会社全体としても前年より落ちている。また、お遍路がこの時期はないので、春遍路が始まれば、少しは上向くだろう。夜間も乗客が少なく、飲みに出ている人も少ない。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が増加している。2月の売上見込みを大きく上回った。消費税の引上げの影響と暖冬の影響で住宅工事が順調に推移している。職人不足の影響で工事は遅れ気味だが影響は少なかった。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク用の受注が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、納期が集中する第4四半期においては、納品により売上が向上する時期であり、今期も変わらない状況である。国、自治体の発注により、増減はあるものの、災害対応関連業務が上乘せされた結果、例年に比べて好業績となっている。ただし、人件費や外部委託費等の大幅増により、利益率は改善されない。
		通信業（企画・売上管理）	受注量や販売量の動き	・2017年度の1～2月が悪かったこともあり、現在のCMの受注は前年に対して微増している。自動車や、薬品、医療用品業界からの受注が伸びている。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・園芸品の販売については、前年11月から価格的に前年同期を下回る状況が続いている。大型野菜を中心に安定的な市場入荷があるなかで、量販店等が品薄だった前年同様の売り方をして、状況に応じた販売手法がとられないことが大きな要因である。一方で、消費者の購買意欲は鈍く、価格を下げて量販体制をとっても消費者がそれに応えない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・月初めに東京で展示会があり、新商品に多くの新規受注があった。しかし、前年から当地でも労働力不足の問題が顕在化し、時給が上昇している。タオルメーカーは多くのタオル縫製協力会社に加工を依頼しているが、それら零細縫製会社は労働力不足が顕著で、今後、産地全体の生産加工に大きな影響が出てきそうである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・燃料や主原料のパルプの値段が少し下落方向に向かっているため、多少、原価は下落してきたが、一方で運賃が上昇しているため、大変厳しい。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・前月同様、余り大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事はあるが、利益が伴わない状況が続いている。受注はたくさんあるが、もうからないというのが、今の状況である。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の販売量は3か月前と比べて大きく増減していない。製品別にみると多少の変化はあるが、総量としてはおおむね横ばいの出荷が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年が変わってから受注が伸びない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きくは変わらない。
		輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・客の出荷等の動向は活発であり、計画的に物流が推移している。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・3月にかけて引っ越しの繁忙期を迎えているが、作業員並びに輸送車両不足の影響を受け、需要と供給のバランスが崩れている。そのため、客からの受託運賃と下請業者への支払運賃の双方が高騰気味であり、客への費用負担が大きくなっているばかりか、予定どおりに転居ができない引っ越し難民の増加が危惧される。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算、あるいは試算表等を分析すると、前年比で、ほとんど変わらないところが多くなっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・最近徴求した取引先の決算書や試算表は業況が悪化しているものが多かった。
		x	-	-
雇用関連 (四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業は新卒の採用人数が確保できておらず、派遣の依頼が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・本学周辺では、新たな住宅の建設や、ロードサイドの飲食業の開業などが相次ぎ、老朽化した施設等のリニューアル、スクラップアンドビルドなどの時期が一斉に到来したようだ。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者数に大きな変化がない。年度末に向けて登録者は増加するだろう。
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・働き方改革法を念頭に置いて、各企業では業務の効率化に取り組んでいる。現状は人手不足の中で、現場の担当者が余分な業務を処理している。新年度に向けて現場の業務スリム化と、各現場業務の格差を是正していけば、改革の意味と成果を得ることができるだろう。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・企業側の採用意欲は引き続き高く、募集人数も高止まりしている。ただ、人員を充足させるには至っておらず、引き続き人手不足が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足感が高く、求人意欲も高いが雇用条件を引き上げるほどの利益が見込めず、ジレンマに陥っている。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・有効求人倍率は増加傾向にあるものの、最近、企業整理の情報が増加してきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・次年度の予算計画では、例年以上に企業が広告費を削ってきている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・建設、土木関係において、仕事はあるのだが、大工、塗装工等の職人がいないため、工事がストップしている場合が多い。また、ボルト等の建築資材がないため、工期が大幅に遅れている工事現場が多くある。今後、年度末を控えて工期の遅れをどのように取り戻すかが課題となっている。
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (九州)		*	*	*
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の冬は1日も雪の日がなく、天候が安定しており、来店客数は例年より多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春物新製品の動きが良くなっている。また、まとめ買いが少々増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・こちょうらんの売行きが良く、現在景気が上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大催事場でのバレンタインコレクションや物産催事、各フロアでの改装前の売り尽くしセール等により来場促進を図っている。客単価は維持しているが、商品単価は減少している。嗜好性の高い舶来ブランド、貴金属、美術工芸及び家具家電催事は依然好調である。家庭での生活を充実する意欲と慎重な購買姿勢は依然継続している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店舗平均での今月の売上は前年比103%で、3か月前を3%程度上回っている。当市のイベントが10日程前倒しされた影響があるが、当店の売上は入店客数の増加に反して減少傾向にあり、各店舗の業態格差が出ていると考えられる。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・上旬は暖冬の影響で冬物セールが売れず苦戦したが、中旬以降春物を探す客が増え、定価品の売上は前年比150%まで伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ルームサービスのオーダー件数が伸びており、また、高単価のメニュー利用も多く売上が好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・3月の予約を通り越し、10連休のゴールデンウィークに集中している。現在のところは、どの方面もほぼ満席となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年度末に向けて販売数が少しずつ上がっている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・繁忙期に入り販売量が上がったが、例年に比べると減少している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・低迷していたマンションの販売について、値下げをすると客の反応があり、来客数や成約も増加している。高額だと手が出ないようだが、値頃感を出すと売れるため景気は悪くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春先になったが、人の動きは悪く、購入に至る客は少ない。購入意欲がなく来店数も減少し、購買額が上がらない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・この時期は例年寒さで客足も少ないが、今年は暖冬により来店客数も平年並みである。しかし、まとめて購入する客は少なく、低い単価の商品を必要なものだけ購入する傾向は変わらない。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・当社は、核店舗の閉店に伴うセール期間中であり、売上高、入店客数とも大幅に前年を超過している。一方、周辺商業施設の情報は、暖冬の影響によりアパレル不振等が伝えられ、消費はまだ厳しい環境が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客は、必要な物以外を購入しようとしなない。購入に関してかなり慎重になっている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・一部店舗の営業終了に伴う閉店セール効果により、全体としては好調に推移しているが、その他店舗の客の動向は、既存客の高齢化等の影響もあり、単価等は減少している状況が継続している。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・ぜいたく品消費の伸びが若干減衰傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が平年より高めである影響で、防寒着や寝具類、食品鍋材料の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・会社の販売促進が弱くなっているため、来客は落ち込んでいるが、客単価や販売点数等は前年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・暖冬の影響もあり、鍋物商材が売れていない。特に単価が高めの精肉に影響が出ており、青果相場の下落と重なり、客単価が前年比マイナスとなっている。
		スーパー（統括者）	お客様の様子	・年末は高額商材が売れる傾向があったが、年が明けてからは客の値段に対する姿勢が厳しくなっている。チラシを比較して買い回りする客が多くなり、仕入れ単価が上がっても売価にそのまま転嫁できる状態ではない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来店する客には変化がなく、伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来店客がほとんどいない状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・店内への来客数が回復しない。ここ数か月同様の状況にあり、上向き気配がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬の影響が大きく、また4K・8Kテレビも年明けから盛り上がり欠け、全体的に不調である。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・テレビや冷蔵庫、洗濯機等の主力商品は順調に推移しているが、暖冬の影響により、エアコンディショナーを含む暖房器具が苦戦しており、全体の売上を下げている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・人気車種に受注が集中し、メーカーからの配車が間に合わない状況である。受注残が多くなり、登録ができず販売しづらい状態が続いている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・都市部での合同販売に参加したが、キャッチフレーズで売上が大きく違う。客に購買意欲はあるが、慎重に商品を見極める買い方が増加している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、2018年11月初旬をピークとして低下している。今後の価格を予想することは困難であるが、動きとしてはなだらかな変化が予想される。2月にはイベントが開催され、近隣より多数の観光客が訪れたが、燃料油の販売量は前年並みである。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	販売量の動き	・暖冬により、季節商材の販売量が減少している。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・来館客数は前年実績を上回り、映画館が前年の2倍近い伸びをしていることもあり、全館の数字としては上向いている。しかし、暖冬の影響もあり、物販系の苦戦が継続している。来館した客の購買意欲は低く、決して景気動向が良いとはいえない状況である。また年度末から年始に掛けて、物販テナントの倒産も相次いでおり、楽観視はできない。
		その他小売の動向を把握できる者 [土産卸売]（従業員）	来客数の動き	・来客数が前年比85%で推移している。今月は、晴天が少ないため客数の伸びがない。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（統括者）	販売量の動き	・今年は、暖冬で前年と比べ来場増加につながったが、売上増加にはなっていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・天候が良く2月にしては穏やかな気温の日が続いたにもかかわらず、客足が伸びなかった。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・例年この時期はシーズンオフのため、景気は余り良くないが、この先の予約は順調に入っている。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・施設会場を改装し減らしたことにより、収入が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・販売数は微減だが、単価の上昇により売上は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型クルーズ船の停泊が1割程度減少したにもかかわらず、航空機を利用したツアー客以外の家族連れやグループの訪日外国人観光客のリピーターが確実に増加しており、それに伴いタクシー利用も増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は、県外からの客が多いが、晴天が少ないことで、売上に反映されていない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末の補正予算等で、引き合いが多い時期であるが、件数が例年より少ない。
		ゴルフ場（従業員）	競争相手の様子	・近隣ゴルフ場のネット情報や客の話では、価格上昇や来場者の増加という話を聞くことがないことから景気は変わらない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・インフルエンザの流行や寒さが続き、外出を控える客が多い。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・計画時の材料費や人件費が上昇傾向であるが、予算あるいは支払は下降傾向である。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・消費税引上げの影響が不透明である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較するとやや好転しているが、長期的にみると消費税引上げまで横ばいの状況が続く。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では、寒くなると来街客数が減少する傾向があるが、今年は暖冬傾向だが、来街客数は増加していない。景気は非常に悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・日常生活でも買物に節約する傾向がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・冬物衣料最終処分時期だが、暖冬の影響で全く売れない。春物商材も動きがなく、前年同期より売上が大きく落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年末に比べ販売量は減少している。年度末や統一地方選挙に向けての動きが若干あり、大幅な減益は免れている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・廃業する店が出ている。接客しても購入に結び付かず、全く売上が伸びない。低迷している状態である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・中間層の消費の冷え込みが大きい。1月のクリアランスセールで正規金額の商品を割引しても売上がつながらず、その影響が2月も続く予想していたが、若干回復している。暖冬傾向が続いており、春物の動きがやや良くなり、全体の底上げを図っている状況である。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・日本人では、一部の富裕層や中間層の売上が、前年よりも悪くなっている。訪日外国人については、中国経済動向等により、年明け後から伸びが堅調になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入っても、客数の減少に歯止めが掛からず、多少の単価アップも売上増加につながらない厳しい状況が続いている。特に野菜、生肉、生鮮食品においては、売上が苦戦している。また、衣料品においても、暖冬の影響で冬物がほとんど売れず、今後の懸念される。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比97%、売上も前年比95%で推移している。客単価は前年より低くなり、買上点数にも影響が出ている。全体的に客数の減少が、2月の売上減少の原因となり、この状態が2～3か月続いている。特に衣料品の落ち込みが大きく、前年比87%で推移している。天候に大きく影響され、店舗全体が苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・かなりの暖冬の影響で、鍋物やおでん等の季節商材、野菜の廉価で青果物の動きが極端に悪い。全般的に売上不振である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・景気回復の兆しがあるといわれているが、身近な店での客の動向は鈍く、高単価な商品は売れない。今月は節分やバレンタインデーと行事があったにもかかわらず、該当する商品の売行きは極端に低く、かなり売れ残りがあり厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年客数が減少しており、その状況を客単価で僅かながら補っている。過当競争により、景気とは違う結果が出ている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来店客数は変わらないが、客の財布のひもが固くなっており、客単価が大きく下がっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・セールが1月に2回行われるようになり、2月において売る商材が見えていないことから、販売量が激減しているのが顕著である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月は少人数の予約がほとんどで、団体の予約は、数えるほどしかない。来客数は伸びず、売上が上がらない状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマが終わったことで売上に対する影響もなくなり、それに加え毎日夜には雨が降っているため、以前より客足が少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・訪日外国人の来店で数字は保っているが、地元客の来店は確実に減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末から年明けに掛けて、客の消費動向は落ちている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年繁忙期に当たるが、予定していた販売量の伸びがない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・接客中の会話でも景気の良い話を聞かない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・12～1月と比較すると売上が下がっており、景気回復が遅れている。この業界では、例年2月は景気が悪くなるが、それがそのまま反映されている。3～4月に暖かくなると業界も動いてくる。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・2月は、年末より客の来店が少ない状態である。
企業		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
動向 関連 (九州)		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・3月より新工場が稼動し、取引先からの引き合いは強い。また、板金精密加工の子会社においても工場の増設に着手しており、スペースや人、営業の力があれば仕事は間違いなく増加する。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・訪日外国人の購入で酒類が売れているが、国内消費は停滞している。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月はかなり厳しく、計画も前年比85%の状況である。理由は供給過剰に加え、消費も伸びていない点にもある。特に冷凍食品加工メーカー向けの納品量は出していない。スーパーマーケット、居酒屋を中心とした外食関係はそこそこの動きをしているが、全体的には厳しい2月となっている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・きゅうり、ピーマン等は例年とほぼ同じ単価で、トマト、レタス、だいこん等は2割程度単価が安い傾向にあるが、さつまいもは1割高くなっている。今年の東北地方は暖冬により、出荷量が増加することが見込まれている。キャベツ等については、前年の緊急輸入で輸入条件が低くなったことで、加工会社は輸入で調整する動きがみられる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期から端境期に向かう時期であるが、製造、販売共に比較的順調に推移している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2019年に入り米中貿易問題や日韓の関係悪化、消費税引上げ等の不安要因が家具業界にも重い空気感を出している。住宅の着工件数等は前年度を減少しており、消費税引上げ前であるが、着工は減っている。住宅メーカーの家具販売会も伸び悩んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の営業では、受注関係が難しいが、イベント等特殊な状況の方が売上がある。2月始めの東京ドーム展覧会場では、前年と変わらずよく売れていた。年末は、ふるさと納税の影響もあり内容的には良いが、受注的にはいまひとつである。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・例年の動きと大きな差がない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この2か月の受注量は、横ばいである。ユーザーの輸出量や相手国の問題が影響していると考えられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造装置のユーザーの落ち込みが影響し、前月から約2割減少している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・輸出車両が高い生産数量で維持している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注数は、横ばい傾向である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2月は営業日数が短いこともあり、例年荷動きは活発ではないが、今年は特に荷動きが落ち着いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響で、荷動きが極端に鈍っている。季節要因のため、景気への影響は測れないが、荷主の動きから若干停滞感がある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売では、分譲マンションを中心にやや陰りが出ている。一方、乗用車や家電の販売が増加しているほか、食料品、化粧品等を中心に百貨店やスーパーマーケットで売上が増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・融資残高は中小企業向けを中心に、増加傾向で推移している。ただし、大手企業は横ばい状態から若干減少と下方遷移になりつつある。融資利回りは、漸減傾向である。総じて、地方企業の資金需要は、引き続き一定の水準を堅持しており、3か月前と比較して大きな変化はないと捉えている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小企業において、人手不足による人件費の上昇が重みになっている。収益を圧迫しており、現状には伸びがない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・一部の業種では活況がみられるものの、取引先の全体的な動向に目立った変化はない。人材確保に苦戦する事業者が多いことも変わらない。
	新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・旅行業種の新聞広告の申込みが多い。	
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・受注件数、金額、単価に大きな変化がない。	
	経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・新しい動きが見られない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・老朽化更新の前倒しで、3月期決算の期末投資が増加しており、償却、税制優遇を活用している。訪問先の運送業者では、労務管理が深刻化しており、運行管理システムを導入して適正な労務管理を行うべく、投資意欲を持っている。また、助成金活用を提案しており、九州では少数派であるが、正確な実労働時間を管理することで、社員の離職を防ぐ効果も出てくる。
		繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・賃金上昇分の工賃は上がらないため、運送代の値上げを検討している。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・米中貿易問題等、先行き不安材料があるため生産を抑えている。生産拠点を中国や韓国から移すことも考えられている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持工事が完成間近だが、工事の依頼が少ない。ゼロ市債やゼロ県債が少しずつ発注されているが、もっと増えることを期待している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・中国向け輸出の縮小により、全体的な需要が減少している。また、人手不足や物流コストの増大等が企業収益を圧迫している。
		経営コンサルタント（代表取締役）	競争相手の様子	・毎年2月は月が短いこともあり、特に悪いわけではないが、2～3か月前と比較すると良くない。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先からの受注が激減している。他社からの受注が何とか確保できているが、3月以降は極めて不透明である。
	×	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村からの調査や計画策定の委託業務を受注しているコンサルタントは、シンクタンク系等の従来からある企業以外に、中小規模の事業所が入札等で競い合っている。九州以外に本社がある企業が当県に支店を開設し、入札時に低価格で落札するようになってきた。このため、ダンピング競争が激しくなり落札しにくくなっている。
雇用関連 (九州)		-	-	-
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・宿泊、飲食サービス業の企業では、歓送迎会シーズンを迎えることから、利用客の増加を見込み、営業員の増員求人を行っている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・注文数が減っている。契約が3月末で終了になり、後任は不要という企業が目立った。社内調整で対応する企業が増え、人員は減少している。また、新規注文も例年に比べて少ない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・都市部への部門集約等もあり、求人数は減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・高齢化がすすみ、更に人手不足が深刻である。流通やコンビニエンスストア等で海外からの労働にどこまで頼ることができるのか問題である。景気は横ばいであるが、そうした労働環境には不安を感じる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心市街地への人出も相変わらず多く、週末は飲食店の予約が取りにくいことから、景気の良い状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については、前年度を下回る月もあり、半導体を中心とした製造業の動向を注目しているところだが、1月は新規求人全体で前年比で10%以上増加した。医療や福祉、警備、清掃等の業種の大幅な増加が原因であり、製造業も派遣、請負の求人ではあるが、底堅いものがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内求人数は、長期にわたり前年比の増加を続けていたが、ここ数か月連続して減少している。求人増加の不服感がある程度鮮明化しており、引き続き注視している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業の学生で、未内定の学生の就職活動は減速している。また、求人受理件数も大幅に減少している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は市外案件が多く、人選に時間を要することが多い。市内案件に関しては、求職者とのマッチングに苦戦し、定着しない状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・取扱求人件数が、前年と比較して減少傾向にある。

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

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・何件か、20～100名ほどの会社の社員旅行を受注した。会社の金回りは良さそうな傾向である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きからみると前年11～12月は前年割れをしていたが、今年に入り前年をクリアできている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比21%増、前年同月比2%増と、来場者が増えている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・かつてのインバウンド客の爆買いが減って、来客数の割にはなかなか売上がつながらない。商店街では、夕方から夜の飲食店、居酒屋が増えて、昼間はかなりシャッター通りになっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は伸び悩んでいるが来客数は増えており、売上高は前年並みを維持している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・今月の客室稼働率は、前年同月実績を若干下回る見込みである。3か月前も同様に前年実績を下回っていた。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・携帯業界は飽和状態となっており、各社で解約新規の取り合いをしている。機種変更などの収入もあるが少ない。メーカーは大きな利益を出しているが、取扱代理店の収益は厳しい。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	販売量の動き	・予約、実績件数共に前年並みで動きは少ない。
		住宅販売会社（代表取締役）	来客数の動き	・戸建て住宅、民間アパート、米国人向け賃貸住宅、商業施設などバランス良く建築相談の来社がある。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・衣料品は相変わらず厳しい状況となっているが、これまで押し上げていたインバウンド売上が中国の電子商取引法による規制の影響からか、前年割れとなっている。2月のモチベーションであるバレンタインも義理チョコの動きが減少し、前年割れとなっている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・2月の来客数、売上が前年を下回っている。3月の予約の動きも鈍い。当社だけではなく、同業のホテルでもそういう答えをよく聞く。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近年、商店街は物販が難しくなり、物販店が閉店すると、ほとんどが小中の飲み屋に変わる。飲み屋になっても、なかなか高単価の利用はしてもらえず、店同士、値段で潰し合いをしているような現状である。
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・週末金曜日の入客が1月後半から例年の30%余り減っており、周りの飲食店も同様にこの異変に危機感を持っている。地元客が極端に少なくなっている。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		輸送業（経営企画室）	受注量や販売量の動き	・前年比ベースでは物量の増加があり、既存業務の新店オープンや、新規業態の参入による新たなビジネスのスタートなどがある。
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・景気は良いとみられるが、同業者間の競争も激しくなっており、加えて人件費、包装資材、物流コスト等、原価率も上昇傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比減、民間向け出荷は前年比増、全体でやや減である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の契約件数が減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・前年11月の週平均件数798件に対し、2月は892件と98件増加している。1月の週平均923件より若干減少はしているが、引き続き、求人意欲は高いとみられる。
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・引き続き求人は多くあり、景気は良い状態が続いているとみられる。
	x	-	-	-