

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）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)	良く なっている	観光名所（従業員）	来客数の動き	・26日現在、4月の利用乗降客数は前年比129%と約30%増加している。こうした前年を上回る傾向は、今年に入ってから継続的に続いている。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	販売量の動き	・春の訪れが早く、天候が安定しているなかで、気温の高い日が続いていることで、客の来街頻度が高まっており、久しぶりに衣料品関連の売上がわずかながらも増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	来客数の動き	・4月中旬以降、道内外からの観光客が増加している。多くは団体客であり、旅行会社などが誘導する店舗の買物袋を携行する姿が多くみられた。また、例年以上に気温が上昇していることで、地域住民の来街者も増加しており、男性衣料品などの一部の店舗を除き、売上がアップしている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	販売量の動き	・今年は雪解けが早かったことに加えて、気候も安定していることから、消費面でプラスに働いている。前年の消費税増税後の反動もあり、前年比も上向いている。また、旧正月後も外国人観光客が順調に来道しており、好調に推移している。外国人観光客を狙った新規出店も増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	お客様の様子	・外国人客による売上が前年比240%、国内客による売上が前年比110%近くとなり、2014年の消費税増税後の落ち込みから回復している。来客数が若干減少しているが、ハンドバッグや装身具などのファッションアイテムの動きが前年比150%を上回るなど、客の購買意欲が感じられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	単価の動き	・一部の高額商材において、購買意欲が高まっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	販売量の動き	・気温の上昇とともに、アウターや靴などの春物アイテムの動きが活発になり、売上が押し上げている。ゴールデンウィークを間近に控えて、客の購買意欲が高まってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	販売量の動き	・前年の消費税増税後の反動もあり、4月は販売量も売上も前年を上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	単価の動き	・競争環境の激化により来客数は前年を下回っているものの、商品単価、客単価とも上昇傾向にある。
		スーパー（役員）	来客数の動き	来客数の動き	・2014年4月は消費税増税前の駆け込み需要の反動で売上、来客数が落ち込んだ月であるため、売上、来客数とも前年を上回っている。ただ、2013年との比較ではそれほど大きな増加はみられない。一方、商品単価は前年から約7%上昇しているが、客1人当たりの平均買上点数がやや落ち込んだことから、客単価は前年から約3%の上昇となっている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	お客様の様子	・価格の安い商材だけでなく、こだわり商材や地場産品など、やや価格の高い商材も売れるようになってきた。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	お客様の様子	・祝祭日や好天の日の来客数が増加傾向であり、行楽時の支出を増やす傾向がみられるようになってきた。その反面、悪天候時の祝祭日は来客数が大きく減少するなど、厳しい状況にあり、消費のメリハリがうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要から一巡したこともあり、4月の売上は前年から回復してきている。後半に入ってから、売上だけでなく、来客数も回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	単価の動き	・4月は前年と比べて気温が高いこと、統一地方選挙の効果で酒などの免許品が動いていること、高速道路のインターチェンジが開通したことから、売上がやや増加している。ただ、前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動でたばこの売上が相変わらず減少したままであり、影響が大きい。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	お客様の様子	・客の購買動向をみると、買う商材の数が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・4月は売上が前年比103%、来客数が前年比102%、客単価が前年比101%となっている。前年は消費税増税直後で、客の買い控えがみられた分、今年の売上が増加している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量が増えてきており、前年を上回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・雪解けが順調に進んでいることから、農業系団体の需要が堅調である。また、宗教関係団体にも大型案件の動きがみられるなど、団体需要が全体をけん引している。一方、統一地方選挙の影響はあまりみられなかった。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・3か月間連続で売上が前年を上回っている。客の来店周期が以前よりも短くなってきたのが大きな要因となっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・日経平均株価が2万円を超えたこともあり、客のムードが非常に良くなっている。ただ、住宅投資に消費がまだ回ってきていないため、より一層の株高が必要である。
		住宅販売会社(役員)	単価の動き	・分譲マンションの販売価格を値上げしたにもかかわらず、客の反応は悪くない。販売速度も以前と変わりなく、売行きは順調である。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・前年の4月は消費税増税の反動で最悪の状況であったが、今年は売上が戻ってきている。ただ、前々年までの水準には至っていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の傾向は過去と変わらないものの、気持ちの面では上向きになっている。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・天候が不順だったことに加えて、統一地方選挙の影響もあり、人出が極端に悪かった。ただ、中国人を始めとした外国人観光客の入込が好調だったことに助けられ、売上は前年比105%と前年を上回った。
		一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・4月は統一地方選挙があったため、選対事務所の関係者など、そこに携わっている人達が外出、外食、飲食を手控えていることで、夜の客の出が少なかった。まだ選挙が終わったばかりであるため、あと1週間程度はその影響が残る。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・前年4月の消費税増税から1年が過ぎたが、物産展などの催事への来客数、買上客数が減ったままであり、イベント関連の売上が前年の80%台と厳しい状況にある。一方、春物の売上は、天候が春らしくなるとともにジャケット、コートに動きが出ており、前年を上回った。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・消費税増税から1年が経過したが、来客数、販売量、客単価のいずれも増税前の水準に戻っていない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・統一地方選挙があったことで催事の来客数が減った。また、消費者が郊外の大型店に流れており、地元商店街の消費者の動きが著しく衰退してきている。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・気温低下の影響がみられた。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・軽自動車税が4月から上がったあおりを受けて、販売量が伸び悩んだ。
乗用車販売店(従業員)		販売量の動き	・例年と比べて、数字上、大きな変化がみられない。	
乗用車販売店(役員)		販売量の動き	・新車、中古車ともに受注量が上向いてこない。消費者のマインドに変化がない限り、現状のままで推移する。	
自動車備品販売店(店長)		来客数の動き	・車検入庫は前年並みの水準を維持している。消耗品の夏タイヤは前年の1.5倍の売上がみられるが、3月と4月の累計では前年並みで終わりそうである。洗車用品も前年並みの売上となっている。来客数も大きく変わっていない状況にある。	
その他専門店[医薬品](経営者)		お客様の様子	・顧客に高齢者が多い商売であるため、年金減額の影響が厳しい。天候が良くなかったことも来客数の減少につながっている。	
その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)		販売量の動き	・石油価格が安定しているため、特に目立った動きはみられない。	

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		
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月前半は売上が前年を下回って推移していたが、月後半、特に下旬に入ってから前年を上回る日が多く、最終的には前年を6.7%上回った。桜前線が例年よりも10日以上早かったことの影響とみられるが、それだけとは思えないような来客数の動きであった。		
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・気温の上昇とともに売上が増加しており、景気回復と錯覚しそうであるが、こうした傾向は毎年のことであり、特に前年は売上を減らしていただけに、判断の付かない状況である。また、来客数は前年並みとなったものの、客単価は前年を下回った。地方で人気のガイドブック掲載店を訪ねたが、いつも混雑しているのに、当日は席がまばらで驚いた。		
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・全体的に価格によって客の動きが左右される傾向が依然としてみられる。		
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・3月にメニューの値上げをしたが、低価格メニューの販売量が伸びるなど、客単価が思うように上がってこない。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は統一地方選挙があったが、思ったほどの落ち込みはみられなかった。いつもどおりの来客数であった。		
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・国内客については、観光、ビジネスともに前年並みで堅調に推移している。ただ、観光目的の団体客、個人客はともに入込の動きが鈍く、横ばいでの推移となっている。		
		観光型ホテル（役員）	単価の動き	・引き続き宿泊単価が上昇傾向にあり、好調を維持している。		
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・平日の午後や週末は一定の来客があるものの、平日午前の来客が少なく、カウンターが終日埋まっているという状況がなかなかみられない。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月前半は統一地方選挙があり、夜の人出も少なかったが、選挙終了後はタクシーの売上が前年並みに戻ってきた。3月まで売上が前年を下回っており、4月に入っても天気が良かったため、タクシーの利用が少なくなることを心配していたが、結果的に前年並みの売上となった。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・下落傾向に歯止めがかからず、4月の売上は前年を大幅に下回った。また、景気の悪い業界として薄給が知れ渡り、人材確保ができない状況にある。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年比でみると、売上は若干のマイナスだが、水準としてはほぼ前年並みの水準であった。気温が高く推移していることで、良くなる要因と悪くなる要因があったが、結果的に差引きゼロで変化がなかった。		
		やや悪くなっている		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数が少ない上、客単価も低い状況にある。
				家電量販店（店員）	来客数の動き	・統一地方選挙の影響のせい、来客数が伸びなかった。客単価も落ちたままである。
スナック（経営者）	来客数の動き			・統一地方選挙のせいなのか、人出が少なかった。		
タクシー運転手	販売量の動き			・4月は暖かい日が続いたせい、タクシーよりもバスや電車を利用する人が多かった。売上も3か月前と比べて約11%も落ち込んでいる。例年、この時期は売上が落ち込む傾向にあるが、前年と比較しても2%ダウンしているため、やや悪くなっている。		
タクシー運転手	販売量の動き			・統一地方選挙があったため、顧客の外出機会が減少している。		
その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き			・例年と比較して、特にツアー客が減少しており、旅客、車両ともに輸送量への影響がみられた。		
悪くなっている		百貨店（販売促進担当）	競争相手の様子	・大型競合商業施設の新規出店の影響もあり、消費税増税の影響のない2013年との比較においても各種数値が悪化している。消費市場の拡大が見込めない地方においては、限られたパイの食い合いとなっている。		
企業動向	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	
関連 (北海道)	やや良くなっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・外国人観光客の急増などにより、ホテルの稼働率が高まっていることで、建築工事費の高騰を考慮しても事業の採算性が図れるとの判断で、ホテル業界からの改修や増築の引き合いが増えている。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・若干ではあるが、販売価格が上昇傾向を示しているとともに、販売量も堅調に推移している。	
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年10月から建設需要が下降していたが、ゼロ国債の発注、執行により、4月始めから需要が戻ってきた。	
		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	・3月まで売上が前年割れの状態で推移していたが、4月は前年を上回る売上となっている。	
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・機械設備の納入が重なり、売上が好調だった。	
	変わらない		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量について、季節変動分を除くと3か月前と変わらない状況にある。
			家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件が比較的好調にしているものの、百貨店などへの卸売が低調であった。
			建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注量が伸びないなか、受注量確保に若干の不安はあるものの、民間受注が比較的順調に推移している。
			輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年と比べて、全国的に好天に恵まれているため、飲料製品の荷動きが順調になってきている。それにあわせて、空き缶やペットボトルなどの容器、資材の動きも良くなっている。
			輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・3か月前は冬場で一般的に荷動きの鈍くなる時期であるため、雪解けにともない荷動きが活発になることを期待していたが、今のところ状況は変わっていない。
			金融業（企画担当）	それ以外	・建設業は公共工事に一服感が強い。個人消費は行楽シーズンを前にガソリン価格が下落していることが追い風となっているが、身近な食料品や日用品が値上がりしていることで、消費者の節約志向が強い。観光関連は天候に恵まれ、雪解けが早かったことに加えて、外国人観光客の大幅な増加により堅調である。
			司法書士	取引先の様子	・地方都市特有の問題であるが、景気の先行きがはっきりとしないことに加えて、高齢化社会の進展もあり、景気が停滞気味である。
司法書士			取引先の様子	・例年と比べて、春先の建物の新築、土地の売買が少ない状況にある。	
司法書士			取引先の様子	・依然として不動産取引が低迷している。景気回復に対する政府の熱意も感じられない。首相の米国訪問を控えて、安全保障だけがクローズアップされている状況では、市場の活性化は期待できない。	
コピーサービス業（従業員）			受注価格や販売価格の動き	・取引している客の動向が慎重になってきている。	
やや悪くなっている		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・依然としてユーザーの設備投資意欲が上向いてこない。また、今年度の公共事業の予算が減額するとみられることから、当地区の基幹産業である建設業への影響も大きい。	
雇用 関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌制作会社は、求人情報誌制作業務の需要が伸びている。ただ、新規求人の依頼が横ばい傾向になっている。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の応募数が若干増えてきている。時期的に新規就業者が加わったという要因もあるが、条件の良いところへの転職者も増えている。求人情報誌制作会社は業種によりばらつきがあるが、全体としては増えてきている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1月から3月にかけての有効求職者数が前年に比べて減少している。一方、有効求人倍率は上昇してきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は前年を0.6%上回り、16か月連続で前年を上回っている。月間有効求人数は前年を5.9%上回り、25か月連続で前年を上回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・各企業とも、採用のボーダーラインを下げていないわけではないが、一定基準を上回る学生が多ければ、当初の予定人数より多めに採用したいとの意向が出ている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にある。一方、当社における登録者数は3か月前と変化がないことから、当社に登録する前の求人誌などでの就職が増えているとみられる。これらのことから、景気が緩やかに回復し、企業の採用枠が増えているとみられる。また、現在、行政からの就職支援業務として、企業に若年者をインターシップとして送り込み、就職に結びつける事業を受託しているが、受入先企業の要望が数多く寄せられている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人誌の取扱件数に変わりが見られない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員求人が4割を下回っており、求職者の安定した生活を支えるには不十分な状態である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は62か月連続で前年を上回り、月間有効求職者は41か月連続で前年を下回った。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年比でマイナス14%と大きく落ち込んだ。上位構成業種のうち、トップの医療関係は前年から30%程度増加したものの、派遣、小売、不動産、環境衛生、飲食運輸が軒並みダウンし、全体を大きく押し下げた。
悪くなっている	-	-	-	

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良くなっている	タクシー運転手	乗客数の動き	・乗客数の動きとしては、3か月前と比べても客が途切れない状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・これまで見向きもされなかった1ランク上の商品が徐々に売れたりする反面、消費税増税以上に値上げされた商品に対しては、客の目は非常に厳しく買い控えが続いている。庶民の懐事情は全面的にはまだ緩んではないようである。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税直後の苦境にあった前年とは比較できないが、生活雑貨を中心に実績が伸びているようである。また、月の後半に入って好天が続いており、ファーストフード関係の客足が伸びている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・前年の数字は消費税増税による反動値のため、数字上の前年比は上昇している。実体経済と合っているかはわからないが、消費税については、少なからず着しつづつあるのではないかと。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べることはできないが、前々年と比べても販売量の動きは好調であり、5%ほど増加している。また、乗客数も3%ほど増加しており、良い状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・例年と比較して、乗客数は変わらないが客単価は1割以上上昇している。客の購買意欲はかなり良いという印象を受けており、また、客から景気が良くて忙しいという話を聞くことも多い。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・前年が消費税増税の反動で落ち込んだ分、今月は当然前年を上回る数字となっている。しかし、それとは別に客には購買意欲があり、特に新しい商品、春のシーズンアイテムや衣料品、物産展などに対しては関心度も非常に高い。節約志向も徐々に薄れてきているのではないかと。

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）	販売量の動き	・前年は消費税増税の影響による買い控えで大きく売上を落としており、その反動により、売上の前年比は当然大きくプラスとなっている。しかし、その要因を除いても、来客数の増加や、日用品である食品の売上が伸びている。また、ブランド品、時計といった高額商材にも動きが出ていることから、景気は上向きになっているようである。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・販売量自体に変化はないものの、ファッション雑貨、衣料品などの客単価が上昇している。消費者の価値観が変化しているのが、必要なものへの出費は惜しまないという雰囲気がある。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・前年の消費税増税以来不振続きだった衣料品に回復傾向がみられている。利益率の高い衣料品の回復が全体の利益率アップにもつながるため、増収の足掛かりとなりそうである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・既存店の売上の上昇幅が、前年4月の消費税増税による落ち込み幅よりも上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要により、3月売上の前年比は不調であったが、今月は販売点数なども順調に回復している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・加工食品類を中心とした相次ぐ値上げ発表により、値上げ前の駆け込み需要なのか加工食品全体の動きが良くなってきている。しかし、デイリー商品の動きはまだまだ底堅い状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価において、低価格商材はもちろん若干高めの商品も動いている。また、各項目共に前年以上の伸びを示している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の消費税増税による消費の低下からの反動で、来客数は前年より1ポイント程度上回っている。また、好天により冷し麺などの主食系やカウンターコーヒーの動きが良く、来客数増加につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体としては、前年の消費税増税後の落ち込みに対する反動の側面もあるが、来客数としては若干ながらも回復基調にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・除雪代が不要となり経費が削減されている。来客数も徐々に増加してきているが、桜が早く咲いたため、ゴールデンウィークの売上は例年に比べて減少傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が増えている。また、ビジネス衣料やカジュアル衣料において高単価商品が動いており、前年よりも商品単価が上がってきている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は減少している。しかし、良いものを購入する客が増えており、1人当たりの単価は上昇している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・ここ3か月のなかで少し景気が良くなっているのか、パソコン、テレビなどは高単価なものが売れている。また、冷蔵庫、洗濯機、エアコンも単価の高い状態が続いており、購買意欲が持ち直していることが客の様子からうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減の影響が薄れてきているのか、新車の販売が回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客の動きが活発化してきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月の大きな売上のほとんどが、震災での新築、あるいは災害復興住宅への納品である。復興が進んでいると実感している。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・地方選挙の影響が予想していたよりも少なく、天候も良くなってきたのも一因してか、得意先の飲食店の予約が全体的に伸びている。また、酒類の値上げに対して得意先の反応が気になっていたが、半年程前に値上げを通知した時よりも反応は柔軟である。緊迫感や悲壮感はあまり無いようである。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・例年より暖かい春のため、春物商品の動きが活発である。前年の消費税増税の影響を除いても順調に推移している。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・新入社員用の制服や貸与分の注文で、業界的には今が繁忙期である。しかし、以前とは注文の内容や商品が変化しており、制服の業界にも変革の波が来ている様子である。

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
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・我々の業界では来客数が景気のバロメーターとなるが、来客数、予約数共にやや良い状況である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新年度に入って企業関係の動きはまだ少ないものの、家族客、特に高齢者のいる客が目立っている。また、料金面においても、安かろう悪かろうの時代では無くなってきている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・予約数が順調に増加しており、ゴールデンウィークも早々に満館となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・予約の動きが活発になっている。日々の予約以外の動きにまだ鈍い部分はあるが、少しずつではあるものの、客の利用頻度は改善傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の企業では、軒並みベースアップなどの賃上げが実施されており、景気は良くなっているように見受けられる。
		観光名所（職員）	それ以外	・客単価が順調に伸びていたところに、天候に恵まれて来客数も増加している。この相乗効果により、非常に良い状態が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・桜の開花が例年より早く、ゴールデンウィークの前半に見ごろを迎えたこともあり、休みの並びがあまり良くない割には来客数が多い状況である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数自体は前年比9割前後で推移しており、あまり変化はない。ただし、こここのところ単価が1割程度上昇している。客の意識に変化がみられており、購入意欲が湧いているようである。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前から引き続いて好調であり、販売量、販売単価、来客数共に前年比を10%ほど上回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・店舗用不動産の受注の伸びが良く、同時に建築の受注につながっている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は、前年3月の消費税増税前の駆け込み需要、及び、4月の増税後の需要の低迷による影響が出るとみていたが、さほどの影響も無く、可もなく不可もなく推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・100円コンビニが閉店するなど、街に活気がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前年の消費税増税後の反動減から1年が経過して、当初は消費者心理に大きな動揺があったものの、最近では落ち着いた様子である。また、安定した天候が続いており衣料品関連では前倒しで夏物が動き始めている。ただし、例年であればゴールデンウィークが見ごろであった桜の時期が早まったため、飲食関連はややマイナスの状況である。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず販売量の動きは鈍い。また、客の買い控えも続いている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・返礼ギフト、自家需要商品共に、下見を何度か繰り返してしっかりと価格をセール商品などと比較、確認している。そのうえで、商品の良し悪しよりも予算内で購入しようとする客が多くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前と比べてトレンドの変化がない。特に衣料品の売上が伸びていない。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減や影響が大きかった前年4月と比較すれば、相応の水準で推移している。しかし、一昨年水準までには回復しておらず、購買動向に力強さがみられていない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・4月は値上がりした商品が増え、また、天候不順で農産物の価格が急騰したこともあり、平均1品単価の前年比が高めに推移している。一方、前年の4月は消費税増税後の買い控えがあったが、来客数は前年比をクリアしているものの、買上点数は前年比の伸び率が依然として低迷しており、消費が期待ほど伸びていない。全体的に消費の傾向は変わっていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年は消費税増税の反動減があった。そのため、今年は前年比ベースでは堅調に推移している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・前年の4月は消費税増税で消費が大きく落ち込んだ月である。そのため、前年比において売上は108%、来客数は107%と大きく伸長している。ただし、正しく判断するために一昨年と比較すれば、売上で2%、来客数でも1%の伸長に留まり、決して景気が回復し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
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価はなかなか戻らないが、来客数は前年比でほぼ100%に近付いてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加がみられず、上向きになっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節の関係で来客数は上昇しているものの、前年比としては変わっていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・4月は天候が悪かったが、消費税増税直後の時期と比べると前年比ではまあまあ良い数字となっている。また、客の雰囲気もそれほど悪くはない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税から1年が経過して、消費税増税前の駆け込み需要の影響が強く反映された前年と比べると、免許品などが安定した販売量となっている。ただし、同業店舗の出店があり、限られたパイのなかでの厳しい競争が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年の消費税増税後の落ち込みに比べれば来客数は戻ってきている。ただし、前々年と比べると売上は5%下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高校制服は堅調であるが、法人関連の作業服や制服は低調に推移している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客との会話からは、景気が良いと実感できないという話題がでる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年の4月は消費税増税前の駆け込み需要の影響により販売量が減少した月である。しかし、それを考慮しても前月の推移からも景気の回復はみられず、販売数は伸び悩んでいる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は消費税増税の影響により来客数が減少していたが、今年も来客数は少ないままであり、回復していない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の来客数の動きがほとんど変わらない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客は、購入を決めるまでに非常に時間を掛けるかけるようになっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・まともに回転している飲食店に限られてきており、この季節の顧客が年々少なくなってきた。また、今月は地方選があったが、県内は無投票選挙も多く影響は限定的であり、むしろ部分的にはプラスになったところもある。しかし、それでも全体的には前年と同等の推移となっており、まだまだ厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・依然として客足が鈍いままである。また、し好品に対してはまだまだ節約の意識がうかがえる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・仕入価格が上下しており傾向が読み切れない。そのため、末端市場への価格転嫁が思わしくなく、販売量が伸びているのに収益が伴っていない。局部的に市況が良くないため、当地の石油業界に限っていえば、あまり良くない状況が続いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・デスティネーションキャンペーンに期待していたが、4月の販売量はこれまでの推移と大きな変化はない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・中央の予算が地方経済にまで回ってきていない。当店も苦戦しているが、同業の仕入れの仕方をみても、非常に苦しい状況なのではないかとみている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は順調に推移している。しかし、それに伴う客単価が、例年並みもしくは若干下回っている状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比で若干の落ち込みとなっているものの、客単価が少し上昇しており、売上は横ばいとなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・気候が暖かくなり昼の客が若干増加している。しかし、ディナータイムはやはり相変わらず客が少なく、景気が回復しているという状況とは程遠い。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当店はメディアに取り上げられた影響か、来客数、販売量共に上昇している。しかし、同業他社や業者の声を聞くと、決して良い方向に向かっているわけではないようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・会社関係の歓送迎会、学校関係のPTA、スポーツ系の集まりなどは例年と変わらずに行われている。二次会への流れもそこそこあり、飲食関係はそれなりに収益をあげたようである。ただし、このような集まりに時間と予算を取られて、フリーの夜の部は動きが鈍い。そのため、平均すると大きな変化にはなっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・休日の関係で満館の日も増えつつあるが、月全体では相変わらず前年比ぎりぎりの集客状況である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・レストランの来客数は、前月から大きな変化もなく推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・消費税増税の影響から抜け出しつつあるのか、ここ数か月は、個人客、法人客共に、前年並みの来客数、売上を確保している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は堅調であるが、例年と違ってゴールデンウィークの海外旅行の動きが思わしくない。そのため、プラスマイナスゼロとなり状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・外国人観光客の購買力がおう盛といわれているが、国内消費については大きく変わる様子がみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・何かのイベントがないと客はなかなかタクシーには乗らない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客からは、自分の懐事情に見合うタクシーを選んで乗っている様子がうかがえる。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・中小企業は4月の昇給も無く相変わらず厳しい状況である。また、経営者も先行きが不透明なため、従業員への還元はまだまだ厳しい状況と聞いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲について、特段の変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春のキャンペーンを展開しており、新規加入者は若干増加している。しかし、解約者が微増しているため、実質的に大きな変化はない。毎週ショッピングセンターなどの店頭で、限定の特典をプラスした加入促進イベントも展開しているが、なかなか新規獲得数につながらない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客を訪問すると、コスト削減の話ばかりをされている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月は、前半は雨が多かったが後半は好天となっている。しかし、好調であった前年より来客数が3割近く下回っている。曜日の並びが良くないこともあるが、地方企業の昇給が芳しくないことも一因となっているのではないかと。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月と状況は変わっていない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・問い合わせ件数に伸びがない。
	やや悪くなっている	一般小売店[カメヲ]（店長）	販売量の動き	・販売量の落ち込みが続いている。また、高額商材の動きも鈍く、売上が落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・消費税増税から1年が経過して、客も8%の税率に少しは慣れた様子であるが、4月からの食品の値上がりなどもあり、景気回復にはまだまだ時間がかかるようである。また、当社では前年4月の消費税増税対策セールの影響が今年の数字に表れており、会社の方針で本年はセールを控えている。そのため、売上を伸ばしきれない状況であり、セールの売上が大きく負けていて、プロパー売上で補てんできていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当県は、人口減少や高齢化などの都道府県順位では確実にワーストに名を連ねている。そのため、来客数においても、実際の数値よりも悪く感じられる部分がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月中旬以降は販売量の動きが鈍く、4月に入って更に悪化していたが、4月下旬に売れ筋の新型車が発表になって、少しずつではあるが上向ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税が始まり、商談の数がかなり減少している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・例年よりも新規客の来店が少なく反応も悪い状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・繁忙期であるが、来客数、在庫数、顧客単価が低下している。それに伴い当方の受注も減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・家具などの耐久消費財を扱っている。異動する人や新生活を始める人は3月にある程度購入しており、今月は前年の消費税増税直後の4月の状況よりも販売量が落ち込んでいる。	
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	来客数の動き	・年度が替わり、フリー客の見積件数、受注件数が激減している。また、固定的な取引先でも仕事のボリュームが少なくなっている。	
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数が前年比で10%以上の落ち込みとなっており、売上は3か月連続で前年を下回っている。観光客の宿泊に対する動きが鈍い状況である。	
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・人が動く時期であり、宿泊部門は前年比、対計画共にやや上回っているものの、ブライダルや一般宴会は若干落ち込んでいる。	
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・デステーションキャンペーンの恩恵は、宿泊部門とレストラン部門に表れているが、宴会部門と婚礼部門は全く伸びていない。結果として状況は悪くなっている。	
		美容室(経営者)	来客数の動き	・安いヘアカットの店がどんどん増えてきており、一般の美容料金では来客数で敵わない状況である。	
		悪く なっている	一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動により売上が大きく減少した前年の4月と比較しても、今年の4月は非常に悪く、特に来客数の減少が大きい。周辺が繁華街にもかかわらず、夕方～深夜の来客数がかなり減少している。
			コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月は、来客数が今までに無い落ち込みとなっており、平均して8～10%近く減少している。
			衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・寒さの影響もあるのか来客数が減少している。選挙もあり、なかなか落ち着かない日々が続いている。
			衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・前年は消費税増税後ということもあり異常値であった。しかし、前々年と比較した場合でも、スーツ、礼服共に購入客は全然戻ってきていない。滑り出しが悪いという印象である。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		農林水産業(従業者)	それ以外	・前年の収入は原発賠償金を含めると震災前と同程度となっている。そのため、農業機械などの生産資材に資金をまわす農家も所々でみられている。	
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年は、消費税増税の影響による買い控えがあり、また、リニューアルのために閉店していた店舗があったので前年比ではプラスとなっている。しかし、景気が良くなっているわけではない。	
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・特定用途向けの半導体製品の受注が徐々に増加傾向にある。また、汎用品に大きな変化はないものの、好調に推移している。	
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・民間工事の出件が若干出てきている。また、以前と比べて建設資材の価格が安定している様子である。	
		輸送業(経営者)	取引先の様子	・一部の荷主から増産計画が発表されている。	
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・前年同時期に比べ、既存顧客の契約継続に対する反応は安定傾向にある。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街中の商店街では、陽気に比例して人出が多くなっている。	
		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	・以前と比較して、売れ筋の商品などは販売量が110%程度になっている。	
		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	・前年の消費税増税後の反動減の影響もあり、今月は好調な出荷となっている。また、今年は花見や歓送迎会が積極的に開催されており、飲食店向けの出荷好調の要因となっている。	
		変わらない	農林水産業(従業者)	それ以外	・農業経営は依然として厳しいものの、春先の天候に恵まれており、野菜の作付けや果樹の生育などが順調である。
			食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年の4月は、消費税増税の影響で売上が落ち込んだ月である。そのため、前年比の売上は上向いているものの、一昨年との比較ではそこまで回復していない。
			繊維工業(経営者)	取引先の様子	・店頭の売行きが良くない状況である。
			木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、価格低迷により収益が悪化している。

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		
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月は年度末のために売上が増加したが、4月は落ちている。		
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり景気が良かった。しかし、今年は売上、受注残共に一昨年の水準に戻っており、良くも悪くも無い状況である。		
		土石製品製造販 売（従業員）	受注量や販売量 の動き	・消費税増税後はマンションの建設計画が慎重になってきており、新年度の予算予定より新規発注が少ない状況である。		
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品については、国内需要の減少及び新興国経済の陰りの影響を受けて悪化している。		
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・製造業の中小企業は、先月同様に受注状況が良好である。		
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新年度に入っても工事の問い合わせが続いている。		
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はない。		
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先の状況に大きな変化はない。中小企業が良くなるには少し時間がかかる。		
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益が出ているものの、前年よりは減少傾向にある。また、小売業、サービス業は売上、利益共に前年を下回っており、大きな変化はない。		
		コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・売上、販売数共に大きな変化がない。		
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・得意先の業種が年度初めということもあり、今年度の発注の動きは量的にまだ多くない状況である。		
		その他企業〔工 場施設管理〕 （従業員）	取引先の様子	・新入社員が入社して研修中であるが、退職者も多いためあまり代わり映えのない状況である。		
		やや悪く なっている		食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きく、販売量が前年比85%と落ち込んでいる。駆け込み需要の影響を除いても、前年割れが続いている。
建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き			・年度初めであるので民間工事の新規発注に大きな変動はない。しかし、公共工事の新規発注が手控えられている状況である。		
広告業協会（役 員）	それ以外			・流通業、自動車業、不動産業などの柱となる業種が投稿を減らしている。そのため、マスメディアは3～4月の季節変動数の高い季節にもかかわらず前年を下回っており、テレビは特に伸びていない状況である。また、折込広告も前年割れの状態が続いている。		
広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き			・例年この時期の印刷物について、物件自体が減少しているわけではないものの、数量が減少しており、厳しい新年度のスタートとなっている。		
雇用 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比及び前年同月比で増加しており、有効求人数も同様な傾向となっている。		
		職業安定所（職 員）	それ以外	・解雇などの会社都合による離職者が減少しており、その傾向は長期間継続している。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は、26年度4回目の4千人台となり、前年同月比5%増加と引き続き好調が続いている。		
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人は増加しているものの、相変わらず派遣会社経由が多い。		
		変わらない		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・大卒の採用説明会が盛んに行われているが、外食産業、塾、小売業などの不人気業種の動員が前年と比べて悪くなっている。売手市場の様子がうかがえる。
				人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・人材総合サービス業であるが、求職者の動きは依然として低迷している。また、求人とのマッチングも進んでいない。
				アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・価格などの話をしているが、客からは余裕があるような雰囲気がある。
				新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足を感じていても、地方の企業は将来の景気予測において良くなる確信が持てないため、正規雇用に踏み込めない。そのような企業が周辺に多く見受けられる。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の申込数は微増している。誘致企業の製造業が増えたのは好材料であるが、サービス業、小売業、自動車業はマイナスとなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は18か月連続で減少しており、有効求職者数も23か月連続で減少している。また、新規求人数も2か月振りに2けたの減少となっており、有効求人倍率は高止まりが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は若干の減少傾向が見られるものの、高止まりの状況となっている。また、求職者数も引き続き減少しているが、新規求職者数のうち在職者の割合が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、3か月前と比べればやや増加傾向で推移している。ただし、求人は人材不足の企業の更新の割合が多くを占めている状況が続いており、新規事業所開設などの新たな求人には目立った動きがみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数共に前年同月比が微減しており、新規求人数及び月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間は0.8台後半から1.0台前半で推移しているため、雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に前年同月を上回っている。しかし、有効求職者数は引き続き減少傾向にあり、状況は特に変わらない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・依然として求人数は伸び悩んでいる。東京に一極集中しており、資材費や人件費が高騰しているなか、地元企業はその速度についていけない状況である。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・利益の縮小傾向により、3月は赤字決算で収束している。また、今月は年度末の契約終了が多く、状況は悪くなっている。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・学校販売を主にやっている店である。今年も4月の高校等への販売も終わり集計しているところだが、どこでも景気が悪い、値上がりして大変だと言う時期にしては、前年並に売上がある。生徒数は減ったが、売上がそれだけあるということは、今年が良いと思う。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年は消費税増税の影響があったため、今年は売上が前年比118%、来客数が106%と好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線の長野から金沢までの延伸と名刹のご開帳の時期とが重なり、客の出入りは非常に多い。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸や名刹のご開帳の影響も多少あり、来客数が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・気候が良くなり、リフォーム等の物件が少しずつ出始め、エアコンや冷蔵庫、洗濯機等の白物家電も良く動くようになってきている。特に高額で付加価値の高いものに集中している。
		百貨店（店長） スーパー（店長）	お客様の様子 来客数の動き	・客の来店回数が、少し増えたような感じがする。 ・4月に入り、来客数の戻りが見えている。これは北陸新幹線延伸開通に伴う好影響に、名刹のご開帳といった好条件が重なったため、商業的にプラスに働いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・4月は当地の名刹のご開帳があり、全国から多くの客がこの地域に来たこともあり、ある程度潤ったのではないかと考えている。それと北陸新幹線の金沢までの延伸効果もあると思うが、比較的気温も暑く、ある程度の販売量が見込めている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は新年度でもあり、客の様子も変わり、3か月前の1月よりも、来客数が増えたことと暖かくなってきたので、人の出方が変わり、やや良くなっている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・消費税増税の駆け込み需要の反動で急激に景気が落ち込んだ。前年を今年は楽々とクリアできるはずが当初の予測を下回り苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ようやく消費が上向きになり始めた感じである。大規模小売店は来客数がかかり増え、一部レストランでは週末の予約が多くなってきている。新車販売は必要に迫られての購入であって、積極的な入替えまたは増車ではない。	
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・来客数が少し増えてきている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料費の値上げによる1品単価の上昇があったにもかかわらず、1人当たりの買上点数が上昇傾向にある。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線の延伸に名刹のご開帳とイベントが続く、観光客が例年よりかなり多い。売上に結び付いているかどうかは微妙だが、全体的に雰囲気は良くなっている。	
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・年々、冬季の団体、地元のマーケットは、急激に減少しており、それと比較して春はもともと地元マーケットが少なく影響が小さいため、3か月前と比較した場合、やや回復している。	
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・天候も良くなり、神社仏閣の行事も続き、来訪客が順調に増えている。特に外国人の来訪者数増加は顕著であり、今後も期待できる。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光シーズンが始まり、今年も雪を目標に訪れる客でにぎわっているが、インバウンドが大半を占め、台湾からのツアー客が圧倒的に多い。	
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・天候に左右される業種であるが、4月に当市の商業活性化対策でプレミアム付商品券が発行され、客の要望もあり当社も取扱店となった。4月下旬に利用可能となってから、予想以上の利用がある。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前なので打ち合わせが多くあり、3か月前と比べると来客数も増え非常に忙しい。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・7年に1度の名刹のご開帳と北陸新幹線延伸により、観光客の出入、入込数が増加の予定だが、駅前とは言え、裏側となるせい、人出は今までとあまり変わらない。
			商店街（代表者）	それ以外	・統一地方選挙の影響が出ており、街中を歩く人がかなり少ない。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・前回、当地でプレミアム付商品券の発行により良くなると回答したが、これからのことなので期待が持てる。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要なもの以外は購入しない。売出し、特価の広告慣れなのか販売側の施策には見向きもせず、相変わらず商品の動きは良くない。
			一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・固定客がほとんどで、フリーの客はまず来ない。そして来たとしても、買い忘れの生姜とか、にんにく1個など本当に単品買いである。
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・株価は上昇しているようだが、まだ全般的に一般消費者については景気が上向いているようには見えない。買物の仕方についても必要のないもの、余計なものは買わない。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・来客数に対し、買上数量とレジ通過者の割合が3か月前と比べてあまり変わらない。		
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・今月は、前年の消費税増税直後の落ち込みに対する比較になるため、数字の上ではプラスが出ているが、影響を考慮した目標値には至っておらず依然厳しい状況である。今月上旬より天候不順が続き、婦人、紳士の衣料品の動きが鈍い。		
百貨店（副店長）	お客様の様子		・集客を増やすために今月は、さまざまな販促キャンペーンを当店単独や街中の大型店が共同で実施したが、客の食いつきは例年に比べても鈍い。商品券等が当たる抽選会やクーポン企画など、買物に直接役立つ景品を用意したが、消費意欲そのものが減退しているようで、魅力に感じてもらえなかったようである。		
スーパー（経営者）	競争相手の様子		・メーカーによる商品値上げがあるが、客は価格に敏感である。		
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年の4月に比べると販売量も増えているが、消費税増税後の落ち込んだ売上に対する割には、伸び率が小さい。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	単価の動き	・3～4月前半の異常な低温と日照不足で果菜類が高値で推移し、加工食品も原料高で値上げ商品が出てきて、客単価を押し上げている。既存店の昨年比は113%で推移するも一昨年は102%で推移している。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・4月に入り一部商品の値上げがあったものの、来客数、買上点数などに大きな変化は見受けられない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・4月15日に店の隣に24時間営業のファミリーレストランができた。そのため、昼時の客の様子が変わってきて、来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店ができ、当店の強い商品は売れるが、それ以外は落ちている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・株価や輸出関連企業の業績改善で良い話が多いが、食品消費に関してはマイナスはないが良いわけでもなく、若干の改善が進みつつある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年は消費税増税で売上が悪かったため、今月の売上は前年比では上回っているが、前々年度と比べると悪い状況に変わりはない。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・時期的にはそろそろ物が動く時だが、まだやや悪い。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ここ最近販売量は低迷を続けており、緩やかな下り坂であったが、今月は、前年の消費税増税の時期と比べると、身の回りの生活必需品などが4月から値上がりし、その影響も受けて客の買い控えという様子が手にとるようにわかる状態である。その中においても年金の支給月ということで、幾分売上が確保できており、総合的に判断すると、下り坂よりも横ばいという状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来客数が極端に減っているため、同じ市内のガソリンスタンドと提携してチラシをまいたりしているが、とにかく来客数が少ない。それに伴って販売台数も、新車、中古車共に落ちている。隣の市の大手電機メーカーが倒産というような話も出ているので、そのあたりもあるのかもしれないが、とにかく販売台数も来客数も極端に落ちている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・前年の4月は消費税増税後の落ち込みがあったため、前年の売上は超えているが、力強さはない。単価アップやまとめ買いなども見られない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来店頻度は変わらず微減の傾向が続いている。4月中旬までの降雨、降雪などの天候不順も影響し、季節商材の動きも鈍い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・同業者間や客の話の中で、景気が良くなっているという話は出ていないが、飲食時には価格により注文を控えるということは見受けられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数がほとんど変わらない。やや減少しているのが現状である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・思い切り予算を使う客と、できるだけ廉価でという客の二極化の傾向がある。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・レストランの来客数は前年と比べて微減している。しかし客単価は上がっており、売上はやや増えている。来店している客の表情は明るく、景気が悪い感じではない。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、状況が変わっていない。3か月前の時点で前年同月比で数字はやや落ちていたが、今月に関しても稼働は若干低い状況であり、変わっていない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・来客数は好調に伸びているものの、単価が抑えられているため、トータルの売上は微増もしくは前年と同程度で推移している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・来店客の増加が見られない。世界情勢が良くならない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注状況は大きく増減はない。昨年は消費税増税で駆け込み需要があり受注は伸びたが、今年は例年の受注状況である。話題性のある金沢方面の旅行は好調のようである。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初は動きはあったがその後落ち着き、後半には動きが少し良くなり前年同月比7%の増収である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・ここにきて解約数が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・株価が上昇し、失業率も低下していることから、景気回復の時期ではあるが、給料の増加はなく、物価が上昇しているため、あまり消費の機運が高まらない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ここ数か月サービス申込件数、オプションサービス等の動向に大きな変化はない。また、解約数もあまり変化がない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月上旬の週末は降雨に見舞われ、客足が伸びない。3か月前は、年始時期の低温による出控えがあり、今月と3か月前を比較すると、来客数の動きは変わらない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、1人当たりの購買単価の変化もそれほど見られないので、変わらない。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・今月は統一地方選もあり、前回の時と同様に人数は減っているが、単価その他は横ばいである。そのため、変わらないと判断している。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では、客の様子をみても変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・年度の切り替えで毎年忙しい時期だが、新規の仕事依頼が少なく、手が空いてきている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月は新入社員の異動が終わり、賃貸の方もさっぱり動かない。土地の方も、景気が良いのか悪いのか、何とも言えない。北関東では良くなっているとは言えない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当店に来ることを目的としている客は別にして、商店街への人出が少ない現状では、新規の客に買物をしてもらう機会は非常に限られてくる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・ここ2～3か月くらいで、同業の店の開店閉店があり、1～2月経過し、新しい店が浸透してきているので、そちらの方に客が行って、若干悪くなっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・前年は増税後で大きく落ち込んだが、前年の80%と更に悪い状況である。全体的に商品が動いていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・軽自動車税増税、商品力不足による客の購買意欲低下が、販売意欲の低下につながっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・結果的に販売量は低下しているが、普段の交通量や来客の状況からも、客の動きが鈍いようである。
		その他専門店 [燃料]（従業員）	販売量の動き	・繁忙期も過ぎ、販売量は7%減少している。
タクシー運転手		お客様の様子	・出張等で来る客の数が極端に少なくなっている。4月は例年なら歓迎会等で利用客が増える時期だが、車で来て酒を飲まずに帰る、あるいは、運転代行車を利用するため、タクシーの利用客が少ない。	
タクシー（役員）		お客様の様子	・統一地方選挙が実施されたため、夜間の外出が控えられたと考えている。	
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・4月に入り統一地方選挙などの影響から、来園者数が減少している。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・美容組合の支部総会に出席し、他店の経営者と話したが、美容業界は競合店が多く、固定客が減り、材料費は値上がりし、景気が良い話は何もない。美容院のうまみが無くなりつつある。	
悪くなっている	設計事務所（所長）	それ以外	・当社は前年からの引き続きの物件で、今月までは手一杯である。年度初めの月だが建築会社の営業担当が来るようになり、今後の仕事の見通しが立たなくなっているとのことである。	
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の実施時期が延期になり、消費税の負担が今は変わらないことから、客の購買意欲は低い。	
	一般小売店[衣料]（経営者）	来客数の動き	・最近天候は十分に良く、晴天が続いて、客も来店しているが、どうも売上が良くない。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年決算後の4月は受注が減少するが、今年は決算月の駆け込みも少なくそのまま今月の受注も伸びていない。	
	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・車の販売店だが、非常に良くない。イベントをやっても全くと言っていいほど、来客がない。あわせてサービス、整備関係の客も非常に少なくなっている。	
		スナック（経営者）	お客様の様子	・3か月前は、新年なのでそこそこだったが、今はちょうど何も無い時期である。

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
企業 動向 関連 (北関東)	良く なっている	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・円安効果で、東南アジア、中国からの来県者の増加が目立っている。それに伴ってワインの出荷量も前年比約10%程度伸びている。
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・しばらく注文が途絶えていた客から久しぶりに注文が入り、さらに新規の開発案件等も増加している。また、業績が回復しない客はM&Aの動きも起こっている。動きは確実に出てきている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先の輸出が増加している。
		建設業(開発担 当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事中心の建設業だが、公共工事の発注額は前年比6%増である。ただ前年は前々年比10%増であったので増加率は減少している。これらはアベノミクス効果である。ただ10年以上続いた建設不況で業界はいまだに厳しい経営である。当社も売上前年比10%増でありがたいが、いまだ賞与を支給出来ない状況が続いている。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・閑散期だが仕事が切れていない。堅調である。
		金融業(調査担 当)	取引先の様子	・内需は弱いものの、製造業の受注が底堅く推移しており、業況感の緩やかな改善が続いている。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・新製品柄の受注はあるものの、特注品受注見込みはなく低迷気味である。
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・特に変わる様子は見当たらない。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・特装車両、特にコンクリートミキサー車は、ここ2年フル生産が続いており今後も続く見通しである。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・何とか仕事を確保しているが、コスト競争など下請は厳しい状態が続いている。カメラ関係は、低い状態のまま先行きはあまり望めない。他の業種を模索している。
		その他製造業 [宝石・貴金 属](経営者)	受注量や販売量 の動き	・4月のジュエリーフェアでは中国人バイヤーへの売上が前年を大きく上回ったため、全体の売上は前年比1.4倍であったが、国内バイヤーを相手にする会社にとっては売上は前年並みで相変わらず厳しい状況は変わっていない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・4月は特に天候不順により、露地野菜等の出来が悪く、輸送量も2割ほど落ち込んでいる。
		金融業(経営企 画担当)	取引先の様子	・世界遺産登録の影響で、ホテル旅館業の売上は順調に推移している。製造業は円安の影響で受注増が期待できるが、一部下請企業には波及していない。
		金融業(役員)	受注価格や販売 価格の動き	・下請企業はまだ親企業から恩恵を受けておらず、パイが少ない中で価格競争にさらされている。
		不動産業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・金額の大きい委託業務が減っており、利益が少ない小額の業務を増やしている状況がこここのところ続いている。
		新聞販売店[広 告](総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・前年は消費税増税の影響で大きく落ち込んだ。今年は109.8%と持ち直しているが、一昨年には及ばず98.6%にとどまっている。小売店では、気候の影響で売上が伸びなかったと聞くが、ガソリン価格の値下がり歓迎しており、何とか売上増に結び付けたいと話している。
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・少し悪いという状態が長く続いており、これが当たり前なのか、そうだとすると困ったことである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・輸出関連の事業所は調子が良いところもあるが、内需型の中小企業は価格転嫁で苦労しており、苦しいところが多い。
		その他サービ ス[情報サー ビス](経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量とも特段の変化は見られない。
	やや悪 く なっている	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量 の動き	・今年度に入り納入単価を上げたので、販売数は落ちている。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・いくつかある製造部門間により差が出ている。現状を維持している部門より、受注、販売量がやや大きく落ち込んでいる部門が目立っている。

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北海道、沖縄への団体旅行の予約件数が増えてきている。社員旅行など大型の団体の動きも目立っている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3～4月は石油精製、石油化学の工場が定期修理の期間なので良くなっているが、終われば元に戻る。
		商店街（代表者）	それ以外	・天候が大分安定してきて人の動きが出てきた。来街者の数も増えて、クレジットカードの取扱も高水準で安定している。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・今月は来店客は少ないが、相続税対策なのか高額な商品が売れている。また、年配の客は価格よりも本当に良い物を購入したいようである。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・新年度で移動時期ということもあるが、ぼつぼつと商品が動いている。業界に今までなかった商品なども動いており、増改築の話も聞こえてくる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・店売りにおいては客単価はあまり変わらないが、天候不順で雨が多かったにもかかわらず来客数が伸びている。外商においても金額はそれほどでもないが、件数がそこそこあったことが良い要因である。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・新茶の予約は前年、前々年に続き、売上額に大きな変化はない。今月は来客数に伸びはないものの、ギフト需要があり、売上は大きく上がっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・月前半での天候不順等はあったものの、株価上昇に伴い、衣食住商材、サービス関連が平均的に動き出している。加えて高額品の購入増やインバウンド効果により客単価は上昇している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・昨年の消費税増税後の反動減と特殊なセール要因により、入店、売上共に順調に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は雨天が多かった天候の影響があったにもかかわらず、消費税増税の影響がない前々年比でも増加傾向にあり、消費に対して前向きな動きが少しずつ出てきているように感じる。
		百貨店（店長）	単価の動き	・消費税増税から一年たち、前年に増税後の買い控えがあったため、今月は全体的には好調に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・前年は消費税増税スタート月ということもあり、比較は難しい。商品アイテム別にはこう性が大きく、特に、婦人衣料雑貨は天候不順もあり、厳しいひと月である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・昨年の4月は消費税増税月で非常に落ち込んだため、今年の4月は前年比1割ほど伸びている。ただし、前々年比ではそれほど伸びていないが、今までの不振から底を打った感じがする。特に、客は変わった部分や新しい物に対する購買力が上がってきているようである。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・前年は消費税増税の月であり、3月の駆け込み需要の反動減で前年の売上は5%ほど落ち込んだが、一巡して食品、雑貨、酒、たばこ等を中心に全体で5%ほど伸びている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年は消費税増税後で落ちたが、今年は前々年と比べても増加している。靴メーカーのキャンペーンにタイアップして当店でもイベントを仕掛けたのが当たった。絶えず何かを仕掛けていないと客は買う気にならない。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・3か月前との比較で実感はないが客単価が上がっている。しかし、良い物と悪い物がある状況で景気判断は難しい。トレンドをキープできない状況が繰り返されている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・特に大きなタイトルがあったわけではないが、今月は数年ぶりに前年を上回りそうである。当社のタイトルも息長く売れるものが増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前の1～2月は売上が年間で一番低い時なので、それと比べると4月は少しずつ良くなってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・売上が若干良くなったような気がする。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・以前よりも領収書を切る客が増えている。また、近隣の飲食店にもぎわっており、来客数が増えている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・ホテルの宿泊客数、稼働率がインバウンド等の影響で好調な推移となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増えてきており、客から大分注文が出てくるようになった。注文に見合ったところを紹介できるような業態になってきているので、景気はやや回復してきている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・4月になって陽気も良くなってきたためか、国内旅行を中心に販売が順調になっている。特に、今月はゴールデンウィーク間際の予約が結構取り込めている。また、スカイツリーを中心としたところでは外国人客の入場者数が増えているように聞いているので、良いと判断した。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年度の4月に入って鳴りを潜めていた企業のチケット利用客が出始めた。接待客に渡しているようである。連休前であるのに深夜のタクシー利用客は少なく、景気の躍動感が少し感じられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は花見、歓送迎会等で飲む機会が多くあり、遅い時間帯まで仕事ができている。長距離の客、駅のタクシー乗り場で並んでいる客を目にすることが多かった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・下町が3割、あとはオフィス街の大手企業の周辺で営業をしているが、大手の会社員は間違いなく給料が良くなっていると感じているので、やや良くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3月の繁忙期の余波で管理会社経由の紹介による加入が堅調に伸びており、テレビ、インターネット、固定電話加入を支えている。一方、携帯電話動奨が4月に入り一服している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・目標数は達成しており、契約数の進捗も順調に推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・入居シーズンのため、新しい住まい、新生活で多くのインターネット、電話の契約があった。インターネットと電話は生活必需品のため契約は増えたものの、娯楽的な要素のある多チャンネルのサービスは契約が減少している。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・派遣社員を手配しても確保が難しい。また、単価の値上がり傾向も継続してみられる。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・朝のスタートと夕方からの客が店舗全体で増えている。相変わらず低玉貸しといって安く遊べる機械に客がついていることは変わらないが、総体的な客数が増えている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・卸値の上昇に併せて単価を上げると、以前であれば購入しないか質を下げて購入していたが、今は上がった単価のまま購入するかより良いものとして評価し、購入するようになっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・昨年から準備していたプロジェクトが契約につながり、新年度からスタートする。年間契約と物件ごとの2本立てでの契約を結んだ。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約115%と良く、3か月前と比べてもやや良くなっている。販売量は月ごとのデータでは乱高下しているものの、3か月単位でみるとやや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・リフォーム工事の相談案件が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の気温が暑すぎるために高齢者が外に出なくなっている。あまり暑いのも客が減る原因となっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税の影響が分からないが、単価が多少上がってきているので10個買うところを8個にしたりというような自己防衛が売上に反映している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・4月は長雨の影響で客足も伸びず、低調である。
		一般小売店 [印章]（経営者）	来客数の動き	・本来であれば2～4月は上向き指向でなければいけないが、通常の月と変わらない。客の購買ルートが変わってしまったのか、当店の魅力がないからだと思うが、最近の若い客層をとらえることができない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・昨年の4月は消費税増税直後の月なのでイレギュラーだが、前々年と比べると売上は98%ぐらいで推移している。3か月前と比べてもほぼ横ばいである。

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
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・依然として買い回りを示すレジ客数は減少しており、客の消費に対する考えは慎重になっている。4月からの食料品の値上げや社会保障などの負担も少なからず影響している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・少しずつではあるが実際に単価は上がっている。しかし、計画的に上げたのではなく、単に為替や中国製品の単価上昇が要因であり、生活必需品も値上がりしていることから婦人服への影響は大きい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税の影響により、数字上では2けたの伸びを示しているが、実態は厳しい。婦人ファッション関連が特に厳しい状況である。食料品に関しては、近隣の大型店舗が閉鎖したため、その影響もあり増加している。店舗全体では、カテゴリーごとの好、不調の波がみられる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月の売上は前年を大幅に上回っているが、前年の消費税増税の反動による影響が大きく、消費税の影響がほぼない前々年並みで推移している。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・前々年と比較するといまだに大きくマイナスである。4月前半は天候が悪く花見も盛り上がりなかった上、春物衣料の売行きも芳しくなかった。ここへきて気温も上がり、ゴールデンウィークに向かっては回復することに期待している。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・前年の消費税増税前後の動きに比べ、ここ3か月間の客の様子については大きな変化がなく、安定していると感じている。しかし、4月については前半の天候不順の影響が、厳しい動きと感じられる。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、広告初日の価格の安い目玉商品やポイント何倍、クーポン券の発行日というような店の特典や曜日ごとのサービスをうまく利用して買い回る傾向が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・前年の4月は消費税増税後の買い控えがあったため、今年は良くならなければならないが、あまり良くない方向へいっている。競合店が4月にできた影響で近隣の店は売上が下がっている。来客数が全体的に伸び悩んで減少傾向であるが、単価がそれを補っている感じである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・やはり値段の安い物が売れており、それ以外の物を客が購入しないので点数がなかなか伸びてこない。3か月前と比べて数字は変わらないのでこのままいくのではないが。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は前年並みを維持しているものの、点数は微減の状態が続いている。原材料の値上げ等で売価は値上げせざるを得ない状況で、客がより一層価格にシビアになり、余分な買物はしなくなってきている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・昨年11月末に競合の食品スーパーがオープンして5か月経過するが、客数が戻らない。インターネットスーパーの売上は好調な反面、店頭売上の落ち込みが大きい。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量、買上単価共に堅調に推移しているものの、以前と比べてスピードが若干落ちてきているような気がする。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税から1年がたち、売上が前年比101%と増加し、来客数も増えている。後半の好天も売上に非常に貢献している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・目立った変化を感じない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高付加価値商品やプライベートブランド商品の売上は順調に伸びているが、ナショナルブランド商品や低価格品の売上は減少している。スーパー、大型量販店との使い分けが顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新商品の見極めと導入、売れなくなった商品、シーズン商品の排除等を一生懸命し、できるだけ客に貢献できるような店づくりを心掛けている。また、新規導入や1～2週間で特別に原価が安くなるような商品、客が欲しくなるような目玉商品、売れるだろうという商品を大量に仕入れて陳列し、できるだけ旬のうちに売りさばこうという利益改善も行っており、来客数が若干増えてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候によって段々良くなってくるはずだが、今月中旬までは天候不順で客の出足が非常に悪かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要でたばこのまとめ買いがあり、4月に反動減があったため、今年の4月は前年を大幅に上回る販売だが、前々年比ではぎりぎりの状況である。上旬の天候不順も影響している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響が一巡して、前年比の売上ベースでは同程度の数値になってきている。4月後半から気温が上がり、販売量が増加している。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・消費税増税から1年が経過したが、来客数に回復の傾向がなく、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も来客数の盛り上がりがなく終わりそうである。この数か月、このような客の反応で大変厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・雨が多かったので暗い気持ちでいたが、月末の一週間、好天が続いたので、売上は前々年度に近付いてきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気が良くなってきたという実感は全くなく、来客数も8%ほどのマイナスが続いている。消費税増税後は生活必需品以外の買物がなかなかできず、衣料品などは安売り店で間に合わせているという話をよく聞く。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・量販店における単価に大きな変化はない。景気についても横ばいである。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・前年の駆け込み需要の反動減からみれば、前年比では回復傾向にあるが、第1四半期の累計での判断が必要である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は先月は良かったものの今はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年どおり決算が終わった反動減なのか、興味はあるが購入までには至らない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・先月から前年同期比で約20%トラック需要が落ち込んでいる。中古車についてもトラックの新車と同じようにあまり出ていない。4月についても前年と比較すると伸び率が悪く、やはり全体的な販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・前年は消費税増税で非常に売上が落ちてきているので、前年比で買上点数は増えているが、売上はそこまで戻っていない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・購買動向をみる限りでは、生活に必要な物以外での消費行動には至っていない気がする。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・前年4月は3月の駆け込み需要の反動減で通常の年より売上が少ないため、今年4月の売上高は前年比105%となっているが、前々年と比べるとほぼ同じなので、あまり変わらない。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・2月に新装オープンしたため、純粋な景気判断は難しい。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・料理、飲料単価共に値上げできるほどの勢いがまだない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・時間帯で客層が変わる。年配の女性客がやや増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サラリーマンの来客数が減っているような気がする。やはりサラリーマンが元気になるまで飲食業は伸びていかない。また、消費税増税で全体的に値段を高く感じていることが影響している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は選挙の影響があったので若干来客数が落ち込んでいるものの、宴会などは前年並みに入っている。選挙の影響を除けば、横ばいという感じである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は円安やピザの規制緩和等により順調だが、婚礼、宴会、レストランなどは依然として年明けから販売量が低調な状態が続いており、全体としては厳しい状況で景気は何も変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人需要まで伸びていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・先月と状況が変わらない。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・依然として客数は伸び悩みの状況にある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・料金が安価な他の通信会社への切り替えで解約が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量に特に大きな動きがない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・4月も獲得は順調で、目標どおりに推移している。その一方、解約は予測を下回り、結果として純増となっている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・若干の上向き傾向ではあるが、動きは鈍い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月、契約数は横ばいの状況が続いている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・通信業界の陣取り合戦が鈍化している。各社とも守りに転じており、技術的な目新しさがなく、業績自体が飽和状態といえる。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・繁忙期が過ぎてやや落ち込む時期になってはいるものの、契約数がほぼ例年に近い水準で推移している。画期的なケーブルテレビやインターネット関連商材がないと消費マインドを刺激して爆発的な上昇は見込めず、一定のボリュームで推移する。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・消費者にとっては円安に伴う価格上昇が進むというマイナス面がある一方、ガソリン価格の低下のようなプラス面もあるためである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の1月は参拝客が多く、今月は観光客と客層が違うものの、それほど変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・給与と退職金が規程改正により両方減額となった。景気が良いなどと実感できない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4月から料金設定が上がったため、若干客足が伸び悩んでいる。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・プレーヤーの年齢層は変わらず団塊世代が中心であり、賃上げ効果が一般にはまだのようである客層の変化がみられない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	お客様の様子	・前年と比べると客の問い合わせが増えている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・選挙の関係で全体が浮き立っているようで仕事が真剣に考えられていないような感じがする。仕事量が大変厳しい。ゴールデンウィークを迎えるにあたり、また、物価の値上がり等でますます仕事量につかめない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・役所の入札がやっと始まるが4月はほとんどなく、来月から始まると思うので、今月はまだ仕事が決まっていない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・資金的には変わらないが、途中で中断的な動きがあり、作業量がかなり少なくなっている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・特段の変化は感じられない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税後は全く販売量が伸びない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックなどの時よりもひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないところに増税の影響が直接出ている。一方、総合建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず公共工事の発注価格が低いため、工事量は沢山あるが利益が出ない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年度末が過ぎ、受注も売上も一服感がある。新年度に入ったが受注が回復する気配は感じられない。売上については受注残が更に減少しており、厳しさを増している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べて若干落ち着いたような気がする。客の動きはあるが、結果に結び付いていない。景気は変わっていないと感じている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず土地活用についての案件が乏しく、大型物件の受注に結び付かない状況が続いている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・住宅関連資材の販売が堅調に推移しているため、現状維持のレベルといえる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・会社関係の特別注文は件数が増えているものの、月半ばぐらいまでの寒さと後半にきての真夏日で個人の来客数が激減している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・本来、家具の販売は3～4月が大変売れる時期だが、来客数が少なく、販売量も落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・新年度になり、行事も落ち着き消費が滞っている。	
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・休日に個人向けのお茶の売出しがあり、何店舗も売上が前年と比べて多少上向きになってきたが、企業向けの売上は今月も前年を下回っている。これからの新茶の出来栄えにより、リピーター客が増えていくことを期待している。	
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前年の4月は消費税増税直後で直前の駆け込み需要の反動で前年売上を10%以上割っていた。それを踏まえて今年は前々年並みの売上を見込んでいるが、現状では厳しい。インバウンド需要も増えてはいるが銀座並みとはいかず、全体では来客数、販売量共に前年比マイナスとなっており、先行きの明るさは見えてこない。	
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・前年は消費税増税の影響があるため、前々年の売上と比較すると今年の方が良いが、訪日外国人によるものが大きい。それを差し引くと前々年の水準から微減となる。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・現在のコンビニは飽和に近い状況にあるが、大手チェーンは出店を加速している。これにより店舗数は増加しているが1店舗当たりの来客数は減少が続いている。困っているコンビニオーナーが年々増加しているように感じる。	
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月の前半は気温が低く春物にストップがかかり、そのマイナス分を後半盛り返すことができず、前年比90%で終わりそうである。高単価品の動きが悪く、財布のひもは緩んでない。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・軽自動車税が4月から増税された影響だと思うが、来客数が大分減少している。	
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は平日は少ないが土日はある程度あるものの、販売額、販売量は伸び悩んでいる。	
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年比でみて、3か月前の1月1～23日までの売上は104.6%、来客数99.8%であった。今月は、1～27日までの売上で99.9%、来客数98.7%という結果である。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入時に選択するコースは、利便性よりも料金そのものを重視する傾向にある。既存加入者のコース変更についても同様の傾向がみられる。	
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・IT投資予算の減少と案件数減から、やや悪くなっている。	
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・いくつかの要因があるが、客の動きが4月としては若干悪い。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・住宅等の民間案件が減少している。例年であれば個人住宅の耐震診断、耐震改修の依頼がある時期だが、今年度はまだない。官庁の発注は5月の連休以降と考えられる。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新築物件が非常に激減している。消費税増税からここに来て一段と厳しくなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来場者数が前年と比べてかなり落ちている。	
			悪くなっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き			・ゴールデンウィーク前のせいか売行きが良くない。	
企業動向関連 (南関東)	良くなっている	その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・取引先からの案件依頼が多くなってきている。	
		やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・受注数、単価共に徐々に上がってきている。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旧来の事業が新規事業にリニューアルされ、スタートしたことによる心理的影響があるかもしれない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・依然として低価格や円安による資材の高騰があるが、今月は選挙等の印刷物があり、受注の動きがある。			

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・省工用機器の物件がこのところ決まるようになってきた。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・職人の単価が上昇しているため、やや良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調で手一杯になっており、他の物件を断っている。同業他社は一杯のところと空いているところとはっきりしてきている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・顧客が少しずつではあるが高騰する物価に理解を示してきており、値段交渉にて歩み寄りをして契約に至る場合が増えてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、若干ではあるが荷動きも良くなってきている。3か月前よりは状況が良くなっている。
		金融業（統括）	取引先の様子	・新たな資金ニーズ等はないが倒産などが減っており、経営者のマインドが上向きである。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子だが、建設業は従来どおりの売上が上がっており、運送業はガソリン価格の低下で利益が出ている。また、製造業に関しても2～3か月の売上の見通しが良いので、総じてやや良くなっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・ベースアップの報道や原油安による燃料代の負担減から、消費マインドは明らかに良くなっている。中小企業の設備投資意欲は相変わらず低いままだが、改善が期待できる。
		税理士	取引先の様子	・3月決算の着地が前年より良好である。消費税増税の影響もほぼ吸収されている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の下請製造業に陽が当たり出したようである。先般会った社長の話では、複数の発注元から増産対応の準備について話があったという。また、円安の効果がよつやく我々のところにも来たと喜んでる中小経営者が他にもいた。商店街などではまだ暗い話が多いが、少し空気が変わり始めた感がある。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・機械加工や金属加工の中小企業は今まで受注増の兆しはなかったが、ここにきて多少の増加傾向にある。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料屋の話では、消費税増税から1年がたち、4月は前年を達成できると思っていたが、前年割れのようなのである。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で原材料が高騰しているが価格に転嫁できず、経営が苦しくなっている。天候不順が大きく影響し、各社ニット製品の受注量は芳しくない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。3月はメインの間屋への支払いが22万円あったにもかかわらず、4月は15万円に落ちている。例年の4月はもう少し忙しいが、この4月は落ちている。ただし、3か月前の1月と比べると変わらない。会社設立時に登記ができる代表者印の注文が6本あったので、1月と変わらない受注数である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アベノミクスの効果がまだ中小企業まで出てきてない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年、設備投資した化粧品容器、医療品容器の顧客がここにきて様子見に入り、一進一退を繰り返している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年度で計画された仕事はやっと受注にこぎつけたが、前回の価格よりも材料費が上がっているため、利益に結び付かず、利益率が悪くなっている。製作方法を変えたり、合理化して利益に結び付けたい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非常に良くない状況が続いている。良い物は生産中止になり、悪い物だけが動いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・特に変化がない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来月の受注額が前月比マイナス20%と安定感に欠けている。
その他製造業【靴】（経営者）		取引先の様子	・得意先から景気が悪いという言葉が耳に入ってきた。また、材料の仕入先の状況を聞いてみたところ、世間ではこの業界が冷え込んでいると言われていたようである。不況という言葉が久しぶりに聞いた。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。		
建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末工期の仕事も一段落し、その後の工事がなかなかみつからない。適正価格で予算を組んで発注をかけてくる設備投資が少ない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷主の新年度の出荷計画は前年並みであるが、公共事業関係は年度末から集荷量が低迷している。また、新年度に入って住宅関係は特に低迷を極めている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月に続き受注件数は変わらないものの、受注量が減少している。また、継続的な案件が少ないため、上向くとは思えない。
		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。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・大企業の業績は上向き、株価も堅調である。給与も徐々に上昇の兆しが見えるものの、中小企業にまで波及していない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅から徒歩6分の木造2階建ての物件、1K、1LDKが3戸空室のみである。近くの2業者から30件の空室のチラシが配られてきたが、半数が広告料付きまたは賃料のフリーレント付きでの募集である。当社も築13年のRC造り44.82平米、2DKの物件が2年決まってない。賃料を1万円値下げして8万円に礼金0、敷金1で募集しているが反響は鈍い。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・テナントの客の出入りは相変わらず多く、売上も増えている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・毎年、上期はスロースタートのクライアントが多いため、この程度である。
		税理士	それ以外	・夜、最寄駅までいつも歩いているが、飲食店を見ると、客が入っていないといけない時間帯だが空いている。また、商店街の店がどんどん変わっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店等でも売上は堅調というところが多い。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・忙しさから、受注量は多少回復傾向にあるように感じられるが単価が安価で推移しているため、景気が回復してきているとまでは言えない。例年より10～15%程度低い状態の推移で変わらない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は少し良くなってきているが、人手不足の影響で人件費と募集費も上がっているため、全体としては変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・特に短期金利が上がっているわけではないので、変わらない。
		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	・マンションのインターネット環境整備については市場に大きな変化はみられない。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、新年度のスタート月である4月の受注量、売上は落ち込むが、今年は更に悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが増えている感じはするが、実際の成約率が落ちている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種によるが、特に、建設関係は非常に活況を呈しているように聞いている。物流業界は荷動きが非常に停滞しており、売上も減少傾向にある。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の話だが、出荷が急に増え、このまま増えてくると思っていると、がくっと休みになるような大変に厳しい状況で、苦慮している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が替わり、荷量が落ち着く。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年度あった年間契約の受注が、不景気で大幅に削減されてしまっている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・決まっていた仕事がキャンセルになったりと、決算が終わってから急速に低下している。
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注量や販売量の動き	・受注案件の大幅な減少により、前年を大きく下回っている。資材高騰による値上げ交渉もうまく進まず、苦戦を強いられている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	それ以外	・3月が終わり受注が減る一方、統一地方選挙が終わらないと予算が決まらず足踏み状態である。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者数が増加傾向で、短期間で数社から内定が出る求職者が増えている。

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
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社(支店長)	それ以外	・官庁による雇用助成の効果もあり、採用に積極的な企業は増えてきているが、求職者側の希望にこだわりが多いため、マッチングが成立しにくい。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・3月下旬より派遣求人数が増加しており、成約件数も増加している。また、中途採用の一環として紹介予定派遣における需要もあり、求人数は増加している。従来、既存客からの追加リピーター案件が多かったが、4月は従来利用していないポジションへの派遣増員案件も目立ってきている。
		求人情報誌製作会社(編集者)	採用者数の動き	・新卒採用はピークを迎え、学生、企業双方とも忙しい。特に、理工系学生は人事から注目されており、争奪戦が激しいようである。合同企業説明会への参加率は高くなっている。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	雇用形態の様子	・今まではアルバイト、パートという形態が多かったが、4月になって正社員の募集が増えてきた。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・就職件数が前年同月と比べて増えており、正社員としての就職件数も増加している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・食品製造業、建設業、介護関係では人手不足感が強く、人事担当者から応募者が少ないとの話をよく聞く。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者については、前年度と比較して2割程度減少している。また、事業主都合による離職者についても減少傾向である。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・全般的に景気に対して安定感があるようで、求人、採用の動きも安定してきている。不安感がなくなってきており、採用関係にも良い影響が出てきている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・各企業、新年度に入っているのだから求人が増えることはない。今後の状況をみていきたい。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・特に、インターネット通販系の企業では例年であれば受注が減る時期にもかかわらず、受注が堅調で、アルバイトの採用が追い付いておらず、派遣や人材紹介に頼らざるを得ない状況となっている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・給与水準の設定に変更がない。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・新入社員を採用した企業が周辺でも結構あるようである。定期採用をするのは景気が良くなっている兆しではないか。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月と比べて増加の状況が続いているが、恒常的に人手不足にある社会福祉関連の求人増が大きく影響しており、他の産業では増減を繰り返しているため、景気の変動は感じられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・過去3か月の有効求人数が前年同月比でほぼ同水準である。
やや悪くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・今月は倒産2社、廃業1社、新規が71社と数字的には伸びているが、細かくみると今まで相当の募集をしていた20年来の大口の客が22社、この1～2か月の間は全く出ていない。当社から他社へ変更したのではないかと。新規の件数は多いが街のそば屋など小さなところを含めた件数のため、多く取らないとどうにもならない状況が続いている。	
				悪くなっている

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	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)	良くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・東京オリンピックの開催に向けて、景気が良くなっている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・高額品に加え、趣味・雑貨系の商品の動きも良くなっている。
		衣料品専門店[紳士服洋品](売場担当)	競争相手の様子	・前年の消費税増税から1年がたち、周辺の同業他社の状況を聞くと、今月の売上は前年比で2けた増加と大きく伸びている。当社の売場でも、同様の結果となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや良くなっている		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・販売量の動きが良く、客の問い合わせも多い。例年であれば3月の方が売上は多いが、なぜか4月の方が多く、とにかく今は調子が良い。
		その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・4月中旬に新店舗が開店し、新しい環境での比較となるが、来客数が増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず安い商品が人気はあるものの、以前は2千円だった客の予算が3千円へと上がっている。高額商品も、少しずつ動くようになってきている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・2～3か月前は平均単価が3万円以下の商品が売れていたが、今月になってから5～8万円くらいの高額商品が売れている。来客数は変わらないが、売上は増加している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・販売量並びに売上高が、僅かながらも増加傾向にある。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・来客数はやや減少しているが、価格重視から良質な物を購入する傾向にシフトがみられるため、客1人当たりの購入単価が上昇している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・百貨店の紳士靴売場には、来店者が多い。最も消費が後回しとなる紳士用品の客の増加は、景気が良くなっている表れである。人手不足が小売業にも広がり、就業者も時給が高いところに移るので、中小企業も賃金を上げざるを得ない。失業率も下がり、全体的に景気は良くなっており、徐々に明るさが見えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年に消費税増税による駆け込み需要があったにもかかわらず、3月の売上は前年比で99%、4月に入ると更に伸長し、同じく115%で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数も1品単価も上昇しているため、売上も増加している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・乳製品等を値上げしたが、販売量に大きな変化は見受けられない。チラシを入れなくても2月の来客数を上回っているため、状況は悪くない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・4月は長雨が続けているが客足への影響は少ない。野菜の値上がりもあり、売上は全体的に増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・店舗の売上が前年同期を上回るようになっており、良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・自社キャンペーン、メディアを活用した販促活動等の徹底と、買い合わせを促進する品ぞろえの強化で、来客数の伸びは低いですが、客単価が大幅に上昇している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年4月にたばこの値上げが実施されてから、来客数、売上共に前年割れが続いていたが、今月は、来客数、売上共に、前年同月を2～3%上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・4Kテレビや4Kビデオカメラは思うように売れないが、白物商品が堅調である。高い商品でも、品質が良ければ売れる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、客足が良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響がなくなっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅関係のリフォーム、持家住宅が上向いている。公共施設関係についても、相変わらず受注が多い。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	単価の動き	・新入学用品の購入が目立つ。特に、祖父母と孫との来店が多く、客単価と売上が少し上昇している。客によって単価の差はあるものの、高級商材の動きが好調である。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・前年に比べて購買数が増加している。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・定期的な大口注文が、増加傾向にある。	
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊需要は強い。客単価も若干上昇している。しかし、宴会需要の動きは鈍い。	
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・2月頃に比べれば、客の様子が少し明るくなったような気がする。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・6月以降の夏休み企画商品の問い合わせが多くなっている。客が商品を選んでいく様子が見え、期待ができる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は微増だが、解約数が前年の半分程度と、最近ではみられない傾向になっている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引っ越しシーズンのため、移転に伴う光回線への切替え注文が増加している。また、光回線コラボレーションの開始により、他社からの乗換えが増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・機器の販売量が生産能力を上回る時があるほど、増加傾向にある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客にゴールデンウィークの予定を聞くと、近場ではあるが遊びに行く人が多い。少しずつではあるが、景気は良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は少し増加しているが、客単価が低いので、販売量や売上高の動きにはつながらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・家電店にとって最重要商品であるエアコンの動きが良くない。前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動とは思われるが、前年同期の半分程度の販売量である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ数か月、客には購買意欲が見受けられるが、依然として客単価は低く、売上が増加しない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・小売業では、なかなか景気が上向かない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・遷宮が終わり、最近は市街地も随分と静かになっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客足は依然として回復していない。日によっては来客数が開店から閉店までゼロという店がまだまだある。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月、天候不順の影響が非常に大きく、客足がバタッと落ちている。売出しイベントを行うと少し良いが、連休も近づき、店内は一層閑散とし、店員だけが目立つ店もある。3か月前も景気が良かったわけではないので、商売仲間も完全にあきらめムードである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・全体としてはバランスが取れて変わらない状況であるが、中身が変わっている。製造業を中心に調子の良いところの販売量が増加しているが、物販関係や個人客は財布のひもが固くなっており、そこからの売上も減少している。特に中小企業の方では、まだ売上増加には至っていない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・前年との比較では少し売上が上昇しているが、客の購買意欲の変化は、数字に表れるほどではない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・原材料価格の上昇がなかなか止まらない状態で、商品値上げも難しいのが現状である。客の収入が増加しても物価上昇に追いついていないため、低価格品へ購買は移っており、量的にも抑えた買い方が目立つ。売上増加にはなかなか結び付かない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年同期比で見ると2けたの伸びで推移しているが、まだ3月のマイナス分を取り戻せていない。4月中旬まで雨天が続いた影響もあり、春物衣料品の動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品と低価格品の動きはあるが、中間帯の商品の動きが鈍い。本来は消費を支えて活性化させる中心価格の商品と中間所得層の動きが一向に活性化しない。その要因は、円安や株価高の恩恵を受けていない企業では業績が改善していないことにあり、この傾向から改善の兆しが見えない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・前年には消費税増税の反動減があったため、4月に入って前年同期比ではプラスで推移しているが、前々年との比較では微減となっており、前月までの流れから、大きな変化はない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・天候不順による来客数減少の影響で、主力商品である春物、ファッション衣料品の落ち込みが大きい。一方、インバウンドが好調に推移しているため、プラスマイナスではゼロという状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は、一時期のじり貧状態に比べると下げ止まったと言っている。

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（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比97%前後と、低迷を続けている。競合先の出店や改装の影響が大きい。また、購入点数も伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品当たり単価は上がり続けているが、客単価が上がらない。買上点数の伸びが非常に小さく、鈍化から徐々に横ばいという状況になっている。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品は前年比105%、食品は同じく109%で推移している。前年の消費税増税後の買い控えを考慮すると、今月は、前年比125%以上をクリアしなければならぬが、現状の数字では、景気が良くなっているとは言えない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増加していない。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・品質重視の購買が定着してきている。価格訴求型の商品は敬遠され、品質を伴ったお買得品が支持されているため、結果として1品当たり単価が前年に比べて上昇している。特に4月は、消費税率引上げによる反動減が前年であったため、前年比で見れば、良い数字となっている。
		コンビニ（企画担当）	それ以外	・有効求人倍率等の動きが変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年同期に比べて、来客数は相変わらずマイナス20人程度で推移している。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・ポイント戦略の効果が思うほど出ていない。おにぎり等の値引きセールへの反応は高い。ベースアップ等、景気の良いニュースが飛び交うが、他店がセール企画を行うと、そちらへ客が行ってしまう。必要以上に金を使わない節約意識が強く、財布のひもを固くしている印象である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格が安定しており、やや良いと感じる。車の買換えやナビの買換え等、修理ではなく購入という傾向も強くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年は消費税増税による受注の落ち込みが大きかったため、前年比ではプラスとなっている。しかし、計画数字に対しては大幅なマイナスであり、新型車種投入の効果もまだ弱く、客にも活気はみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・少なくとも販売量が上向きではないため、景気は変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月という年間を通して一番厳しい月で、エコカー減税も縮小してはいるが、新車投入効果もあり、例年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・もともと4月は良くなく、例年通り良くない状態が続いている。
		その他専門店【雑貨】（店員）	お客様の様子	・景気の踊り場では、これからどちらに振れるか様子見で、今一つ消費マインドが盛り上がらない。
		その他小売【ショッピングセンター】（経理担当）	販売量の動き	・3月分を締めた数字で見ると、売上高は前年同期比で22.3%マイナス、来客数は同じく14.3%マイナスである。例月に比べるとかなり悪いが、前年同月には消費税増税前の駆け込み需要があったためであり、特別視はしていない。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・春の歓送迎会での来客数、客単価は前年並みであった。株価は最高値を更新しているが、景気の回復感から見るほどは、客の懐具合は良くなっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・郊外店ということもあり、新規客の来店は見込めない。近所の客が来るだけで、来客数に変化はない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・数字的には前年同期を下回っているが、単発の大型宴会があったので、何とか予算をクリアするだけの見込みはある。食堂については、各店舗とも昼のツアー団体と小グループの利用が少なくなっており、厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・競争が激しく、販売単価が上げられない。

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
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・輸出型の輸送機器製造業等は、確かに円安の恩恵を受けているが、下請先にはまだまだ回っていないとは言えない。タクシーの日収は、一時期には3万円に達したが、現状はそこまで回復していない。繁華街でも、店舗の3分の1は、明かりはついていても開店休業状態である。法人のタクシーチケット利用が減り、接待も減っていく中で、縮小均衡に陥っている。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・旅行の申込件数は目立って増えてはいないが、インバウンドの旅行需要が爆発的に増えていて、首都圏や大都市のホテルは満室状態となっている。宿泊施設や観光地は上向きかと思うが、インバウンドを扱っていない旅行会社にとっては、その需要の動きは逆効果である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは海外への旅行者が多い時期であるが、海外情勢への不安が大きく、来客数が増加せず、販売量は減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は、平日の夜でも花見客や歓迎宴会等があり、営業回数は伸びた。しかし、中旬あたりからは、また通常に戻ってしまっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は年間で最も飲食店街の人出が少ない時期だったので、その頃よりは上向いており、また、前年同期よりも良い。業績の良くなっている企業が増加したのか、法人のチケット利用が多少増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず商品の品質よりも価格に客の関心が向いている。また、解約件数も多いが、全体としては微増となっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・外国人の客が増加したが、日本人の客は減少している。北陸新幹線開通や長野善光寺の御開帳等、他県での行事が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・グリーンシーズンがスタートしたものの、客の入込が若干弱い状況である。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・どこの店もリピーターが減ってきている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・4月前半は天候が悪かったため入場者数が伸び悩んでいたが、中旬以降は天候も回復し、順調に増加している。4月末には、前年度の実績をクリアし予算に近づく見込みである。
		その他レジャー [スポーツレジャー紙]（広告担当）	販売量の動き	・どこのレースも、売上増となっている。
		美顔美容室（経営者）	お客様の様子	・季節の変わり目で肌を気にする客が多く、来客数が少し増加している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・天候に大きく左右され、4月は雨天が多いため、客足が悪くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客が住宅を建てる際、希望する使用材料等について、数年前に比べて少し良い物を希望している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数は横ばい状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・国の支援策が、今年は例年以上にあるにもかかわらず、客から今年購入すべきかどうかという問い合わせはない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・取引先の業者が他社から依頼されている仕事量は、あまり減っていない。
		その他住宅 [不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・購入意欲の高い客が多いが、決定までの期間が長い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は天候不順の要因が大きいですが、それを差し引いても駅構内の売店の販売が非常に弱い。客単価も来客数も落ち込んでおり、行楽シーズンで人出が多い割には、土産品の動きが弱い。ただし2個人等の食べ歩き商品は堅調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は前半が特に厳しかったため、後半はやや持ち直したものの、月間の売上としては過去最低レベルである。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・4月に関しては客足全体が少し減少している。年度替わりで何かと金がかかる時期なので、買い方も控えめという印象である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税の裏返しで、4月はもう少し前年比の数字が伸びる見込みであったが、思ったよりも販売が伸びず厳しい。特に、弁当やドリンク等の主力商品が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月は雨の日が多かったので来客数が少ない。生鮮品のような生活必需品ではないため、例年よりも寒い日が続くと、初夏物の動きがあまりみられない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・例年、夏物が動く時期だが、販売量が思わしくない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・毎年4月は3月の決算月後の反動で販売量が落ち込むが、例年以上に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車増税の影響で、新車の販売台数は予想通り落ち込み始めている。特に軽自動車については、計画の50%を割り込んでいる。また、工場への入庫台数も目標の90%で、前年と比べても落ち込んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月の税制改正により、自動車取得税の軽減措置が変わり、状況が厳しくなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・統一地方選挙の影響が、4～9月の上期の予約客の動きが鈍い。選挙が終わってこれから回復すれば良いが、夏の書き入れ時を前に心配である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は、だんだん暖かくなり来客数も増加する時期であるが、客が来ない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・地元からの若年層の人口流出と、消費税増税の決定で客には心理的に動揺が続いている。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	販売量の動き	・障害者の就労支援施設では、一般企業から依頼される部品組立て等の仕事が、やや減少傾向にある。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・介護保険法の改正により、福祉用具貸与の市場価格が下落傾向となっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せ時の会話では、特に景気が良くなりそうな話は聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・来場客はあっても、購入には至らない。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	お客様の様子	・ついでの追加仕事は、どの案件でも減少し、客は金を使わない様子である。同業者の集まりでも、景気の良い話は聞かない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客には節約意識が強い。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・4月の前半は雨が多く客足が鈍り、売上が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月期決算が終わり、また新しい自動車税制がスタートとなり、需要を喚起するものはほとんどない状況である。販売量の動きも鈍い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて富士山世界遺産登録による当地域への関心が減っており、来客数が減少している。また、消費税増税前の駆け込み需要といった要因が今年はないので、かなり悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・数十年來のなじみ客も含めて、安い店に客足が流れている。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の大型小売業では、食料品の客単価が前年比で増加している。食料品価格が上昇する中でも、客の買い控えは薄れつつある。
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上が徐々に上向きつつある。特に、少し高品質なプレミアム商品に対する需要が高まっており、ようやくデフレからの脱却も進みつつある。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・数か月前に商品価格が上昇した際は、消費が少し低迷したが、ベースアップ等の効果により、ここにきて購買意欲が、以前の水準に戻ってきているように感じる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3月の受注量が非常に多く生産が間に合わなかった分、4月の受注量も例年より多くなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・オフィス需要は底堅く商談も増えている。受注までに時間はかかるが、期待を持てる。

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
変わらない		建設業（営業担当）	取引先の様子	・公共関係の受注と個人住宅からの受注で状況に相違があるが、4月工期の工事依頼や下水道切替えに対する工事を、前年度末に新規で受注し、工事量等が多くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物が増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の発着個数は順調に推移している。単価も上昇しており、個数の増加が利益増となっている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・今までは資産を保有している個人のみが恩恵を受けてきたが、ベースアップもあり、サラリーマン層でも消費拡大への安心感が出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の出稿量が増加している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが順調である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の決算内容を見てみると、バラツキはあるものの、黒字決算の法人が徐々に増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・前年同時期と比較して、公共案件の件数が増えている。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
	出版・印刷・関連産業（代表）		受注量や販売量の動き	・消費税増税後の反動減に対しては、減少分と同程度は回復したが、増税前に比べれば、まだ2けた割れの80%台半ばである。消費者に直結する中小店舗の経営状況は相当厳しい。
	化学工業（総務秘書）		それ以外	・世間的には決算期から期初を迎える時期で慌ただしい。企業業績は最高益更新というニュースも飛び込んでくるが、やはり大手企業が中心である。特段の景気上昇感を感じられないが、株価の2万円台到達により、ムードは少し明るくなっているように見える。
	金属製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・価格は相変わらず、低下している。受注量も減少しており、景気は悪い。
	一般機械器具製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・年初には中国でのスマートフォン向け設備特需が続いていたが、それも落ち着き、例年並みの水準に落ち着いている。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先の店舗で業務用チェアのリニューアル工事が続いているので、販売台数が増加している。
	電気機械器具製造業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・変化があるような要素が見当たらない。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・ここ3か月は売上、受注量共に横ばい状態が続いている。
	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	・3月初め頃には、4月の数字が大変悪くなると完成車メーカーから聞いていたが、実際には、3月下旬に予想よりは増産の発注が入ってきたので、多少は良くなっている。
	輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・前年4月は消費税増税の影響で、荷動きが極めて低調であったが、今年もそれをやや下回る物量で推移していることから、荷動きは低調としか言いようがない。ただし、前年同月と比較すると、燃料の軽油価格が下がっていることから収支面では改善している。
	輸送業（エリア担当）		取引先の様子	・年明けから3月までずっと荷物の量は減少しており、前々年並の水準以下という日が多い。4月に入り新年度になっても持ち直すというわけではなく、3月までの流れをくんで荷物の量は少なく、景気は上向いていない。
	通信会社（法人営業担当）	それ以外	・良くなっていると判断できる材料が見当たらない。	
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に、売買件数は低迷している。		
不動産業（用地仕入）	競争相手の様子	・土地の入札で、入札金額には大きな変化がみられない。		
不動産業（管理担当）	それ以外	・ビルメンテナンスの受注価格が上昇していない。前年と同額でという要請を受けている。人件費も以前よりアルバイトの時給が低下している。アベノミクスの効果が表れていない。		
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・小規模案件の受注は増えているが、広告予算が抑えられているため、大型の提案がなかなか決まらない。		

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
		公認会計士	それ以外	・円安による原料高が中小企業の収益を圧迫している。また、金融円滑化の条件変更等、借入金の正常化が進んでいない。そういった中で、中小企業では賃上げができていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上、利益共に好調な顧問先が多いが、3か月前も同様であったので変わりはない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・年度末に予算を使い切って発注が止まっている傾向はあるが、例年のような、6月決算時期まで生産が若干下がるような状況とは異なっている。競合企業でも全体的に楽観ムードが漂っており、ガソリン価格も安値が続いているので、心理的には楽な状態である。
	やや悪くなっている	化学工業（営業）	取引先の様子	・洗剤の業界団体が、容器包材プラスチック減量の取組を強化中である。衣料用液体洗剤やシャンプー・リンス等の容器は、詰め替え対応製品へ転換中で、洗浄剤ボトル関連の需要が減少する。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中小企業の仕事は、量的には前年並みで推移しているが、金額的には、再見積り要請等の影響で1～2%ほど下落傾向にあり、停滞感が大きい。競合業者間では、価格の引き下げ合いとけん制が続いている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・例年落ち込む春先の需要は、当社はそれほどでもないが、取引先では前年よりも悪く、仕事が動かないという声が多い。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・客の月次の生産計画数が低下している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸入物流については、消費財の回復の遅れに加え、生産財部品の海外品から国産品への切替えが進行し、減少が続いている。軽油価格は落ち着いているが、人手不足も深刻な状況である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが緩慢になってきて、前年同期比でマイナス5.6%と落ち込んでいる。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業においては、中小企業を含む現在の生産量等を加味すれば、景気が特に悪いという情報もなく、ある程度先も見込んでいる状況で安定している。若干ではあるが、良い方向へ向いている。
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産開発では建築費の暴騰が著しく、販売価格が大幅に上昇している。一般のサラリーマンでは、持家を取得することが困難になる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(東海)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数の増加に加え、株価の上昇からも景気の回復を感じる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	雇用形態の様子	・国内の自動車生産は緩やかではあるが回復傾向にあり、人手不足を見据えて雇用を確保する動きも出ている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・一般求人、パート求人共に就職件数は緩やかではあるが増加している。時期的、季節的要因を考慮しても、堅調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野では相変わらず人手不足が続いている。求人募集時の採用意欲も引き続き全産業で見られるが、正社員の求人数の伸びは鈍く、自動車等の製造業では、海外移転の影響が出ている。オートバイ関係は、前年暮れに底を打った感があり、北米を中心とする大型バイクの需要増加で、残業や交代勤務を復活している企業もある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・今期上半期の大手・中堅企業の採用数は、前期下半期に比べて140%以上の計画となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業の支援事業を運営する中では、工場増設や販路拡大といった上向きな状況の企業が多く見受けられる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
人材派遣会社（社員）	求人数の動き		・3か月前に比べるとやや悪くなっているが、例年よりは良い状況である。	
人材派遣会社（支店長）	求人数の動き		・求人数は、3か月前と比べれば2けた近くの伸び率を示しているものの、前年同期比では5%以上の減少となっており、実態としては、変わっていないと感じる。	
人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子		・エンジニアの派遣事業において、企業の求人ニーズは常に高く、当面は現状維持が見込まれる。	

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
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・派遣社員の需要はあるが、正社員での広告掲載求人数は減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・4月の求人関連の動きには、新入社員の配属と統一地方選挙が少なからず影響している。そのため控えめな動きの企業が多い。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・大企業、中小企業の求人は減少し、5人未満の零細企業の求人が増加している。裾野の企業でも仕事量が増加しているが、求人はパート・契約社員での募集で、先行きの不透明感が出ている。大手企業では、非正規社員を正社員化する動きがあり、非正規社員の引き留め策として、日額単価を増額する企業もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の動きに変化はないが、業種ごとにばらつきがある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足の分野では求人が循環して続いているが、全体では一服感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣スタッフの求人が減少し、製造業での直接雇用が増加しているが、直雇用であっても、パート・臨時雇用等、非正規雇用が全体の47.0%を占める状況を見ると、労働条件の改善にはもうしばらく時間が必要である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同期比で減少しているが、求職数も減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・来年度の新卒採用活動が解禁となり、企業側は説明会や面接等に注力する時期のため、キャリア採用活動は、若干鈍化の傾向にある。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・景気が良くなっているような動きは感じられないが、悪くなっているわけでもない。
		やや悪くなっている	-	-
悪くなっている	-	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)	良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・北陸新幹線元年として、想像以上に良い出足だ。3月から比べても、金沢市のみならず能登や加賀地区も売上を伸ばしてきた。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業により、集客も単価も伸びている。特に和食部門の集客は例年に対して120%ほどに増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上96.4%、宿泊人数104.5%、宿泊単価93.4%であった。高価格帯の2フロアが改修工事で、販売可能客室が減少していたのが原因である。大型団体宿泊の影響で個人客の予約比率が低下し、総売上と宿泊単価が前年を下回った。売上計画に対しては総売上104.6%、宿泊人員は115.5%と上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業効果で、宿泊部門は前年の70%程度増、宴会は前年並み、レストランはやや増加する見込みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線が開業して1か月以上経過し、観光客が増加している。また、ビジネスでも人が増加している状況である。観光スポットや夜の繁華街でも客は増加している。平日でも人が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月ベースで、4月は国内団体客、個人客、それに加え海外からのインバウンド客も増加傾向にある。原因としては、北陸新幹線の開業により全国的な注目度がアップしていることが大きいと思われる。
		やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き
	一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・各営業の仕入、売上額ともに数値が全体的に微増した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買物状況を見ると、買上単価が幾分上昇しているものの買上点数はより厳しくなっているように思われる。食品、雑貨、酒は、前年の買い控えや、野菜の高騰などもあり、伸びているのだと思われる。	
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の値上げにより1点単価の上昇が続いていることに加えて、1人当たり買上点数もやや上昇をしていることから上向きと思われる。	
		スーパー（統括）	来客数の動き	・消費税増税の月であった昨年の4月とは大きく状況が違うが、2～3月からみても4月は、全体的にこれまで前年を割っていた来客数が、前年を超えてきている状況である。そうした中で、生鮮の相場ということでは特に青果物中心に単価も上げ基調である。実質の売上高としては大変良い状況である。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前まではものすごく前年割れしていたのだが、今月は前年比101%ということで、前年割れが止まった。実際の客の流れを見ると、天気が良いせいもあるが、以前のような活気がある状態に戻りつつある。ただ、前年はたばこの値上げ直後の月ということもあり、前々年と比べて激しく落ち込んでいたということを見ると、横ばいに近いという気もするが、前年比をようやく超えることができたので、やや良くなったと思う。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・昨年の消費税増税の反動時期と比べると販売数量が伸びている。	
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・4月の販売量は前年同月比82%である。1月の販売量は前年同月比70%だったので、3か月前と比較して上向きである。	
		住関連専門店（店員）	単価の動き	・ラタン家具やガーデンファニチャーなど、走り出した季節商品の分野で、高額品の動きが例年より良くなっている。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・北陸新幹線開業に合わせた改装の効果があり、全体で昨年の販売量を上回った。	
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・地元客が県外の客を連れて来店することで、来客数が増加している。また県外客はそのような情報を聞いて来店するなど、北陸新幹線効果が見られる。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は選挙があり少々心配をしていたが、影響はそれほどでもなく非常に良かった。前年4月の9割といった感じである。連休があり20日過ぎから少し悪くなってきているが、食事処やホテルは忙しいと聞いている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果もあり、4月の入込人数が前年比20%増加した。	
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・北陸新幹線開業に合わせて需要が増加している。	
		通信会社（役員）	販売量の動き	・先月まで契約数の増加数が鈍る傾向となっていたが、今月は増加傾向に転じている。競合事業者は営業手法を変更しているが、それが当社にとって良い方向に出ていると考えている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月は10%近く来客数、売上とも落ち込んだが、今月はそれをほぼカバーできる勢いである。	
		変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・各地区とも展示場来場者数は前年度比プラスに上向いている。ただ、客に紹介する住宅用の土地の調達などに時間を要し、折衝から契約までも同じく時間がかかるようになってきている。
			住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・契約件数及び契約額ともに前年比大幅プラスとなった。今まで消費税増税後の反動減が続いていたが、ここに来て消費者マインドが積極的になっている。
		変わらない	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3～4月の販売数が増加してきている。このままの状況が続くか、一時的な動きで終わるかは、今後の2か月の業績で判断できると考えられる。
商店街（代表者）	お客様の様子		・天候の変動に客も品揃えも付いていくのが容易ではない状況である。春が抜けた状況だ。		
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近の気候の傾向ではあるが、「寒」から一気に「暑」にかわり、春物の需要が飛んでしまった。衣料品などは特に顕著で、客も買い控え気味で、その分の売上減はばん回できそうにない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月に北陸新幹線が開業し、観光客は確かに増加しているようだ。当商店街は物販が主体であり、売上増加、収益増加にはあまり関係がなく、例年と変わりない。なお、当商店街近隣の飲食店やデパートなどでは、観光客が増加している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は微増だが、販売量、客単価が上がらず、景気が良いとは言えない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年4月は消費税増税後ということで、前年同月比で2～3割落ち込んだ。現状は前年同月比で1割ほど増となっているが、前年の落ち方から考えると良い数字ではない。北陸新幹線が開業し、ファッション商材に関しては東京で購入しようという声が多いが、食品については良い物を買って自宅でちょっとぜいたくをしようという傾向が出てきている。いずれにせよ、全体的にはまだ何とものつかみがたい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・昨様が消費税増税の月だったため単純に比較できないが、4月の売上高は一昨年と比較して上回っている。特に4月は1品当りの単価が前年比4.3%伸びているが、要因は加工食品などの値上げの影響と思われる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を超えているが、来客数の落ち込みは変わっていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・チェーン全体の特別セールがあった影響か、前年同月比の売上は若干増加しているが、来客数の前年同月比などをみると以前と変化していない。売上増加は一過性のものであると考えている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・昨々月や前月からの推移では来客数の大幅増は見られないものの、前年が消費税増税で悪化していたこともあり、前年比では良かった。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・北陸新幹線開業で、現在消費に大きな変化は見られない。しかし、客の選択肢は大きく増加していくことだろう。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当地では北陸新幹線開業により好調な業種もあると聞かすが、衣料品に関しては引き続き低調であり、厳しい状況に変わりはない。
		衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・衣料品業界全体がよくなっているわけではない。一定の枠を同業者で取り合っている状態は続く。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月に入り、新車、中古車ともに3月より売上がかなり落ちてきている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月はタイヤ履き替え需要もあって、消費税増税の反動もあった前年度からは大きな伸びとなっているが、肝心の集客は伸びていない。また、客単価も上がっていない状況で、メンテナンスも含めて低迷している状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・花見の時期に少し期待をしたがやはり悪い。歓迎会などでもそれほど多く酒が動いている様子がない。こじんまりとした歓迎会などが多くなっているのではないかとと思われる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	単価の動き	・消費税増税の影響が大きかった消耗品、洗剤、化粧品などの数字が戻ってきた。期待していた春物衣料、寝具、インテリアは低温の影響で大苦戦になった。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業と立山黒部アルペンルートの開通により、宿泊部門は好調に推移している。一方でレストランおよび婚礼は横ばいである。一般宴会の微減により、全体では前年と同程度となった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・北陸新幹線が開業して客は増えたが、観光客は相変わらず郊外の有名観光地に行く。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・例年商戦期の月であり契約数は変わらず獲得できているが、問い合わせ数など客の反応は若干鈍い。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・新年度に入り創業記念セールを大々的にPRして会員獲得を試みているが、思うように集客が伸びてこない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・省エネ住宅ポイントの受付が始まったが、前回ほど客の活気が感じられない。
	やや悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・北陸新幹線が開業し、客が多方面に流れているのではないかと思う。

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）	来客数の動き	・先月に続き4月に入ってから、地方客、観光客とも駅の方に客足が集中している。観光客は洋服やバッグなどは購入しないことから、土曜日や日曜日の売上が平日並みで、逆に旅行を計画している客が購入に来店する平日が、通常の土曜日や日曜日並みに売上が取れている状態である。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・当地商店街では、楽器店、雑貨店は非常に低調だが、玩具店、酒屋は非常に好調である。理由として、玩具店、酒屋は県外客が20%以上を占めている。また、天ぷらや魚料理を扱っている店も好調である。近辺のホテルに宿泊する人たちが混雑しているそうである。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車が発表され期待をかけたが、来場数が多くなならない。購入については時間が長くなっている。	
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・4月に入ってから来客数が大幅に減っている。	
	悪くなっている	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新機種の発売に伴う買い控えの可能性もあるが、3月に家族全員まとめて購入を終わらせ、全体的に新端末を欲しい人には行き渡っていると思われる。	
企業動向関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は増加している。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場では省エネ補助金による引き合いが増えている。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内営業からは、東北など一部エリアは引き続き厳しい状況ながらも、ここへ来てようやく北海道や沖縄を含め、特に大都市圏では市況としては良くなってきたとの報告を受けている。	
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・軽油価格下落の影響が強いが売上も悪くなく、これからの良い状況は続くと思う。	
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・日経平均が2万円を超えたあたりから、所有株式の含み損がなくなりつつあることで、気持ちの余裕もでてきた様子である。製品価格の引上げが進み、末端にも資金が回りつつあると思う。建設業の人からは、富山県の新美術館の落札価格が引上げになり、安堵の声が多数ある。このまま積算価格が引上げになれば、資金も回るとのことである。先月よりネガティブな話題は少ない。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から聞いた話では、情報としては少し動きが出てきているという意見がよく聞かれた。	
		司法書士	取引先の様子	・会社分割、会社合併といった組織変更や、会社設立など、会社の登記が増加している。	
		税理士（所長）	取引先の様子	・景気は持続的な感じで良くなっているのが実感できる。取引先の販売量や取引量、下請け企業の場合は大手企業からの受注案件の引き合いが安定しているようであり、仕事量自体は増加している。材料費などの高騰が懸念されているが、新聞で言われているほどには問題は出てきておらず、大丈夫ではないかと思う。	
		変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・廉価品、付加価値品ともに販売数量、販売価格ともここ数か月は変化は見られず、周りの環境変化は感じられない。
			繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ関連の受注に勢いがなく、受注量は前年同期と同レベルに終わっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料、非衣料を問わず、全体的に稼働状況はまあまあである。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の年度末工期の工事が全て完了し、手持ちの工事量が少なくなっているが、これは例年のことであり、新年度発注工事も出始めているので、景気の上向き下向きの判断はできない。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事の見積りや引き合いに対して、施工技術者が不足しているため施工能力が限界状態で、現状維持が手一杯の状況となっている。	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・北陸新幹線の影響で人の出入りは多くなっており、荷物の到着は多少増えていると感じられるが、荷物の発送については増加の傾向は感じられない。	

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
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・北陸新幹線開業以降、街中のにぎわいは増している。ホテルの稼働率や飲食店の売上も向上していると聞こえてくる。一方、地元日用品の売上や地元百貨店の売上が目立った向上に至らず、景気はやや良いとは思いますが、大幅に良くなっているとまでは言えない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連 (北陸)	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が増加傾向にある。また一方で、新規求職者が減少しているという状況が続いていることから、今のところ景気は良くなっていると考えている。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・4月の求人売上は、特に金沢で前年実績比で2割増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・これまで高校生を採用し続けてきた企業が、昨年の募集では全く取れなくなったという話があった。理由を聞くと、採用対象の学生がほとんど大企業の採用で決まってしまう、その企業が手を挙げるころにはなくなっていたという話があった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・26年12月と27年3月の新規求人数を比較すると、1596人から2070人と29.7%増となった。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・技術職、専門職の人材確保や派遣システムでの労働強化について、真剣に取り組んでいかねばならない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・専門職での求人の引き合いは増え続けているが、派遣料金の折り合いがつきにくいいためマッチング率が低い。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数はほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の変動があまりない状況であることから、大きな変動はないと思われる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・1～2月は受注数が増加したが、3月になって平年並みに減少した。北陸新幹線開業に伴って雇用が増えたということもない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・引き続き求人数は微増ではあるが、特に変化はない。
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良くなっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税後に売上が落ち込んだ反動のほか、中国人を中心とした外国人売上の大幅な増加により、今月の売上は前年の4割増となっている。今月の免税売上は前年の約4億円から20億円に増加する見通しであり、富裕層である外商顧客の売上回復も堅調である。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・都心型店舗のインバウンド売上が想定以上に増えている。化粧品を中心とした、前年の消費税増税後の落ち込みによる反動だけではなく、2年前と比べても10～20%の伸びを示している。それに加えて、今月初旬に気温が上がった影響で、季節商材が順調に動いている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・前年の消費税増税後に落ち込んだ反動で、加工食品や米、酒、たばこなどの販売が好調である。また、生活必需品の野菜や肉類の相場高もプラスに働いている。各社は今月も順調のようであり、無理に売上を追う様子もなく、利益的にも持ち直している。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・気温が上がって、販売力のある季節商品の売上は前年以上で推移している。
	やや良くなっている	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・全体的に利用人数、単価が上向いている。単価の高い料理を選択する客が増えている。
商店街（代表者）		お客様の様子	・売上全体のうち、免税売上の比率が10%を超えている。しばらくはインバウンド客の増加による恩恵を受けそうである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・今月は雨が多く、気温も不安定な日が多かったが、来客数の伸びは悪くなかった。景気の良さや、所得の増加は感じられないが、腕時計や目覚まし時計の購入、時計のバンド交換などがバランス良く動いた。また古い物を再生するという意味で、修理の依頼が多い。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・気温、天気共に恵まれ、明るい色の物が売れている。また、客も楽しそうに買ってきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年比での売上の減少幅が、7～8%減から5%減ぐらいに縮小し、3か月前と比べて良くなっている。ただし、4月は全体的にもう少し上がってくる予定であったが、実際には厳しい。特に、食料品は順調であるが、紳士服が厳しい状況にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月以降、輸入高級ブランド品が更に値上げとなることを見越して、時計が売れている。また、昨年の消費税率引上げ後は手控えていたのか、高級ブランドの婦人服がよく売れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・競合店の開業が一巡したため、販売量の前年比が回復している。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・株価の2万円超えを受け、富裕層による高額品や宝飾品、時計、海外のブランド品の購入単価が上昇している。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・百貨店では、アジアからの旅行客を中心としたインバウンド関連と外商で売上が好調である。3月以降は特に好調となっている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・消費税増税の影響がなかった2年前と比較して、3月の入店客数が6.9%減であったのに対し、4月は22日時点で4.0%減と改善している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・富裕層の客を中心として、時計や宝飾品などの高額品がよく売れている。先日開催された外商顧客向けの店外催しも、かなり好調な売上を記録した。また、インバウンド売上は春節以降も好調が続いており、店全体に占める売上の比率が月を追うごとに上昇している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年は消費税増税の行われた月であるため、前年比の数字は非常に良い。客は増税以降、価格や割引率、特典などに非常に敏感で、不要不急の買物は極力控える一方、健康関連を中心に話題商品や新商品への反応は非常に良い。客も買物はしたいと考えており、良い商品を探している状態である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今まで不振であった衣料品や住居関連品の動きが上向き、食品も牛肉では高単価なステーキなどがよく売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・節約志向はまだまだ続いているが、客1人当たりの買上点数は微増となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月は消費税増税の駆け込み需要の翌年であり、4月は増税による落ち込みの翌年となったが、前年の影響を除くと売上は順調に推移しており、やや上向き傾向にある。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・相場が上昇している野菜も、販売量はあまり落ちていない。品質の良い生鮮食品を中心に、客の買物動向は底堅く推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コーヒーやデザート類の売上が順調に伸びているのに加えて、相変わらずプレミアム商品の売上が好調に推移しており、客単価が上がってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ひきたてコーヒーの販売の伸びが止まり、安定しつつある。その一方、缶コーヒーの新製品の種類が増え、前年比で売上が10%増、たばこも3%ほど増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・微々たる変化であり、まだまだ実感はないが、ゴルフ場の利用客がここ最近急に増えている。以前ほどは、不景気という声を聞くことが少なくなっている気がする。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・住宅エコポイントの効果がでており、リフォーム需要やそれに伴う家電製品の動きが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・景気の良くなる条件が少なかったが、ここへきて客やお金、品物の動きが少し良くなってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・受注台数が一昨年並みに回復している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・昨年の消費税増税から1年が経過し、小売関連は厳しい1年となったが、ここへきて購買の動きは良くなってきている。若干品質の高い物や、高機能商品が買われるようになっている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が若干増えてきている。株価も高値で安定し、全般的に少し明るいムードとなっており、客の購買意欲は増している。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・問い合わせが増え、受注額も増加している。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・インバウンド、国内客共に、客単価が徐々に上昇してきている。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・今年に入り、宿泊人員は前年比で少しずつ増加の傾向にあるが、特に外国人客の比率が非常に高くなっている。ただし、それによって経営改善につながるような景気の回復状況ではない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊部門は相変わらず好調を維持している。その要因はインバウンド客の増加であり、今後もしばらく続くと予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・この1年ほどは、中国や韓国などからの宿泊客の伸びが異常な状況で、大阪全域で満室が続いている。パブル期のホテル難民を思い出すような活況であり、売上が大幅に押し上げられている。一方、宴会は特殊要因で売上は前年を上回ったが、単価は下がっている。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・客室は引き続き、訪日客による利用が堅調に推移している。また、消費税増税から1年が経過し、落ち着きを取り戻してきたのか、レストランの利用客、売上共に戻ってきたように感じる。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・客室関連では来客数は微増であるが、単価の上昇によって客室全体の売上が押し上げられている。インバウンド関連も引き続き順調に集客できている。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの間際予約の問い合わせが多くなっている。株高によって含み益が出たため、急に旅行に行くことにしたといった客や、賃金のベースアップの影響で心にゆとりができ、申込をするといった客もみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光客の雰囲気が違う。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・大手自動車会社などの賃上げの情報が中小企業にも影響しているのか、最近は客の動きが良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新規購入や設備投資の意欲が高まってきているように感じる。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産取引では実需の案件が増えている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は、前年比で4月は増加傾向である。複数のモデルルームをじっくりと見学する客が増えている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンション市場では、都心部の高額物件や京都中心部の物件に対し、投資目的やセカンドハウスの需要、海外からの購入が増加傾向にある。景況感の高揚は少ないものの、実需の盛り上がりによって市場の押し上げにつながっている。
	変わらない	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・大阪での消費の増加が見込めない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・新年度に入り、店頭では必要な物だけでなく、おもしろそうな物や今後使うかもしれない物も買われるようになっている。少し財布のひもが緩んできたように感じる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・今月の売上に関しては、前年比で104%（各店舗は101～106%）と全店舗でアップしている。前年は多少の買い控えがあった影響とみられ、正味の結果は5月に出る。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・卸売、小売共に、売上は3か月前とほぼ変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・4月現在と1月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は4月が96.9%で、1月が100.1%、関東は4月が93.4%で、1月が102.0%、中部は4月が85.9%で、1月が85.4%、中国は4月が129.0%で、1月が97.6%となり、各地区合計の平均は4月が97.5%で、1月が97.6%と、全国的にあまり良くない。4月は前年が消費税増税で落ち込んだ月であるが、前年と比較してもあまり良くなく、悪い状態が続いている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・4月は春休みと外国人観光客の増加が加わり、客の傾向がつかみにくい状況となった。レストランは訪日客の増加による影響をかなり受けている一方、通常の売場は、春休みで祝い事の多い季節にもかかわらず、売上が伸びていない。特に、祝い事に関する商品の購入が少ない。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・入学シーズンが終わり、販売量の減少が目立つ。花の一般的な消費も厳しい状況である。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず飲食関係の動きが悪く、なかなか思いどおりに売上が伸びない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は消費税増税の翌年のため、売上の前年比は20%増を超えているものの、目標値には達していない。3～5月の累計で判断するしかない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月は目標未達の予定である。前年は消費税増税の影響で、世間としては売上は低迷したものの、当店はグランドオープン直後でかなりの集客があり、増税の影響が他店ほど大きくなかった。今月は前年比で来客数が15%減となり、来客数の変動の影響が大きい雑貨関連が苦戦している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として消耗品や限定品のほか、一部の高額所得者による高額品の購入が中心であり、ボリューム品はやや苦戦している。動いているのは一部のファッション商品などに限られる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上は計画以上で推移しているものの、固定客に偏って売上が伸びている。すべての顧客の消費マインドが高まっているとは言い難い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・株価が上がり、景気が上向きになっているといわれているが、客は依然として必要以上の物を買うことが少ない。また、天候の変化により、来客数が大きく左右されるため、売上也厳しい状況である。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・消費税増税後に落ち込んだ前年との比較ではプラスであるが、3～4月の累計や2年前との比較では伸びていない。特に、衣料品の苦戦が続いている。一方、高額品や食品は堅調に推移している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は特選洋品や宝飾品、時計の催事を中心に高額商品が好調であるが、全体的には前年と同じような状況である。一方、インバウンド市場の拡大に対応して専用サロンを開設するなど、外国人観光客へのおもてなし施設を充実させることで、今後の売上拡大を期待している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税後に落ち込んだ前年に比べれば13%のプラスであったが、2年前比では7%減と厳しい状況は変わっていない。月前半の天候が良くなかったことも、苦戦した要因である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・一部の高額品は好調であるが、低調な商品が多く、全体的には好調とはいえない状況である。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・前年の4月は、消費税増税の影響もあり売上が大きく減少した。今年は客単価の微増もあり、前年の実績を若干上回るものの、買上客数は約9%の減少となっている。
		百貨店（マネージャー）	競争相手の様子	・ファッション関連の小売の状況は、中間層の間で1品単価が上昇しているが、1人当たりの買上点数が減少し、来客数も前年並みのため、売上は微減となっている。一方、富裕層では単価が大幅に上昇し、来客数も増加している。インバウンド関連も買上点数、来客数共に増えるなど、様々な面での二極化が顕著となっているため、全体として改善しているとは思わない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・月前半の天候不順が小売には非常に不利であったこともあり、衣料品の動きが極めて厳しい状況である。前年は消費税増税の影響で前年を大きく割り込んだが、今年は20%増ぐらいの水準ではあるものの、2年前と比較をすると微減となっている。インバウンド売上が3月は前年の2倍であったが、4月は4倍となっており、それを差し引くと更に状況は良くない。特に、中間層の低迷が顕著であり、30～40代周辺の世代が厳しい。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の買物の様子を見てみると、単価の低い物を買う傾向がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費者の生活に直結している食品販売では、ぜいたく品や高額品が動く気配はほとんどみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年在消費税増税の影響で落ち込んだため、売上などの数字はまずまずであるが、一昨年に對する落ち込みは、ここしばらくは同じような傾向となっている。販売量や購買状況をみると、節約志向は続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年の3～4月は消費税増税の影響もあってイレギュラーな状況であるが、前年比の推移は良い動きになっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年在消費税増税直後であり、売上が前年を上回るのは当たり前であるが、来客数は前年並みの推移となっている。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・4月に入り、昨年の反動で見掛け上は良いが、依然として節約志向が強く、必要な物以外への購買の動きがみられない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・なかなか継続的に購買量が増えない。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・客単価は、1品単価の上昇によって上がっているが、来客数の伸びは低調で、消費自体が増えているわけではない。昨年の4月は消費税増税後で落ち込んだため、前年比の伸び率は当然良い。本当に消費が盛り上がっているかどうかは、まだ実感できない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・商品の購入動向など、ここ3か月は特に変化がない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・良くも悪くもなく、横ばい状態である。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べても、大きく好転する要因がないため、悪いままで推移している。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・株価が上がったとはいえ、一般市民には何の影響もないとの声が、客からも口々に聞かれる。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数の回復が見込めない。自動車の乗り換えが減っていることは致命的である。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・ここ数年は新年度が始まる時期に必ず受注が落ちていたが、今年は2～3か月前と同様の水準を維持している。ただし、景気が回復しているわけではない。消費者もいつまでも買い控えできず、必要な物はやはり必要なため、嫌でも買わないといけな。客との会話や買物動向からそう感じる。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・食品業界で各種値上げが行われている一方、当社は値上げができない。納入業者へのしわ寄せも大きく、厳しい年になる。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・価格を意識して、客の購買意欲がなかなか上がらない状況である。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・昨年の消費税率引上げで消費は減少したものの、1年が経過して安定している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・会社による宴会や、新入社員を連れた団体でのランチなど、会社絡みの団体利用で領収書を切るケースが増えており、景気は少し回復しているのではないかと感じる。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・季節的な要因も考えられるが、以前に比べて企業関係の利用が増えている。インバウンド客の動きも引き続き好調である。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数は前年比でほぼ同じ水準が続いているが、前年の消費税増税の反動によるものと思われる。ただし、関東と比較すると、関西の方が売上の前年比は高い水準を維持している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・消費税増税から1年が経過したが、前年比で来客数 が減ったまま変化がみられない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・当地区への来客数は引き続き好調である。当館で も、満室で宿泊予約を取れない日が多い。
		観光型ホテル (経営者)	お客様の様子	・普段は節約傾向がみられるが、イベントなどでは消費 費を増やすという様子は変わっていない。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・当社は例年並みの集客ができていますが、エリア全体 としては入込状況が悪いようである。
		都市型ホテル (総務担当)	単価の動き	・宿泊部門では、依然として高単価で販売できてい る。販売単価を上げても稼働率は下がりず、特に海外 からの客が増加している。
		旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・国内旅行が健闘し、海外旅行が不調という流れは変 わらない。国内旅行は間際需要もおう盛だが、インバ ウンド客の増加で宿の確保が難しく、今後の大きな課 題となっている。海外旅行は単価の高い欧州方面を敬 遠する動きがあり、前年を大きく下回っている。
		旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・来店が増加や、旅行の決定が早くなるといった変化 はない。じっくりと考えながら検討する客が多い。
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 来客数の動き	・流し営業での乗車機会は、安定的に推移している。 ・依然として、タクシー利用は必要最小限の状態が続 いているが、ホテル関係では宿泊人員が増えているた め、利用は相変わらず多い。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数や購買単価などに大きな変化は感じられな い。
		美容室(店員)	単価の動き	・季節が変わり、パーマやカラーのオーダーが増えた ため、単価が上がっている。
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル](エ リア担当)	販売量の動き	・主なレンタル、販売、書籍関連の売上は前年を上 回った。カフェとの複合店の出店による成果が出てき ている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築マンションのモデルルームへの来場数には増減 がなく、一定数が継続的に来場する状況が続いてお り、契約数も順調に推移している。
		住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・次の消費税増税を控え、年度末も不動産受注の動き が悪い。来客数は前年並みである。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・商品原価の値上げが止まらない一方、消費者の賃金 は上がっていない。それに伴い、大手スーパーでは売 上目当ての投げ売りが続いている。消費者は先行き不 安のなかで節約を進めているため、売上至上主義に基 づく販売は厳しくなる。
		一般小売店[衣 服](経営者)	販売量の動き	・販売量が昨年に比べて減っている。春物衣料の動き が悪く、来客数も減っているなど、負の要因がいくつ も重なり、販売量の落ち込みにつながっている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・販売点数が伸びない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・統一地方選挙や天候不順の影響を受けて、来客数が 低迷している。
		衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・大型連休に向けて、買い控えの動きがみられる。
		家電量販店(企 画担当)	来客数の動き	・新生活がスタートしたが、1人暮らしの需要は例年 ほど客単価が伸びていない。来客数も減少している。
		乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・売上が減っていることに加えて、円安で塗料などの 原材料価格が上がっているため、以前よりも経営が苦 しい。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・決算明けの落ち込みは例年のことであるが、予想以 上に落ち込みが激しい。昨年の消費税増税後の低い水 準から、プラスアルファ程度の受注に終わっている。
		その他小売[イ ンターネット通 販](企画担 当)	お客様の様子	・物流費の値上げを受けて、客から受け取る送料を値 上げした。送料が無料の会員売上は健闘しているが、 有料の一般売上は落ち込んでいる。わずかな値上げに も消費者は敏感になっているようである。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・1～3月の方が忙しかった。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・4月は例年になく天候が悪かった。天候に左右され る飲食店では来客数が伸びていない。
		一般レストラン (店員)	お客様の様子	・天候が不安定な日が多く、来客数が増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・4月には祭りのイベントが悪天候となり、入込が悪かった影響か、温浴施設の利用客が少なかった。全般的には、3か月前に比べて客単価が若干落ち込んでいるため、購買意欲が下がっているように感じる。
		タクシー運転手 競輪場（職員）	競争相手の様子 単価の動き	・周辺企業によるタクシーの注文が減少している。 ・3か月前の客単価は10,846円で、今月の客単価は10,038円と低下している。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が進んでいるほか、客の高齢化が進んでいるため心配である。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・不動産売買の客が減少傾向にあるが、その内容をよくみると二極化が進んでおり、所得の高い客は郊外の物件を選択しなくなっている。
		悪くなっている	一般小売店 〔酒〕（社員）	お客様の様子
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・昨年の冬から今年にかけて、輸入婦人服の価格が為替の影響で3～4割上がっている。客は安くなっている物しか購入しない。
企業動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月中旬から、気温の上昇で得意先からの受注量が多くなってきたので、良くなっている。
		化学工業（企画担当）	それ以外	・一般消費者の購買意欲は、消費財以外では確実に持ち直してきているように感じられる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いや問い合わせが出てきている。従来の現状維持の状態を脱し、提携による新規ビジネスの展開が始まりつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな引き合いが受注寸前まできている。これとは別に、通常の取引も上向ってきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いが増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・当社が受注できるかどうかは別として、国内の生産ラインに関する設備投資にやや動きが出てきている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は動きが少ないが、今年は売上が伸びている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・案件は小規模であるが、問い合わせが増えてきている。決算の確定に伴い、土地の流動化が進んでいると感じる。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・活発とはいえないが、年度末以降も荷動きは好調である。特に、事務所の移転作業は5月まで毎週末予定が入っている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は伸び悩んでいるものの、折込件数が増えており、収益は上向いている。
		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	・やや勢いは落ち着いたものの、3月に続き、東南アジアを中心とした外国人観光客で主要駅構内はにぎわっている。大量のお土産をダンボール一杯に詰める姿が目立つ。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・補助金関連で顧客との接点が増えたため、結果として補助金とは関係ない部分での受注量が増えている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内消費には大きな変動がないものの、東南アジア向けの輸出が少し上向ってきている。国内消費の減少分を、海外向けの増加がカバーし、全体的には前年並みとなった。輸出向けについては、今後も期待できる。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・3～4月はこれまでにないほど低調となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前よりも受注量は増えているが、昨年と比較すると変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月からの用紙の値上げに対し、同業者からは商品価格に転嫁できず、利益が減っているという声が聞かれる。ただし、一部には悪影響もあるが、当社の受注量はそれほど減っておらず、大きな影響は感じられない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売数量には変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きには明るさがみられるものの、荷動きは鈍化したままである。		
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・空調関連では、短期物件ではあるがプラント向けの受注がきている。ただし、太陽光関連は落ち込んでいる。		
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーの仕事が増えており、人手不足の問題が出てきている。ただし、仕事から遠のいている熟練工が多く、解消は難しいため、新しいテーマへの取組が必要である。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅向け商品の受注は大きく伸びていないが、マンション向けや店舗施設向けの商品は受注が少し回復気味である。		
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年4月は販売が好調となるが、今年取引先の様子をみながらの受注となっている感覚が強い。先行きが不透明であることに変わりはない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末に増えた工事が終わり、技能労働者不足も一時に比べて落ち着いてきたが、根本的な問題は改善されていない。		
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築、リフォーム共に、1物件当たりの単価は低いままである。		
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・売上は前年比で10%未満の減少率であるが、配達件数が15～20%ほど減っている。		
		通信業（管理担当）	それ以外	・市場価格が高止まりしており、下がるはない。		
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業にはアベノミクスの効果が感じられない。人件費などの増加で利益率が低下している。		
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価は上昇しているが、中小型株にはほとんどその恩恵がない。大型株を所有しているのは機関投資家が多いため、株高によって一般投資家が潤っているかは疑問である。		
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退し、事務所や社宅のニーズがなくなってきているため、景気は横ばいが続いている。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年になって紙媒体、インターネット媒体共に、ほぼ前年並みの売上で推移している。		
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿は昨年の消費税増税時ほどの落ち込みはないが、明るい要素も感じられない。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客企業の売上が伸びているとはいえないが、横ばいというよりも、安定している印象がある。		
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・ここ数か月はほとんど動きが変わらない。受注や見積は通常の水準で動いており、注文は少ない。		
		やや悪くなっている		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手企業では賃金のベースアップが実施されている。
				繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・同業者が資金ショートで自己破産となった。集金の遅れが原因といわれるなど、得意先からの支払が減少してきている。ひどい場合は請求額の30%の支払にとどまる。販売量の減少と共に、支払の遅延によって先行きの不透明感が増している。
				金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・電気料金が上昇し、円安で資材価格も上昇しているが、値上げどころか大手企業からはコストダウンの要請がいまだにあり、収益がますます悪化している。
				広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前には案件が多数あったが、ここへきて受注の予算が絞られてきている。
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子			・ゴールデンウィーク前であるが、在庫数が前年よりも少ない。		
その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	取引先の様子			・実用衣料品の販売は、春先以降は非常に厳しい印象である。店頭通常置いてある定番商品の販売数量が、前年比で2～3割減っており、臨時に仕入れた特価商品で売上をカバーせざるを得ない。平均的なサラリーマン家庭での実質可処分所得の減少が、不要不急の購入にブレーキをかけているのが原因と感じる。		
その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き			・景気状況がよく分からない。		

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
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は運悪く、受注量、販売量共に減少したが、一時的な動きであることを願っている。海外からの引き合いは増えているが、相変わらず国内が不調である。大手企業がリストラなどで黒字に転じても、それは内向きな成果であり、市場が活気付いているわけではない。
雇用 関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・4月に入ってからは景気が良くなっていると感じるが、関西の中小企業は新入社員を十分採用できたとはいえない。派遣や紹介予定を前提とした注文が多く、この傾向は当分続く。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・関西圏でも完全に売り手市場へと変化しつつある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・人手不足などで企業の求人数は増え続けており、景気回復の兆しを感じる。求職者も更なる好条件の仕事を探しており、条件の良い企業は求職者が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・前月に続き、今月も新聞の求人広告は増えており、景気が上向いていると感じる。大手製造業の下請を担う中小企業が多い関西にも、大手企業の好調の恩恵が巡ってきたということかもしれない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年は大学生の採用時期が後ろ倒しになっているが、大学に寄せられている求人企業数は既に昨年とほぼ同水準であるため、最終的には昨年よりも多くなると予想される。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・繁華街や行楽地での人の動きにはスピード感があり、顔色も明るいほか、外国人旅行者の増加による影響が感じられる。
		変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子
	人材派遣会社（営業担当）		求職者数の動き	・求人件数が更に増加し、求職者の動きが追いつかない。
	アウトソーシング企業（営業担当）		求人数の動き	・企業の採用意欲はいまだに活発であるが、高止まりしている印象である。求人に対する求職者数が減少しているため、採用の難易度は上がっている。特に、ITや製造業では人の取り合いが続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		それ以外	・年度が明けたが、新聞広告の推移にはまだ復活の兆しがみられない。ただし、前年並みの水準は維持している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・経済的に好調な業種では、人の流れが生まれている。新聞広告にはあまり反映されないが、新卒採用のほか、即戦力をねらった転職市場は活性化している。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は増加しているが、微増にとどまっている。医療・介護・福祉を中心とした人手不足感の強い産業は活発な動きであるが、中小企業の製造業や卸売・小売業で目立った動きはなく、特に正社員の求人数は伸び悩んでいる。
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年比で21.9%増加した。建設業、製造業では減少したものの、小売業、飲食業、サービス業などでは大幅な増加となっている。前年は消費税増税への様子見から求人を控える動きもあったが、その反発があったとみられる。一方、全体数は大幅に増えたが、正社員求人の割合は47.5%と3か月前とほぼ同率であり、雇用環境の大きな改善はみられない。事業所からは、現在の景況感を普通とする声が多い。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・ハローワークでの求人数、求職者数共に前年と比べて減っている。ハローワーク以外の媒体があるため判断は難しいが、3か月前と同様に、事業所からは景気が良くないとの声は聞こえてこない。		
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が高止まりしている。		
民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲がおう盛で、特に中途採用ではなかなか人材が見当たらない状況になっている。		
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数は増えているが、採用担当者から景気回復の声は聞かれない。		

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
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月に入って、しばらく仕事がない状態が続いた。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・建設の日雇いを中心とした求人数の減少が、例年に比べて早かったほか、当地域の若年層の就職困難者による求職相談が例年よりも目立つ。
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商品を値上げしたにもかかわらず、客数は着実に増えてきている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・前年4月は駆け込み需要の反動減で、売上が大きく減少した。今年4月は前年の落ち込み分の全部とはいかないが、かなりの部分を取り戻している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一般客の買物姿勢はまだ変わっていない。ただ500万円を超える美術品やブランド品が売れるなど、富裕層の財布のひもは緩み出している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客1人当たりの買上点数が徐々に増えており、景気は良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客数の推移をみると、3か月前の1月は前年の101%で、4月は前年の106%である。売上についても、1月は前年の102%で、4月は前年の114%である。ただ前年4月は消費税が増税された月であり、注意して分析する必要がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の眼は新製品や話題商品に集中している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・当店は固定客の割合が高く、単価の上昇がそのまま売上増につながる傾向が強い。その点で4月は特に中高年の客層で単価及び購買点数が上がっており、現在は一部の客層の現象にとどまっているが、景気の上昇を感じる。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・前年4月は消費税増税直後で売上が落ちていたため、今月の売上増のみで景気が良くなっているとは判断できない。ただ商品単価が上がっている中、販売点数は伸びているので、景気は少しは良くなってきている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・週末と夕方の売上が伸びている。今までの節約志向が薄れてきて、客に購買意欲がみえる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温上昇に伴い、飲料やクール麺などを中心に販売量は上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月に入って工事関係の客は少なくなったが、それ以外の主婦や年配客が増加した。3か月前と比較して、来客数は明らかに増えており、販売量も伸びている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・客数が戻りつつある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は増えてきており、売上も伸びている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	販売量の動き	・4月の売上は消費税増税の影響があった前年に対して、2けたの伸びを示している。特に衣料品や雑貨において顕著であり、客単価も上昇している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きがはっきりと感じられる。統一地方選挙が終わり、世間も落ち着いてきている。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・来客数をみると2月は前年の114%、3月は100%弱で、4月は中途であるが前年の103%である。客単価は2月は前年の99%、3月は101%で、4月は前年の105%と、数字的には150円ほど単価が上昇している。夜の宴会の単価が通常は3,000円であるが、4,000円を超える日もあり、また夜の家族客も増加している。
		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	・やまなみ街道が開通し、明らかに交通量が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		タクシー運転手	お客様の様子	・統一地方選挙が終わり、夜の街もにぎわいを取り戻してきた。景気が良くなったせいか、料金を値切る客が少なくなってきた。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・スマホやモバイル系商品への関心は引き続き高く、また拡がりをみせてきている。
		通信会社（販売企画担当）	それ以外	・賃金のベースアップ等を実施する企業が多い。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・引越し等により放送・通信サービスの新規加入件数が増加している。また4月から当社では格安スマホサービスを開始したため、この契約件数が新たに増加している。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・全体的な来客数はあまり変わらない。ただ2～3年にわたり行事を自粛していた団体が行事を復活したり、バス便を使う利用者が増加しており、イメージとしては景気は良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地や建物の受注が好調である。消費税増税後の反動減から回復基調がみえ始めている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・問い合わせ件数が増えてきており、具体的に住宅購入を検討する方が多い。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・分譲住宅土地の資料請求や問い合わせが若干増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の発売前の買い控えかどうかかわからないが、来客数が減っている。
		商店街（理事）	来客数の動き	・季節の変わり目でもあり、客の購買意欲がわいている雰囲気はあるが、客からは景気が良くなった感じは受けない。景気が良くもなく悪くもない状態が定着してしまい、その状態に慣れてしまった感がある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費税増税から1年が経過したが、まだまだデフレ傾向が続いている。売上は前年実績をなんとか確保しているが、安価に設定した商品が動くだけである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年であれば3～4月は卒業や就職シーズンであり、買物客は自然に増えるが、今年は天候不順で客の動きはあまり良くなかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物姿勢が2極化している。一度に大量に買い込む客と買い控える客にはっきりと分かれる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・3か月前と同様に、売上が前年同月から大幅にアップした好調な店舗もあれば、前年実績を確保できない店舗もある。全体としては景気は多少の上向きを維持している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新茶の季節となったが、相場は前年より格安で、販売も低調である。業界全体が弱気になっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・4月は年度替わりの関係で注文が多い月であるが、今月の売上は前年から変化はなかった。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・売上が月や季節により大きく変動することはないが、客1人当たりの買上点数が減少している。客がシビアに品物を選ぶ状況が続いている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・4月は前年実績を達成できるかどうか、微妙な状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・比較対象である前年4月は消費税増税直後で売上を大きく落とした月であるが、今年4月の対前年伸び率は厳しい。また3～4月の累計でも、前年を大きく下回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は前年の84%、来客数は前年の71%となった。依然として低迷が続いているが、ヘアサロンやエステ等の固定客相手の店舗では、売上が前年の120%を上回る店もあり、好不調の差が大きくなっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年4月には駆け込み需要の反動減があったため、今年4月の売上は前年から20%増加している。ただし一昨年とは同水準である。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・消費税増税後、1年が経過した。期待している12億円のプレミアム付商品券の利用が始まったが、売上は前年比ではプラスであるが、一昨年比はマイナス基調が続いている。相次ぐ食品等の値上げも消費にはマイナス要因となり、客の堅実消費は更に強まる様相となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品については婦人服、紳士服や子供服がともに厳しく、すべてで動きが悪い。客は今あるものを大切に使い、不必要なものはいくら勤めても買わないという状況が続いている。ただ宝飾品については消費税増税前と何ら変わらず、購入する客も多い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年4月は消費税増税直後で参考にならないため、一昨年との比較になるが、身のまわり品や食品が不振である。特に月後半の物産展の売上が前年の70%前後で推移しており、全体売上に及ぼす影響も大きい。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今年4月は駆け込み需要の反動減があった前年から、化粧品を中心に急回復する傾向にある。ただ主力の衣料品は今一歩で、客は必要な高価格商品は既に買っており、ローン支払いの負担感が重い様子である。UVカット関連商品の動きは前年に比べて悪い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数や客単価にはさほど変化がない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・既存店の来客数及び買上点数はほぼ前年と変わらないが、売上は1点単価の上昇により前年を上回る状況が続いている。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・前年3月には駆け込み需要による売上増があったため、前年4月は落ち込みが大きかった。その分、今年4月は前年比が上昇すると踏んでいたが、思っていたほどは伸びなかった。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・直近3か月の客数トレンドをみると、前年に比べて下回っている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビ等のAV機器の動きが悪い状態は続いている。また天候が暑いにもかかわらず、エアコンや冷蔵庫等の白物家電の売上も上がらない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客数や単価が若干、低下気味である。ボーナス商戦までは厳しい状況が続く。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・前年実績が低すぎるので景気が良いようにみえるが、実際には景気は良くない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量は微増と微減を繰り返して推移している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月になり販売量は前年の115%と多少良くなっている。しかし前年4月は消費税増税で販売量が大きく落ち込んだ月であり、前年を多少上回ったといっても本調子ではない。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・前年よりも数字は良いが、前年4月は駆け込み需要の反動減で数字が悪かったためである。決して景気は良くない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・売上の増減に影響するような事象が見当たらない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・地方は企業も少なく、年金生活者が多い。そうした人は毎日、消費税増税による負担増を実感しており、消費活動が弱まっている。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は3～4月と連続して前年割れである。しかも一昨年の実績をも下回っており、特に平日の落ち込みが激しい。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・4月は先月に比べて、夜の利用、特に接待等の法人利用が減少した。来客数がやや悪い状況が続いている。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・外国人旅行者を中心に宿泊数は回復しつつあるが、宴会部門やレストラン部門では売上は上がっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宴会等では客単価がなかなか上がらず、前年並みの単価の注文が多い。レストラン等もほぼ同じである。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊部門では欧米やアジアなど海外からの客が依然として好調に推移している。宴会は企業宴席が低調である。レストランは前年度は低調なまま推移したが、ようやく下げ止まる傾向である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・グループ旅行の動きはあまり良くないが、個人客の動向は徐々に良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・本来4月は歓送迎会等で人の動きが多い月であるが、前年に比べて今月は客数が少ない。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・新生活需要の時期であるが、特別に販売数が伸びているとは感じない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・特に景気の大きな変化は感じない。	
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数や商品販売高等をみると、前年同月比に変動がない。	
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・団体ツアー客が極端に減っている。また土産物も売れない。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の勤め先や経営する個人商店の景気が良いが、個人の賃金には反映されていないため、財布事情は厳しいままであるという話をよく聞く。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・景気が良くなる兆しはみえない。商店街のなかで話しても、全員が同意見である。	
	やや悪く なっている	一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・4月はゴールデンウィークを前にして、客が飲食を控えるためか、例年この時期は料飲店の販売量が下がる。ただ今年はその傾向が特に顕著に表れている。	
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・4月に入っても消費税増税の影響が続いている。売上は想定したほど向上せず、部門によっては前年割れのところも出ており、全体の上昇基調を食いつぶしている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商品が売れない。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が少なくなっている。個々の客の購入額は変わらないが、客数が少なくなっているため売上は厳しい。買う余裕のある客とそうでない客との差が大きくなっている。	
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・来客数も販売台数も前年から大きく落ち込んでいるわけではない。ただ景気が良かった時期に比べると、他社と競合する商談は少なく、客から競合車種の話が出てくる場面もほとんどない。	
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・山陰では地方経済の低迷が続いている。プレミアム付商品券に期待するが、まだ中小企業ではベースアップ等が実施されておらず、客の外食比率が下がっていると感じる。	
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・前年と比べて、単価のダウンが大きい。高単価商品よりも低単価商品に注文が集中しているように感じる。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年比で取扱額が減少している。	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前はG1レースが開催されていたため、それに比べると4月の売上はやや悪かった。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官公庁が発注する工事が減少し、単価の低下も著しい。	
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・4月も新築住宅の引き合いがなかった。省エネエコポイント制度が開始されたが、今のところ効果は表れていない。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者と話しても、受注が減少している会社が増えている。	
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・ここ最近、住宅等新築の設計依頼がほとんどない。	
		悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・国や県には商店街が置かれた現状をしっかりと理解して欲しい。
			自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・4月も売上が伸び悩んでいる。ますますタイヤ業界では値引競争に拍車がかかり、メーカー直営店以外はやっていけない状況に追い込まれつつある。小利益かつ少量販売で、消費税増税分の価格転嫁どころではない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き		・3月の年度末セール後は、商品の動きが悪い。また消費税増税後はずっと、売上の前年割れが続いている。		
その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き		・4月前半は天候不順の影響もあり、来客数が少なく苦戦した。月後半にやや売上を戻したが、厳しい月であった。		
その他専門店〔海産物〕（経営者）	それ以外		・来店客の減少が変わらない。当店は日帰り団体客の立ち寄りが継続的にあるため助かっているが、これがなければ悲惨な結果である。		
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーからの受注は相変わらず多く、景気は良い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(中国)	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・3月を3か月前の12月と比較すると、水揚げ量は14tの増加、水揚げ金額は6,300万円の増加であった。水揚げ量の増加理由は沖合底引き漁や中型巻き網漁の増加で、水揚げ金額の増加理由は大中型巻き網漁の増加である。3月単月の前年比は、水揚げ量が600tの増加で前年の142%、水揚げ金額が8,800万円の増加で前年の129%であった。水揚げ量と水揚げ金額の増加理由は沖合底引き漁や中型巻き網漁の増加である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先は省エネ補助金により引き合いが多くなっている。得意先が機会損失を避けるため、当社への受注は例月の50%増となった。得意先としては仮に失注しても、補助金以外の受注が見込めるとの話である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人消費の分野ではコンビニへの荷物持ち込み量が増加するなど、個人客の荷物は回復傾向がみられる。企業の荷物は九州方面からの荷量が若干伸び悩んでいる。また大口からの荷量は堅調であるが、小口が停滞気味である。
		輸送業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・物流量が増加しており、また料金改定交渉が順調に進む客も出てきた。
		金融業（貸付担当）	受注量や販売量の動き	・前年同時期は消費税増税直後であり、取引先の受注量や販売量の落ち込みが顕著であった。前年比はそれがベースとなるため今年4月は前年から改善しているし、また総体的にみても景気は良くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・客の受注予約状況を見ると、多方面の事業者から受注増があり、客に販売促進拡大の動きがある。
		変わらない		木材木製品製造業（経理担当）
化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・決算もほぼ予算どおりで仕上がっている。ただ前期から大きな伸びはなく、今後も伸びは期待できない。
窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き			・大型の建設案件は終了したが、小口物件が集中しているため業務の多忙感が続いている。短納期品もあり、時間外労働で対応した。
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			・受注量は前期と変わらない。国内全体の経済環境からすれば、健闘している。
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・資機材費や人件費の高騰はあるが、受注量は順調に推移している。
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・特に売上に変動はない。
通信業（営業企画担当）	取引先の様子			・製造業でも流通業でも、今年度の情報通信関連の投資計画についてヒアリングすると、前年度に比較して控えめな客が多い。
金融業（自動車担当）	取引先の様子			・地元の自動車メーカーとその協力部品メーカーの受注は、高水準を維持している。コスト削減効果もあり、過去最高益を記録し、ペースアップとボーナスについて増額回答する企業が多い。
会計事務所（職員）	取引先の様子			・建設業関連では人手不足のため、賃金が上昇している。そのため中小零細企業では原価が上昇し、利益が減少している。受注件数は徐々に増えているが、受注単価は相変わらず抑え気味であるため、売上や利益は思ったほど出ていない。
やや悪くなっている				食料品製造業（総務担当）
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・新学期商戦において、販売数量が予想より落ち込んでいる。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・硫黄由来商品の値上げ交渉が難航し、交渉の長期化とともに値上げ幅が限定的となっている。粗利益率が低下して、収益への影響が大きい。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・冬に入ってから自動車関連製品の受注が下振れしている。4月の受注も予算の95%と、やや低迷している。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が在庫調整局面に差し掛かっており、当社も減産対応が必要になっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・大手取引先は消費税10%へのステップを早くも見込み、円安による原材料のコストアップ分の販売価格への転嫁を容認してくれない。また同業者との価格競争も熾烈になっている。このような状況下では企業防衛に走らざるを得ず、賃上げどころではない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期を過ぎたため、来店数や成約件数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・同業種の廃業や倒産が増えている。 ・引き続き製造品の難易度が上がる一方、円安と諸経費の高騰が続いている。当社は海外から部品を仕入れるため、顕著に円安の影響を受ける。また人件費は上昇し、国内調達の諸材料も円安でアップしている。グローバルな競争激化により、海外工場とも競合するため売価はそんなに上げられないことが影響し、今後も赤字が続く。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き		
雇用関連 (中国)	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・紹介予定派遣が前年同月の倍近くに増加しており、企業側の採用意欲の高まりがみられる。また求職者数も減ってきており、派遣人材が不足するほど採用が進んでいる。	
		やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業を中心に、採用予定数を上回って内定を出す動きが強まっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・新卒採用の会社説明会などをみると、今年の採用枠は各社とも前年の約1.5倍程度となっており、かなり積極的に動いている印象を受ける。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・出店後1年の洋服雑貨店では店員が次々に条件が良い店に移るため、困っている。新たに応募してきた中学卒の17歳女子の採用に当たり、採用に難色を示す本社に対して雇用条件を上げないと店員の確保は無理であると談判している。小売業やサービス業のアルバイト採用にとって、人手不足は深刻である。	
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が2か月連続で前年同月を上回っている。新規求職者の態様別をみると、事業主都合離職者が減少し、在職者及び無業者が増加している。これは景気回復を反映して、非正規から正社員を希望する在職者や無業者に求職活動の動きがみられることが要因と思われる。	
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・従業員5名以下の小規模企業からも有料職業紹介の依頼が入るほど、世間は採用難になりつつある。小企業では高コストな人材紹介サービスは敬遠されがちであるが、コストをかけてでも採用を急ぐ状況にある。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小企業を中心に求人が増えている。	
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	求人数の動き	・求人は人手不足が常態化している医療・福祉関係で大幅に増加している。有効求人倍率も3か月連続して1倍台をキープしたが、前月比では低下しており一服感がある。	
	変わらない		人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・企業の派遣ニーズは高まってきており、景気は回復しつつあると感じる。求職者数も米国の大手金融機関の破たん以前の数に戻ってきている。一方で派遣決定は難しくなっている。引き続き、企業側と求職者とのギャップ解消に苦戦しそうである。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求職者数は減少しており、雇用環境は改善している。また地場の大手企業は来年度の新卒採用数を増やす計画である。ただ地方では景気回復の恩恵を受ける企業はほとんどなく、中小企業では採用を増やすところは少ない。
職業安定所（産業雇用情報担当）			求職者数の動き	・新規求職者数は2～3月と年度末で増えているが、求人倍率は1倍を超えており、景気が悪くなった感じは受けない。	
職業安定所（雇用開発担当）			求人数の動き	・新規求人数は高水準で安定している。求職者数も下げ止まりの感があり、求人倍率は引き続き高い状況である。	
やや悪くなっている		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・企業側と求職者が求める条件の間で、ギャップが大きくなりつつある。求人数や求職者数自体は横ばいで推移しているが、マッチングに至るケースが減少傾向にある。	

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

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・心配していた統一地方選挙の影響はほとんどなく、春物商戦はかなり盛り上がっている。気温も上昇し、夏物商戦も早めの動きが出てきている。	
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・天候不順により4月前半の客数は伸び悩んだものの、観光客やファミリー層の動きは活発で、週末を中心に人出は多い。レジャーやイベントへの関心が高く、消費マインド全般も高まっているようだ。一方、一般消費者の動きは鈍く、財布のひもは依然として固い。	
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税の反動減があった昨年4月と比べて、来客数も増え、売上も増えている。今後は、少しずつ良くなっていくだろう。	
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客の安心・安全志向が強まっており、より良いものが売れている。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税から1年経過し、改善を期待していたが、状況は良くない。3月よりは改善したものの、前年を割り込んでいる。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・買上単価が低く、来客数も少ないが、客の動向をみると、少しずつ良くなっているように感じる。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬の天候不良により、一時的に少し落ちたものの、全体的には堅調であった。	
		その他小売 [ショッピングセンター]（副支配人）	単価の動き	・店舗毎にバラツキはあるが、単価アップにより前年を上回っている。	
		その他小売 [ショッピングセンター]（支配人）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減があった昨年と比べると、売上の伸びは非常に好調である。	
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・日経平均株価が2万円を超えたことや、全国的に旅行が少し増えていることから、景気は少し上向いている印象を受ける。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中の景気は、それほど良くなっていない感じだが、四国霊場開創1200年記念行事が5月末まで行われていることから、今も参拝客が多く、売上も伸びている。	
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・企業の新規採用に伴う販売がそれなりに出ているので、景況感は少しずつ良くなってきている。	
		通信会社（企画）	お客様の様子	・昨年度末以降、キャンペーン等の反応も以前より良くなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントでの来客数、問い合わせ数が増えている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・顧客動向は、活発に動いている時期とそうでない時期が交互にみられ、全体的には落ち着いた感じに感じられる。
			一般小売店[生花]（経営者）	お客様の様子	・開店の御祝商品が多く出ている一方、個人向けの贈り物商品は購入に慎重な様子。「母の日」用の予約では、単価の安いものから動いている。
			一般小売店[酒]（販売担当）	お客様の様子	・酒類については、量販店やドラッグストアに価格面で太刀打ちできない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新しくオープンした大型専門店は好調で、来客数も増加している。しかし、衣料品は引き続き苦戦しており、高額品の動きも鈍く、景気回復には至っていない。
			スーパー（企画担当）	それ以外	・依然として節約志向が続いている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税直後の前年4月に比べると、売上は好調に推移している。来店客数は微増にとどまり、値上げ等による商品単価が上昇したことから売上増となった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	単価の動き	・競合激化により客数が減少しており、客単価も下落している。ただ、ゴールデンウィーク前の節約と考えられるため、景気が悪化しているとは感じていない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・気温や天候に大きく左右されるが、来客数に変化はない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比10%程増加しているが、3月の落ち込みをカバーするには至っていない。依然として、お客様の買上動向が良くなっているようには感じない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・昨年より景気は少し上向きで、来場者数も若干増えているが、販売量に増加の傾向が見られないまま年度末を迎え、4月は前年並みに落ち着いた。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・今月の新車受注状況は、昨年とほぼ同様な動きである。四国の販売店の数字も、昨年と比べてそれほど悪くなく、今後の展開に期待している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新生活特需も落ち着き、このところ来客数が減っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春商戦が一段落した感がある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・昨年と比べると全体的に景気は回復していると思うが、予約状況や客単価は変わらない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・4月の売上は前月比19%減、3か月前比21%減、前年比7%減となった。比較月に対して本場開催日が約一節分少なかったため売上減となった。同程度開催されていれば、各月並になっていたと思う。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに伸び悩みの状態が続いている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・特に変化はない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・昨年9月から今年5月までの間、ア-ケ-ド街で水道管とガス工事が相次ぎ、街路の掘り返しと埋め戻しが繰り返されたため、大きな打撃であった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・新生活特需は3月で終わり、客足が遠のいた。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月以降の新車受注状況は昨年と変わらない推移を示している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は一部戻りつつあるものの、全体的には、まだまだ戻っていない。客単価も戻っていない。
		旅行代理店（支店長）	単価の動き	・海外テロ等の情勢で海外旅行需要の落ち込みが続いている。特に単価の高いヨーロッパ方面の減少が大きく、近場の海外や堅調な国内旅行ではカバー出来ていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車人数、売上とも減っている。統一地方選挙等の影響が考えられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。
悪くなっている		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・1年で最も書き入れ時の新学期なのに、前年を大きく割り込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・春の需要期を過ぎたことに加え、4月からの軽自動車税増税により3月までに取り込んだ反動減が現れている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・統一地方選の影響により、客数の動きは悪くなっている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・3月末より、極端に来客が減少傾向にある。セールスも前年割れとなっている。
企業動向関連 (四国)	良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・弊社の新製品の評判がよく、全国的に小売店店頭での荷動きが活発になっており、消費者の購買意欲もおう盛である。一方、従来型の商品展開しにくい卸業者は倒産、廃業するところもあると聞く。
		鉄鋼業（総務部長）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格は3か月前より良くなっている。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・3か月前の販売量と比べ、海外向けが微増。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価が上がっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・資金ニーズが増えている。特に設備投資に関する資金需要が多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各企業の決算・試算表等によると、黒字と赤字の企業の割合に変化はみられない。ただ、前年に比べ、売上が若干伸びている企業が増加しており、景気はやや回復傾向にある。
	変わらない	農林水産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・入荷減、単価高で推移しているが、需要は弱い。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・スーパーマーケットなどの取引先の業績があまり伸びていないため、当社の受注量も横ばいである。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・原料価格の上昇傾向が、今後影響してくると判断している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品が順調であり、現状程度の売上は確保出来ている。しかし、資材が円安で上昇しているため、採算ベースでは落ちている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内外の受注状況は堅調に推移している。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変わりはないが、販売量が増えている。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・競合先である同業他社では、期末手当の支給や新規採用数を増やすなど、景況感の良い状態が続いているようだ。当社も一定の仕事量を抱えており、同様の状況にある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の発注が例年より遅く、受注が伸びていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・海外で生産し日本国内で販売している企業が円安の影響で、輸入量が激減し、業務を縮小したケースがある。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・4月の就職・就学シーズンと大型連休の特需により、例年であれば一般消費財が増加する時期であるが、今年の実績は昨年実績を下回った。天候不順による品不足で高値が続いている青果物については、東日本向けの出荷が好調に推移しているため、西日本の景気低迷を強く感じる。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の業績が二極化しており、景気がどの方向に向いているか不明。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(四国)	やや良くなっている	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・有効求人倍率が上昇しており、求人ニーズは高まっている。その分、求職者は求人条件を選択し、生活水準の改善、消費意欲の向上へ繋がると考えられるが、早期離職という問題も起こっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・これまで正社員採用を手控えていた中小企業で正社員の求人がみられたり、契約社員でしか採用が見られなかった企業でも、正社員採用に切替える動きが一部見られる。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・県内企業は来年度の新卒採用PRに注力している。新たに新卒採用を開始する企業も増えてきており、例年以上の採用数が見込まれる。好況を反映して、受注増に対応するために増員するケースが多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新たな出店やビルの落成が多く、採用の募集広告も好調であった。商店の売り出しへのバロメーターである折込チラシ件数も下げ止まっている。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人数が前年に比べ1.5倍程度増加している。求人数はあるが、該当する登録者数が少なく、企業への紹介は十分に出来ていない。そのため、今後、企業の人手不足感に拍車がかかるように思われる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人数は増えつつあるが、求職者とのミスマッチが目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業以外の幅広い業種で採用増がみられる。特に小売業、サービス業のパート求人の拡大増加が目立つ。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は好調であるが、非正規雇用が約4割を占めるなど、求職者とのミスマッチが続いている。
	やや悪くなっている	-	-	-

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

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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)	良く なっている	コンビニ（販売 促進担当）	販売量の動き	・販売量が、過去にないほど非常によい実績をあげている。量販店が前年比111.2%、ローカルスーパーが同比114.7%、コンビニエンスストアが同比105.5%となっており、とりわけ食パン、菓子パンが好調である。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・3月まではやや悪かったが、4月に入り来客数が増加し、客単価もアップしている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・客数は変わらないが客単価が少し上向いており、全体の販売高が上がっている。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・暖かくなったせいもあり、商店街での滞留時間が少し長くなり、飲食店や日用雑貨、衣料品店への出入りが多くみられた。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・年度初頭であるため名刺、ゴム印、名札、合鍵等の必要物が多く、売上は上昇傾向である。
		一般小売店〔鮮 魚〕（店員）	お客様の様子	・ここ数日は魚も多く、少し活気が出てきた。魚価は安い、うまく売れば利益も出やすい。
		一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・4月は行事が少なく、入学式の花もなかったため、例年通りの売上である。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・全店催事は、開催初日と金曜日～日曜日、祝日の来店客数が増加し、来店客数が回復している。レジ客数と売上金額も6か月、12か月平均で上昇しており、買上げ単価も上昇の兆しがある。
		百貨店（営業担 当）	それ以外	・インバウンドと富裕層の動きが非常に好調で、特に中国からの来店がかなり増えている。今月の売上に占める割合は2～3%になる。既存顧客についてはまだまだ、特にボリューム層である主婦層の動きが鈍い。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・売上は、昨年を上回って推移している。
		百貨店（売場担 当）	競争相手の様子	・前年同月比を見ると4月は良いが、3～4月の2か月間を足すと、他店舗に比べてあまり良くない。入店客数は、93.8%となっている。客単価は上がっているが入店客数が少なく、購買率は上がっているが買上点数が少ないという状況である。特に伸び率が低いのは紳士服である。
		百貨店（経営企 画担当）	お客様の様子	・先日、プレミアム付商品券の販売があったが、予想を大きく上回る客数であった。売上への直接的な効果はまだ見られないが、先月の売上は好調で、今月以降も景況の回復が期待できる。
		百貨店（営業統 括）	お客様の様子	・昨年、消費税増税後に買い控えが起きた化粧品などの売上が、大きく伸長している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・売上目標を達成できるようになり、一昨年と比較すると、状況はやや良くなっている。
		スーパー（統括 者）	販売量の動き	・売上高が前年同月比より若干、良くなりつつある。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・客数、客単価ともに上昇しており、在庫の発注を増やした。
		家電量販店（広 報・IR担当）	販売量の動き	・直近の数値は、前年超えで推移している。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕 （経営者）	お客様の様子	・4月に入り、新規顧客の来店が増えた。異動等で他県から引っ越してきた人が中心である。売上は昨年から比べて微増している。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は、やや上げ基調からやや下げ基調となった。客からは、4月に昇給があったという話を聞く。中小企業はこれからという話も聞いたが、期待している様子である。
		その他小売の動 向を把握できる 者〔土産卸売〕 （従業員）	販売量の動き	・売上金額の前年比が3月まではかなり悪かったが、今月から改善の兆しが見える。
観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月、宿泊・レストラン・宴会ともに順調で、計画も確実に上回っている。		
都市型ホテル （販売担当）	販売量の動き	・特別な要因があるわけではないが、宴席、婚礼、宿泊ともに前年に対してかなり良い数字である。		

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
変わらない		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・市内中心部に大型施設が相次いで開業したことで、今まで郊外に流れていた客が中心部に流れてきている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インバウンドの販売量が、毎月増えており、いまでは約2割を占めるようになった。インバウンドは個人旅行が多く、単価を押し上げており、国内の客単価も上がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年の4月と比べて、海外からの観光客が増え、催し物も充実した。歓送迎会も多く、売上増加に繋がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は大きな駅ビルとデパートができた関係で客の流れが大変良く、予約も稼働も良い。しばらくは続きそうだ。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・メイン顧客である官公庁に補正予算があり、受注が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店者数が少なく、購入も増えない。消費を迷っている様子が強く、非常に厳しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・駅ビルや美術館がオープンして、商店街は人通りが多くなっているが、なかなか売上に結びついていないのが現状である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品をはじめとする生活必需品の値上げにより、必要な物以外は買わないという慎重な消費行動は変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークを目の前にして、帰省する人、温泉や海外旅行する人などが多くなる。そのためかなりの費用が必要となる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・ここ数か月の来客数は例年通り落ち着いているが、金額は大きく減少している。消費税増税は今もまだ影響している。高額な贈答品が売れて、例年の売上に達するという状態である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・販売額は、一昨年前と比較すると減少しており、まだまだ回復基調にあるとはいえない。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・売上は一昨年の同月と比べて、伸びている。消耗品や進物・返礼品、化粧品や雑貨は伸びているものの、強いトレンドがない衣料品は苦戦が続いており、ニーズもまだら模様である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・昨年は消費税増税があったので、前年同月比ではわかりにくいですが、一昨年に比べると良くはない。ただ「昨年購入していないので」と言って、夏物を購入する客が目立つこともあり、夏物商戦には期待している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年は消費税増税による買い控えがあったが、その反動で、4月の売上は好調に推移している。食品、衣料品とも110%以上の伸びを示している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・日持ちする食材や生鮮食品を中心に、販売量は前年比でやや良いが、前年は消費税増税後の買い控えがあったので、単純に比較はできない。
		スーパー（業務担当）	単価の動き	・生鮮食品は、気温低下傾向により青果の価格が若干上昇しているうえ、生育状態が良くないものが多いため、販売数が伸び悩んでいる。食品全体でも春の新製品の動きは鈍く、単価アップにつながらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年に比べて上回る状況が続いている。通常、ほとんどのお客様が目的買いだが、ついで買いをする方が増えている。しかし客数の減りが激しく、結果的に売上はダウンしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新入生、新社会人が客数増加につながることを期待したが、前年並みの客数で客単価も増えず、売上の鈍化に歯止めをかけることができなかった。厳しい状況は続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・春に向けて暖かくなってはいるが、客の来店数、客単価も伸び悩んでいる。花見シーズンも期間が短く、人出もそんなになかった。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・引き続き客の出足が悪い。
衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・春物の実需期だが、寒い日が続いていたので、春物が売れず、売上は伸びていない。ただ、高額所得者による高級品の買い物は堅調である。		
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・消費税増税から1年が経過したので、客も慣れて来客数が増えるかと期待したが、そういう兆候は全くみられない。		

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		
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・4月度は前年比では良いが、景況は3か月前から変わっていない。		
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・売上をけん引する商品が見当たらず、来店客数も減少している。		
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来店者数と新車販売台数が、計画通りに推移している。中古車とサービス部門もまずまずの実績。会社全体としては予定している利益が見込める。		
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・地元で産業祭などのイベントがあると、来客数や売上は一時的に上がるが、その後の客足が悪く、次のイベント開催まで買い控えとなる。		
		その他小売【ショッピングセンター】（広報担当）	来客数の動き	・消費税増税後の買い控えがあった昨年同月を上回っている。消費は堅調ではあるが、想定以上の伸びにはなっていない。		
		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	・ここ数か月は、若干の販売量減をインバウンドで補い、前年実績を超えている状況で、大きな変化はない。		
		居酒屋（経営者）	来客数の動き	・取引先の酒屋や食品卸に聞いても、良くなったという話は聞かない。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・選挙の影響もあったのか、4月前半は法人出張が低迷した。4月半ば以降は回復傾向にある。ゴールデンウィークは、海外がやや前年割れだが、国内やバスの日帰り旅行は前年をやや上回っている。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・この地域のタクシー利用客の60～70%は65歳以上の高齢者である。可処分所得が増えるような状況ではなく、今後も客数が増えることはあまり期待できない。		
		タクシー運転手 通信会社（企画担当）	お客様の様子 販売量の動き	・タクシーの利用客はあまり増えていない。		
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・季節要因を除くと、販売量に大きな変化がみられない。		
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・コストダウンのための契約プラン変更の相談が多く、アップセルに繋がる商談件数が増えない。		
		競輪場（職員）	販売量の動き	・海外、特に台湾、韓国、香港からの客が増えつつあり、ゴルフだけでなく、買い物もしている。ただ、地元客は昨年より減っている。収入面が厳しく、娯楽に使えるお金が少ないようだ。		
		競馬場（職員）	販売量の動き	・競輪業界の売上総額が伸びている。		
		やや悪くなっている		スーパー（店長）	競争相手の様子	・今年に入ってから、ずっと前年比を上回っている。
				衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・大型店やモールの出店が続き、厳しい状況である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・お呼ばれ用のオケージョンスーツやドレスが売れなくなっている。		
高級レストラン（専務）	来客数の動き			・3月までに決算前の追い込み受注があったので、今月は受注が伸びない。		
高級レストラン（支配人）	来客数の動き			・歓送迎会も一通り終わり、宴会は少なくなった。北陸新幹線の開通で、県外からの旅行者は、北陸に行ってしまったようだ。		
その他サービスの動向を把握できる者【介護サービス】（管理担当）	競争相手の様子			・先月と比較すると来客数が少ない。		
住宅販売会社（従業員）	単価の動き			・4月からの介護報酬マイナス改定により、売上が減少している。厳しい環境のせいか、同業他社が事業を止める話も聞く。		
住宅販売会社（従業員）	単価の動き			・分譲住宅は建材コストが急騰しており、販売価格を上げせざるを得ず、販売減に繋がっている。消費税増税以降、建材の価格は上がり続けているので、今後コストをどう分散させるかが課題である。		
悪くなっている		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客が年々減っている。客の高齢化が進んでいるようだ。		
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月は選挙が2回もあった。当店のように入社利用が多い飲食店は、選挙期間中は客足が遠退いてしまうので、非常に悪い状況である。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-		
	やや良く なっている	農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・国産品の需要が高まっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
(九州)		繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・通常は閑散期だが、今年は職出しが多い。日本の生産工場が減ってしまい、取引メーカーから大事にされているようだ。	
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年2～3月の需要期の反動で落ち込む4月であるが、例年の売上指数95%に比較して113%と伸びた。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・残業や休日出勤などで対応しなければ受注に間に合わないほど、徐々に受注が重なってきている。この状況は、2～3か月は続くともみている。顧客企業の今後の生産状況が詰まっているようだ。	
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・例年のような期初の落ち込みが少ない。取引先も繁忙の様子だ。	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の発注量が増えている。	
		通信業（経理担当）	それ以外	・マイナンバー制の導入にともなうシステム対応によって受注量が前年比増となり、賃金も上がった。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・力強さにはやや欠けるが、自動車販売が若干持ち直してきている他、住宅建設は下げ止まりつつある。また、求人数が増加しており、給与引上げに踏み切る企業が見られ始めるなど、雇用・所得環境は改善してきている。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業活動においてはそう変化はないが、個人については給与が上がったなどの声が若干聞かれるので、景気は上向いている。	
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・売上高が前年同月比110%で、客数も増えている。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先の多くが人手不足で、積極的に採用をしている。	
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・工作機械の取引が活発化してきた。補助金活用も含めて更新需要が高まっている。	
変わらない		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は若干、計画を下回りそうである。特にスーパー、居酒屋からの引き合いが弱くなってきた。ただ、ハム・ソーセージ、冷食は相変わらず引き合いが強く、原料不足もあり、注文に対応できない状況にある。	
		食料品製造業（経営者）	それ以外	・売上は厳しいが、小規模事業者補助金などを活用しながら、なんとか経営している。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注価格も数量もほとんど変わっていない。燃料のガスが安くなった点だけはプラス材料だが、その他の原材料の値上げがあり、収支としては変わらない。	
		金属製品製造業（事業統括）	受注価格や販売価格の動き	・例年上期は受注、売上ともに低調であり、その流れには変わらない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備及び機械加工部品の受注量が伸び悩み、頭打ち状態である。	
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・顧客の製造が伸び悩んでいる様子である。	
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変動はない。	
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・食料品、衣料品共に荷動きが非常に悪い状態が続いている。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・依然として、設備投資案件が緩やかに続いている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税以降、小売業はどこも売上が低調な状況が続いている。現状は良くもなく、悪くもない。	
		金融業（営業）	取引先の様子	・3か月前と変わらない。製造業の生産高は数年前に比べて高い水準をキープしているが、人員を増やして増産するというレベルではない。設備投資は補助金もあり活発になっている。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・先月セミナーを企画したが、参加者が少なかった。時期の問題もあるかもしれないが、新しいことに取り組む意欲が弱いようだ。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・3か月前と比較すると、目立って変化はない。消費税増税の影響が大きかったため、前年比ではとても良くなっているが、全体としての動きはほぼ変わっていない。	
		やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月期決算の企業から、期末の駆け込みの受注があり、その反動で4月の受注量は落ち込んでいる。

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
	悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・民間も官公庁も新年度の発注はまだ先であり、官公庁の早期発注を望んでいる。 ・自治体が「地域創生」の人口ビジョン、総合戦略を策定するために、調査会社に委託発注を行っている。規模が大きいコンサルタントが受注する傾向にあり、中小のコンサルタントは受注が難しい。他の発注が少ないため、景気が悪くなっている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	
雇用関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用の動きが活発になっている。登録スタッフへ仕事案内をするが、仕事が決まったという人が多くなった。また、紹介予定派遣の注文も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・引き続き中国・韓国からの観光客も多く、商業施設の求人も多い。九州各地での駅商業施設の開業も、いい効果を生んでいる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・景気回復とともに正社員での就職を希望する人が増えており、新規求人数の増加に合わせて、正社員の就職件数も増加している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にある。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求職者数の動き	・4月に入って各企業が自社で説明会を開催する機会が増え、学生との接触機会の拡大に注力している。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求人数の動き	・景況感は首都圏ほどではないが、求人確保は大変困難である。また、直接雇用の求人は増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・周囲に好調な業種を聞かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比11.1%減となっている。製造業、医療・福祉で増加し、建設業、運輸業、郵便業で減少した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は12月～2月の3か月間の総数でみると、昨年は10527件で、今年は10711件と微増である。一方、新規求職者は平成25年度比で3か月で696人減となった。
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・求人依頼はあるが、新規依頼数は伸びていない。	
民間職業紹介機関（支店長）		求人数の動き	・求人数は前年同期比でほぼ横ばいである。	
学校〔専門学校〕（就職担当）		求人数の動き	・昨年度に引き続き情報分野・建築分野の求人が増加している。両分野共に前年同月比110%となっている。	
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人取扱件数が前年を下回っている。取扱の中心が地元のパート職で、採用難になっている。取引先の飲食店で労務倒産も出てきた。	
悪くなっている	-	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (沖縄)	良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・前年同月は消費税増税後の反動で苦戦した月であった。本年はその反動で30%強伸長している。前々年との比較では20%強の伸長となっている。インバウンド売上としては、前年同月の8倍で、その他に改装効果等もあり、順調な伸びとなっている。
		旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・旅行の問い合わせなどは増えている。若干ではあるが前年を上回りそうである。
	やや良くなっている	観光名所（職員）	来客数の動き	・国内の個人客や、インバウンドの個人客及び団体客が増えている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・計画的に少し単価を抑えたが、それ以上に利用者増が見られた。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・本島中部で大型の賃貸マンションや商業店舗、民間アパートなどの相談が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・一品単価がアップした状況が3か月前から変わらず継続している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客は、必要な分だけ買うように見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・たばこについては昨年の値上げの反動で4月の前半は数値は突出してよかった。たばこを除いた商品もやや昨年を上回っている状況であるが、大きくは変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・4月に入り、客の数も増えてきたが、25日以後は大型ショッピングモールがオープンした影響か、南部方面は来客数が減少しているように感じられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・2～3か月前と同様に、稼働率の実績においては前年同月比でマイナスとなっている。ここ2～3か月は前年実績との差が、近い値で推移している。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	単価の動き	・今月の貸渡件数は、前年を下回ったものの、稼働単価の上昇により売上は前年を上回った。
やや悪くなっている	その他専門店[楽器]（経営者）	販売量の動き	・来客や問い合わせで小口の商いは増えている。しかし同業者との価格競争や、商品開発力や営業力の弱さで売上は低迷している。外国人観光客は増えているが、国内観光客の動向と目抜き通り周辺の魅力がどうなっていくのかが心配である。	
		通信会社（店長）	販売量の動き	・前月までは前年を上回る販売数だったが、4月に入り大きく落ち込んでいる。特に他社からの乗り換えの客が減っている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅見学会の来場数が、前月比でマイナス34%となっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・今月下旬、本島中部に大型ショッピングモールができた。どの程度那覇市に影響があるのかが読めず、微妙なところである。中部方面の住民は影響を受けると思うが、那覇市の住民も当面は見に行くと思われるので、多少は飲食関係に影響があるのではと懸念している。	
	その他飲食[居酒屋]（経営者）	それ以外	・アジアとも言われるショッピングセンターがオープンした。ただでさえ人材確保が厳しい上に、一時、倍近くまで時給が上昇したため中小の店舗では人件費負担が重くのしかかっている。	
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築の契約件数が増えた。
	やや良くなっている	輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・外食、アパレル、家具、家電、建築関連含め取扱貨物量が増えている。また、受託単価も人件費、燃料費、車両費の増加に見合う価格となっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事向けは前年比増、民間向けは前年比減で、全体ではやや増加している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・4月は例年、発注先である本土企業の予算執行が遅く仕事が少なくなる。今年も同じ状況である。状況が悪くなるという情報は特にはない。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・入域観光客は増加しているが、客単価増加には直接結び付いていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・食品関係については円安、原材料高等による値上げで市場価格が上昇しており、消費の減速がみられる。また、大型店での雇用増加による影響で、募集しても応募者が少ないなどの人材不足が聞かれる。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・県内の中部圏地域に大型商業施設がオープンし、施設内企業の求人増加で新たな雇用の場が増え、人材を確保するため賃金単価が大幅にアップしている。賃金単価アップの影響はこれからだと思うが、人材確保のため、県内企業においても間違いなく上昇していくと思われる。県内派遣業界も少しずつ上昇してきている。
		学校[専門学校]（就職担当）	雇用形態の様子	・契約社員しか雇用していなかった企業が、正社員雇用に切替えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・当初は新卒採用に積極的であったが、後倒しの影響もあり手探り状態が続いている。企業もここへ来て慎重になってるところがある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作 会社(編集室)	採用者数の動き	・12～3月まで掲載があった本島中部の大型ショッピングモールの募集が一段落ついた。ゴールデンウィーク前に求人採用を済ませている企業が多く、4月後半からは落ち着いている。
	悪くなっている	-	-	-