

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)	良く なっている	観光名所（従業員）	来客数の動き	・25日までの実績だが、利用乗降客数が前年比約120%となっており、前年を上回る傾向が続いている。また、前年12月以降、単月での利用乗降客数が開業以来の最高人数を記録しており、3月も過去最高になる見込みである。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月中旬以降、ホテル、飲食関連、コンビニなどに北海道新幹線の開業に伴うプラスの効果が表れている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候が比較的安定し、季節なりの気温となっていることで、婦人服の動きが回復してきている。来客数の落ち込みも底を打ったようだ。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価がアップしている。節約志向の客も多くみられるが、高単価で品質の良い商材を購入する客も増えている。例えば、1800円もするようなシャンプーなどが売れている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・北海道新幹線の開業イベントの効果で、鉄道利用者だけでなく、車を利用する観光客も増加しており、街全体が活気付いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・パンや総菜などのすぐ食べることのできる商材が売れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3月の売上は前年比107%であった。近所で引っ越しが多いためか、食品関連の売上が前年比110%と好調であり、売上をけん引した。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・中国、台湾、韓国などの外国人観光客の利用が堅調である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が増加傾向にある。特に海外旅行の需要が回復してきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、3月は売上の落ち込む時期であり、今年の売上も3か月前と比較すると約13%落ち込んでいる。しかしながら、3月26日に開業した北海道新幹線の影響は大きく、26～27日の2日間の売上は前年実績の約1.6倍となったことから、やや良くなっている。
		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	・雪解けを迎えて公共工事が増えてきており、それに伴い輸送量も増えてきている。
	住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへ来訪する客の購入意欲が高まっており、マンションの購入を決断するまでに要する時間が短くなってきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・販売量、客単価とも下がり気味である。また、百貨店の撤退が発表されたことを受けて、地元から百貨店がなくなるこの影響を心配する声が多く聞かれる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応はこれまでと変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月上旬は来街者の偏りがみられ、一部の店舗では来客数が増加したものの、そのほかの多くの店舗では来客数が減少した。中旬以降は道内他都市からのバス旅行者も訪れるようになってきているが、月全体で見ると来街者が減少している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・3月は歓送迎会の時期であるため、例年、酒の需要が増える時期であるが、今年は今一つである。客先からもそうした話が聞こえてくる。
		百貨店（担当）	来客数の動き	・北海道新幹線の開業効果に期待したものの、想定したほどの伸びはみられなかった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月中旬は近隣の商業施設の販促施策による好影響がみられたが、販促施策の終了後は急激に消費が冷え込み、来客数、買上客数に大きな影響が生じている。天候が春本番を迎えるまでにしばらく時間がかかりそうなこともあり、春物衣料のマーケットも盛り上がり欠ける状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（役員）	来客数の動き	・商品単価の上昇が落ち着き、客1人当たりの買上点数が前年比100%を若干オーバーしている。客単価も前年を2%前後上回って推移しているが、来客数がやや低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末や広告日の売上が減少している。量販店の価格が以前よりも安くなっていることから、量販店の影響を受けているとみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・道南では北海道新幹線の開業などでにぎわいがみられるが、道東方面では一向に景気が良くなるような要因が見当たらない。高速道路の延長に伴う効果を期待しているが、金利の引下げが家庭にどのような影響を与えるのかがみえてこない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年、この時期は入学、就職などでスーツが稼働する時期だが、客1人当たりのスーツの購入点数が1.3着と前年の1.7着と比べて大きく落ち込んでいる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3月の来客数、売上は前年と比べて微増しているものの、一人立ちセットは必要最低限の商材以外は買わない傾向がみられる。白物家電は大型冷蔵庫やドラム式洗濯機などがよく売れている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数に大きな変化はみられないが、購入決定までの時間が長引くようになってきている。中断する事例も多く、消費者のマインドが高まってこない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量とも、足踏み状態が続いており、上向き傾向になってこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の決算時期ということもあり、販売量は伸びているが、北海道特有の春先需要であり、ここ3か月の販売量を平均すると良くも悪くもない状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が安定しているため、販売量も堅調に推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月前半は来客数が少なく、売上は前年を下回っていたが、後半は3連休、北海道新幹線の開業、春休みと続き、北海道新幹線の開業イベントの効果などもあり、月全体での売上は前年から6%増となった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月は思いの外悪くなかった。高単価のメニューを値下げした際、何千850円のような価格帯にしたところ、値ごろ感が出たのか、販売量が増加した。知人の店もランチを中心に来客数が増えて、前年を超える勢いだと聞いた。出入りのタクシー業者からも前年末から好景気を予感させる声が出てきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年、3～4月にかけては観光シーズンの谷間に当たり、航空機の利用客も少ないが、前年と比べて天候が安定し雪解けも早いことから、春休みの需要が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年、冬から春への季節の変わり目は、旅行や転職、卒業旅行などで若年層のにぎわう時期であるが、今年はあまり旅行に出かけていない。北海道新幹線開業後の旅行需要も思いの外、盛り上がらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は前年と比べてタクシー1台当たりの売上が5%ほどプラスになった。ただし、乗務員不足の影響で会社としての売上は3%のプラスにとどまった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年比並びに前月比の数値がほぼ横ばいでの推移となっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・天候のせいか客足が鈍い。消費自体も縮小しているようだ。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売実績をみると、各社とも計画を下回った実績しか残すことができていない。消費者の所得向上がみられないなかで、来年に予定されている消費税増税を控えて購買意欲が低下している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店周期にあまり変化がなく、売上もそれに連動してほぼ同じような数字で推移している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・店販商材は多少動きが良いが、全体の売上はここ3か月ほとんど変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて来客数や売上があまり良くない。

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		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の冬は少雪で雪解けも早かったため、期待感があったが、なかなか客足が戻らず、売上が低迷している。例年、3月後半は繁忙期となるが、今年は盛り上がり欠けている。歓送迎会などの予約も低調で、飲食店も苦戦を強いられている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・春物のコートの売上が前年の8割台にとどまるなど、春物商材の動きがあまり良くなく、売上は前年の95%程度となっている。2月末に大雪が降り、3月に入っても朝晩の冷え込みが厳しいなど、なかなか春めいてこないことが要因の1つとなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店舗の改装工事に伴い、営業面積が縮小しているなか、来客数が前年から5%もダウンしている。特に外国人観光客が急激に減少している。積雪が少なく、春の訪れが早いのに反して、客の春物購入の動きはゆっくりとしている。また、催事の動員も苦戦している。3月中旬以降の顧客施策に対する反応は良好であるが、前年並みの売上を確保するのが精一杯であった。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・来客数が減っていることに加えて、客単価も低下している。また、本来売れなければならない衣料品の動きも良くない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が前年比87%と不振であり、2月から更に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合しているショッピングモールのチラシ回数が増えている。また、地元百貨店の閉店が決定したことも気がかりである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・相変わらず買上点数の減少傾向に歯止めがかからず、客単価が伸び悩んでいる。商品単価が上昇していることで、客の消費行動が消極的になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の回復が遅れている。特に女性客の動きが鈍いことから、飲料や菓子などではドラッグストアやディスカウントストアに客が流出していることがうかがえる。所得が増加してこないなか、主要客層の節約志向がより強まっている。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・イベント以外での来客数が少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最盛期に入っても販売量がなかなか上向いてこない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売台数が前年よりも減っている。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、夏タイヤの販売本数が冬タイヤと同様に前年の80%となっている。一方、洗車用品は暖冬の影響により、前年よりも10日程度早く売れ出している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・景気が上向きになりかかったが、3月に入って小休止している。販促に向けたチラシも効果が出てくるまで時間が掛かりそうだ。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・客が消費を抑えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・オーダーや問い合わせの件数は前年並みで推移しているが、今年に入ってから前年よりも件数が少なくなっているように感じる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・1月のキャッシュバック付き端末の販売終了の反動がいまだに消えず、春商戦にもかかわらず、札幌圏の量販店や大型店ですら前年と比べて販売量が減少している。また、月末に発売される新型端末も過去最低の予約数となっている。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株式市場の動きが良くないため、消費は控えめになっている。また、建築コストなどが高止まりしたままであるため、ムードも盛り上がってこない状況にある。		
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的な事情があるにしても、前年と比べても体感で分かるぐらい景気が悪くなっている。
		一般小売店【土産】（経営者）	お客様の様子	・観光地のため、就職や進学に伴う需要には縁がない。一方、卒業旅行の観光客は、少子化の影響なのか前年と比べて15%程度減っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・北洋さけます漁が中止されたことの影響が大きく、沿岸部の店舗を中心に売上、来客数の減少が止まらない。また、前年は大雪というプラス要因もあったが、今年は雪が少ないこともあり、より安いスーパーやディスカウントストアに客が流れている。

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
		観光型ホテル (役員)	来客数の動き	・このところ外国人観光客が急に減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年比でのマイナス幅が拡大している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
(北海道)	変わらない	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べて、受注販売量に変化がみられない。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・前年末に改正耐震改修促進法による耐震診断期限が3年延期されたことにより、耐震改修工事の着手を延期する動きが多くみられる。一方、低金利と消費税増税の延期への期待から、建設投資を前倒しする動きもみられる。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・ビート糖、でん粉などの農産品の本州向け輸送が順調である。燃料油が低価格で安定していることで、一部の荷主より輸送料金の値下げ要請を受けており、4月からの実施を予定している案件も発生している。
		輸送業(支店長)	取引先の様子	・期待以上の貨物の増加もみられず、例年どおりの状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の建築はいずれも低調なまま推移している。首都圏や主要都市においてはマンション価格の高騰など、景気は回復傾向にあるようだが、地方都市においては全国的な景気回復が波及するどころか、逆に落ち込んでいる。
		司法書士	取引先の様子	・資材価格や工賃などの値上げといった要因により、マンションの販売価格が上昇しており、取引の動きが鈍い。給与が上がっていないにもかかわらず、販売価格が大都市並みに上昇しているため、手が出ない状況となっており、景気回復の動きがみられない。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・期末のため、客が多く、例年並みの受注量となっている。ただ、客の様子をみるとお金をかけるところの傾向が変わってきている。
		その他サービス業[建設機械レンタル](総務担当)	受注量や販売量の動き	・依然として売上の前年割れの状態が続いている。
	やや悪く なっている	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・高額商材の動きが若干鈍くなっている。住宅関連の需要も低調になりつつある。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の様子として、投資に対する慎重姿勢や価格への敏感さなど、景気の先行きに対して神経質となっている様子が以前にも増してみられる。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・マイナス金利導入後の金融資本市場の動向によって、先行きへの不透明感が増しており、家計や企業の消費、投資が慎重になっている。特に実質賃金伸びていない家計においては消費の節約志向がより強くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・例年、春先は工事の着工などに伴う土地の売買が多くなる時期であるが、今年は例年に比べて取引量が少ない。
		その他サービス業[ソフトウェア開発](経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて受注量が減っており、今までにあまり経験したことがないような動きがみられる。
		その他非製造業[鋼材卸売](役員)	受注量や販売量の動き	・ほぼすべての取扱商材の売上が低迷している。客先の1つである鉄骨加工業者では今期最低の加工量に終わったとのことである。
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	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	・新規求人数が前年から15.3%の増加となり、2か月ぶりに前年を上回った。月間有効求人数は前年から5.8%の増加となり、7か月連続で前年を上回った。
(北海道)	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・中途採用の求人ニーズは引き続き底堅く推移している。ただ、短期や単純作業に対する企業の派遣ニーズが堅調に推移している一方で、フルタイムで働く事務などの派遣ニーズが弱含みとなっており、企業の業績に陰りが出てきているようにもみえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・正規や非正規、業種や職種を問わず、総合的に求職者数が減少しており、そのことが求人数を押し上げている状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・中小企業での新卒採用が厳しくなっているため、中途採用が増えている。人材確保のため、未経験者を積極採用する動きも活発化している。また、年度替わりの時期の割に倒産や廃業といったネガティブな話もあり聞こえてこない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・観光業や外食産業は活気があるが、求人はパートなどの非正規が中心となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が73か月連続で前年を上回り、月間有効求職者数が52か月連続で前年を下回っているものの、ここ3か月の月間有効求人数の前年からの伸び率をみると、12月が7.5%、1月が5.1%、2月が2.3%と縮小してきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月から2月にかけての新規求職者数が前年から2.3%減少し、有効求職者数は前年から4.3%減少している。一方、有効求人倍率は過去最高を更新する1.04倍となった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・3月1日から企業の採用活動が活発になっており、採用担当者の来校がかなり増えている。今まで中途採用しかしてこなかった企業が新卒を採る動きも多くみられる。長期的に従業員の年齢構成のバランスを取ろうとする動きもみられ、企業の体力が持ち直していることがうかがえる。一方、新卒採用予定人数を減らしている企業も多く、全体的な景気は横ばいで推移している。
	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	・求人広告の増加傾向に陰りがみられ始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上が前年から5%強落ち込んだ。前々年からは15%弱減少している。上位10業種のうち前年を上回ったのは派遣、環境衛生のみで、そのほかの業種は軒並み10～20%の減少となった。
	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	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・今月は4月から就職や入学をするフレッシュヤーズの客が多く、前年と比較しても客単価が順調に推移している。価格はあまり重要な要素ではなく、必要なものや気に入ったものであれば購入する傾向が顕著になってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客が途切れない状況であり単価も高い。景気は大変良くなっていると実感している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・陽気が良くなると、どうしても楽観的な気分になる傾向がある。また、経営者も不況に慣れてきたのか、多少悪い状況でもへこたれなくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年は降雪の影響が少なく、安心して移動できる道路、交通事情が確保されたことにより、客の消費行動がやや活発になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・担当エリアの客単価は上昇しており、来客数の減少を若干ながら補っている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年並みに回復してきている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪解けとともに光熱費などの経費が減少している。また、来客数も増加しており、競合店の影響はあるものの、厳しかった1～2月よりは利益が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・少し暖かくなってきており、客は春物の準備を始めている様子である。
		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が解消されてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量はやや上向きで推移しているが、3月中旬以降は動きが鈍くなりつつある。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物の発注が少なかったこともあり、今月の動きは良くなっている。しかし、前年ほどではない様子である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	来客数の動き	・リニューアルの影響で来客数が増加している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・卒業や就職など、孫の新たな門出をお祝いする祖母の姿が多く、3世代を中心とした客が増えている。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・春の訪れが早く3月に入って個人客の動きも活発になっている。そのため、レストラン部門を中心に来客数が増えている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・3月からの新規メニューのスタートと同時に、加入促進イベントを実施した効果が表れており、新規加入者が増加し解約者が減少している。月末には引越などによる解約予定者がいるものの、前年よりは大幅に減少する見込みとなっている。
		観光名所(職 員)	来客数の動き	・インバウンドが来客数、乗船人数の底上げをしているが、その現象に隠れるようにフリーの客も増加している。また、インバウンド客は購買意欲があるため、売上の増加にもつながっている。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・雨が少なく暖かい天候にも恵まれている。また、今月は3連休もあったため、来客数は前年を10%ほど上回っている。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数が増加していることに加えて、今月は購入単価も上昇している。
		その他サービス 〔自動車整備 業〕(経営者)	単価の動き	・年度末であり販売量、販売価格共に前年比120%と好調である。また、取引先企業も決算状況が良い様子である。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・若年層の住宅取得希望者が増えている。
	変わらない	商店街(代表 者)	販売量の動き	・春を先取りしたような暖かな日が続き、来客数が伸びている。ファーストフード系はその影響が顕著であったが、物販関係の店舗は月後半になるまで低調であった模様である。また、老舗呉服店の閉店などがあり、いささか寂しい年度末となっている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・例年と比較して雪が少なく、温暖な気候が続いている。しかし、特に物販系の業種において冬物、春物の動きが悪く、中途半端な状況となっている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・なぜ売れないかわからないほど、ものが売れていない。
		一般小売店〔寝 具〕(経営者)	販売量の動き	・3月に入っても客の購買意欲がまだまだ低いということを実感している。
		一般小売店〔カ メラ〕(店長)	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが鈍く、売上額が伸び悩んでいる。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・今月は新入学、転勤、異動などにより、返礼ギフトの動きは好調である。しかし、主軸となるセレモニーのアパレルの動きは鈍い。
		百貨店(経営 者)	お客様の様子	・冬物商戦に引き続いて衣料品の動きが鈍い。特にフレッシュャーズなどのモチベーションアイテムの動きが遅れている。生活防衛心理が被服の消費抑制という形で表れているのではないかと。
		百貨店(経営 者)	お客様の様子	・天候不順の影響もあり、来客数が伸び悩んでいる。例年の3月と比較しても客の動きが少なく、特に衣料品の動きが鈍い。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・既存店の来客数、単価共に堅調に推移している。
		スーパー(経営 者)	単価の動き	・3月は1品平均単価、来客数共に前年並みで推移しており、買上点数は前年を若干上回っている。しかし、傾向的には改善を実感できるほどではない。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・来客数が増加しており、それに伴い買上点数も増えている。しかし、1品単価が下がった分、客単価が低下している。
		スーパー(営業 担当)	販売量の動き	・暖冬で大きな気候の変化もなく、販売量、1品単価共に、3か月前と比較して大きな変化はない。
		スーパー(営業 担当)	お客様の様子	・3月は曜日の関係で前年より日曜日が1日少ないため、売上を維持すべくチラシによる販促を強化している。その結果、既存店の売上は前年比100%前後で推移している。ただし、これは自社の価格強化政策によるものが大きく、景気の回復によるものではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が全体の数字に影響しているが、前年から落ち込んでいる来客数は、回復する兆しのないままで推移している。また、たばこについても前年から一貫して販売量が減少しており、そのマイナス分がそのまま売上の減少につながっている。当店の全体的な売上で対してたばこが占める割合は18%のため、かなりの影響となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は2%増加しているものの、単価は低下しており、全体としてぎりぎり100%を維持している状態である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比100%を堅持している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は降雪が少なく、除雪関連の需要が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・スプリングコートや春物ジャケットなど高単価なアウターが売れる時期であるにもかかわらず、今年はほとんど動きがない状態である。その分単価が上がらず苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲は減退気味であり、消費動向に陰りがみえている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・入学、卒業需要などの目的買いが減少しているなか、暖冬の割には寒暖の差が激しいことで、春物商品の売行きは盛り上りに欠けている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・春の衣替えで一時的に来客数は回復しているが、客は買物に慎重であり、客単価が低下してきている。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・来客数、買上点数共に変化はない。また、春物新作の動きが悪く単価も上がっていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%と減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・AV機器、テレビなどの売行きが少し鈍くなっている。また、景気に対する不安感のために、客の財布のひもが固くなりつつある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期で最も需要が見込める時期であるものの、個人客の販売があまり伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月は決算期ということもあり客に多少の動きはあるが、特別に多いというわけではない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の商品構成が消費者のニーズに追いついていないのか、来客数が少ない状態が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候は安定しているが、来客数がなかなか伸びないため、売上も横ばいである。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・異動シーズンに入り飲食店の動きに期待をしていたが、動きが年々鈍くなっているようである。また、県外や特に首都圏向けの特定の商品は動きが良いものの、全体的に前年並みで収まっており、都市部と地方の格差がより鮮明になってきている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房用の燃料の販売量が低調である。それに伴い、市場が販売量の減少をカバーしようと安値販売に動いているため、収益の悪化が続いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量は相変わらず前年割れが続いている。また、暖冬の影響でタイヤ交換などの作業が前倒しに発生すると見込んでいたが、前年と同様の動きとなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が冷え込んでいるせいか常連客の来店頻度が鈍っており、非常に厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商品の値上げをしてから1年が経過したが、来客数は相変わらず前年を下回ったままである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は転勤の時期であり歓送迎会などにより動きがあるため、3か月前と比べるとやや良い状態である。しかし、例年との比較ではたいして変化がなく、全体としては変わらない印象である。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共に良いときと悪いときの差が激しく、景気に対する判断ができない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会シーズンのため、ある程度は人の動きが良いものの、季節のイベントとして動いているだけであり、個人としてぜいたく感を楽しむ人は相変わらず少ないようである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年になってから来客数が伸び悩んでいる。特に企業の利用が少ない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、業績は前年並みか微減、もしくは波が激しいという意見が多く、依然として低水準で推移している様子である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から大きな変化はなく、停滞感が否めない状況である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3月はふるさと旅行券の取扱によって団体旅行が好調であったものの、それを除けば前年並みであることから、景気の状況は変わっていない。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・前年と比較しても、上向きといえるほど伸びている実績がない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内は北陸方面が好調であるものの、インパウンドによる東京、大阪方面の宿泊の確保困難などの影響が表れている。また、パリのテロ以降、海外旅行に回復傾向がみられないことから、伸び悩みの傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ハローワークでは女性や高齢者の求職者が増えている様子であるが、震災地域の雇用で景気の良い産業は一部であり、賃金面や場所により自己負担が求められる会社もあるため、人手不足が懸念される。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・マイナス金利導入により、今後消費者の貯蓄の利息は減少していく。また、年明けからの物価上昇により、景気は横ばいもしくは下降傾向にある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費削減の要求は多いものの、新製品の導入には至らない状況である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・厳冬期に雪が少なく悪い影響があったものの、雪解けが例年より早く、若干ではあるが来客数が上向いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・美容室は施術料金のみのため、客はなぜ値上げとなるのかわからない様子である。実際には光熱費や薬剤などの値上げにより施術料金も上げざるを得ないのだが、なかなか納得をしてもらえない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・供給高は前年実績を上回っているものの、今後の供給につながる受付件数は伸びていない。
		やや悪くなっている		一般小売店[医薬品]（経営者）
一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き			・決算セールもあり、現時点で売上は前年比122.9%となっている。しかし、化粧品などは必要以上に購入する客が減少しており、セールをしても予算以上の買物をしない客も増えている。そのため、結果として前年を少し下回っている。
一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き			・単価の高い常連客により売上は前年並みを維持しているが、来客数の前年比が14%も落ち込んでいる。3月に入ってからは店頭がにぎわいに欠け、極端に売上が少ない日が出るようになってきているが、これはかつてデフレと呼ばれ、景気低迷が長期化していた時期によく経験していた状況である。
百貨店（売場主任）	単価の動き			・入学や卒業、異動などに伴う需要は例年に近い動きとなっている。しかし、返礼品の単価が減少しており、さらに、自家需要商品の購入に対して価格を吟味する傾向がより強まってきている。洋品、雑貨関連すべてにおいて、これまで中間顧客層と認識していた客が、百貨店のボリュームゾーンから離脱して、ロープライス商品の購入へとシフトしてきている。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・3月は新生活を迎えて春物衣料が動く時期であるが、今年は以前から不調である婦人、紳士衣料の売上が戻ってきていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き			・化粧品や時計、宝飾品などの高額商材の動きは引き続き堅調であるが、婦人服を中心とした衣料品の動きが鈍くなってきている。また、気温の変動が激しいという天候の影響もあるが、今まで比較的好調であったキャリア層の婦人服も動きが落ちてきている。ただし、街全体で見ると駅前に新店がオープンするなど活気はある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・百貨店が3月オケージョンに強いという認識は既にある。今はインターネットでの購入が一般的となっており、量販店も販売戦略を強化していることから、春物商戦は例年になく厳しい状況となっている。	
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・異常気象によって暖冬小雪どころか無雪の状態が続く、道路が乾いている。そのため、客の買い回り傾向が進んでいる。	
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると単価の動きが少し悪くなっている。客は衝動買いをせずに目的買いで終わってしまうため、単価が上昇しない状況である。	
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・例年であれば期末決算に向けて来客数が増加し、それに比例して販売量も伸びる時期であるが、今年は逆に来客数は減少傾向にあり、客単価も低い状態である。	
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・以前からの受注残があるため、3月の販売量はやや増加している。しかし、受注活動においては厳しさが増している。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・謝年会などでアルコール類の販売量が増加する日もあれば、全く動かない日があるなど、飲食店への販売量の波が激しい。そのため、1か月全体の販売量は良くない状態である。	
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・新入学に伴う学用品の購入は堅調であるが、納品先が在庫量を細かく調整しており、出荷量が減少している。	
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年が明けてから景気は下向きである。忘年会は好調であったものの、新年会、歓送迎会は今一つである。	
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、販売単価が下がり気味であり、ドリンクなどの売上も落ちてきている。ふるさと旅行券が終了して消費が落ち込んでいる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・月によって一般宴会の動きに大きな差が出ている。3月は歓送迎会や卒業式があり、目標には届かないものの、前年並みの動きとなっている。しかし、狙ったような変動にならないため、月ごとのばらつきが顕著となっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同時期と比較して、宿泊、レストランの個人利用の来客数や、企業による宴会などの利用がやや少ない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年12月に地下鉄新規路線が開通したが、その影響がかなり表れている。	
		悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・2～3月にかけて消費マインドが非常に冷え込んでいる。通常であれば3月は新年度、新学期に向けて来客数、客単価共に増加する時期であるが、全くそのような気配がない。
			乗用車販売店（経営者）	それ以外	・各種経済指標において動きが悪化している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き		・原因が景気にあるのか消費者のレストラン離れにあるのかの判断は非常に難しいが、特に夜の来客数が少ない状態であり、年度末らしからぬ苦しい営業が続いている。		
タクシー運転手	来客数の動き		・昼夜を問わず乗客が非常に少ない。12年間タクシーの運転手をしているが、そのなかでも最低の状況である。		
企業動向関連（東北）	良く なっている やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅周辺に新しい商業施設や駅ビルの新館がオープンしている。また、北海道新幹線開業の影響で駅周辺店舗での売上が増加したことにより、全体的に売上が前年を上回っている。	
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新商品が発売される時期でもあり、受注量が増えている。	
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1～2月と低迷していた受注残が盛り返ってきており、前年の水準にまで戻ってきている。	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため、環境省の除染関連工事など一部の例外を除いて、大型の公共工事の発注は完了している状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告業協会（役員）	それ以外	・3月は駅周辺の再開業、商業施設オープン、北海道新幹線開業、プロスポーツ開幕、電力自由化対策のPRがあり、マスコミ各社は徐々に前年を上回ったようである。また、交通広告、折込広告などの媒体関係も受注が多い様子である。
		司法書士	取引先の様子	・不動産業者の仕入需要が高まっている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・前年のりんごは例年より2割近く安値であったが、ももの単価は2割ほど高値であったため、一部の農家では農機具や車の買換えが目立っている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年から続く売上高の減少傾向が止まらない。売上高は前年比90%台前半の状況が継続している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格低迷が続いており、採算性の改善が進んでいない。
		土石製品製造販売（従業員）	競争相手の様子	・原材料の価格高騰に伴い取引先に価格の値上げ交渉をしなければならぬが、そう簡単にはいかない。同業者も同様に値上げができずに困っている様子である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・製品開発の周期やスピードなどに大きな変化はない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の稼働率は高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・震災以前の状況になりつつあり、物量は順調に動いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の時期に、同業他社への切替えを検討する顧客が増えている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資をする企業が増えていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・急な円高により、個人、法人共に様子見の状況である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の繁忙期のため、受注量は前年比120%となっている。しかし、1～2月の受注量分が3月に流れている感があり、全体的な仕事量はほぼ横ばいである。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先から悪い話は聞かないものの、様子見の状態が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は、売上、利益の前年比が減少傾向にあるものの、一定の利益は確保している。しかし、小売業、サービス業は、売上、利益共に前年比が減少しており、わずかではあるが赤字企業もでてきている。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大きな変化のない状況が続いている。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・例年多く発生する年度末の駆け込み需要であるが、今年は極めて少ない状態である。これは当店に限らず同業者も同様の傾向にある。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、直売所の売行きが低調である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当市を訪れる旅行客が例年より少ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点での受注予測が前年を下回る見込みである。また、輸出も円高による目減りがある。
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・株価低迷やマイナス金利の影響により、地方では特に個人消費が落ち込んでおり、来訪者数も少なくなっているようである。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・商業施設において、多くの店舗で冬のバーゲンが不発に終わっているようである。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		取引先の様子	・取引先のスーパーでは、来客数、買上点数、単価共に、5%ほど前年を下回っている様子である。	
雇用関連 (東北)	悪くなっている			
	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事の数が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が職を選べる立場にある。特に飲食店の募集では、アルバイトの採用が非常に厳しい状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の集まりが鈍く、売上増加に結び付かない。また、労働者派遣法の改正の影響で今後の派遣離れも心配である。

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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側の決算、人事異動時期の多様化、働く側の生活スタイルの多様化の影響により、以前と比べて、年度末でも活発な人の入替はなくなっている。そのため、求人広告数も以前よりは3月だから倍増ということはなくなりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は、駅の連絡通路のリニューアルに伴い駅周辺に新規出店が増加したことに加えて、北海道新幹線開業の相乗効果もあり、当市圏内を中心に多少の景気浮揚感が高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・復興に伴う大型工事は一段落したものの、建設業を中心に一定の求人は続ける様子である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・4か月ぶりに有効求人倍率が上昇したものの、前年比としては横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・医療系の専門職や介護職員などの人手不足な職種を除き、採用意欲の高まりが感じられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年を上回っているものの、求人倍率は相変わらず高止まりの状態が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉業などの求人増加により、新規求人数の前年比が11か月ぶりに増加となっている。しかし、新規求職申込件数も増加しており、有効求人倍率は引き続き1.2倍台で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数の減少傾向に底打ち感が表れている。新規求人数並びに月間有効求人数の増加傾向は変わらないが、有効求人倍率は8か月連続して1.1倍台以上で推移している。このことから、求人数が増加していることに明るい印象がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の前年比は4か月ぶりに減少に転じている。また、新規求人数も3か月連続で減少しているものの、求職者も減少傾向にあるため状況に大きな変化はない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比較して新規登録者数が増加しており、受注案件につながっている。しかし、売上は前年比98%と前年を下回っており、売上総利益は更に10%ほど下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年2月の新規求人数は前年比0.9%減少となり、3か月連続で減少している。また、月間有効求人数は前年比2.5%も減少しており、こちらは6か月連続しての減少となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・水産加工業、運送業、製造業など様々な業種で、人手不足により設備が十分に稼働できていない事業所がある。また、原材料に輸入したものを使用している事業所からは、いまだに円安の影響により思うように業績を伸ばせないという話を聞いている。
悪くなっている		-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (北関東)	良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマが好評で、春休みには団体客だけでなく家族連れのお客が増え、想像以上に街なかかぎわっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気はあまり良くないとは言いながらも、当店はどうしても必要な学校指定の体育衣料を扱っているのので、前年の注文数はほとんど変わらず、今年も何とか今までどおりにいけそうである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・イベントやキャンペーン等に関する客の反応が良い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン代が下がっているためか、来客数が微増となっており、化粧品や身の回り品を中心に売上も微増となっている。店全体でも3か月前と比べてやや良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が増えているが、景気の影響ではなく、自社の販売方針変更によるものである。これまでは比較的単価の高い商品を買っていたが、単価を安くしたり、客が来やすいような商品をそろえることによって来店客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		スナック（経営者）	来客数の動き	・このところ何年も、毎年前年より少しずつ落ち込んでいくような状況が続いていたが、ふと気がつくとそのような状況ではなくなってきている。少なくとも下げ止まったか、若干上向いてきたような気がしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地域内企業を個々に見ると、来客数にはばらつきがあるものの、総じて前年より客が増える傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2月は前年割れだったが、3月は日ごろの営業努力やダイレクトメール、お礼状を一生懸命書いた結果、前年をクリアできている。今後も頑張っていきたい。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・今月は高単価、高稼働の日が多く、例年以上の数字で推移している。競合の新規出店に伴い、市場が活性化しているように感じている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・2015年の来訪観光客数が、名刹の式年行事が奏功し、東日本大震災前の水準を上回った。前年秋の関東東北豪雨の影響はあったものの、その結果が残せたことは大きい。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・12～2月の単月の売上と比較すると良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は送別会等で動く時期である。ここ数年あまり良くないが、今年も送別会は少ないようで、一次会で解散し、深夜には客がいない。それでも、週末は多少動きが出ている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・客は故人の生前の立場や状況などにより葬儀社を使い分けているように感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・オリンピック記念等のイベントを行うと、人出はあるが物は買っていない。しかし、飲食店などは結構入店者があるようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・三寒四温で寒い時は人は動かない。取扱商品に価格の変動はなく、売行きは悪い。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・競合店の改装休業により一時的に数字の上がっている店舗はあるが、既存店ベースの数字は前月同様の集客状況である。イベント時やポイント還元による集客は良いが、平日の集客が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はおひな様のお祭り、ホワイトデーがあり、大河ドラマの関連で当地域への来客が増えていることもあり、来月たばこが値上げされるために若干の駆け込み需要が起こるのではないかと期待もしていたが、いずれも大して予定どおりにいかず、あまり良い結果ではなかったという判断である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・4月1日よりたばこの増税があるため、安いたばこに替えようとする客の動きがみられる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・当店の周りでは特別大きな変化はない。来客数の増減だけが売上の変動になっており、前月もそうだが客単価は変わっていない。あまり変化がないような気がする。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新社会人用に中古車、新車販売の量が増加する月なのだが、思うように販売量が伸びて来ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年3月中旬以降は受注が落ちる。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年度末の3月は需要期であるが、例年に比べて商談数は極端に少ない。		
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車は全くと言っていいほど売れない状態で、販売が伸び悩んでいる。中古車はある程度の販売台数が確保できているが、購入する客が偏っている。例えば土建業の客は来るが、ホテル関係は全くだめとか、売れるユーザーが偏っているため、あまり景気が良いという実感はわからない。		
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・当社の商品力不足もあり、車の購入の来店客が前年より減っている。		
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・春需要商材のスタートは早かったが、3月中旬はあまり気温が上がらず、来客数が減少し、商品の動きは停滞している。		
その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は前年割れしているが、今月は若干減少傾向で推移している。		
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・このところ客単価が1～2割低下しているため、非常に厳しい。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・宴会などの人数は縮小傾向にあり、それと同時に物価の上昇に対して客単価は変わらないという悪循環が起きている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・レストランの売上は前年並み、謝恩会、送別会等の予約も前年並み、強いて言えば客数は減少し、客単価は上昇して、売上は変わらないといった状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今回は来客数の動きと回答したが、競争相手の店が多すぎるといった問題や、客の賃金低下によるような気もする。ともかく地方は本当に良くない。変わらないという回答はこれ以上悪くならないようにということである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3月ということもあり、ホテルの稼働率は全体的に上がっているが、それは季節的なものであり、景気としては3か月前と比べてそう変わっていない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体的に悪く、前年同月と比べて2%の減少である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・地方の景気はあまり良い状態ではなく、節約志向が強くなり解約や保留が増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・決算及び新入居の時期だが、人の動き、販売数については例年並みであり、消費傾向としてはあまり動きを感じられない。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・このスキーシーズンは雪不足等により客足が鈍かった。現在は本格的な観光シーズンに入っていないため、観光客もまばらである。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・予約状況は前年並みで推移している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にそれほど変化が見られない。
		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、あまり動きは変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・大体の仕事が納期で完了してきていて、次の仕事量が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・2～3月の移動時期で賃貸には動きがあったものの、売買についてはあまり動きがないように感じている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・小売店が後継者不足により廃業等に追い込まれ、商店街がシャッター通りになりつつある。やはり大型スーパーに客を取られ、街の中がちょっと閑散としている状況が続いている。土地等についても本当に安い物件でないと客が飛びついてくれない。再開発の調整区域ではないが、本当に単価の低い物件しか動きがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度替わりのいろいろがあつて、人出や売上にも良い影響があるはずなのに、その動きもほとんど感じられず、街は相変わらずほとんど人通りがない状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・マイナンバーカード写真撮影の来客数は前年よりは増えているが、デジタルカメラからのプリントが激減して、差し引いても売上は前年に届かない。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	来客数の動き	・学生服販売をしているので、新入生の購入があり、多少良い状態になっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服を中心としたアパレル全般の不調が継続している。大型食品物産展など、好調に推移しているカテゴリーもあるが、アパレルのマイナス分をカバーするには至っていない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・百貨店の主力である婦人、紳士衣料の動きが悪い。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・3月に入ってから非常に停滞感を感じている。物の動き、客の動きが想定とは全く違い、気温が上がっても春物が売れていない。卒入学用の洋服も売れない。客は一体どこで婦人服を買っているのだろうと疑問だが、恐らく買っていない。マイナス金利効果は消費には向かっていない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年比で売上額が落ちている。衣料、住まいの品、食品すべてで下がっている。客単価は上がっているが、売上数量が減少している。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・消費は前年3月時点とは全く逆の変化をしており、客が簡便調理派から簡便系手作り志向派へ少しずつ変わり始め、日常の買物がより慎重になってきている。

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
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末と比べて今月は行事が少なく客数が減っている。地域にコンビニ等の食料品店が増えたこともあり、景気は下向きである。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今月は年度末でもあり、他の月に比べボリュームはあったが、商品単価が上がったおかげで前年売上をわずかに超す実績で着地となる。買上点数が少なくなってきたことが気掛かりである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず車両販売は小排気量の乗用車や軽自動車中心で、しかも台数が漸減している。先行きがやや心配である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・1品単価はやや上がってきているが、買上点数は減少している。総じて客単価はやや低下気味である。可処分所得の下落が報じられているが、景気の不安定感から、家庭の財布のひもは固くなってきていることを感じている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前はふるさと旅行券の影響や企業業績の回復の影響と思われる忘年会の需要の増加があったため、比較的良い状況であった。今月に入り、そうした需要もなくなり、業績が例年並み以下に戻っている。よって、3か月前との比較ではやや悪くなっている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・受注量が落ち込んできている。国内、海外旅行共に申込や受注が減っている。カウンターに来る客も、家族での春休み旅行の動きは出ているが、団体やグループの旅行は少ない。企業もここにきて少し低迷しており、出張も減っている。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・タクシーなどの旅客運送業への転職希望者が増えているので、景気はやや悪くなっていると感じている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売は増えているが前年同月比では減少している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来園者数もわずかに前年を下回っているが、土産品等の購買力が特に低下している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客から美容院の施術料金は高いと言われている。低料金の店舗に人気が出てきている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	お客様の様子	・自動車整備全般に、価格を優先する客が増えている。安心、安全は横に置いて、リスク承知で経済優先の発注をする客が、全体の70～80%になっている。
		その他サービス【立体駐車場】（従業員）	お客様の様子	・来客数、販売量共に若干下向いている。予約状況は横ばいで、前月や3か月前と比較すると若干下回っている。そのためやや悪い。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・期末決算だということに来客数は増えず、全く動きも見られない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・毎年のことではあるが、年度末のせい仕事の情報かほとんどない。
		悪くなっている		衣料品専門店（店長）
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子			・来客数は相当激減している。異常気象のせいではなく、なんとも財布のひもが固いというか、どこにも安心感が見つからないというのが実感なのだと思う。来店してくれた客との会話でも、使えるお金がないということで、それが実感だと思う。予想よりもはるかに悪い。客が消費に関して相当冷え込んでいる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き			・今月前半は来客数、売上共に近年になく減少した。後半は多少売上増となるが、客が夜の街中を歩いていない。
スナック（経営者）	単価の動き			・少ない金額で多くの料理を請求されたり、とにかく予算を減らしたいという動きが多い。
通信会社（経営者）	販売量の動き			・例年、年末から年度末は上昇傾向にあるはずが、東日本大震災以降は下降の一途をたどっている。行政や外郭団体からの受注さえ、ままならない。
企業動向関連 (北関東)	良く なっている やや良くなっている	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先から3月期末を納期とした自動車関連の受注が多くあり、一部の部署で休日出勤にて納期対応を行い、売上高も伸ばすことができています。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1～3月は取引先、受注量等が前年を10～20%上回っている。4月は若干落ちるとみている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの輸出が増加している。

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
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・本業の3本柱の1つである廃家電プラント向けのフロン回収については設備が一巡し、前年までより急激に落ちている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・地方のため、公共工事主体の建設業であるが、公共事業は現政権の3年間は好調であり、大変有難い。前の政権では公共事業が悪者扱いされ、建設業は疲へいし、魅力が感じられない業種となった結果、作業員が高齢化してしまった。今年度は前月までは前年比8%減であったが、ここへ来て前年並みの発注額があり、当社も前年並みの発注額を確保し、何とか安心できる状況になっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・季節的な要因もあるが、一般的に売上がやや増え、資金繰りも落ち着いている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・以前と比べると少し良くなっている。良いとまで言えるかというところとちょっとまだだが、良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・好天にも恵まれ、各社共に見学者数、売上額が前年を上回っている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・特注品、店頭販売品受注共に動きが少ない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・特装車両のコンクリートミキサー車は、運転手不足もあり、販売もやや落ち着いているため、生産台数も横ばいの様子である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・単発だが受注はなんとか埋まっている。ただし、相変わらずコストは安く、儲からない。
		その他製造業 [宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・卸、小売共に引き続き低調で、売上は前年並みである。春夏に向けて商品準備をする会社も出ており、少しずつマーケットに動きが出てきたが、まだ状況が改善されてきたとは言いがたい。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・新生活商品等の白物家電やインテリア、生活雑貨等の物量は前年並みである。燃料コストが下がっている部分もあるが、利益は前年並みを確保しそうである。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・円高により景気減速懸念が出ていること、及び1月下旬に導入したマイナス金利政策の影響がどうなるかを見極める必要がある。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み予算消化は相変わらず少ない。ここ3年くらいは3月の広告発注件数が伸びない状況である。
		新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・百貨店、小売店共に卒業、入学祝等で連休の売上を期待していたようだが、当てが外れてしまったようである。チラシ出稿量も前年比99.2%となっている。
社会保険労務士		取引先の様子	・短期の雇用が増えたことによる人の出入りが以前より多くなった気がしているが、大きな変化はない。	
その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末のため、例月にはない小規模な商談が多く、販売量が増加している。		
やや悪くなっている	化学工業(経営者)	取引先の様子	・地域性があるのかもしれないが、「生産活動が沈滞しているのか消耗品の出荷、受注が少ない」と言う取引先が見受けられる。	
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、年度末ということを加味しても明らかに動きが悪くなっている。	
	金融業(調査担当)	取引先の様子	・年初からの金融市場の急変による株安と円高が企業マインドに影響を与え、先行きの不透明感を高めている。	
	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・競争の関係で受注がなくなっている。	
	不動産業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・今年に入って延期になっていた受託保守業務を年度内に実施できたものの、前年同月に比べて年度末駆け込みのスポット業務は減少してしまっている。	
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	・販売点数が日に日に落ちている。同業者に聞いても同じである。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3月は売上の3割を占める造船関係の受注がゼロになり、非常に苦しい状況である。客に話を聞くとしばらく造船は苦しいとのこと、何か他の取引先を見つけないと経営がまずい状況である。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末であるが、取引先の生産数量が当初計画のように伸びていない。	
雇用関連	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
(北関東)	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・前月あたりに新しい会社からまた声がかかり、少し売上が伸びる予定である。
		人材派遣会社(支社長)	求職者数の動き	・企業の採用意欲が引き続き強いと感じている。長期で派遣就業が決まった後、就業開始前に「直接雇用が決まった」という理由で派遣契約を辞退するケースが相次いでいる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に増加傾向にあり、新規求職者数及び有効求職者数共に減少傾向であることから、活発な雇用の動きと離職、転職による求職に落ち着き感がみられる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は、衣料品、食品関係の販売員募集がみられた。製造業については在庫調整、新製品等の製品ラインが動き出したようで、一部の電機、電子、食品製造などで多く募集傾向がみられている。住宅着工が少なかつたせいもあるかもしれないが、依然として住宅関連、建設に目立った動きはない。
		人材派遣会社(管理担当)	求職者数の動き	・例年3月は求職者数が減少するが、今年は求職者数が減っていない。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・求人数は相変わらず問い合わせはあるものの人がなかなか集まらない状況である。企業側が職安等で求人をつけているが集まらないので、派遣業界にもオーダーとして入っている。求職者の考えがまとまらないのか、苦慮しているようである。
		求人情報誌製作会社(経営者)	求人数の動き	・求人数は多少増えているが、業種別にみると製造業は少なく、医療、介護、サービス業が多い。求人誌の募集掲載はいつも同じ企業名が多く、新たに掲載される企業は季節的な短期募集が目立つ。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数の伸びが落ち着いてきている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・28か月ぶりに新規求人数が前年同月を下回ったが、前年は名刺のご開帳、北陸新幹線延伸効果によりサービス業を中心に新規求人数が急増した影響である。企業における人手不足感は依然として続いており、求人倍率は前年同月と同数の高水準である。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、大手企業の採用意欲は高いが、中堅、中小は企業により受注案件の関係でのピンポイント採用が目立ってきている。
学校[専門学校](副校長)	それ以外	・間接業務の求人がない状況は、リーマンショック以来変わらない。希望する生徒が少ない職種の求人が多いなど、景気は回復しつつあるのかもしれないが、実感として感じられない。		
やや悪くなっている	-	-	-	
悪くなっている	-	-	-	

4. 南関東(地域別調査機関：株式会社日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(南関東)	良く なっている	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・取引先で新たに大型物件が動き始め、それに参画するよう要請がきている。先方から期待されていることに大きく変わりはないが、今までとは違う部署からの要請であり、正直なところ驚いている。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・年度末であり、この時期は立て込んでいます。一般客への販売もあるが、事業所、公共関係の物が多くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店[文房具](経営者)	お客様の様子	・客の店内滞在時間が長くなる傾向にあり、1人当たりの商品購入数量も増加してきている。このため客単価が若干上がり、来客数も微増ではあるが売上は増加傾向にある。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・店頭小売の個人消費は変わらないようで、売上は横ばいである。ただし、企業向けの案件及び公共案件は少し良くなっているようで、売上も若干伸びている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年比104.5%と増えているものの、買上点数と客単価が今一つ伸び悩んでいる。特売や安売りをしても、客は本当に必要な物しか買わないのが現状である。
		衣料品専門店(統括)	来客数の動き	・気温が不安定であるにもかかわらず、一般ビジネスマンの来客数は増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・決算月で最後まで販売の追い込みをした結果、業績を上げることができている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前はやはり寒いため、客の出足も悪く、販売量が減ったが、3月はいろいろなイベントがあり、客の出足は良くなっている。販売量も15%程度増えて、景気は少し良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春の訪れとともにレジャー要素が高まり、出かけて外食する人が多くなっている。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・当店では客単価が上がっている。ただし、収入が多い人と、減っている人の差が激しくなっていると感じる。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・円高の影響により若干、旅行内容のグレードが高まっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・桜も早く咲き始め、深夜のタクシー利用客も多少増え、高速道を使うチケット客も多くなっている。前月の景気が悪かったためか、少し良くなったことで気分的に楽に運転できている。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・薄利ながら、電力小売自由化による売上増、解約減の効果が出ているように感じている。3月以降、競合他社からの切替など、動きが出ている。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・商談件数が増加している。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客の会話を聞いていると、忙しいという客が多い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ここ数か月は来客数の増加がみられ、今後も大幅な増加は期待できないものの、比較的堅調に推移している。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・季節変動を除いても、年初来の景気減速状態は依然として続いている。
一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き			・先月も話したが、やはりプレミアム付商品券事業が終了して、当業種の場合はあまり極端な変化はないと思うが、低迷しているような感じである。来客数も非常に少ない。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き			・年度末でもあまり動きがなく、消費は停滞気味である。
一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子			・必要なものを購入する客の来店に変わりはない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き			・受注は伸びず、現状維持がやっとの状況である。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・買上率、単価などの指標は低水準のまま推移している。客の目的買い傾向が強く、買い回りが低調である。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・都心店舗はインバウンド効果もあり好調であるが、郊外店はその恩恵が少ない。新たな催事では、一時的に来客数や売上が上昇するものの、その効果は続かない。社会全体に景気回復が実感されないと、売上回復は望めない。
百貨店（広報担当）	来客数の動き			・春休みの家族向けの集客イベントが効いて来客数は概ね前年並みとなっている。反面、婦人衣料は落ち込みが続き、セールを打っても反応は鈍く、店舗全体の足を引っ張っている。食料品や雑貨類は前年並みの売上を達成できているため、あとは気温の上昇による春物や初夏物の動きであるが、これまでの傾向からして急激なプラスの変化は期待できない。
百貨店（計画管理担当）	お客様の様子			・食品フロアの改装を行い、先日オープンした。食品フロアは多くの客が来店し売上高も計画を超えているものの、他フロアでは相変わらず低迷が続いている。改装期間中は店全体の来客数が落ち込んでいたため、売上実績も改装による来客数減少が原因と考えていたが、来客数が増えても売上が戻らないのが現実である。
百貨店（副店長）	お客様の様子			・3月中旬の気温低下や悪天候により、紳士、婦人衣料品共に、非常に厳しい売上推移となっており、景気が良くなっている実感はあまり感じられない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・当社では、免税品を除く販売額の低迷が続いている。また、富裕層の動きも若干鈍りつつある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、平均単価は下がる傾向にある。客の買上点数は前年以上だが、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額の合計が、なかなか前年に届かない状況が続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数はそれほど減っていないものの、それに比べて買上点数が下がっている。いろいろな要因があるが、週末に雨が多かったことも一因と思っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近隣の競合店も価格訴求を行い、売上確保に必死だが、価格の打ち出しほどの来客数は確保されていない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・全体的な売上は伸びている。衣料品、住居関連商品のなかで、新年度に向けた準備関連商材の動きは良くない。ただし、食料品は、比較的好調に推移しており、トータルとして前年比5%ほどの伸びとなっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量は変わらず、また、買上単価も変わっていない。1年前と比べて、この2～3か月は若干悪い状況で推移している。特に、先行き不安感が重くのしかかっている。
		スーパー（仕入担当）	それ以外	・月の前半は暖冬の影響があり、飲料やアイス等の水物商材の動きは良かったものの、中旬以降の寒の戻りにより、売れ筋商品が極端に変わってしまっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は少し伸びているものの、客の様子はあまり変わっていない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・同業他社の出店は続いているが、安定した天候もあり、来客数、売上共に、大きな変化もなく推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・これから暖かさが増してくるので、今よりも暖かくなれば、購買意欲はこれから増してくる。何倍になるとかいうことではないが、増えることは間違いない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が良くなって来ても、消費傾向は非常に弱い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上は前年比100.7%と前年並みだが、客単価が下落し、人件費上昇分の経費が圧迫している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・余裕部分のデザート類の消費が極端に少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年とほぼ同じような来客数の動きとなっており、大きな変化はみられない。
		家電量販店（統括）	来客数の動き	・来客数が伸びず、前年を割り続けている。需要が低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、整備は順調に入っている。販売については前月良かったものの、今月はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年通り、決算といっても活気がない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・当社も前年割れしており、景気回復傾向を感じる事ができない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・今年は天候不順で花粉があまり芳しくない。花粉症薬の単価は上がってきているが、来客数が伸び悩んでいるため、結果として前年並みである。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きも変わらない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店の客単価は4,300円だが、送別会シーズンにもかかわらず、団体予約が極端に少ない。より安価な店に流れている可能性が大きいと思うが、いずれにしても、他人にかかる費用を控える傾向があるのではないかと。それに対して家族利用が増えていることから、自分や家族への出費は変わらないのかもしれない。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席及び一般レストラン利用共に前年同様の推移である。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・原材料の値上げに伴い、販売単価を上げたものも一部にはあるが、全体的に上げられるほどの勢いはない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は今月もかなり多かったと思うが、やはり単価の1番安い飲み放題のコースが最も多く、数はこなしているが、売上はそう多くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月初めは、また悪くなったと感じ、悪いまま変わらないだろうと思っていた。暇でどうなるかと思っていたが、桜が1～2輪咲くようになり、天候が良くなった。忙しくなってきた。人出も良いようで、今月は前年並みに稼げるかなという感じである。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・取引先から受託する社員食堂の委託料については依然、強い引下げ要請を受けている。取引先にとって委託料は福利厚生部分であり、これを抑制しようとする傾向はここ数年続いており、当社からは景気回復を見て取れない。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・あまり景気は変わらない。客は来店はするものの、決定というまでにはいかない。二の足を踏んでいて、なかなかこれという回答が出ないのが現状である。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・販売は変わらずあるが、新規の販売数がほとんど伸びていない。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年3月は企業決算、年度末のため人の動きが活発になり、2月に比べて客数は増加するものの、継続性があるかは疑問である。
		通信会社（経営者）	競争相手の様子	・競合他社による訪問勧誘の攻勢が激しく、当社からの解約が多く出ている。解約抑止の活動はタイムリーに行っているものの、なかなか効果が出ていない。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今年度は全月ほぼ目標加入契約数を獲得することができ、計画通り推移している。大きな伸びもなかったが、安定した獲得数となっている。3か月前も同様であり変化はない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規の契約件数は増加している。今月は入転居が多く、入居者の新規契約と転居者の解約が増えている。インターネットサービスは他社への切り替えが増えており、他社の営業が強化されているように感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットの固定回線離れやテレビ離れが進んではいるものの、モバイルに絡んだサービスの需要は上向きにある。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・今年度1～3月期の当地域20か所のゴルフ場来場者数平均が、前年比6%減となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式や人の動く時期にしては、動きが悪い。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・売上高もさほど増加しておらず、前年同月と比較してもやや減収傾向にある。
		設計事務所（職員）	それ以外	・平行線という印象しかない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は相変わらず芳しくなく、消費税増税の関係での先取り契約はまだほとんど見られない。検討レベルのユーザーは少しずつ増えている。今月は年度末でもあり、売上については年間でも一番集中する時期だが、前年を上回ることにはなさそうである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が、例年より伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・特に3か月前と比べて大きな変化はなく、順調に推移している。客の動きも活発で販売も順調である。ただ、地価が高止まりしている感がある。3月は決算月なので通常月より若干良い感じである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・景気動向がやや弱含みとなり、この先良くなると考える人が少ないのか、展示場来場者数も減少傾向が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街の歩行者数が、今一つ思わしくなく、来店して買物に来た客の判断基準も非常に厳しい。そうしたことから、販売量が前年に比べて落ちている。
		商店街（代表者）	それ以外	・世の中の消費マインドを反映してか、クレジットカードの取り扱いなどを見ると、力強さが少し足りない。ただし、全く駄目かというところでもなく、気候が良いと街には人がいつも以上に多く出てくる。また、春以降のイベントに対するレスポンスも良い。財布のひもが固いだけで、きっかけがありさえすれば戻りそうな感じの悪さである。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・ひなまつりやお彼岸など日本古来の行事に対して、あまり消費しなくなってきており、売上が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・客は必要な品だけを購入しており、ギフト需要も少なく、売上の減少が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が低く、アパレル関係は総じて不振である。また3月の返礼ギフトやホワイトデーも前年より10%ほど少なく推移しており、客が慎重に買物している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・天候不順により客の来店が厳しく、買い回りにもつながらない状況が続いている。さらに気温が低かったため、春物、季節商材の動きが鈍く売上に繋がらない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服の売上が下げ止まらない。実質賃金が物価にあっておらず、必需品のみに回っていることや不安がかなり影響し、不急の商品は見向きもしない客が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・服飾雑貨、食料品は比較的堅調な動きを見せているものの、婦人、紳士アパレルの動きは非常に厳しい。服飾雑貨はインバウンド需要に支えられている状況であり、3月に入り国内需要は伸び悩みがみられる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・景気動向に連動していると思われる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・日、週により来客数の推移は変わらないものの、購買点数、買い回りが減っている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・外国人客の売上は以前ほどの伸びは無いものの、依然として化粧品を中心に売上を伸ばし、前年を上回っている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・1月まで前年増で推移をしていた来客数が、2月以降前年割れに転じ、気温や雨などの天候要因もあるものの、3月になっても同様の傾向は変わらない。購入者数も食品は堅調であるが、衣料品等は前年割れであり、必需品以外に対する消費者の意識がシビアになっていると感じる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・社会の不透明さが増していることに加えて、天候、特に気温が不安定だったことが、春物の衣料を中心に動かない要因と考えている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・天候、気温低下の影響もあり、春物ファッションが振るわない。新生活品やギフト需要など、必需品のみ動きがみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・地元企業の景気が悪く、客単価が下がっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・3月は気温の低い日が多く、来客数が増加する週末の天候が悪く、前月実績よりややマイナスである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今まで近隣でマンション工事が行われていたが、今月に入り工事関係者が減っているため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前月、今月と2か月連続して来客数が前年を若干下回っている。来客数が減らないよう、そして売上を落とさないように、なんとか工夫をしてやってきたが、それでも2か月連続して下げ止まらないところに若干の不安を感じている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上、客の動向、客単価もそうだが、すべて数か月前に比べて落ちている。大分暖かくなっているため、本来なら売上は上昇するが、今年はそうしたことが見受けられない。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・値引による販促施策は効果があり、集客力の向上につながっている。ただし、販促施策終了後の落ち込みが大きく、客の節約志向がより高まってきているようである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月同様、天候不順で来客数は上がり、売上も下落している。目的買いの客でまとめ買いが目立っているものの、買い方は慎重である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天気には恵まれているのに春物の売出しが悪かった。原因がつかめない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒暖の差が極端な上に、景気の悪さが重なり、春物の動きが良くない。また、今まで買物の中心だった主婦層の来客数が減り、売上に影響が出ている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・消費者の財布のひもが固く、衣料品は必要最低限の物しか買わない。また、気温が寒かったこともあり、春物が動かない。客も買う気がないので、前年比80%となり、前年実績の達成が本当に難しい時代になってきている。

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
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・客の動きを見ると、購買需要が少なくなってきている。家電量販店は3月のシングル需要がどう動くかだが、リサイクルを利用し低予算で済ますという市場の動きも出ている現状では、新規購入は難しい。
		家電量販店(経営企画担当)	来客数の動き	・売上減少の最大要因は、前年比で来客数が想定以上に落ちていることである。客単価も前年と比べてやや低下している。インバウンド需要に支えられてはいるものの、国内消費の減退、消費者の儉約志向の高まりを数字を通して感じている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車の販売台数が前年度と比べてかなり減少している。受注してもメーカーに在庫がなく、登録ができない。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・客の話では、燃料代は下がっているが、その分運賃を下げろという値段交渉が出てきている。ドライバー不足で、運賃をなんとか保てている現状だが、燃料代について荷主が相当厳しく追及してきている。そうしたなかで、運送業、建築業の期待値は高いが、ここ数か月間さほど景気が上向きではないというのが実感だと思う。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数が減少し、そのなかでも成約率、販売量が特に減っていて、全体的な数字も落ち込んでいる。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・可処分所得の増加の実感はなく、財布のひもが緩んでいない。
		その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	販売量の動き	・以前は休みの前も売れていたが、それもなくなっている。
		その他小売[ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・国内販売が前年比で70%程度まで落ち込む可能性がある。
		一般レストラン(経営者)	それ以外	・依然、周辺ホテルの予約は満室状態が続いているが、観光バスの通過も減り、外国人観光客の数はピークを過ぎたようにみえる。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・3か月前の12月1～24日までの前年比は売上104.6%、来客数101.3%である。今月1～26日までの前年比は、売上92.6%、来客数91.8%である。平均気温は前年の3月に比べて、マイナス1.3度である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・2月中旬から工事業者や不動産業者などの来客数が急に減り始めている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・今年に入り宴会等の回数が減っているように思う。今まで週に2～3回と来ていた客が週に1回しか夜に飲食をしないというパターンに替わってきている。明らかに夜に街に出ている人の数が減っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・旅行シーズンということもあり宿泊は上向いているが、宴会、レストランについては年明けの勢いはなく、前年実績は何とかクリアするものの減少傾向である。接待利用などは皆無で、景気はやや悪くなってきている。
		都市型ホテル(総務担当)	販売量の動き	・年明けから、徐々に売上は落ちる傾向が続いている。
		旅行代理店(販売促進担当)	販売量の動き	・法人関係の販売量はまずまずだが、個人向けの販売、特に企画商品が不調である。主力である私鉄沿線の北関東温泉地方面の企画商品が、前年に比べて低調なことが響いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月に入っても、まだ利用は少なく厳しい日が続いている。週末はそれなりに利用があるものの、全体的には冷え込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・都内中心部の大企業の深夜残業が減っているため、非常に困っている。最近、深夜にタクシーに乗車するのは、大きな法律事務所の先生方やコンサルタント会社の方になってきている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・競合他社の活性化と転居による解約が予算を大幅に超過している。インターネット、テレビ、電話の獲得未達も相まって純増は大幅に未達である。また、関連通信事業者のクロスセルが大幅に減少している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新商品を投入をしているものの、消費意欲の減退により予定する販売目標には届かず、好転の兆しがみられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に、下位コースを選択する傾向が強い。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・消費税再増税を控え、全体的に消費は悪化とみている。特に最近、高齢者は少しでも安価な食品等を選び、必需品をこまめに購入する傾向がみられる。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・3か月前と特に変わりはないが、その期間が長いだけに、深刻さが増し、やや悪くなっている。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・来客数は朝はそれほど変わらないものの、夜の7～9時のピーク時間の客が、ライバル店も当店も含めて、少し減っている。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	お客様の様子	・実際に、客からやや悪くなるといった声があった。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・年度末ということで、各企業とも、残っている仕事を片付け、締切に入っている。従って、当社の仕事も民間事業はなかなか折衝しにくく、動きづらくなっている。行政の方は、ほとんど締めはなく、4月に入ると各自治体は入札が始まる。当社では大体6割強、公共の設計監理をしているため、行政案件も並行して動いてしまい、8～12月までは大変忙しく、3月を越えるころにはまた仕事がなくなるという、大きな波がある。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が減っているため、過度の価格競争に陥っている。採算割れでも、とりあえず仕事を確保できれば良しとするような状況である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・2年ほど前より、賃貸用の共同住宅を計画していたが、周辺の建物に空きがあることから、今回の計画は延期となった。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・継続物件をこなしてはいるが、手間の掛かるものが増え、収支のバランスが取れなくなってきた。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・非常に新築物件が少ない。地域差が非常に広がり、仕事量も非常に少ないというのが現状である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・前月と同じ回答になるが、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、一昨年4月の消費税増税以降、全く販売量が伸びていない。客の所得が増えていないところに、増税と物価上昇などで、将来に不安を持っているため、住宅ローンをやがて支払えなくなるのではないかと心配しているようである。一方、総合建設業の方では、公共工事はたくさんあるが、工事原価が上昇しているため、赤字になってしまうこともよくある。
		その他住宅【住宅資材】（営業）	販売量の動き	・全体的に販売量が落ち込み、資材需要の回復がみられない。
	悪くなっている	一般小売店【家電】（経理担当）	来客数の動き	・来店する客が極端に減ってきている。家電専門だけだと難しい。
		一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・3月は年度末で人の異動や引越などの需要月だが、非常に景気が悪い。来客数も非常に少ない。
		一般小売店【食料雑貨】（経営者）	来客数の動き	・近隣の駅ビルが増床リニューアルオープンしたため、悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニエンスストアを何店舗か経営しているが、その中に大きなショッピングセンター内で営業している店舗がある。そのショッピングセンターに出店しているテナントが毎月のように撤退しており、来客数が維持できていないと感じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の客がいない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光地のため、3か月前の1月は正月の初詣客でにぎわう。また、3月は、閑散期にも関わらず、前年実績に比べて良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の8%と景気ウォッチャー調査を始めて以来最悪の販売量となった。当然3か月前と比べても景気は悪くなったと判断している。当業種では1件当たりの単価が高いため、1か月単位の調査では販売量が乱高下する傾向がどうしても出てしまう。

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
企業 動向 関連 (南関東)	良く なっている	-	-	-
	やや良く 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	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。3月は 特需があり、古くからの得意先が社名変更をする。1 つには電力の小売自由化もあると思うが、そうした社 名変更にからみ、非常に法人関係が忙しい。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・決算前ということもあるのか、3か月前と比較して 2～3月は受注量が多い。このまま続けば景気も少し 上向いていくように感じる。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・省エネ商材がよく売れている。その反面、従来型商 品は売れなくなっている。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・予定案件が順調に推移している。予定していなかつ た公共物件も、ようやく受注できている。年度末と あつてか他の職種も、やや回っている。
		通信業（広報担 当）	受注量や販売量 の動き	・10月以降はおおむね回復傾向が続いている。
		税理士	取引先の様子	・平成27年の個人の確定申告は前年比で売上、利益共 に増えている。ふるさと納税などへの関心の高さもそ れを物語っている。
		その他サービ ス業〔ソフト開 発〕（経営者）	それ以外	・先日高速道路を走行したが、トラック、コンテナが 非常に多かった。久しぶりにトラックが多いのを見 て、物流が多くなっているのを実感している。
	変わらない	食料品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・特注品の価格を取引先から上げてくれる件数が増え てきている。値上げに対する抵抗はなくなっているよ うだが、景気が上向いているとは思わない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末の仕事に期待していたが、大した動きではな い。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・やや大きい事業が消失し、売上の減少が懸念された ものの、新規受注が数件入り、若干の戻しがみられ る。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	それ以外	・受注件数、売上共に前年同月実績を達成できている ものの、納期がさらに短くなり残業が増えたにもか かわらず、売上は横ばいであるため、利益率が低下し ている。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注、売上共に大きな変化はなく、特に動きが良く なる兆候はない。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・客のリストラ策による事業部門閉鎖に伴い、在庫処 分の特需となり今月の売上は伸びている。しかし、来 月からは、かなり厳しい展開が待っている。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・年度末のため、短納期、単品物の受注が多く、忙し かったものの、売上は上がりあまり変わらない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先は何社があるが、全体的に低迷している。
		その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・身の回り、特に得意先もそうだが、景気が良い、悪 いなど、景気という言葉も、ここのところずっと聞か ないので、ほぼ良い方に近いのではないかと。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品がなかなか売れない。
		建設業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・建設資材、人件費の高騰により建設単価が値上がり しているなかで、1～2年前の事業計画で事業を行う 場合に、採算が取れないため事業を断念するケースが 増えている。
		輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新学期、新年度を控え、取扱量の増加を期待してい たが、予測した業務量を下回る結果となり、非常に厳 しい状況が続いている。
		輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・新生活関連等の物量が例年より減少している。ま た、他にも目立った動きはみられない。
		金融業（役員）	取引先の様子	・住宅ローンはやや減少傾向にあるが、アパルトロー ンの申込は増加している。相続税対策のアパルト経営 に対する相談が多くなっている。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・5か月連続報告の駅から4分の物件が、やっと残り 1室になった。前年5月の完成のため厳しい。また、 別件の鉄筋コンクリート9階建て25.20～26.20平方 メートル、賃料73,000～80,000円、礼金敷金1か月の 物件は今月から入居できるが、この時期で21室中5室 しか決まっていな。広告料も150%で募集してい る。ここ数年、新築物件が苦戦しており、賃貸経営上 からみるとそれだけ需要のないことがわかる。

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		
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・近隣の不動産屋の話では、時期的に大學生の来店が多いものの成約する賃料は低くなる傾向で、家計は良くなっていないことがうかがえる。		
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社の主力オフィスビルの稼働率は安定的に高い。この傾向は3か月前と変わらず、景気は良いと感じている。		
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けた入札案件等で、受注を目指しているものの、利益率が悪くなってきている。		
		税理士	それ以外	・夜、いつもJR駅まで健康のために商店街を歩いていているんな飲食店を見ているが、客の入りが悪い。従来からある店も経営者が変わったりして、全般的に夜の稼ぎ時なのに、客の入りが悪い。		
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見られる。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・税申告の時期であり、商店街などの個人事業者から相談を受けることが多かった。その場で決算書を見たが、財務内容のあまり良くないものが多い。全体的に、売上は減少していないが、経費の増加傾向が続いている。その結果、利益が減少、もしくはマイナス化しているものが多い。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・大企業の売上増加などの影響は限定的で、多くの中小製造業は、不景気のまま推移している。		
		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	・注文件数や取引件数は、年度末ということもあり例年と同程度であるが、価格が抑えられており、利益回復にまでは至らない。		
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共工事の仕事も、少しずつ落ち着いてきている。		
		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	・見積案件はやや増加傾向にあるものの、相変わらず人手不足のために見積金額を少し上げたため、成約にはつながっていない。		
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・異業種の企業との競争激化や業界全体の動きが鈍く、売上、利益共に低迷しているように感じられる。		
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・3月までの各企業の棚卸絞込が厳しく、受注減となっている。さらに原価低減を求められている。		
		建設業（経営者）	それ以外	・消費税増税の駆け込み需要があるものの、活気はない。		
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・工案件が大分、減少してきている。古くからの継続的な取引先が設備投資を考えているが、その資金を自己資産の売却により検討しているようである。景気の良い時は、金融機関からの調達だったが、事業計画の資金面での変化が出てきているようである。		
		金融業（支店長）	取引先の様子	・株安、円高に加え、マイナス金利政策が相場に不透明感を与えており、投資に慎重になっている。		
		金融業（営業担当）	それ以外	・マイナス金利の影響が少しずつ出ているような気がする。特に、消費が少し抑えられており、小売業の売上も少し下がっている。その一方、住宅関連は好調で、各銀行の住宅ローン金利が下がっており、現状、良い業種は不動産関連、建設等で、その他の業種に関しては少し低迷をしているため、若干景気が下がっているのではないかと。		
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・既存広告主の受注額が減っている。		
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年ある年度末の駆け込み受注も全くなく、発注を新年度に回す傾向がある。		
		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	・例年なら年度末の繁忙時期となるが、受注の減少が大きく響き、非常に厳しい。かなりの危険領域に達していると考えざるを得ない。
				電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的に景気が悪く、一段と景気の落ち込みが厳しい。
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・企業の設備投資が、いまだに活発化しておらず、非常に停滞した状況にある。		
輸送業（総務担当）	取引先の様子			・荷主の出荷量は、例年年度末に向け増加し、配送車両が足りない状況となる。今年は2月末で終了している。		
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き			・忙しく過ごしていたため誤解しそうだが、受注処理での多忙ではなく、次年度予算確保の努力であり、身入りは低調である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (南関東)	良く なっている			
	やや良く なっている			
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は依然として多いものの、人材不足の状態が続いており、売上につながらない。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・自分を含め、周りの消費活動等に変化はみられない。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・人手不足からか派遣でも人を探したいとの依頼が増えてきている。ただし、人手不足は派遣会社も同様のため、成約数には比例していない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・派遣市場は、今まで採用抑制をしていた企業が派遣活用を行うケースが増加してきている。過去に利用したことがある企業だけでなく、新たに派遣を利用しようとする企業も増えてきている。しかし、より優秀な求職者は正規雇用を希望しており、派遣求人に対しては消極的である。そのため、求人案件と求職者のスキル条件面でミスマッチが生じて、なかなか成約に至らないケースが増加している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣求人数が横ばいである。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・中長期的に人材を活用する意向が多く寄せられる一方、求人に対して求職が少ない状況は変わっていない。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣業界において、派遣の引き合いは堅調で、今後も継続する見通しである。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・新年度の4月を前に、各種補助金や助成金の申請時期となるため、現在の景気は停滞している。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	周辺企業の様子	・オフィスの賃貸料と人件費削減のため、非営業部門で直接客と関わらない部門を地方に移転する近隣企業の話を目にしている。
		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、そのほとんどをパート求人が占めている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比では増加が続いているものの、新規求人数の約半数を占める医療、福祉、サービス業、特に労働者派遣業の求人によるところが大きい。医療、福祉関連は人手不足が恒常的で、派遣事業は派遣先事業所が重複する求人が相当数申し込まれており、新規求人数の増加が景気の動向を反映した動きとはなっていない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・当管内の求人事業所の今年度の傾向は、前年同月比プラスの月が多く、直近3か月もプラスとなっており、景気は悪くない。一方で、求職者は減少傾向で労働力が減少しており、人材確保が十分できないと企業業績も上向かないため、変わらない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は、1.32倍で前月の1.36倍から0.04ポイント減少している。なお、前年同月比では、0.19ポイント増加している。このことから雇用情勢は改善しているものの、動きが鈍化している様子である。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の増加は少しかつ高止まり状態である。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・新卒採用は、売り手市場と言われるが、実態は企業の厳選採用で戸惑う学生を多く見かける。予算を投下してまで、より多くの学生を採用しようとは考えていない。
		民間職業紹介機 関(経営者)	採用者数の動き	・ここ1年好転への期待感があったが、企業の販売、生産に好転がみられない。人材採用も、中期的に必要なとされる、技術、経理、財務、海外業務経験者などの求人はあるが、増員ではない。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・4月から新年度の始まる企業は多いが、今のところ採用計画等の話は、今年度と比べ大きな変化はみられない。
		やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き

分野	景気の現状判断	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	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)	良く なっている	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・客は欲しい車には金を出し、成約状況も良い。例年の3月よりも動きがあり、徐々に良かったという印象が強い。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・国民のマインドは上向きで、一時的な変動があっても、また回復するように感じる。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの効果なのか、マスコミの取材や来客数が、明らかに増加している。
		一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・伊勢志摩サミットの本番前から、関係者の来訪でにぎわっている。インバウンドやマスコミの取材も多い。
		一般小売店[書店](営業担当)	販売量の動き	・新年度に向けての受注増加で、販売量が伸びている。
		スーパー(従業員)	販売量の動き	・お花見シーズンで、飲料、弁当や珍味等が売上を押し上げている。学校が春休みに入り、子供の昼食用の食材を購入する客も見受けられる。
		衣料品専門店[紳士服洋品](売場担当)	お客様の様子	・新入学、新社会人へのお祝いや、新生活に向けた買換え時期で、客の財布のひもも若干緩んでいる。
		乗用車販売店(営業担当)	来客数の動き	・決算期ということもあり、前年末頃と比べると客の動きは良い。ただし、中旬以降は動きが鈍くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・3月になってようやく客の動きが出てきている。2月まで相当冷え込んでいたので、急に動きが出てきて驚いている。
		その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・来客数も増え、ウィンドウショッピングの客も多くなっており、購買意欲は上向きつつある。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・キャンセルも多いが、宿泊予約の入るタイミングが早くなっている。レストランや宴会は、依然として不調である。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年同月比でみると、販売量は少し上向いている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・個人、団体共に、歓送迎会や卒業旅行を目的とした需要が国内旅行を中心に伸びている。関西の施設を筆頭にテーマパークの新アトラクションやイベントへの関心が高く、多少は金がかかっても楽しみたいというニーズが強い。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・光回線の新規申込が増加している。新築物件への引っ越しに伴い、インターネット・電話・テレビを光回線にまとめたサービスの申込が増えている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・2～3月は、ホワイトニング商品のセット販売があるため、販売量が上昇している。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の話では、卒業式や入学式、春休み等のイベントに使う金が増えているようなので、少しずつ景気は良くなってきている。
	変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・購買意欲はみられるが、依然として客単価は低い。単価の低い商品が平均して売れている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・例年なら新年度に向けて売上が増加する時期であるが、全く伸びない。以前は1年を通じて売上の良い月、悪い月があり、多少なりとも波があったが、最近では常に悪いので、変化が感じられない。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・伊勢志摩サミットを控え、夜明け前の静かな雰囲気である。サミットが無事に終了し、その後の地元の活性化を期待している。
		一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・個人の消費が上向かず、厳しい状況が続いている。
		一般小売店[薬局](経営者)	来客数の動き	・最近はずっと悪い状態が続いているので、業況としては変わらない。駅前のテナントビルに立地しているが、来客数が極端に減少し売上が確保できない。他の店主に聞いても悪いとのこと、原因は不明である。特に土・日曜日は最悪である。

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〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お彼岸用の商品や入学・卒業、合格祝い等のギフト商品は、例年とおりの販売量や販売単価で、まずまずとなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ターミナル駅前に大型ビルがオープンし、見物に来る人が増え、来客数も増加している。客単価は高くないが、それなりの売上を確保している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・景気が低迷しているため、消費者は生活防衛策として、レジャー・サービス関連の消費を抑制している。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・衣料品の動きが相変わらず鈍い。先行きへの不安感で、購買意欲が向上しない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・売れ筋は中低価格帯という傾向に変化はないが、販売量は前月と同様に増加している。ギフト需要の高まりもあるが、百貨店でのイベントも重なり、自家需要が増加している。しかし、売上の大幅な増加にはつながっておらず、状況は厳しい。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・各企業とも売上が伸びず、景気はマイナス方向に向かい続けている。中国経済の減速は、原油産油国や新興国への影響が大きい。我が国からの輸出も徐々に減っている。企業はベースアップに慎重となり給与は上がらず、店の購入額をみても、節約志向が一層徹底している。近くのスーパーも、非食品売場の売上が悪く、安売りに徹している。売場では、正社員を減らしてパート・アルバイトが担当し、営業成績を更に悪化させている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ちょっとしたきっかけがあれば、来客数は増える。逆に他で何かがあれば、そちらへ向かう。購買意欲がないわけではなくお買得な商品や自分にプラスとなる商品を求めて動いている。日常の買物には、金を使いたくないようである。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は、店舗全体で前年同期の93%、衣料品は87%と天候の影響を受けている。住居関連が92%、食品が96%程度と、数字としては相変わらずである。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・来客数の微減と客単価の微増の傾向は、年明け以降変化がない。マイナス金利の影響も、個人消費にはほとんどないようである。客は、生活必需品に対してはよりお買得な品物を求める一方、し好品には支出をする。
		スーパー（企画・経営担当）	販売量の動き	・季節商材では食材が冬物から春物へと変わっているが、購入量には変化がみられない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数は微増、購入点数は微減が続いている。売れた商品を補充する毎日の商品発注量としては、大きくは変わらない。
		スーパー（人事担当）	来客数の動き	・商品価格によって店を渡り歩く客は多くない。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期の97.8%と、依然として苦しい状況が続いている。客単価は、前年比102%と好調を維持しているため、来客数をどう伸ばすかが重要である。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競合先の来客数は堅調である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・たばこの値上げに伴う特需は一部にあるが、相変わらず来客数は前年同期をやや下回る状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価や購入点数にはそれぞれ変動があるものの、最終的な全体としての売上には、あまり変化がない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・各店舗の売上は、ほぼ前年と同程度である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全般的に1品単価が上昇してきているが、販売数は減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今年は積雪が少なく、雪による自動車事故は少なかった。钣金塗装に関しては、売上が少なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費拡大につながるような要因もなく、景気としては相変わらず活気がない。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話では、どちらかといえば後ろ向きの暗い話題が多いが、販売量はそれほど減少していないので、何とも言えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大きく変動している印象はない。株価の下落や急な円高の影響も、足元の業況への波及は少ない。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算期のイベントを行っても客はなかなか集まらず、販売台数は、前年同期比で減少が続いている。
		住関連専門店 (営業担当)	単価の動き	・新築住宅やマンションの動きは横ばいである。設備投資や公共工事関連も同様である。大規模改修やリフォーム工事だけが増えている。
		その他専門店 [書籍](店員)	来客数の動き	・卒業や新入学のシーズンを迎え、関連商品が順調である。春休みに入って学生の来店が増え、前年同期をわずかに上回る状況が続いている。
		その他小売 [ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・売上高は前年比で6.1%の増加、来客数は前年比で5.0%のマイナスが続いている。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・卒業、入学や歓送迎会等で宴会需要が増える月であるが、来客数は前年並みで推移している。
		一般レストラン [パン・カフェ](経営)	来客数の動き	・3月は様々なイベントがあり、菓子業界では年間でも売上が2番目に高くなる月である。来客数は例年並みに多い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・思ったほど気温が上がらないためか、来客数は引き続き減少が続いている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・マイナス金利が大きく影響している。遊興費等はますます抑えられて、客足が悪くなっている。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・年度末で景気の良い悪いとは関係なく販売量は安定しているが、消費を取り巻くムードは微妙に重い。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・宿泊者数は今月も予算をクリアし、年間目標にも達したが、宴会付きの団体客が少ない。宿泊者数が増えても、館内での飲食がなければ売上増加にはつながらない。個人客も素泊まりや朝食のみの利用が多く、食堂の客は減る一方である。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・3月は異動や退職の増える時期であり、新規予約の動きは鈍い。ゴールデンウィークの問い合わせもさっぱりで、連休明けや夏休みの問い合わせが入っている状況である。気候が暖かくなって、商品を具体的に検討している様子なので、出発時期間の駆け込みに期待は持っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内テーマパークの旅行商品は数字も順調であるが、海外を含めて、期間の長い旅行商品があまり売れていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会等の集まりが増え、夜の人出も多くなっている。月末になって花見客もかなり増えており、売上もやや上昇し、良い状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2~3か月前は飲食店への客足が少ない時期だったので、それに比べると良い状況である。前年同月比でも多少は上向いており、引き続き良くなってきている。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・異動の時期で、新規契約数、解約数共に増加している。契約コースは中の下クラスの商品が多く、景気としては、良くも悪くもない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・悪いままの状態から変わらない。前年の年度末に比べると、客の問い合わせが明らかに減っており、活気が感じられない。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・今月の入場者数は、予算は下回っているが、前年同期よりも多くなっている。寒冷地の1箇所を除いて、そこそこの入場者数を維持しているので、景気としては変わってない。
		その他サービス [介護サービス](職員)	お客様の様子	・高齢者向け、障害者向け共に、グループホームの利用者数には変化がない。就労支援施設も利用者が定員限度に達しており、これ以上の増加は見込めない。
		その他サービス [介護サービス](職員)	販売量の動き	・営業人員を増やしてレンタル用品販売を強化しているが、解約もあり売上増加には、なかなかつながらない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・決算月であるが、選挙対策のためか消費税増税の見送りという話が出てきた影響で、若干の買い控えが起きている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築住宅着工の話は相変わらず少ない。リフォーム物件でも、総工事費は小さくなってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	お客様の様子	・買主側の予算額が変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・3月は、卒業や転勤等で紅白まんじゅうが売れる時期であるが、販売数は例年並みで、1品単価が落ち込んでいる。前年秋ごろから客単価は下落傾向であるが、今年に入ってその傾向が強まっている。
商店街（代表者）		販売量の動き	・相変わらず、客単価が低く、販売量や売上高の改善につながらない。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・客先のホテルでは、稼働率が前年よりも少し下がっている。	
一般小売店〔贈答品〕（経営者）		来客数の動き	・3月は、例年ならば人の動きが増えて来客数も増えるが、今月は減少している。この時期は贈答品需要が中心となるが、ギフトに対して消極的で金を使わないため、景気が停滞している。	
百貨店（販売促進担当）		来客数の動き	・高額品とインバウンド関連の売上は好調に推移しているが、ボリュームゾーンの購買が減少している。全体でみると前年並みか、やや下回る水準である。	
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・春は購買意欲が高まる時期であるが、実需品には動きが出ない。中間所得層の消費が、先行きへの不安から停滞しており、必要最小限の支出しか行わない。	
百貨店（販売担当）		来客数の動き	・来客数、売上共に前年同期を下回っている。インバウンドの動きが落ち着き始め、好調であった富裕層の消費にも、やや陰りが見え始めている。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・中小小売店では、野菜の高値も影響し、全く売上が維持できない。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数は、前年同期を上回ってはいるが、その幅がかなり縮小している。し好品の菓子や酒の売上も、前年比でやや悪くなっている。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・今年は、こうなごが禁漁となり、いちごも価格が高止まりで、客に訴求する旬の食品が少ない。	
コンビニ（企画担当）		来客数の動き	・前年実績を下回る店舗が、徐々に始めている。	
コンビニ（店長）		来客数の動き	・街全体で夜間の人出が減っており、来客数も前年同月比ではマイナスとなっている。	
コンビニ（店長）		販売量の動き	・スーパーやドラッグストアでは、一部の商品で、競合店対策のため値下げ、という表示を見かける。価格差が一層広がり、売上に影響している。	
衣料品専門店（販売企画担当）		お客様の様子	・商品が動かない。国産品は、供給側が生産を縮小して物自体が少なくなっているが、全体的に動きが悪い。	
家電量販店（店員）		来客数の動き	・この数か月、来客数が前年同期に比べて落ちてきている。景気が良くなっているとは思えない。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・3月は決算の最終月であるが、店頭はにぎわいが感じられない。法人需要に支えられているが、個人客の動きが悪い。客の話からは前向きには感じられない。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・販売量は、過去最低水準に落ち込んでいる。キャンペーンでテコ入れし、月末には例年並みに持ち直したが、予算内でなければ買わない客が増えており、オプションもそこまで削るかというほど最低限に抑える客が非常に多い。特に、家族層の客にはその傾向が強い。	
その他専門店〔貴金属〕（営業担当）		来客数の動き	・来客数がかなり減っている。春休みに入ってレジャーに金を使う機会が増えるためか、購買を控える客や下見だけの客が多い。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・客の顔ぶれに変化はなく、新規客の来店がない。職業による二極化があり、大企業社員や公務員に比べて、一般サラリーマン層の飲食需要には厳しいものがある。	
観光型ホテル（経営者）		来客数の動き	・来客数は、前年同月比で8～10%減少している。景気がやや悪化していることが、鮮明になっている。	
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・直前のキャンセルが増えている。何箇所も同時に予約して直前になって取り消す客がみられる。		
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・年明けから続いてきた12月までの旅行の問い合わせや見積りが、2月中旬以降は急に止まっている。ゴールデンウィーク明けの商品の受注や夏の旅行の問い合わせも、増加がみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・旅行業界では、少子高齢化による需要の減少と、IT利用による実店舗での申込の減少で、中小代理店からの客離れが進み、数社の大規模業者に絞られていく。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が少し減少傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価がやや悪くなっている。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	単価の動き	・4月分の販売量が落ちている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって忙しくなるはずの時期であるが、あまり客が来ない。
		美容室（経営者）	それ以外	・年間で最も忙しい正月ごろと比べると、少し悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・当地域では若い女性の人口が減っている。客層の人口が減ることは、問題である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気の良い話は聞かない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・月極め駐車場は、1年を通じて客の出入りがあるが、毎年4月には満車になる。しかし、今年は若干の空き物件があり、景気の回復には、まだ時間がかかる。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	一般小売店〔酒類〕（経営者）		来客数の動き	・来客数がゼロという店が、数多く出てきている。
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・イベントを実施しているにもかかわらず、来客数が激減している。
	理容室（経営者）		お客様の様子	・相変わらず、景気の良い話は聞かない。消費税増税が気掛かりで、余分な金は使わなくなっている。
	住宅販売会社（経営者）		お客様の様子	・広告を出しても客に動きはなく、来客数につながらない。
	企業動向関連 (東海)	良くなっている	-	-
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	・春の新商品の導入が順調に進んでいる。伊勢志摩サミット開催を控え、地元の消費ムードも盛り上がりつつある。
		化学工業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・ナフサ価格が下落傾向であり、購入している原材料の価格も低下している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社のオリジナル商品の販売が増加している。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の設備投資が増えてきている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・引っ越しのシーズンであるが、例年に比べると受注件数が多い。法人の移転が増えているので、会社関係の需要が増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物量が前年同期より4.1%増加しており、荷動きが良くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注量が、想定よりも増加している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・公共系案件の状況はあまり変わらないが、一般企業向けの案件が増えてきている。
		変わらない	化学工業（総務秘書）	それ以外
窯業・土石製品製造業（社員）			取引先の様子	・電気炉や機械設備の製作、メンテナンスの依頼先は2か月以上先まで予約が一杯で、強く依頼をしないと後回しになってしまう。仕事量は十分にあるが、若くて役立つ人材を確保できないことが課題である。
鉄鋼業（経営者）			受注量や販売量の動き	・例年は季節要因で受注量が増える時期であるが、今年は、月を追って数%の減少が続いている。
一般機械器具製造業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・夏向けのスマートフォンの設備投資には、増加しそうな動きがあまりみられない。

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
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米国の景気はやや上向きではあるが、新興国の状況が思わしくない。中国や欧州の情勢も不安定で懸念をしている。
		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	・期末になっても駆け込みの依頼が少なく、引き続き減少傾向となっている。
		輸送用機械器具製造業（研修担当）	取引先の様子	・大手商社が軒並み赤字で、当社の親会社も厳しい状況に置かれている。
		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	・完成車メーカーからは、国内向け部品はやや増加し、海外向け部品の注文量は、やや減少すると聞いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量は、半年前の計画値からほぼ変わっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マイナス金利の影響は、業種によって差があり、プラスにもマイナスにも動いているが、現時点では、全体で平均すると変わらない。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・年度末で入札等の公共事業も落ち着く。市場には徐々に成長余地がなくなっているため、現在の事業に加えて、何かしなくてはいけない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内貨物、輸出入貨物共に、ここ数か月は大きな変化がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・比較的荷動きが活発になる時期ではあるが、例年に比べると低調な動きが続いている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・物流量は、変化なく推移している。
		通信会社（法人営業担当）	競争相手の様子	・新年度向けの案件が急増し、入札や客の要望への対応で忙しい時期であるが、競合他社や取引業者のレスポンスは早く、案件が山積みという感じは見受けられない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・中国、アジア経済の減速や米国経済の不透明感、春闘受結額の前年からの低下や消費税増税等により、心理的な負担感が増えている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の中小製造業では、燃料や原材料コストの低減で利益の改善傾向が続いている。足元の企業収益は、総じてそれほど悪くない状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株高、円安の恩恵を受けていた個人投資家は、最近の相場で動きが止まってしまい、消費意欲も一段落となっている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・国民には景気が良くなるという期待感は弱い。東京オリンピックに向けて、東京だけが好景気となり地方は停滞する。地方でも、神戸は人口が伸び悩み、博多では人口が増加している。景気回復の鍵は、地方再生にある。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・イベントに広告予算をかける客は多少は増えているが、紙媒体等の受注は、わずかながら減少し始めている。
		公認会計士	それ以外	・円安の為替差益や輸出型企業の好調を除けば、景気はそれほど良くない。特に、中小企業の収益は、原材料価格の値上がりや人材不足によるコスト高で厳しい状況である。原油安といった好材料もあるが、根本的な解決要因ではない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の動きが変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・金利引下げの影響が、プラスとマイナスの両面に出始めている。プラス面は、新規住宅等の着工件数や増改築が増加している。マイナス面は、賃貸アパート、倉庫や店舗の空き物件が増加している。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・引き続き客先の業績は好転しているが、新しく融資を受けて設備投資や事業拡大等をするような動きはない。
その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	競争相手の様子	・大変忙しい状態が続いている。景気全体としては、まだら模様でそれほど良くはない。若干円高になって、やや厳しくなっているように見受けられる。		
やや悪くなっている		食料品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・飲料業界は、市場価格の低迷により利益が確保しづらい。景気が上向きにならず、需要の回復は厳しい。
		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	・年度末は受注量・販売量共に増加する時期であるが、今年例年を下回っており、景気はやや悪い。

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
		出版・印刷・同 関連産業（代 表）	受注価格や販売 価格の動き	・広告掲載料の1段当たりの単価が、前年に比べ5～10%下落している。かなり料金を下げないと出稿に結び付かないケースが増えている。
		化学工業（人事 担当）	それ以外	・海外の経済情勢やテロ等の要因で、企業の設備投資や個人の株式等への投資が、安心して行えない状況となっている。
		金属製品製造業 （従業員）	取引先の様子	・新年度に向けての物件の動きが鈍いという声が多い。特に、川上である材料業者での荷動きが悪いと聞く。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・世の中には不安材料が多く、政治も不安定なため、新しく設備投資をしたり増築やリフォームをしようという動きが生まれず、受注量が増えない。
		輸送業（エリア 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・発送便、到着便共に増加はしているが、受注単価が安くコストを吸収できないため利益は減っている。
		金融業（従業 員）	取引先の様子	・自動車関連産業を中心に、例年に比べると生産水準が比較的低下している。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売量が減少し、製品価格も低下している。
雇用 関連 (東海)	悪く なっている			
	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・法人客や役所・学校関係の送別会でスタッフ利用が多く、業況は良くなっている。
		人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・3月の求人数は過去5年で最高となっている。前年同月比で120%、3か月前と比較すると約130%と増加している。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前年同月比で、新規求人数は9か月連続、有効求人数も7か月連続の増加となっている。前月の有効求人倍率は1.48倍にまで改善し、今月も改善が見込まれる。
		民間職業紹介機 関（窓口担当）	求職者数の動き	・例年であれば派遣スタッフ登録数の増加が見込める時期であるが、今年は登録数の動きが落ち着いている。
		民間職業紹介機 関（支社長）	求人数の動き	・新卒採用や中途採用に対する企業の意欲は、依然として高い。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・企業での正社員の採用活動は、相変わらず活発である。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・客先である製造業での要員募集の動きは、3か月前と比較して特段変化はなく、比較的好調を維持している。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・例年に比べて求人数が少ない状況が続いている。
		アウトソーシ ング企業（エリア 担当）	雇用形態の様子	・国内自動車生産における雇用情勢は、以前と変わらず、人材不足が続いている。
		職業安定所（所 長）	それ以外	・新規求職者数、新規求人数共に、3か月前と比較すると2割程度増加している。前年同月比では、新規求職者が微増で、新規求人数は25%ほど増加が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・業種によっては人手不足が続いているが、総じて求人には一服感がある。求人募集時の賃金を、低く抑えたいという相談が散見される。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・求人募集時の賃金水準は、あまり変わらない。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年同月比で増加が続き、有効求人倍率も高水準となっているが、非正社員での求人割合が高くなっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・医療、介護分野での人手不足は、慢性化している。小売業界でも、パートを中心に募集が増加を続けている。求人募集時の採用意欲も、引き続き全産業で見受けられるが、パート求人が前年比で15%増加しており、正社員の求人は、相変わらず厳しい状況である。
		民間職業紹介機 関（営業担当）	採用者数の動き	・年度末の予算消化等もあり、採用決定への動きは強まっているが、人事担当者が新卒採用に追われ、採用のスピードはやや鈍化している。
		その他雇用〔広 告代理店〕（求 人広告担当）	求職者数の動き	・ここ半年ほどは、あまり大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	周辺企業の様子	・旅行業界を中心に、欧州でのデロの影響が表れている。直接的な影響だけでなく、広告、出版、印刷業界等も巻き込む広範囲なものとなる。長引くと来年度の採用計画にも影響する。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・慢性的な人手不足の医療・介護分野と、人材の流動性が高い流通・小売業界では、パート求人数に一定の伸びがみられるが、全体としては厳しい状況にある。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕(店員)	販売量の動き	・需要期ということもあり全体的に売上増ではあるが、業種や業界によって調達する客としない客に分かれている。
		一般小売店〔書籍〕(従業員)	来客数の動き	・新入学、新学期を迎える4月のピーク前に、順調に来客数が伸びている。
		家電量販店(店長)	単価の動き	・販売数量が減ってきているが、商品単価が上がっている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・3月は販売や車検などの繁忙期であり、暖冬少雪の影響もあるのか、少しではあるが売上が伸びている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・学生の購入比率が増え、家族も一緒に購入するため、結果として販売台数は伸びた。しかし例年と比べると来客数は落ち込んでいる。
		美容室(経営者)	それ以外	・単価の高い美容小物類の売行きが良い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注目標を達成するなど、引き続き好調な推移である。一昨年の消費税増税前の数字に回復してきている。消費税の再増税を意識した客の動きが本格化してきたのではなからつかと推測される。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・イベント来場者は想定以上に増えている。また、マイナス金利政策による金利の低下により、今が買い時と思っている人が多い。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・マイナス金利の影響からか、客から住宅ローンの問い合わせが多くなったと感じる。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・イベント用のフォーマルウェアは、例年通りの動きである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・駅広場の整備がとりあえず完了し、広場や電車、バスを見学に訪れる市民でにぎわってはいるが、商品の購買には結び付いていない。利便性を高めるため巨額の費用を費やして整備した広場も、公共交通本来の目的である市民の足としての機能はこれからのようだ。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・3月は特別な動きはなく、例年並みに推移している。
		一般小売店〔鮮魚〕(役員)	販売量の動き	・これまでと変わらない水準だが、好調な状態は継続している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・必要なものを吟味して買うという客の姿勢は変わらないが、トラベルであったりお祝いやお返しなどの目的買いで来店する客が、例年より多く感じられた。
		スーパー(店長)	単価の動き	・依然として客の購入金額は変わっていない。今後、食品やたばこの値上げなどが予測されることから、景気状況は良くならないものと思われる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・鍋つゆなど、気温の変化により昨年より不振なカテゴリーはあったものの、全体としては昨年並みで推移している。
		スーパー(店舗管理)	販売量の動き	・客単価上昇による売上形成になっている。来客数は前年並みの推移であるが、1人当たり点数が落ちており、単価増で推移している状況である。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数、客単価共にほぼ前年並みに推移しているが、主力の弁当や調理めん関係などは前年割れしており、調子が良くない。それに対して、コーヒーやスーパードリンクというか、アサイーなど健康志向のドリンク、野菜フルーツドリンクなどは好調に推移しており、それを買って求める客が来店している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずの数字が並んでいる。昨年より気温は高いが、特にウィークデーの飲料などの数字に結び付いていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・季節柄、来客数は増加しているが、前年比だけ見ると微減で、ほぼ同様の数値で推移している。4月からたばこの価格改定があるが、今回の値上げは少額ということもあり、駆け込み購入は全くといっていいほどなかった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・当店舗がある商店街を中心にした話だが、小売業は押しなべて、すこぶる低調が続いている。その中でコンビニ、食料品店は堅調なようである。飲食店は良いところと悪いところがあるようだが、悪くはないように聞いている。その他の小売店はますます減少していくのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年の業界特有の季節要因を差し引くと販売量はあまり多くなく、景気が良いとは思えない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・年度末という季節的要素で増加はしているが、計画よりは1割近く低い。メーカーの配車遅れという原因もある。
		自動車備品販売店（役員）	競争相手の様子	・決算セール、春商戦として、会員へ優待販促を打ったが、来客数、単価とも前年を下回る状況である。同業他社も安さを前面に価格訴求を通常時期より延長しており、全体的に単価の下落を招いている。
		その他小売【ショッピングセンター】	お客様の様子	・買上単価は前年並みだが、買上客数が伸びない傾向が続いている。食料品や住まいの品は前年近くを維持できたが、衣料はずっと悪いままである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・県外や海外からの観光客が、冬から変わりなく多く来店している。地元客はさほど増えている感じはしないが、全体で若干増えている感じがある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年になり北陸新幹線効果も落ち着いて、3月は個人客を中心に前年並みの来客数及び売上高だった。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上139%、宿泊人数116%、宿泊単価122%と、前年比では非常に良いといえる。北陸新幹線開業は前年3月14日だったので、前年は半月分が新幹線開業前であったことが数字上に現れている。今年は個人客のシェアが63%で、宿泊単価も大幅にアップしたことも要因である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年3月に北陸新幹線が開業して1年が経過した。今のところは引き続き宿泊が堅調に伸びている。しかし、レストランは地元客が減少していると感じる。宴会は、婚礼は減少しているが一般宴会は堅調に伸びている。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は、北陸新幹線開業のリバウンドを危惧したが、ビジネス客の増加により堅調に推移している。レストラン部門は法人、個人需要の回復には至っていない。また、一般宴会も同様の傾向である。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・自治体の地方創生加速化交付金に予算がついたところに着目している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・北陸新幹線が開業して1年経過したが、それでもまだ関東方面からの観光客が訪れている。しかし、地元の会社の歓送迎会が少ないような感じを受ける。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年の商戦期ではあるが、今年は国によるケータイショップへの指導の影響で、インターネットサービスの問い合わせや契約の動きが鈍い。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・1人当たりの購入単価が、過去3か月はほぼ前年並みで推移している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注が安定しない。また、同業他社との競合も激しくなっている。
	やや悪くなっている	一般小売店【精肉】（店長）	来客数の動き	・北陸新幹線が開業して1年が経過し、やはり集客力が落ち着いたような感がある。特に3月は駅周辺で1周年記念イベントがあり、そちらに客が取られたような感じもあった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年、3月はお祝いや内祝などのギフト、ファッション関連の買換え、新生活準備品などの自家需要が活発に動くなど、購買モチベーションが高い時期である。しかし、本年は春物のファッション関連が苦戦している。特に消費をけん引してきた富裕層の買上が鈍い。

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（営業担当）	お客様の様子	・株価の低迷やマイナス金利といった、一般の消費者から見るとどちらかという財布のひもが固くなるような雰囲気が続いている。例年この時期は、就職、卒業入学、人事異動などのお祝い関連のギフトが動くのだが、ここへきて客の声は、単価も下げて数も増やさないと、どちらかという最低限度のお祝いだけをするという声がよく聞かれる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・様々な仕掛けを施してもなかなか集客がなく、予想外のへこみが発生している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数以上に、1人当たりの買上点数が減少している。節約して、必要な物以外の購入を控えているようである。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・買上点数の落ち込みと同時に来客数の前年割れもみられた。インフルエンザの流行が前年と比べて長期化しているのも要因だろうか。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・積極的な生活をするための消費というより、生活を守るための消費になっているように感じる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・これまで、景気が悪いと言いつつながらなんとかやっていたものが、閉店、倒産するという現実が出始めている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・例年と比べ、販売数量が大きく減少した。客単価も上がらず、例年より動向が悪化している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・買上率、客単価などをみると、客の購買意欲自体は大きく変わっていないように感じるが、冬物については暖冬の影響を受け、アパレルを中心に苦しい結果となった。それ以上に周辺競合環境の影響が大きく、昨年夏に周辺エリアで大型商業施設が3店舗オープンしたことにより、当施設への来客数が減っている。また、北陸新幹線開業により金沢エリアへのアクセスも向上し、金沢駅周辺の商業施設も充実したため、そちらへも客が流れている。当施設も昨年春にリニューアルオープンをしたことで昨年前半は好調に推移したが、後半からの競合店オープンの影響が大きく、苦戦が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月中旬で北陸新幹線開業から2年目に入り、前年までの好調に陰りが出てきている。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの予約を含め、弱含みな動きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は12月で非常に忙しかったが、その時からみるとやや悪くなっている。ただ、今月は年度末や卒業シーズンであり、また暖かくなって観光客も増えてきており、前年の3月よりは良くなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規獲得件数は昨年10～12月をピークに暫減傾向にある。昨年来続いていた景気の回復傾向は明らかに足踏み状態にある。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・昨年に比べて、来客数が2割減少している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業1周年を迎えたこともあるかもしれないが、2～3か月前と比べて3月は国内団体客の利用がやや鈍く、また海外からの客の数も少し鈍っている。全体として4～5%の来客数減少になりそうである。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人の入退会は一進一退であるが、子供の退会が例年同様に多く出てしまっており、会員総数が減少してしまった。
	悪くなっている	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月の販売量は前年同月比100%の見込みである。27年12月の販売量は前年同月比160%だったので、3か月前と比較してかなり下向きである。
		その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・3月は卒業、入学、あるいは引っ越しなどにお金がかかるせいか、こちらのほうには全然入ってこないため物が売れない。歓送迎会の時期でもあるのだが、取引先の店に聞いても、歓送迎会を昔のように華々しくやらなくなり、全くやらないまたはこじんまりやるという感じで、あまり売上がないと言っている。そのような状況であり、当店も売上が上がらない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年10日から中旬までは静かな毎日が続き、後半に盛り上がっていくのだが、今回は団体客があったにもかかわらず低空飛行となり、前年同月の8割にとどまった。

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
企業 動向 関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	司法書士	取引先の様子	・商業登記分野で、事業承継が上手くいった関係での会社設立、役員変更、目的変更が多かった。
		税理士（所長）	取引先の様子	・中小企業の製造業の中でも、工場の設備投資向けの工作機械あるいは製造設備の関係の会社の景気は2月までは厳しかったが、今月からかなり上向きになってきている。また、社長の見通しを聞くと、5月以降も受注の予定は安定しているとのことで、1か月前よりも良くなったという感じである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料については、川下の市場の動きがあまり良くない。非衣料については、低位安定というところである。また、衣料関係については、一部輸出が良い。
		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、米国市場は上向きであるが、欧州が伸び悩んでいる。その結果、相殺されている。
	やや悪く なっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域性、品目群別といった全てを考慮に入れても、全体的に商品販売量の伸張が落ちてきている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・概して受注が厳しくなっており、前年同期と同じ量の確保に苦戦している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・3月が年度末の取引先も多いが、その影響を差し引いてもリピート製品の仕入率は若干下がっているようだ。また一般小売店では、通常であれば土日の売上が多いのが当たり前だが、その際の数量も以前よりは落ちているのではないかとこの営業担当者からの情報がある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、3月は年度末工期の工事の完成に追われ、かなりの多忙感があるが、今年は工事量が少なく、ほとんど忙しさを感じない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・北陸3県においては、安値で受注を確保する業者が見受けられ、受注価格競争が厳しさを増してきた。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・マイナス金利の導入など金融政策の変化により、金利対応が極めて厳しくなっている。事業性融資だけでなく、住宅ローンの利下げなどの申し出も増加している。しかし、金利低下により新規需要が発生しているわけでもなく、単に借換融資需要があるだけで、本来の需要ではない。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の入札物件が少なく、業者間の入札価格が低下しているとのことである。建設業の受注が低下している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたところでは、法人関係の問い合わせ関係で、少し動きが出てきているという情報が聞かれた。
悪く なっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・先月くらいから、輸出関係、特に機械や繊維の出荷量の落ち込みが見受けられる。	
雇用 関連 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比べ、1回の発行で50件ほど掲載件数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人の掲載数は前年や前々年と比べて6割程度と、大きく数を減らしている。また、求人内容をみると、正社員枠が昨年比で3分の1程度と大きく減っており、その比率は他の項目よりも圧倒的に減っている。ただ新卒採用についてはどの企業も採用意欲が大きく、全体として人手が足りている感はなく、正社員として採用する部分についてはある程度めどが立っている状態ではないかと思われる。そうするとその正社員化した就業者がこれまでよりも消費に向かう可能性が高いと考える。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数を産業別でみると、前年同月比で情報通信業が若干減少したが、他の産業では全て増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の状況は、建設業、製造業、卸売業、小売業で、やや求人が減っている状況であるが、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉関係で求人が大きく伸びている。総じて、求人全体において、やや増加している。	
変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・応募に相応しい求職者数が少ない。	

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
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・先月までは登録者が多かったが、今月に入って登録者が激減した。直接雇用のニーズが増えてきているからなのだろうか。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月とほぼ同数となっている。また、ここ数か月は同様の傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・販売サービス系及び介護職を除いて、新しい求人が増えていない状況が続いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人件数は製造業やIT関連企業を中心に、昨年より1割以上多く出てきており、求人意欲の高さを感じる。企業にとっては即戦力の中途採用を諦め、新卒採用に目を向けてきている面もある。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・3月の求人広告売上は、前年同月比で4割減であった。
	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式会社）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連（近畿）	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	・インバウンド客の買上が増えているほか、低価格品も売れ出している。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・3月の送別会や卒業式、入学式に伴う需要で、販売量は伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・イートインコーナーでの飲食が増加傾向にあり、ファストフードやコーヒー類の売上が伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暖かくなってきたので、ドリンク類やアイスを購入する客が多い。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・新しいカタログが発刊されたこともあり、受電が追いつかない状態が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・卒業や異動に伴う送別会、慰労会などでの利用が多くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・地域のイベントが盛んに行われており、観光客数も増加しているなど、景気が良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・相変わらずインバウンドの集客に衰えはみられない。稼働率は限界にきているため、単価を上げているが、勢いは止まらない。それに伴い、食堂も朝食の売上が大幅に伸びている。一方、宴会は前月と同様に前年比で大きく落ち込んでおり、企業を中心に一時の勢いが無い。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末なので人の動きが増えている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・ヘアスタイルを変える客が増え、パーマやカラーなど、単価が上がるオーダーが多くなっている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・マイナス金利政策の影響で、住宅ローンの利用がやや増加傾向にある。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年度末は通常月の倍ほどの売上や商品の出荷があるが、今年はずまず順調である。ただし、購入単価はますます低くなるなど、価格は厳しさを増す一方で、地元商店街の人通りをみても今一つである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・春物衣料の動きが鈍い。まだ寒い日が続いているせいもあるが、近年の傾向として、春物を飛び越して夏物が動き始めるため、この時期は販売量が落ちる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場も飲食関係も、なかなか上向き気配がない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・インバウンドに偏った売上構成になっている。国内需要も高額品は活発に動いているものの、ボリュームゾーンである身の回り品の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ファッション関連の動きは少し戻っているが、食品の動きが鈍い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、売上や来客数などのすべてで前年実績を下回り、大変苦戦しているが、東北関連などの物産催事だけは依然として好調に推移している。また、ホワイトデーのフェアも洋菓子を中心に好調となっている。

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（売場マネージャー）	販売量の動き	・苦戦が続いた秋冬商戦からは多少の回復基調にあるものの、気候による好不調の波が大きく、依然としてベースはせい弱である。各アイテムも、ほぼ前年並みか微減で推移している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・昨秋に食料品売場を大規模改装したほか、今春には集客力のある趣味雑貨を導入したこともあり、店全体の売上は前年並みの推移となっている。購入点数や客単価でみると、前年からそれぞれ回復がみられるものの、入店客数が前年から3.5%減となっており、入店の減少傾向を改善できていない状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・生鮮品の相場高に支えられ、売上は前年並みを維持している。ただし、今年に入って特売日に客が集中する傾向が続いている。加工食品を中心とした値上げの影響を少しでも緩和するため、買いだめできる物は少しでも安く買う傾向がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・原子力発電所の運転差し止め問題や、ここへきての値上げなど、良い話は何も出てこない。景気が上向く要素は、近隣の消費者の間には見当たらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・先月と流れは変わらずで、例えば入園や入学、ホワイトデーなどの催事関連は堅調であるが、普段の買物は節約の動きが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・季節が冬から春に移り、衣料品を中心に消費が上向き傾向であるものの、寒暖の差の影響でやや低調となっている。報道などでは景況感が悪化しており、食品の買上点数が伸びにくい。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・まだ寒い日が多く、野菜の値段がそれほど下がらないので、あまり変わっていない。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上は前年並みの推移である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は気温が不安定で、まとまった雨も降るなど、気象条件に恵まれなかった。ただし、売上は順調というわけではないものの、底堅い状況である。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・大型家電やカウンセリング化粧品などの高額商材に動きがあるものの、日用品である生鮮品や消耗品などは天候要因に左右される面が強く、堅調に上向いているとは言い難い状況である。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・週単位でみると、客数、客単価共にバラつきがあり、消費の力強さが感じられるほどではない。
		スーパー（社員）	お客様の様子	・普段はあまり感じないが、広告を投入した日や、イベント開催日の来店数は、以前よりも多くなっていると感じる。また、特売日の食品フロアでは、カートに数多くの商品を積んだ客が目立つようになった。これらの効果もあり、販売数量は堅調に増えている。全体的な商品単価の低下は続いているものの、客の消費意欲は高い状況が続いていると実感している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近所の競合先の閉店以降、来客数が伸び、そのまま維持できている。たばこ目当ての客が当店に流れてきたのではないかと考えられる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・焼きたてパンの売行きは順調であるが、全体的には売上、来客数共に大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・休日には弁当やドリンク類をたくさん買う客が増えているが、平日は相変わらず節約傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・大手商社の異例の赤字決算や、北朝鮮問題、テロなど、明るいニュースを聞くことが少なく、景気を上昇させる方法がみえてこない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・購入金額を少し下げると客が増えている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・輸入車業界は全体的に来場数が減少傾向にある。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・日によっては気温が高く、花粉が大量に飛ぶ日もあった。その影響で医薬品や花粉関連商品の動きは良いが、そのほかは例年並みである。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・特に大きな変化はないが、のりが今年是不作であるため、業界では利益の確保が難しくなっており、値上げなどを進めている。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・国内景気に上昇感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊部門の稼働率は順調に推移しているものの、料飲客数は3か月前と比較して伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の低価格メニューは売上が伸びており、来客数も増えているが、夜の営業は来客数が少なくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が多いほか、日本人の国内旅行も引き続き好調となっている。接客係の人手不足で、日によっては一部で予約を制限しなければならない事態も生じている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・今月は連休もあり、客の入込状況は例年よりも良かったが、客単価は思ったほど伸びていない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・昨年の2月以降、宿泊人員が前年を上回る動きが続いている。また、宿泊単価も前年に比べて上昇している。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室の稼働率は高い水準であるが、頭打ち状態であり、客室単価の動きにも勢いが無い。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・海外からの宿泊者数は堅調に推移している。ただし、ここしばらくの傾向として、団体客から個人客に移行するとともに、朝食付きの宿泊が減少し、朝食売上が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、ますます旅行直前の間際予約が増えているが、インバウンドの増加もあり、ホテルも航空券も非常に確保しにくい。現状では何とか昨年並みの水準となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・テロがあったため、客の渡航が減っている。景気もそれほど変わっていない気がする。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人消費の鈍化傾向を少し感じるが、全体的には横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年明け後の営業収入に大きな変化はなく、ほぼ順調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は卒業式やお花見があり、外に出る機会も多くなるため、タクシーの利用も良い状態である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売方式が大幅に変更になったため、例年に比べて申込数が少なめである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客数は増えているものの、施設内での消費では、客単価に大きな伸びがみられない。
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・現状、前年比では良くなっているが、この3か月はほぼ同じ状況である。
		パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・どの店も来客数が伸びていない。
		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	・コミックレンタルの好調により、レンタル売上は回復基調であるほか、書籍売上も前年並みを維持している。そのほかの販売売上が前年割れとなっているものの、全体的な売上は前年並みという状況である。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比で増加しているが、これは近隣の計画道路の整備など、公共事業関連に付随した住宅の買換えや建て替えが受注できているからであり、新たな需要が増えているわけではない。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場の来場数は、前年並みの水準である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣に大型商業施設がオープンした影響が大きい。
		一般小売店 [時計]（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、来客数は横ばい状態で変わらないが、売上がはっきり減っている。客単価が明らかに低く、物が売れていないのが分かる。時計は時計店では買わないという話を複数の若い人から聞き、専門メーカーの安心感や品質よりも見た目や価格を重視しており、時代が変わったことを実感している。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・日常のおかずにする牛肉の売行きが悪い。その上、原料が高騰しており、利益の確保が非常に難しくなっている。相場は昨年未から落ち着く気配がなく、このままいくと、どうなるのか想像もつかない。売上以上に経営自体が圧迫されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上の前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西の3月は92.5%で、12月は90.3%、関東の3月は88.2%で、12月は97.1%、中部の3月は102.4%で、12月は91.6%、中国の3月は103.3%で、12月は105.4%となり、各地区合計の平均みると、3月は94.9%、12月は94.6%となり、状況にあまり大きな変化はない。昨年はお歳暮や年末の帰省商戦が悪く、3月もホワイトデーも含めて全体に不調で、あまり良くない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・前月よりも売上が3%ダウンしている。インバウンドは好調であるが、卸売の不調をカバーしきれていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は目標を下回る見込みである。中盤以降は回復したが、特に前半が厳しい状況であった。前年は店のオープン1周年であったため、その集客増の反動もあるが、国内客による商品の購入には慎重さが増している。バーゲン自体の動きも良くないことから、価格の問題ではなく、購入自体を抑える傾向となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・平日の来客数が減少している。その一方、土日や祝日の客が多い時でも、目的の買物の終了後、喫茶店やレストランへの立ち寄りは見られない。また、目的以外の買い回りが減少している。催事場のみ買物や、食料品のみ買物が増える傾向にある。その意味で、客の買物の仕方や、店内での時間の使い方が変化していると感じる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月のインバウンドによる売上は前年比で6%減となる見通し。化粧品は前年を大きく上回っているものの、特選ブランド品や時計など高額品の売上減少が顕著で、昨年に大きく増えた反動が出ている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・入店客数の減少傾向が続いている。また、外商を中心とした富裕層向け商品の動きも悪くなってきている。
		百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・海外の高級ブランド品メーカーや、ほかの百貨店からのイベントや催しの案内が強烈であり、少ない顧客の取り合いが激しくなっている。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・春物商品の出足は悪くなかったものの、3週目の気温の低下とともに来店動機が減り、やや下降気味である。一方、化粧品の売上は前年比で2けた成長と好調に推移し、春の化粧品や国産ブランドを中心としたスキンケア商材の動きも順調である。ただし、ラグジュアリー商品では好調が続いているものの、婦人服や婦人靴が前年を下回り、顧客の買い控えが感じられる。また、バーゲンから定価販売に切り替わったが、新しい商材への関心がみられず、通年で使えるような商材を中心とした買い方が店頭で目立つ。金利、株価などの先行きの不透明さも、客の財布のひもを固くしていると感じる。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は来客数が前年並みであり、気候も比較的安定しているが、衣料品を中心に動きが鈍い。モチベーション需要は堅調であるが、季節物の動きが悪い。ただし、高額品は安定しており、あまり株価下落の影響を感じさせないほか、食品関連も堅調である。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・都市部、郊外共に、来客数が減少している。インバウンド需要に支えられていた商品も、今月は売上を落としており、厳しい状況である。食品が中心の催事のほか、文化、教養関連の催事は比較的好調であるが、全体を押し上げるまでには至らない。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・昨年の11月以降、暖冬の影響はあったが、自社の売上を支えてきたIDカード顧客のうち、中間層による買上数、来店頻度、客単価の漸減状態が続いている。従来強かったセレモニー関連も同様である。また、順調であったインバウンドも、一息ついた状態となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・寒い日が続くなどの天候不順により、春物の婦人服の売上が低調である。インバウンド売上も、従来は好調であった高級時計や宝飾品の動きに、以前ほどの勢いがなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・今必要な物を、必要な量だけ買うような、生活防衛や節約志向の意識を感じる。比較的食料品が堅調である点も、消費マインドの冷え込みの影響だと感じる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温が低いと、紳士服や子ども服を中心に、春物衣料の動きがやや鈍い。紳士雑貨も同様である。今まで売上をけん引していたインバウンド消費も、前年並みと伸びがなくなっている。消耗品である化粧品などの単価の低いアイテムは堅調であるが、高級品である時計などの売行きが前年の5分の1に減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・1人当たりの単価は維持しているが、来客数が増えない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・移転や売却によってオフィスビルが少なくなり、その代わりにマンションが増えているため、OLなどの利用が減っている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・少子高齢化とともに所得格差が広がっており、特に高齢者世帯でその傾向が顕著である。将来不安から、日常の消費を抑える傾向が根強くなっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・絶対的に来客数が減少している。マイナス金利政策の影響が出てきており、苦戦を強いられている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・業種の特性上、年度末の駆け込み受注は一足早い2月に終わる。3月は来年度の案件が舞い込む時期であるが、引き合いの件数が例年よりも少ない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価や為替が安定していないため、購買意欲が上がる要素は見当たらない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・今まで比較的堅調であった食品の売上が前年比で2けた減となるなど、消費がかなり消極的になってきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春節前後から、繁華街の人出が増加している。アジア圏の人たちは相変わらず多いが、来店するのは欧米系が増えている。しかし、オフィス街では年度末が近づくとつれて、会社の異動などで宴会やケータリングの需要は安定しているが、個人利用者は減少しているところを見ると、まだまだ景気は上向きではないと感じられる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比が、2月に入って低下傾向となっており、その中でも関西エリアの水準が他地域と比較して低位となっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・今年はいよいよ1日多かったため、2月は前年を上回ったが、日販平均では下回っている。3月に入り急激に客足が鈍化している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから、急に動きが鈍くなっており、予約数が減っている。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・外国人旅行者を含めて、相変わらず宿泊人数は多いが、前年比で単価は下がっている。花見シーズンの宴会予約もやや悪い。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・海外での治安の悪化により、海外旅行の受注が急激に落ち込んでいる。かといって国内への振替が進んでいるわけでもなく、客の間では、お金を使わずに置いておこうといったマインドが広がっている。
		通信会社（企画担当）	単価の動き	・アミューズメント施設が減少し、関連機器の単価が下落している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,323円で、今月の客単価は9,667円となっている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・客の節約志向がますます強まり、セット販売をしている化粧品も売れにくくなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・退会する児童が数人出ている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・新築在庫が増えているように思われる。各社とも販売に苦戦している様子がみられる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・近畿圏における新築マンションの販売状況は、駅に近い大型マンションやタワーマンションは好調であるが、それ以外の売行きは非常に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・身近で昇給などの話が聞かれない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・小売、卸売共に、販売量が落ちている。消費者からはぜいたく品を買っている場合ではないとの声が聞かれ、地域的な景況感の低下が感じられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・人口の流出が進んでいるほか、地域の住民も市外に買物に行っているため、市内の小売業者は苦しんでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな落ち込みはないが、1人当たりの買上点数が昨年10月以降、前年を下回っており、客単価、売上のダウンにつながっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上は昨年よりも2割ほど落ち込んでいる。春物の定価商品が売れない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・10年ぶりに催事を開催したが、効果は限定的であり、経費倒れに近い状況である。消費者は必要な時に必要な量だけしか購入しない。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・2月上旬までは好調であったが、マイナス金利についての報道が流れ出してから、潮の流れが激変している。
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	・気温の上昇に伴い、飲料水の販売が伸びており、得意先の受注量も増えている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規案件が多くなっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込の件数が増えており、折込収入が伸びている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の出稿状況が、期末に向かって更に良くなっている。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの需要は相変わらず多い。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・顧客からは、売上が悪化しているため、拡販のために価格面で協力してほしいとの要望が多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・会社全体の売上は、昨年の実績とほぼ変わっていない。受注量は少し増えているようにも思うが、平均すると1件当たりの受注額が少し下がっている。期末の発注控えもあるように感じる。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量に変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の内容に変化がみられ、住宅絡みの案件が増えている。建材を直接扱う仕事ではないが、その過程で必要となる樹脂パーツの受注につながっている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・中国経済の減速により鉄鋼製品の価格が暴落していたが、ここへきて修正に向かっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、納期までが長いプロジェクトを進めている。この案件があるので、景況は安定している。ただし、それ以外の短期の商談は大変低調であり、平均すると景況は横ばいである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備の効率化や、品質の向上について考える余裕が出てきたのか、相談を受けることが増えた。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・一部の商品を除き、全体的に前年を下回る実売状況となっており、特にAV関連商品が低調な荷動きとなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月は売上が増えている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月に開催したイベントでの売上が、前年比で半分ぐらいにまで落ち込んだ。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間関連では、好決算企業の年度末工事が一段落した一方、4月以降の工事発注が不透明な状況である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・問い合わせや取引先による来社は増えているが、相変わらず単価は低調である。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の様子から、やや好調といえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・客の間ではマイナス金利政策への関心が高く、住宅ローンの見直しが盛んに行われている。どの銀行でも、低金利で対応しているようである。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価、為替共に、これ以上の激しい動きはないと思うが、金融政策なども空回りしており、これ以上打つ手があるのか少し心配である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・日本銀行のマイナス金利政策により金利が下がっているため、利回りを求めて収益物件を購入する客が増えている。こういった購入ニーズはあるが、収益物件に入居しているテナントの賃料相場は下がり続けており、空室率も上がっている。そういった状況から、景気は横ばいとみられる。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってからは在庫台数が少なく、1台当たりの単価も低いいため、売上が上がらない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・大河ドラマにちなんだ大規模イベントの効果が出ている。その結果、近隣の鉄道路線はテーマパークの周年効果による盛り上がりが見られ、中国人観光客を中心とした外国人客でにぎわった。駅構内ではお土産店の一人勝ちになっている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・気温の寒暖差がある日が多かったため、思ったように販売数量が伸びなかった。また、定番品の棚では、値上げしたメーカーと、それ以外のメーカーで価格差が出ているが、実勢価格はあまり変わっておらず、そのときに安い商品が売れている。
			受注価格や販売価格の動き	・低価格品の売行きは、まだまだの状況である。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・一部の企業を除き、受注量が減少している。
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・同業者の廃業などで、製造にかかる固定費が回収できないまま、ギリギリになるケースがある。地方での催事型販売に出張する機会が増えているが、経費回収のための売上が確保しにくい状況となっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、取引先からの定期値下げ要求がきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注量が、若干少ないように感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年11月ごろから、売上が前年を下回っている。
広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・各ショッピングセンターとも春物の動きが悪く、来客数は変わらないが、売上は前年を下回っている。特に、客単価の低下が顕著である。	
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）		競争相手の様子	・円高の影響と思われるが、輸出関連の受注が激減しており、悪い状況である。	
その他非製造業〔商社〕（営業担当）		受注量や販売量の動き	・新年度に向けての案件が増えてもよい時期であるが、出荷数量が落ち込んでいる。	
悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連も低調であるが、大手電機メーカーからの太陽光関連の受注が、全盛期の10分の1以下に落ち込んでいる。派遣スタッフには、出勤時間の短縮や休業などの協力をしてもらっている。	
		経営コンサルタント	それ以外	・商店やスーパー、量販店の状況を中心にみているが、シャッターの閉まっている店が増加し、営業している店の顧客数も減っている。顧客の購入単価も低下しており、先行きは暗い。
	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日本銀行によるマイナス金利政策の効果が不透明である。	
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（支店長）	求人数の動き	・年度末の駆け込みもあって求人数が増えており、案件の信ぴょう性も高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・すべての主要産業において、新規求人数が増加している。

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	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・昨年9月以降は労働者派遣法の改正による影響が出ていたが、経済情勢の様子見のため、4～6月は派遣社員を活用する企業が出てきており、派遣業界は忙しくなっている。今までは3月末で契約が終了するスタッフは、次の契約が簡単ではなかったが、今回は簡単に契約できるケースが増えてきている。
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・忙しくもなく、暇でもないといった感じである。
		新聞社[求人広告](管理担当)	求人数の動き	・新聞求人への構造的な減少傾向に変化はない。3か月程度の短い期間でみる限り、際立った変化はないため、景気も大きくは変わらない。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・昨年末と比べて、年度末にかけての地元企業によるプロモーション費や、宣伝費などの投下状況が低調なままである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で2.8%増と増加傾向が続いているが、増加幅は小さくなってきている。中心となる製造業で減少がみられ、特に電子部品製造業やハードウェア製造業などでその傾向が強い。一方、飲食業、宿泊業では増えているが、これは観光客の増加に起因するものである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4.0%増えた。そのうち、フルタイム求人は増加し、パートタイム求人は減少している。一方、人手不足の医療、福祉業やインバウンド効果が目立つ宿泊業、飲食サービス業などでは、フルタイム、パートタイム求人共に増えている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、求職者は3月末で契約終了の人が多いため、増加傾向にある。求人職種については、少し前までは営業事務が多かったが、現在は様々な職種でオーダーが入っている。
		民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・景気がやや悪くなってきているという話をよく聞くが、求人数が減っているという話は聞かない。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・現時点では企業からの求人へ増減はない。
		やや悪くなっている		人材派遣会社(営業担当)
人材派遣会社(役員)	採用者数の動き			・昨年までの企業のおう盛な採用意欲が一段落し、採用数が横ばいに転じている。大企業と中小企業との間で、派遣料の格差が生じている。
アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子			・新年度が始まれば退職者も出てくるが、正社員が退職しても、次は嘱託やパートしか採用しない。とりあえず人数だけを合わせる形になっている。
民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き			・年度末特有の、建設日雇い求人の増加のピークがないまま、新年度に入ろうとしている。
学校[大学](就職担当)	それ以外			・春休みに入ったが、繁華街のにぎわいがあまり感じられない。気のせい、人の顔にも元気が感じられない。
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	乗用車販売店(店長)	来客数の動き	・前年比での来客数は新車が105%、サービスは103%で推移し、例年の決算月以上の水準となっている。
		都市型ホテル(企画担当)	来客数の動き	・株価の低迷で一時的な需要の停滞があったが、宿泊とレストランの集客の落ち込みはなく、春休みに向けて先行受注などが好調に推移している。レストランではファミリーの行事などの個室利用予約が増加傾向にある。
	やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・春めいてきたので人は街路を歩き出しており、店にはようやく活気が見え始めている。
		一般小売店[紙類](経営者)	来客数の動き	・観光客数が増え景気が良い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年の101.7%、客単価も前年の102%と、ここ数か月は好調に推移している。
	スーパー(店長)	単価の動き	・寒暖の差が激しく天候によって販売量が左右される。	

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
		スーパー（店長）	来客数の動き	・原料の高騰により和牛をはじめ食肉が手を出しにくい単価の商品となっており、買上点数が低く推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は前年の100%であるが、買上点数が前年の103.5%程度で推移しているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・売上高や来客数が前年を割ることがなくなっている。平均単価が上昇した分、買上点数が減少していた状況も改善されてきている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・週末の来客数が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・テレビ番組で紹介されたことで来客数が増えている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・旅館業が落ち込む時期であったが、営業努力が実り来客数の増加につながっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・卒業旅行や歓送迎会の時期となり、宿泊、食堂ともに来客数が増加してきている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度末に向けて新規加入申込件数が増加してきている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子がやや良くなっている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・好天に恵まれ、激減していたバスツアーの需要がやや戻ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マイナス金利政策により住宅ローン金利の低下が追い風となって、客が真剣かつ積極的に動いている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・販売予定物件に関わる問い合わせが増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・新たに単身者向けマンションができたので、人の流れが今よりも増える可能性があるが、現状は来客数と商店街への来街者数にあまり変化がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲は先月同様に強くなく、マイナス金利政策や消費税率引上げなどにより萎縮感がある。
		商店街（理事）	来客数の動き	・衣替えや卒入学シーズンで需要が高い時期なのに、客の購買意欲は高まっていない。数字上は3か月前と変わらないが、景気は良くない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに変化はない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・3月の年度末決算による大口注文はないが、小口を含めトータルでは前年並みの印鑑注文がある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の空き店舗は埋まらず、3月末で閉店や移転する店も数軒ある。商店街にインバウンド客は来ていない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・3月の売上は前年同月をやや下回る見込みである。化粧品や婦人服飾、貴金属は好調であるが、その他はやや不調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・春の北海道物産展を開催しており、催事自体は好調であるが、他フロアへのシャワー効果が以前よりも少なく、客の財布のひもはまだ緩んでいない。
		百貨店（人事担当）	お客様の様子	・客の財布のひもが緩んでいるとは思わないが、食料品や贈答品などの必要なものにはしっかりと金をかけている。ただ宝飾品など高額商品の購買はやや減少している。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているものの、売上は前年を割る部門が多い。気温が関係しているかもしれないが、報道等での消極的な論評が客の心理に少なからず影響しており、本当に必要なものしか購入しない状況である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・物産展などの食品関係のイベントでは集客が図れ、売場も潤っているが、それ以外の衣料品やインテリア用品、寝具は前年よりマイナスになっている。特に衣料品はキーアイテムがないこと、気温の寒暖差が激しかったこと、客に購入予定がなく着回しをしていることなどから、高額商品を購入するケースがあまりない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円の呉服や美術品は売れているが、200万円超えの貴金属の動きが悪く、先が読めない。

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（売場担当）	お客様の様子	・食料品や物産催事は好調であるが、衣料品の苦戦は続いている。目的買いのフォーマルウェアの動きは良かったが、スプリングコートの動きが鈍い。週末の集客が弱く、スニーカーや子供服は依然伸びない状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は3か月前と変わらない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は前年よりやや上向きで推移しているが、来客数が伸び悩んでいる。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに大きな変化はみられない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・3月前半は気候の変動が激しく、春物商品の動きが鈍かった。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・タクシー運転手によると、釣り銭をもらえる割合が低下しているとのことである。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・3か月前より景気が上向き傾向で変化は特にならない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ変わらない。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数が増えず、高単価商品の売行きが良くない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・依然在庫台数が少なく、商談の制約になってしまっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売告知を増加しても、前年比を超えることができない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年より良いが一昨年より良くなる。これでまた消費税率引上げとなると前年の悪夢が頭をよぎる。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	販売量の動き	・来客数は増えているが、販売量は変わらない。
		その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・年度末向けの記念品などの購買があり、購入単価が少し上昇している。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・3か月前と比較した来客数の伸びには前年ほどの変化がない。
		その他小売【ショッピングセンター】（運営担当）	お客様の様子	・季節商材の動きは一部回復基調であるが、暖冬の影響から脱しきれていない。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・接待など会社利用客が減少した反面、若者や若い家族連れの客層が増えている。食べ放題など料金と時間がはっきり確認できるコースの売上が2けたの伸びを示している。その反対に中年層やシニア世代の来客数が減少しており、アルコールの売上も前年の90%にとどまっている。ディナーも21時以降の売上が前年の90%台で苦戦している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば3～4月は歓送迎会で、もう少し人が出て良いはずであるが、今年は全くそれがなく景気が低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会時期であるが来客数はあまり増えず、単価で補っている状態であり、前年並みである。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊はインバウンドが好調に推移しているが、団体客は伸び悩み個人客が増加している。宴会は件数が前年並みであるが、客数が減少している。レストランは各店舗ともに来客数、売上が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・あまり変化がみられないが、好景気な企業との間に格差が出ている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新入生や新入社員の歓迎会が少なく、桜に関する催し物の入出も今一つである。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・年始から年度末にかけて、客の新サービスへの関心度や対応に変化がない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数、商品販売高、商品購買率等は前年同月と変わらない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・例年と変わらない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・年度末なので忙しい人はいるが、給与の上昇など消費を促す要因がないので、客の様子に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者間では、景気が悪いため売上が全く伸びずこの先どうなるか分からないという話題ばかりである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・全く好転の機運が見られない。体力切れの業者が確実に一つずつ消えて行く状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客先からの引き合いが少ない状態が続いている。鉄骨造や鉄筋コンクリート造のビルは建築コストが高騰したままなので、建築しても採算が取れない状況との話が伝わってきている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・引き続き消費者からの問い合わせが少なく、受注につながっていない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・イベント等への来客数は増えているが、客の反応は鈍い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は3月に入っても悪天候で寒さが続き、例年に比べて極端に来客数が減少している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・周辺の経済は冷え切っているが、当社は海外での売上が順調に伸びているので前年をクリアしている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・物産展などの集客催事の実施で来客数は前年より大幅に増加しているが、シャワー効果はなく、客が必要以上の買物をしない傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・パーゲン商品は前年よりプラスであったが、定価販売商品は前年割れである。冬物も春物も動かず、セレモニーなどの動きも今一つである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・春商戦が本番を迎えているが、婦人服を中心にファッション部門の低迷が続いている。特に紳士を含めて、スーツの動きが悪く、購買単価が低下してきている。また前年は3月下旬から始まったプレミアム付商品券の利用で売上が伸びたが、それが今後の商戦にはマイナス影響となって出てきそうである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買上点数が減少している。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・ここ3か月、来客数は前年とほぼ同水準で推移しているものの、客単価は前年よりも悪化し、前月よりも低下している。特に雑貨や衣料品で客の買い控えや低価格の商品を求める傾向が強く、数字にも顕著に表れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・中食動向がやや鈍化し、来客数も減少傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・京都の老舗卸屋が規模を縮小し、呉服業界も苦しくなってきた。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・売上が伸び悩んでいるのに、主要商品の売上単価は上昇傾向である。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・新年度需要の可能性を含んだ月であるため一概に判断はできないが、3か月前まで維持できていた店舗の売上が前年を割り込もうとしている。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・新生活準備の需要が前年に比べて明らかに少ない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年の80%と厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	単価の動き	・3月後半は来客数が増えているが、高額商品の動きは月前半に引き続き鈍くなっている。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・個人利用、法人利用共に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・3月は卒業、入学シーズンであるが客の動きが鈍い。通常であれば予約が多く入る時期であるが、今年は予約が減少している。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・全体的に落ち込み傾向であるが、特に企業の送別会などが前年と比べて減っている。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客はますます安い単価に流れる傾向にある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期であるゴールデンウィークに向けた予約販売状況が良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客単価が低下しており景気は良くない。仕事量も減少している。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・商戦期であるにもかかわらず、例年より販売数が増加しない。
		通信会社（販売企画担当）	お客様の様子	・商品販売数が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・年度末は来客数が少ない時期である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・広域発売の売上が見込めず、販売量が伸びていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・2～3月の売上が非常に悪くデフレ傾向で、客は安くなるまで購入しない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月までは来客数が前年をクリアしていたが、3月は天候不順などで前年の98～99%になり、12月と比べると3～4%減少している。
	その他専門店〔海産物〕（経営者）	販売量の動き	・前月と同じで来客数、購買意欲とも芳しくない。松葉ガニもまだ漁期中であるが売行きは良くない。	
	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	・サービスエリア沿線の交通量が減少している。	
企業動向関連 (中国)	良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・2月と11月を比較すると、水揚げ数量は930t、水揚げ金額は1億3,000万円の増加である。増加理由は沖合底引き網漁と大中型巻き網漁の増加である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在自動車メーカーの受注量が多い。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・賃貸物件の需要時期のピークで、来客数や成約件数が増加している。
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引市場が拡大して取扱数量は増加しており、特に大口通信販売荷主からの発送が順調である。単身者の引っ越しや個人客の荷動きも例年よりも順調に伸びている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年度末でもあり物量は多くなっている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業や流通業の客から情報セキュリティの脅威への対策の引き合いが増加しており、比較的短期間での提案や受注が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売促進が進行しており、動きが出るシーズンに入ってきている。取引先の受注量も上向きで、各業種業態を含め良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・低迷していた売上が回復している。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・素材メーカーの視点からは、この先景気が良くなる要素が見当たらない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年初から3か月間の受注量は、前年10～12月よりも5～10%減少している。この影響は4～6月の生産に関わってくるので、しばらくは我慢の状況である。全体的に動きは鈍く、爆発的な受注量は期待できない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・1～3月は活動水準が例年より低調で、明るい兆しが見えてこない。海外マーケットが好転しつつあるとの話もあるが、当地区においてはまだ実感はない。輸入鋼材も引き続き安価で流入してきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年同月と比べて横ばい状態である。受注量もほぼ変わらないが、材料費等の値上がりで最終利益は減益となるが、今期は辛うじて利益は確保できる。
輸送用機械器具製造業（財務担当）		取引先の様子	・今後の受注環境については不透明で悪化が予想されるが、足元の業績や景況感に変化はみられない。	
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	・期末の調整で主要客からの受注量は若干の下方修正となっている。	
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・引き続き手持ち工事、予定工事目一杯の状況が続いている。	
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・海外要因等で先行きが見通せない。	
輸送業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・原油安の効果は実感に乏しく、貨物輸送量に大きな変化がない。引っ越しや年度末の需要増加についても特に目立った変化はない。	
通信業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要は若干あるものの、特需はなく、景気に変化はみられない。	
金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は高水準を持続し、1～2時間の残業と月1回程度の休日出勤で操業中である。利益も過去最高レベルで、前年より賃上げ額は低い。ボーナスは前年並みの見込みである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・3月になると季節的に高揚感を感じて消費が伸びるが、小売業は売上が前年を割るところが結構ある。また、飲食業関係も客単価が低調である。株価等による心理的要因もあるが、消費者相手の商売は苦戦している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料が高騰し続けるなかで、販売価格は更に低下してきている。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・主要原料である苛性ソーダを中心に化学工業薬品全般で単価が引き下げ基調であり、同業者間の価格競争も一層に激しくなっている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口案件に着手したため当該部門は多忙であるが、通常の受注は鉄鋼向けが低調となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・造船業界の得意先から値下げ要請があり、業界の状況を考慮して承諾している。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の消費動向は停滞気味であり、受注量は減少したままである。また世界経済も中国経済の悪化により今後の見通しが見えない状況であり、アメリカの景気回復を待つばかりとなっている。国内の物価も一部都市圏では多少上昇してきているが、地方は長期間低迷しており見通しは暗い。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・マイナス金利政策導入後、景気動向を見極める必要があると考える企業が多く、ベースアップが話題になっていた前年ほどの景気回復の勢いは感じられない。また消費税率引上げに対する不安もあり、景気はやや悪くなっている。積極的な投資よりも、既存借入金の金利引下げにより収支を改善する取引先が多い。例年年度末に感じている忙しさはなく、3か月前の年末需要に対応している企業の姿と比べても、やや落ち込んでいる印象がある。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求職者数の動き	・春先にかけての求職希望者が増えている。相談会や通常の受付でも就業意欲が高まってきており、なかでも就業中での登録希望者が増えていることが特徴的である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・継続的に良好な景況感を背景に、大学生の採用枠を前年に引き続き増やす企業が15～20%増加している。大きな要因は将来の経営業績の見通しと従業員の年齢構成が全体の半分を占めている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数の大幅増加により、月間有効求人倍率は1.63倍となり、2か月連続で1.6倍を上まわり、高水準で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・第二新卒と呼ばれる層であれば職種未経験者でも採用されることはこれまでもあったが、30代でも能力で判断するケースも複数出てきている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・中小企業を中心に人材採用に苦労しており、その結果求人数は高い水準で推移している。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数が3か月前より24%増と大幅に増加しているが、その要因は景気が上向き傾向であり、在職者の転職希望が増えているためである。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人は前年同月と比較して微増となっている。業種別に見ると、医療福祉関係の事業所から、引き続き求人が申し込まれている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が増え求職者の活動も活発になる時期であるが、直接雇用を増やそうとする企業側の意志は少し落ちついてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・有効求人倍率はやや低下気味とはいえ、全国的にも高い水準で推移している。一方、求職者数は減少し、アンバランス感が拡大しつつある。製造業では高い生産量が継続し、それに応じた雇用も増大しているが、非製造業は景況が悪化しつつあり、人件費の高騰とあいまって収益力が低下している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・食品製造会社の増員などで、製造業の新規求人数は前年同月比30%増となったものの、他業種では前年同月に医療福祉や公務で活発な募集状況があったが、今月は低調に推移したため、求人全体でも2割強の大幅な減少となっている。

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
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・例年に比べて求人が少ない。
	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	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新生活シーズンを迎え、需要が高まっている。	
	やや良くなっている	コンビニ（店長）	単価の動き	・中食としての利用が上向いている。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は天候と気温に恵まれて割合快調に動いた。来店数も相当増え、そこそこ良かったが、最後の1週間は相当厳しかった。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12～2月は宿泊客の出足が悪かった。3月に入って依然として団体客が減っているものの、個人客が順調に推移し客足が戻ってきた。海外情勢が非常に不安定なことから国内旅行にシフトする動きがあり、個人客に若干明るさが見えてきた。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は逆打ちの年ということもあり、春になってお遍路の仕事が増えてきている。街も春になり動きが出ているので、少しは良くなっている。	
	変わらない		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・単価の安い商品がよく動く。個人消費は良いとは言えないが、企業の粗品などが増えてきた。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・物産展がけん引し食品が好調である。衣料品も前月比で改善傾向であるが、高額品が苦戦しており、売上回復には至っていない。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・商品単価を下げても販売数量が予想ほど伸びていない。
			スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来店客数はほぼ前年並みで推移しているが、客単価が若干下がっているため売上高は前年比で厳しい状況になっている。原料高騰による値上げから1年経っていないため、買い控えなどが見られる。
			コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続き、依然回復傾向にはない。
			コンビニ（商品担当）	競争相手の様子	・コンビニ業界の競争環境はさらに厳しくなっているが、競争相手も含めて苦戦している。
			衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客数が前年比10%程度のマイナスで推移している。通行量も減っており、販売機会が減少している。気温の変動が大きく購買意欲が低下しているように感じる。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、年度末には新車販売が大幅に伸びるのだが、今年は平常月とあまり変わらない。
			乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月の軽自動車届出実績は、前年が軽自動車増税前の駆け込み需要で拡大したが、今年は大変厳しい状況にあり需要の停滞が続いている、前年比で83～85%と大きく割り込む見込みである。
			乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・3月は決算期ということもあって登録数が増え、販売量と一台当たりの単価は上昇している。景気が良くなっている実感はあるが、やはり4月以降を見てみないと分からない。勢いは出てきたように感じる。
			その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・春休みに入り、もう少し入出があっても良さそうなものだが、活気に欠ける。
			観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線や、訪日外国人が東京、大阪、京都あたりを周遊するなど、地域によっては人気が出ているが、四国は全体的に客が増えていない。
			旅行代理店（営業部長）	来客数の動き	・桜の開花時期を迎え、インバウンドはさらに増加傾向にある。4月上旬は国際線の予約が取りにくくなっている。
			通信会社（支店長）	販売量の動き	・予想よりも販売量が多く、景況感は悪くなっているとは感じていない。
			通信会社（企画）	お客様の様子	・加入数は増加しているが、季節要因が大きく、客の反応は例年と変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況は、3か月前より少しは良くなると予想していたが、あまり伸びがなく、停滞状況にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低いままである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月に入って暖かい日が続いたかと思えば、花冷えの日もあって、春物の売上がかなり遅れている。冬物から春物への切り替えができず、いきなり夏物商戦になりそうな感じで、天候不順がかなり影響している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・テロ、為替や原油価格の乱高下、アメリカの利上げ、マイナス金利などの情報に経済が振り回されている。今後もこのようなネット社会のマイナス効果で景気は落ち着きを取り戻しにくい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・若年層におけるレジャー等の多様化から、顧客動向の鈍化を感じる。携帯電話を中心とした生活により、遊びが室内化され、消費が鈍くなっている。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・世界的に金融や情勢が不安定化しており、年明け以降の景況感に影を落としている。大手企業も今年は賃上げに慎重であり、地方や中小企業にとっては景気の追い風は更に遠のく印象である。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・本日に商品が動かない。繁華街の人出も悪く、4月の歓送迎会に期待したい。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買いたい物しか買わない客が多く、買い回りをする人が少ない。なかなか厳しい状況である。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・単価上昇で売上を維持しているが、買上点数は前年比マイナスが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月に比べて3月は売れないといけないのだが、来客数がかかなり少ない。同業者でもやはり客が来ないらしく、消費税増税以降、景気がかかなり悪くなった。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・時期的に販売量は増えているものの、低単価商品の割合が高く、厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注状況は前年を下回って推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・現状はやや悪くなっている。乗客からは、歓送迎会が1次会で終わり、2次会のセッティングが無いという話を聞く。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・安倍首相の携帯電話値下げ発言を受け、携帯電話各社から新たなプランや携帯電話機の価格見直しが行われたが、客が様子見をしているのか、年間で最も需要の高い3月のこの時期に販売数が伸びていない。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・3月の売上は、前月比6%、3か月前比17%、前年比16%それぞれ減少した。3月は日々の売上が少なく、入場者も少なかった。特に、今年最初のSGレース（場外発売）において3連休の売上が伸びなかった。
	悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商は大きく売上を伸ばし、対前年同月比プラスになった一方、店頭売上が前年を大きく割り込んだ。全体では前年同月比マイナスになった。
コンビニ（店長）		販売量の動き	・依然として前年比マイナスが続いている。例年3月は売上増加になるはずが増えていない。	
企業動向関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（商品統括）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格値上げによる販売量の減少等の影響が薄れてきており、価格アップの要望が通りやすくなっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月以降の動きが上向いてきている。春物の新柄が好評で、買い取りが増えている。
	変わらない	木材木製品製造業	取引先の様子	・住宅ローン金利が下がる等、好条件の環境にあるものの大きな需要にはつながっていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インバウンドの影響がありながら、売上がもうひとつ伸びていかない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量は増加しているが、年度末という季節要因を考慮すると、好況との判断は難しい。また、収益面については、製品構成の関係もあり、若干の低下傾向が見られる。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注高、売上高共に増えているが、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、官民共に工事そのものが少ない。

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	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やや悪くなると見込んでいたが、2～3月にかけて、公共事業の発注量が予想以上にあったことで、受注量、手持仕事量が大きく減少することを回避できた。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・あまり変化を感じられない。	
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・年度末という季節要因のもとで取引先の運転資金需要は例年並みであったが、設備投資など前向きな資金需要は少なかった。	
		公認会計士	取引先の様子	・前年より若干悪くなっている取引先が増えているが、例年とほとんど変わらない状況である。	
	やや悪くなっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・需要が少なく、低価格での受注競争となり、受注量、価格共に厳しい状況が続いている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内は好調一本やりからまだ模様になり、海外需要も減少傾向にある。	
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・3月は年度末の繁忙期であるとともに、引越し需要もあって取扱物量が增大する時期なのに、今年は物量に著しい増大は見られず、昨年同様に取扱物量の落ち込みを実感する月となった。特に運送業者に頼むべきところの引越しを、家計節約の為にレンタカーを借りて自前で行う人が例年に比べ目立って増えた事からも景気の低迷を強く感じる。	
	悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末は物量は多くなるはずだが、荷動きは全く良くならない。また、個人貨物である引越荷物の件数及び1件当たりの物量も減少している。	
	雇用関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・就職活動の開始が早まったことも影響していると思われるが、求人票の動きが例年と比べると非常に早くなっている。企業側から、求人票の受付はいつから始まるのかという問合せが多くなっている。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・長期的、短期的な仕事共に増加しているが、求職者数が減少しており、景気は現状を維持している。	
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・大手から中小まで業種、職種を問わず求人数が高止まりしている。中途、新卒、正社員、パートとも人員不足が続いている。給与を高く出せる大手が比較的採用できているが、それでも人員不足が続いている。さらに地元資本の中小は補充する手段が限られているため、求人難は変わらなし。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・各企業からの売上がある一定レベルからは下がっていない。	
		職業安定所	それ以外	・2月の月間有効求人倍率は1.38倍で、3か月前の11月から僅か0.03ポイントの上昇にとどまった。	
やや悪くなっている		-	-	-	
悪くなっている		-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：（公財）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	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・改装して初めての春となったが、客から花屋であることを認識されたことで売上が上がった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・この3か月間、前月比プラスの販売量で推移している。
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候に恵まれ、衣料品販売量が回復基調にある。
		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	・当地において市民マラソンが開催されて、県外から多くの出場者が来県したため、売上が増加した。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・3月はちょうど歓送迎会の時期にあたるので、来店客数は少し多かった。また、当地には中国、韓国、香港、台湾などアジアからの客が来ている。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・海外旅行を含め、申込が増加傾向にある。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末だが、次年度の引き合いは継続案件以外はほぼない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	それ以外	・新年度に向けて新規案件が多くなってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・気候も少し穏やかになり、観光客や来街者も増えてきている様子である。入卒の時期とも重なり、飲食店も来客数が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に土日は少しずつ若いカップル等の来街者が増えつつあるが、売上につながってはいない。平日は高齢者だけであり、来客数は依然変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、商店街への来街客は韓国、中国、香港、台湾などからの観光客が多い。観光ルートに入っているようだが、当商店街においては爆買いが全くない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・1～2月の酷い寒さの影響で全国の野菜の生産量が少なかったのが、ここにきて暖かくなり生産量は増えてきた。しかし相場の単価は上がり切らず、また需要も伸びず厳しい状況であり、売上は2～3か月前と変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・3月の最終土曜日は花見の需要が、少し売れた。やはり行事の有無が売上に関係してくる。生活スタイルの変化で、家でお祝い事をするのが少なくなったためか、昔はお祝い事に欠かせなかった連子鯛が今ではほとんど売れない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・先月とあまり変わらず低調である。ここ数か月、消費者が必要なものだけ購入する、という傾向に変わりはない。店内にはお茶菓子を含み関連商品を多数配置しており、景気が良い時にはあれもこれもと手に取り購入していたが、今ではほとんどない。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・競合店の進出後、客足が分散化している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・他店の今月の売上高は前年比100%と聞いており実態はよい。当店は売上高は90%、入店客数は94%であるので、あまり良くない。業態で比較すると百貨店だけが少し悪い。衣料品の動きが良くなく、婦人服が92%、紳士服が85%で推移している。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・2～3月にかけては、新生活ギフトとその返礼など歳時ニーズが顕著なため、年末年始頃と比べても幅広い顧客が来店し購入に繋がっている。一方でファッション商品に対しては反応が鈍く、ヤング・アダルト・中高年向けとも衣料品は苦戦している。本来なら春ファッションの実需ピークにあたる時期だが来店、売上とも鈍い。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・中国経済の低下による景気の低迷や先行き不安がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体的に客数はほぼ前年比100%で推移している。ただ特価品がある日に客が集中する傾向が強く、ない日には客数が減る状況になりつつある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客数が前年とほぼ同じで、買上点数もほぼ同じである。1人当たりの買上点数も当店の場合は12.5点で前年とほとんど変わらない。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・全体的に売上は前年を上回って推移しているが、伸び率はあまり変わっていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客数は大きな変動はないが、客単価、買上点数が増えている。先月の恵方巻きや今月の雛祭りなどのイベント時に高品質、高価格なものが売れ、プチぜいたくを楽しんでいるようだ。
		スーパー（統括者）	競争相手の様子	・各企業によって業況は良し悪しとなっているが、全体的には下降傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数としてはやや減少方向で動いているが、客単価が先月よりも上昇したため、売上の横ばいである。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・店の品ぞろえにもよるが、寒い日は寒い日りの目的買いだけの客が多い。レジ前にもプラス1品の商品を置いているが、ついで買いする客は少ない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・景気の変動はない。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・入卒用のスーツが例年に比べて全く売れなかった。高額なスーツは敬遠され、低価格のものが人気である。
	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・当店が主力とする比較的高齢の主婦層の購買においては、意志決定までに非常に時間が掛かっている。物は気に入ったが、他の店を見てくるというかたちで、結局購買まで至らないケースが多々ある。	

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
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・3月はいろいろと催事も行い、春物をきれいに売る時期でもあるが、好調な店舗とそうでない店舗があって、総体的にはどちらとも言えない。催事も良い催事とそこまで良くなかった催事が混在している。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・この冬は暖冬ということもあり、とにかく悪い印象しかない。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・今月は新車、中古車共に売れる期間であり、今年も例年通りの高実績を残している。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・前年度と比較すると、来店客数と購入単価はほぼ横ばい状態となっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格は底を打ち、やや上昇傾向にある。満タン給油は増加しているが、期待していたカーケア商品の売上は前年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (支配人)	お客様の様子	・アベノミクス、給与引上げなどの政策もあり、そろそろ景気回復との機運、意識を持っている状況下、原油暴落、中国経済不安、株価下落等々の影響ですると下げ基調になる。
		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	・景気が上向きという実感が無い。商品の動き、客数をみても手ごたえがない。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター] (統括者)	販売量の動き	・気候要因でアパレルなど増減があり、インバウンド消費は単価減ではあるが、客数増により伸びている。このトレンドに大きな変化はない。
		高級レストラン (支配人)	単価の動き	・来客数は横ばい傾向だが、客単価は少し上向きの様子である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・先月から比較すると来客数やフェアへの反応が大変良く、前年よりも売上が良いが、仕入価格の高騰が影響し収支は横ばいである。今月の実績も一過性のものである。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門は順調に伸びているが、婚礼を含む宴会部門が苦戦しており、トータルではあまり変わらない。
		都市型ホテル (販売担当)	単価の動き	・客の単価の相場は変わってない。当社も4月より一部値上げの方針があり、今後の消費税増税の動きによってまた変わってくる。
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・市内のなかでも駅周辺のホテルは平均して個人客がかなり増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず観光客数、イベントは堅調さを保っているものの地元の人たちの動きが多少鈍ってきている。具体的に歓送迎会の活気は盛り上がり欠け、買物客の減少もみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・朝夜は多少多くても、昼間がその日その日で営業してみないと分からない、いつもと違うような乗り込み状態であった。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・季節要因の変動を除くと、特段の変化がみられない。
		美容室(店長)	お客様の様子	・500メートル先に大手のスーパーができて、周辺は交通量が増え、にぎやかになり、駐車場が満車という状況であるが、近くの商店や当店はいつもと変わらず、景気は良くなっていない。
		その他サービスの動向を把握できる者 [フィットネスクラブ] (営業)	来客数の動き	・サービス業の我々の来客数については、微減ではあるが、ほぼ変わらない状況である。
		その他サービスの動向を把握できる者 [介護サービス] (管理担当)	競争相手の様子	・4月の介護報酬マイナス改定の影響を受け、同業他社の業績が軒並み悪化しているとともに、業界内での倒産件数も増加傾向にある。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・消費税増税がどうなるか不透明である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産業のマンション、戸建の分譲においては、ちょうど分譲の引渡しが終わったところで、今から再度ということである。客の引渡しの動きの状況をみても景氣的にあまり変わっていないので、現状維持と判断している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月でも寒い日が多く、客の出足が鈍かった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前年の秋から天候不順に悩まされている。さらに医療費や社会保障に関わる料金の上昇などの先行き不安から消費は落ち込む一方である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年より確実に来客数が減少している。1人あたり単価は上がってきているので売上、利益率は良いが、客数が減少していることは大きな問題と捉えている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・当施設の主力である春物のアパレルの動きが極端に悪く、全体を押し下げている。客数はほぼ前年並みだが、客単価が下がっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・友の会「春コース」の満会、お買物券交換開始での来店と催事での来店頻度増で購買につながると期待していたが、予想に反し、レジ客数、買上単価共にダウンした。好調に推移していた紳士雑貨、自家需要の精肉、鮮魚の生鮮食品にも陰りがみえている。婦人衣料は高級婦人服店を除き依然苦戦している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・3月というと卒業、入学ほか転勤、異動と人が動くときで客の需要も例年高いものの、客は自分に必要なもの以外は提案しても買わない。これまでよりも確実に客の買物に対する慎重さは高くなっている。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・気温低下による春物衣料品の動きが厳しい。また景気低迷のなか、高額商品の動きも悪い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・青果、惣菜、一般食品は販売量の動きが良いが、鮮魚、精肉、住居関連はかなり販売量が減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として客数の回復が遅れている。食料品だけは横ばいである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・半径1キロ圏内に競合のドラッグストアがオープンしたため、酒の売上が前年比94%に落ちている。青果が相場高で前年からずっと107%で推移しているの、生鮮食料品は順調に103%前後であるが、一般食品のドラッグストアでも強い飲料、菓子関係が影響して、店全体では98%となっており、競合の影響がかなり出ている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来店する客数が端的なところ減っている。売上自体も非常に厳しい状態が続いている。レジ周り商品を工夫したり、ついで買いを誘うような商品を置くことによって単価を上げることができないか、いろいろと努力しているところである。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・進学、就職期の需要が前年より減少している。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・毎月のキャンペーンはそれなりに順調であるが、店舗での販売は客の買物に対する慎重さがうかがえる。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・特定の要因が見当たらないなか、月後半の売上が想定ほど伸びていない状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は歓送迎会等で例年忙しい時期であるが、今年は少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・特に週末の来客数が例年に比べて悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・訪日観光客の数は相変わらず好調だが、消費単価が想像よりも伸びていない。国内からの送客も弱い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・直近の予約が鈍く、前年を下回っている。国内大型テーマパークの周年イベントの直前で出控えもあるが、勢いが無い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーチケット利用のほとんどが法人である。そのチケット利用が少なくなっているため、法人客の需要がかなり減っている。病院の看護師の送迎タクシーもかなり減っている。かなり厳しい状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・観光地である当地では、日本人客がどんどん減っている状態である。北陸新幹線の影響なのか、あちらのほうに客が流れている。一方でインパウンドの客は少しずつ増えており、なんとか前年比1～2割減で推移している。この先も厳しい状況がまだまだ続く。
	競輪場（職員）	競争相手の様子	・同業他社の売上について、頭打ちから若干マイナス傾向がみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・以前は2月が悪かったが、最近3月が悪くなっている。購買量が落ちている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・例年3月は繁忙期となり商店街も来街客数が増えるが、この3月は来街客数も増えず、単価がかなり低くなっている状況で、急激に景気は悪化している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・非常に厳しくなってきた。その要因は複数あり、特に顕著なのは単価で、前年に比べると10%ほど落ちている。来客数、あるいはインパウンドの数字も非常に厳しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温上昇するも来街客がない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて景気は悪くなっている。何が原因か分からないが、美容業界では春先の景気回復を期待していたので残念である。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～4月は異動の時期でもあり、例年好調である。今年もその傾向が強く、居酒屋関連業界は大変好調である。加工メーカー筋の引き合いも依然強く、注水量に対応できないぐらいの状況にある。3月は原料成鳥も十分に加工できたので、3月の売上予想は計画を上回るとみている。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増え、例年にはない案件も出てきた。国内の生産工場や技術の継承の重要性が見直されつつある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月より特注関係も入って、売上は前年比で2月は3割、3月は1割程度伸びている。店の売上も大分良くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月に入って、予算制度で動いているユーザーから予算が若干余っているということで、いろいろなパーツの追加発注を3月末で納入するような動きが出てきている。様子を見つつ在庫調整しながらの発注であるようだ。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が非常に安定しており、あと1～2か月はこの状況が保てるのではないかと楽観した見方をしている。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・第1四半期までは受注がみえている。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・年度末でもあり、荷動きも増加する傾向にある。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・採用や設備投資を増やす取引先が多い。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に関しては多い状況である。問い合わせも多いが原料が端境期のため確保できず、対応できない状況も一部ある。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月は家具業界の需要期であるが、受注金額、受注量、単価共に前年度105%程度となっている。当初の見込みでは120%程度の伸びを予測していたが、現実には前年と変わらない受注状況である。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当工場の製品は景気等の影響をあまり受けない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・東京地区のオリンピック特需は地方に回ってきていない。東京地区においても現在基礎工事が多数あり、製品受注まで至らない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・機械設備やこれらの部品加工の業種におけるこの時期の景気は期末となるため一服感があり、毎年盛り上がり欠けるものである。今年も例年通り受注においては良くない状況である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・客の様子は以前と変わらないし、受注のほうも以前と変わらない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末ということもあり、各荷主とも荷動きは好調に推移している。しかし、前年と比べると若干低調気味である。メーカーも在庫をあまり持たず必要な分だけ送ってきているようで、我々倉庫業としては収益の柱となる保管する在庫が少なくなっているの、会社としてはあまり良い状況ではない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・例年と比べても物量等にさほど大きな増減はみられない。ただ、顧客に対し採算のとれない部分に対する値上げを要請するものの、慎重な姿勢が見受けられ、景気回復という状況を直接肌で感じることはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナンバー制度へ対応した需要がひととおり落ち着き、受注量が以前と同レベルになってきている。現在は過去契約分の受注残で一定の収益を確保している状況である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は、飲食品や化粧品等の売上が増加するなど、緩やかながら持ち直してきている。一方、公共投資が減少してきているほか、新興国経済が減速傾向にあるため、輸出関連の生産はやや減少している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・3か月前と比べると、総体的に景気については変わらない。ただ、限定的に小売業など良くなっている業種もあれば、建設業等はやはり厳しい状況といえる。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は中国経済の停滞に起因し、3か月ほど前から受注は落ち込んでいる。回復の見通しはないが、悪化してはいない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・人気の住宅地を中心に、分譲マンション開発のニーズは依然好調である。当県の不動産価格の常用は好調である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・2月に日銀マイナス金利がスタートしても、中小企業全般に借入をして設備投資をする動きは見受けられず、現状は変わらない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注量や販売量の動き	・年度末の予算消化もあり、「官公庁」や「不動産・エネルギー」などで前年を超える出稿があったが、売上をけん引している「通信販売」と「旅行」広告が前年80%台と申込が鈍く、全体でも90%を割り込む状況となっている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・セミナー関係のチラシを配ったが、反応が少ない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村から発注される調査、計画、設計の業務は、3月補正の予算でも追加発注の案件は少なく、新たな受注は見込めないことから、景気は下向きのみで推移している。調査や計画策定など来年度にまたがる発注が行われていても、本数は少ない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・増収見込みの取引先が多い。4月以降の設備投資の予測も多く、3か月前と比べれば変わらないが、前年よりは景気回復している。ゼロ金利政策から当社の資金繰りにも余裕がある。節税対策用の商品問い合わせもあった。
		やや悪くなっている		農林水産業（営業）
その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子			・仕入先では市場低迷、供給過多等で業績が伸びず、また、急な受注に備え在庫を抱えていたが思うように受注が伸びず、在庫は使用期限切れで廃棄という無駄が連鎖している。製造ラインもほとんど動いていない。
建設業（社員）	受注量や販売量の動き			・官公庁の繰越工事がほとんど発注されておらず、手持ち工事のほとんどは年度内での完了となり、新年度から社員や作業員をどう配置するか苦慮する。民間工事の依頼も少なく官公庁の下請に頼りたいが、どの官公庁も発注が少ない。
経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子			・3月は気候的なものなのか、理由はよく分からないが、2月に比べると全般的にあまり良くない。前年末が割と調子が良かった分だけ、今年の春先は低調であるようだ。
経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き			・ワインの売上は上がっていて低価格ワインが特に売れている。
悪くなっている	-	-	-	-
雇用関連 (九州)	良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は前年同月比21.4%増、5か月連続で2けたの増加で、過去最高だった先月を更新したかたちとなった。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末の特需かもしれないが、日々求人オーダーがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・当地は引き続き、中国、韓国を中心としたアジアからの外国人観光客の買物客が堅調だが、客単価が低くなっているようで、今後の動向が懸念される。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・注文数がほぼ同じである。今月きた注文も、新規より後任を探す注文が多いので、増員で注文を出している企業は少ない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		採用者数の動き	・正規採用が増えている実感がない。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年11月～今年1月の3か月の総数を見ると、総数10,372件に対し、今年の11～1月は総数11,154件となっており、求人数は780件ほどの増である。一方、新規求職者は前年の160人ほどの微減である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ここ4か月間の新規求人数の動きは前月比でマイナスの状況にあることが多いのに対して、最近2か月間の新規求職者数の動きは前月比でプラスの状況となっている。しかし、このことが人手不足の状況に対して効果的な影響を与えるほどのものではないことから、景気は変わらない。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数の前年比での増加傾向が続いており、有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・3月の採用広報解禁前後に2017年卒向けの求人が集中して届いているが、求人数としては微増である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月は求人数が伸びる時期ではあるが、長期、短期求人を含め、欠員補充の求人が多く前向きな要因での依頼は少ない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3～4月以降の派遣スタッフの依頼が非常に多く、前月比を大きく上回るのが通常だが、今回は前年と比較すると前月からの伸び率が低い。また、前年同月比と比べても依頼件数も下がっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月に入り急に求人数が落ち着いた。本来であればもう少し動きがあってもよい時期であるが、求人倍率等をもみても横ばいの傾向が強い。新年度になると一旦更に動きが落ち着くので上向き感はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・地元企業が中心のフリーペーパー求人誌を取り扱っているが、市場の求人件数の伸びと逆行して当社の取扱件数は横ばいが続いている。人材確保に苦しむ地元企業になかなか打つ手がないのが実情である。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・労働者派遣需要が前年に比べて横ばいであり、需要増とはほど遠い。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き	・沖縄県内への観光入域者が順調に推移しているため、販売量も若干前年に対して伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方の時間帯の来客数が増加している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・まだ需要が十分にある。販売単価を少し下げただけで、それ以上の売上効果が見込める。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・前月同様、商談が契約を前提とした内容が多く、契約は前年同月比20%増である。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・今月も1品単価のアップにより売上は前年プラスとなっており、景気は良いと考えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年より、大学の卒業パーティーが多くなり、来客数が増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ブランド変更による一時閉鎖や完全閉鎖により、客数は減っているが、客単価は前年比プラス1%で推移している。店舗の増減で商圈に変化が起きてはいるが、購買意欲は変わらずのままである。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において、3か月前と同様に、前年同月実績を若干下回っている状況である。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・売上は前年を上回るが単価の高い商品が売れただけで販売量としては下回っている。
通信会社（サービス担当）		販売量の動き	・商品の売上は少し落ちている。求人採用には応募がこない。	
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	・町や県発注の公共工事と、民間賃貸アパート、戸建住宅や住宅防音工事などバランスの取れた工事受注となっている。

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
	やや悪くなっている	百貨店（営業部）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・寒暖の差がまだまだ大きいこともあり、衣料品の動きが引き続き厳しい状況である。それを服飾雑貨や食料品、さらにインバウンド売上でカバーしている。店全体では、辛うじて前年実績をクリアできた。 ・年度末と新年度スタートが重なり世間の皆さんは忙しそうである。今月から良くなるとみている。 ・免税需要売上の伸びが止まっている。 ・今月は繁忙期にあたるが、売上全体としては前年並みである。平日の客足は乏しく、週末に集中しているが、単価は低い。地元客による宴会の数は横ばいであり、下がった分を観光客でカバーしている。 ・バス料金の値上げのため、国内客の募集ツアーが悪い。個人旅行と海外インバウンドは好調である。 ・国内観光客の予約状況があまり良くない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	それ以外	
		観光名所（職員）	来客数の動き	
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	
	悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街に外国人観光客が多少いるが、単価の低下が感じられるようである。地元客に関しては減少しており、更に単価的にも落ちているようで、大変危惧している。
企業動向関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新築の契約金額が高単価になっている。また、仮契約や申込件数が増加している。
	変わらない	輸送業（営業）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・客より新規の問い合わせが多いが、物流業界全般で人員不足の声が多く、新規での拡大がなかなかできない状況が続いている。また、既存の客の業務をこなすことにも四苦八苦しているところが多い。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・公共工事、民間工事向け出荷は共に前年比で減少している。
	悪くなっている			
雇用関連 (沖縄)	良くなっている	求人情報誌制作会社（編集室）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月の週平均件数は1,157件だった。2015年12月の週平均件数の909件と比較すると248件増加した。また、1,206件と過去最高を記録した週もあった。
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前月に引き続き求職者の登録数は横ばいで、前年度比では減少している。対照的に企業からの求人は多く、観光関連を中心に人手不足との問い合わせが多い。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3月1日新卒採用活動が解禁になり、方々で合同企業説明会が開催されている。初日は参加者の数も多かったが、数週間後に開催された地元の中小企業主催の合同企業説明会は参加者が激減していた。若い人材の流出は地元の損失に直結すると考えられる。
	悪くなっている			