

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)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春になり、人の流れが良くなったことで景気がやや良くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3か月前の売上が前年比97%程度だったのに対して、4月は前年比108%台で推移している。競合店も前年比105～108%台で推移しており、4月に入ってから潮目が変わったようである。来客数は依然として前年比98%台で推移しているが、客単価が上昇していることから、客の財布のひもが緩んできていることがうかがえ、景気回復の兆候とみられる。外国人観光客による消費も引き続き好調で、化粧品と特選ブランドに人気集中している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温の上昇とともに来客数もプラス傾向で推移している。雪解けが進み、ようやくコートを手放す気温となったこともあり、婦人服や婦人雑貨を中心に春物衣料の動きが活発になってきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月に限っては来客数こそ伸びていないものの、客単価と売上点数が前年並みとなるなど、3か月前と比べて微増している。販売量もここ3か月、緩やかに増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・春商戦に入り、衣料部門、食品部門、住宅余暇部門の全ての部門で来客数が前年を上回っており、売上に貢献している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価は低下傾向だが、それを補うだけの来客数がみられており、3か月前と比べて拡大傾向にある。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・原油高騰に伴う国内タイヤメーカーの値上げがニュースで流れたことから、客のタイヤ購入が増えている。ただ、タイヤの値上げが6月1日からの予定となっているため、6月以降のことが不安である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	販売量の動き	・車両整備など、燃料油販売以外の売上が伸びている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今年は4月中旬まで降雪があり、春が遠い感じであったが、下旬から暖かくなってきたことで、視察や観光などの団体客の動きが目立ってきている。この後もゴールデンウィークの観光需要などが期待できる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・行き先にもよるが、海外旅行の動きが復調傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏から秋にかけての旅行を検討している客が多く、店頭での相談件数が徐々に増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、客の来店周期が明らかに短くなっており、それに伴って売上も増えている。
		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	・観光客が徐々に増加している。今後の輸送量にも期待が持てる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部に立地していた百貨店が閉店したことで、商店街への集客が落ちている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は前月と変わっておらず、同じような様子のままである。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・前々月以降、日中の来街者数が低調なまま推移している。物販店に足を踏み入れる客が少なく、駐車場の空き状況から自家用車を利用して商店街を訪れる客が増加する兆しもみえない。近隣のスーパーでは、午前11時頃及び午後3時頃に日配品を買い求める客にぎわっているが、当商店街まで流れてくる客は限られている。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は雪解けが早かったが、気温が低いため、春物が苦戦を強いられている。ただ、例年並みの売上を保つことのできた店舗が多いようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・4月の売上は前年比97.9%であった。当店は観光通りにあるため、当地中心部の景気とは違う面もあるが、ゴールデンウィークの始まった月末最後の1週間の売上がやや悪かった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・悪天候の影響もあり、来客数が前年を下回る状況が継続している。また、この時期は気温の変化に左右されやすく、前年と比べて気温が低いことから、春夏の季節商材の購入が少ない。ゴールデンウィークを迎えて気温が上昇することを期待している。
		スーパー（役員）	それ以外	・北海道新幹線開業1周年のイベントが行われたが、前年と比べて盛り上がりを感じられなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月に入り、農作業従事者や漁業関係者などの動きが目立つようになってきている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が非常に少ない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月初旬の転勤、入学などに伴う動きは前年と同様であり、あまり変化がみられなかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・レンタカー需要が好調に伸びている反面、小売が思ったほど伸びてこない。中古車も厳しい状況が続いており、大きな変化はみられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同時期からの変化がみられず、景気の上向き感などが感じられない。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・前年3月下旬の北海道新幹線開業の効果は年内まで続いたが、その効果もほぼ落ち着き、4月の売上は前年から24%の減少となった。前々年との比較でも10%の減少である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・先行営業数値が前年と変わらないため、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は前年と比べてイベント関係での利用が好調だが、観光客による利用が減少している。外国人観光客による利用にも変化がみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3か月前と比較してあまり変化がみられない。社員数は増加しているが、まだ結果が数字に表れていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前と比較すれば、若干の上向き傾向にあるが、景気動向自体に変化はみられない。観光客の動きもまだ鈍く、今後の動きに期待している状況である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークなどの季節要因に伴う変化はあるものの、販売量の動きをみる限り景気が大きく右肩上がりで推移しにくい状況にある。来客数なども前年から伸びていない。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・4月28日時点の当施設の利用乗降客数は前年比87.5%となっている。ただ、減少分のほとんどが天候不良に伴う運休の影響であり、その分を差し引いて比較すると、前年とほぼ同数になることから、景気は変わらない。
		美容室（経営者）	単価の動き	・新メニューの導入により客単価がアップしている。また、4月は週末から始まり、週末で終わったため、ほかの月と比べて来客数も多かった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利が下がったままであるため、引き続き住宅への需要がみられる。ただ、需要がアパートや借家に集中しており、アパートの需要がそろそろ落ち着いてくるのが懸念される。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・最近の客の様子から、景気はやや悪くなっている。
		百貨店（営業販売促進担当）	販売量の動き	・4月に入り、来客数が前年実績を上回っているが、婦人服、雑貨を中心に買上客数が減少している。また、目的買いの傾向が強く、客単価もダウンしている。特に買回り品の動きが弱くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月前半は低温の日が続いたことで来客数が伸び悩んだ。また、これまでは年金支給週に酒やたばこの売上が増加する傾向があったが、増加幅が縮小傾向になってきており、高齢者の消費量が減っている。節約志向が高まっているためとみられる。
		コンビニ（オーナー）	来客数の動き	・4月の売上は前年比89%であった。今月、スタッフが1名退職したが、1年前から退職者の補充がゼロのままであり、人員不足からサービスレベルが低下し、苦戦している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車効果が早くも薄れてきていることから、景気はやや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・これから夏場、お盆辺りにかけて、軽自動車を中心にフルモデルチェンジ、イヤーモデルチェンジが行われる時期となるため、車の購入をそこまで待つという客が多く、販売台数がやや落ちている。
		その他専門店 [医薬品](経営者)	来客数の動き	・今年の冬は大雪などの天候の影響で客足が遠のいたが、顧客の高齢化が進んでいることも来客数の減少に拍車を掛けており、4月になっても景気の悪い状態が続いている。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・4月はメニューの人气が良くなかったこともあり、景気はやや悪かった。例年、ゴールデンウィーク前後は良くないが、今年は特に悪かった。北海道では飲食店の経営環境が厳しいようで、閉める店も多いと聞く。知人が経営する個人レストランでは売上が伸びず、営業時間が終わった後、夜間清掃のアルバイトをしている。また、食品業者からは、仕入価格が1,000円以内でより品質の良いワインを飲食店から求められるようになってきており、ワインの販売単価が下がっているとの話を聞く。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・客1組当たりの利用人数が減少傾向にあり、全体の来客数も減少傾向にある。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・2～3月は大規模なスポーツイベントが開催された影響で好調に推移したが、4月は国内客、外国人客共に例年並みで推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・雪解けが早かったため、例年よりも乗降客数が減少しており、それに伴い販売量も減少している。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・株価の下落など、現政権の経済対策の先行きが不透明なことに加えて、完成在庫の値引きを行うデベロッパーが出てきていることもあり、分譲マンションの購入を先送りする客がやや増えてきている。
	×	一般小売店[土産] (経営者)	競争相手の様子	・当店の入居している空港施設が改装中のため、4月は売上の変動が激しくなっている。良い店は前年比で30～50%の増加となっているものの、悪い店は前年比で20～30%のダウンとなっている。
	×	一般小売店 [酒](経営者)	単価の動き	・ここ数か月間は出入りの激しい売上となっている。例年であれば、4月は歓送迎会が行われる時期であるため、売上の良い月であるが、今年は単価の低い飲料水の販売量が多いこと、売上面で主力となるウイスキーがメーカーの品切れによってほとんど入ってこないことなどから、特に厳しい状況にある。
	×	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・相変わらず沿岸地域の店舗の売上が回復してこない。今年は流氷の影響で漁に遅れが生じている上、出港しても魚群が見付からず帰港することも多いようである。また、市場での競りの回数も減っており、人の動きが全体的に少なくなっている。
	×	観光型ホテル (役員)	来客数の動き	・円高傾向で推移していることにより、外国人観光客が減少に転じ始めているほか、朝鮮半島情勢の悪化により国内外共に観光客の出控えが発生し始めている。仕入れ品の価格上昇も続いており、収益も悪化傾向にある。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・3月までの数か月はタクシー1台当たりの売上が前年比プラスで推移していたが、4月はほぼ前年並みとなった。また、乗務員不足により稼働率が大きく低下しているため、会社の売上は前年から大幅減となった。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・短距離輸送の需要が落ち込んでおり、消費者の儉約ムードが感じられる。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共物件に動きがみられる。百貨店などの小売業での販売は苦戦しているが、現状、全体的な売上は前年を上回っている。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・公共工事については、年度内着工を目指している小規模工事や改修工事の建築設計業務が多数発注されており、受注した設計コンサルでは人手不足で業務に追われている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・公共工事の増加が景気を押し上げている。また、外国人観光客による消費や住宅投資は引き続き好調に推移している。個人消費の節約志向は根強いものの、道内景気は3か月前と比較するとやや良くなっている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・工場、店舗の新設工事などの民間建築工事の受注が堅調に推移している。商材も引き続き多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・冬場よりは良くなっているが、道内～本州間の荷動きが低調であり、停滞感が強い。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・トレーラー、トラック、鉄道コンテナの輸送依頼は前年並みとなっており、ほぼ横ばいで推移している。本州向けの牛乳と道外からの飲料用容器が堅調で、農産品の減少分を補っている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引、個人住宅などの建物の建築については、可も不可もないという状況だが、景気はやや上向き傾向になってきている。
		司法書士	取引先の様子	・新年度に入ったが一向に景気回復の兆しがみえてこない。景気回復のための政策がみえてこない中、企業が新しいことに手を付けることに迷いがあるためか、不動産に対する投資も停滞している。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の慎重な姿勢が変わらない。
		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	・売上が引き続き前年比で10%以上アップして推移している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数年、4月の売上が良かったが、今年は1割ほど下回っている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比でプラス8%であったが、4月は前年比でプラス4%となっており、前年比こそ引き続き増加傾向で推移しているものの、3か月前と比べると増加幅が縮小している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここしばらく景況感の改善傾向が顕著にみられていたが、3か月前と比較すると、受注量、単価共、落ち込みがみられる。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて不動産の売買、建物の新築工事が少ない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・4月の売上は3月の駆け込み需要の反動がみられる。ただ、想定ほどの落ち込みはみられず、前年比ではほぼ横ばいであった。
	x	-	-	-
雇用関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中途採用のニーズは営業職が多いなど、企業において売上確保に向けた動きがみられる。また、派遣のニーズも事務職に加えて、販売系のニーズが高いことから、企業が売上確保に向けて積極的に経費を振り分けていることがうかがえる。また、観光地のホテルでのベッドメイクの派遣ニーズが高まるなど、各業界において人材の引き合いが高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・3月末現在の就職希望者の就職内定率が99.1%となっていることなどから、企業の雇用意欲が高まっていることがうかがえる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲がとても高く、選考スピードも早いことから、早めに学生を確保したいという意欲が強く感じられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・業種、職種を問わず、求人募集に対する応募件数が極端に少なくなっている。企業の求人意欲はあるものの、諦めムードも出始めており、雇用環境は厳しい状況になりつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・人手不足と需要の増加で建設業や運輸業の求人は堅調である。しかし、小売業などの個人消費関連の求人は横ばいかやや減少傾向となっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・サービス向上や今後の事業展開に向けて人材を獲得したいと考える企業は多いが、募集しても人がなかなか集まらないなど、人手不足感が依然として強い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が5年5か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は2か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.00倍となり、7年1か月連続で前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月連続で前年を下回っていた新規求人数が増加に転じている。特に小売業や食料品、木材製品製造業などの身近な産業で求人が増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・前年ほどではないにしても観光が引き続き好調に推移しているが、イカの不漁によるダメージを受けた水産食料品製造や関連業種で規模縮小の動きなどがみられる。

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
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3月の有効求入倍率は0.97倍となり、7か月連続で前年を下回ったが、引き続き1倍に近い水準にあることから、雇用情勢の改善が続いている。
		*	*	*
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		コンビニ(店長)	来客数の動き	・春になり、来客数が増えてきている。桜が早く咲いたためゴールデンウィークまでは持たないが、最近では天候も良く行楽客も前年に比べて増えている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・春夏物の受注が入り始めており、修理部門も増えてきている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3月から、来客数が前年を上回るようになってきている。東日本大震災後の特需で、一時的に膨れ上がったマーケットの縮小が、いよいよ終わりを告げ反転してきていることから、少しずつ景気が上向いているのではないかと。
		その他専門店[靴](従業員)	販売量の動き	・気温が上がることで人の動きが出てきており、来客数、売上共にプラスとなっている。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・行楽シーズンに入り、個人客及び団体客の申込が多くなっている。また、宿泊単価が微増ではあるものの、前年よりも上昇している。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・国内団体旅行の動きは低調であるが、国内個人旅行の動きが活発であり、海外旅行の予約件数も伸びてきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・販売量の良い状態が続いている。季節的に花見もあり、新入社員の歓迎会などで繁華街に客が途切れない状態である。客から話を聞いても景気が悪いという話を聞かない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・新年度に入って来街者も多くなり、物販店、飲食店共に来客数は順調である。ただし、客単価の上昇は依然として難しいという声が多い。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・暖かくなるにつれて、購買活動が活発になる傾向にあり、商店街を歩く人にもやや活気がみられる。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・高額商材の動きが良く、客は値段よりも自分の好みに合わせてお金を使っている。節約をするというよりも、必要なものにお金をかける傾向がみられている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・駅前に大型商業施設がオープンした影響で前年から売上が低迷していたが、今月はその反動もあって、売上が久しぶりに前年を上回っている。また、黄金を扱った催事でも予定どおりの売上であり、更には高額商材を買い求める動きも出てきている。婦人服の売上も前年を上回っており、全体的に景況感は良くなっている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・季節商材の動きが良くなっており、前年に比べて、バッグ、雑貨を中心に高額商材が好調に推移してきている。また、今まで厳しかった婦人服の一部に動きが出てきている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・既存店の売上は順調に推移している。特に客単価、買上点数の伸びが良い。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・次世代たばこの販売量増加、揚げ物やコーヒーなどのカウンター商材が好調であり、客単価の前年比が1ポイント以上伸びている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・3月に売り込みに奔走した成果で、作業服などの受注が増加している。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・白物家電は前年並みの売上と販売単価を維持している。ただし、4Kテレビが堅調に売れ、客単価が上昇しており、全体的な数字は前年を上回っている。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・各社とも決算期であり、年間最大の需要期でもあるため、受注量が一気に増えている。ただし、後半は勢いが衰えた感がある。	
	乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・ここ数か月ずっと、土日の新規客の来客数が非常に少ない状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕(営 業担当)	販売量の動き	・何が要因かは定ではないが、前年と比較して、年度末から新年度の売上が大分良くなっている。少しずつではあるが景気は良くなっていることを実感している。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・花見を目的とした観光客が増えるシーズンであるが、例年に比べて明らかにインパウンド客が増えている。また、地元の顧客も、暖かくなるにつれて外出に出かけるシーンが増え、3か月前と比較すると状況は改善されてきている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は、ここ数か月のなかでも良い入込であり、前年を上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・桜の開花に伴い桜の名所ツアーが行われるが、今年は特に数が多いように見受けられる。そのため、宿泊部門、レストラン部門の来客数が増加している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランの来客数が、前年と比較して5%ほど伸びている。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・加入促進イベントや広告宣伝を控えているにもかかわらず、新規の加入者が増えてきている。同業他社との競争が最も激しい時期でありながらも、インターネットサービスの加入者が増えている。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前半の動向次第ではあるが、今のところは春休みと週末の天候に恵まれており、来客数は前年を上回っている。
		その他サービス 〔自動車整備 業〕(経営者)	来客数の動き	・4月に入っても来客数は引き続き順調である。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・春らしい好天の日が続いており、街なかにも人が結構出てきている。ただし、桜まつりの最盛期であり、そちらに足を向ける客が非常に多い。
		一般小売店〔書 籍〕(経営者)	単価の動き	・客単価が若干の上昇傾向にあるため、来客数の減少をカバーしている。
		一般小売店〔医 薬品〕(経営 者)	販売量の動き	・来客数は減少しているが、1人当たりの単価、販売量の動きが良い。客の様子をみても買い渋りは見受けられない。
		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。高額商材の動きは良くなっているものの、売上の増加はみられていない。
		百貨店(売場主 任)	来客数の動き	・気温が高まり比較的好天が続いたにもかかわらず、来客数の減少に歯止めがかからない。物産展などの来客数はあるものの、売場を回遊する姿からは、春のファッションに対する積極的な購買姿勢が見受けられない。
		百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・紳士服、婦人服共にアパレルの不調が続いている。客は低単価のファストファッションに流れている。
		百貨店(買付担 当)	お客様の様子	・春物を求める顧客と、セール品の需要が高いフリー客というように、客の動向が分かれている。そのため、総合的にみるとあまり変化がない状態である。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・既存店の来客数減少に加えて、ディスカウントショップとの競争激化により、価格が低下している。
		スーパー(経営 者)	単価の動き	・4月の平均1品単価、買上点数、来客数の前年比は横ばいで推移している。客の買物傾向に変化はみられていない。
		スーパー(営業 担当)	来客数の動き	・来客数の前年比をみても、特売商品がある場合は増加するものの、週間トータルでは横ばいであり、変化がない。
		スーパー(営業 担当)	販売量の動き	・既存店の売上、来客数共に前年をわずかに下回っているものの、ポイントカードでの販促を強化した結果、買上点数及び客単価は103%と伸ばすことができている。
		コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・売上の前年比は横ばいで推移している。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・外的環境は悪くなる一方であり、来客数は減少傾向にある。ただし、そのなかでも客単価の動きが多少良くなっている。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数の変動があまり活発ではない。

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
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒暖の差が激しい気候のなか、羽織物を中心に春物が活発に動いている。カジュアル衣料は、半袖商品を中心とした夏物商材が立ち上がってきており、順調に推移している。一方、単価が稼げるビジネス衣料の動きが不安定であり、売上がかみ合わない状態である。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・新入学などにより部活関連用品をそろえる月であるものの、販売量は芳しくない。また、春物商材の売行きが悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全国的には新型車の販売量が好調であるが、地元ではあまりそのような動きはみられない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・最近の傾向として、商品が小型化しつつある。また、客は仏事を簡略化する傾向にあるため、売上が減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・インターネットによる販売は好調であるが、家具などの耐久消費財の売行きが非常に悪い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	それ以外	・灯油の販売量は前年を上回っているが、寒さが続いていることが要因であり、景気が良くなっているわけではない。軽油の販売量も増えているが、建物の取り壊しが多くなっていることと、道路の除染が増えていることが原因であり、復興などの建設にかかわる販売量は増えていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが基本的に変わっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・地元では連泊を伴う全国規模の学会や大会があり、外国客を含めた県外からの来客により、飲食店の売上が伸びている。ただし、地元客の動きは普段どおりのため、景気の動きに変化はない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比もほぼ横ばいの状態であり、また、来客数が一番低迷する月のため、景気が上昇しているような実感はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は好調を維持しているものの、一般宴会は若干の人数減少及び単価の伸び悩みがある。全体的にはプラスであるが、そこが気がかりである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・数か月前と変わらない推移であり、来客数や売上が大幅に伸長するということがない。前年比は大幅に良くなっているものの、前年が悪すぎたためであり比較にならない。相変わらず停滞感が継続している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・同じ方面、同じホテルを使っている商品の場合、客はより安いものを選ぶ傾向にある。そのことが、単価を含め販売量にも影響している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休みの受注状況は、国内旅行のうち沖縄方面が好調であるものの、それ以外は前年と比較しほぼ横ばいである。一方、海外旅行については情勢不安も続くことから様子見の客が多い。このような傾向は依然として変わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特に小売関連の販売量が伸びていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられていない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数、予約数共に、ほぼ横ばいの前年比で推移している。特に単価が上がるわけでもなく、来客数が減少するわけでもなく、現状維持が継続している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・雪解けが遅く、予定していた営業を実施することができない状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・常連客の再来店率は横ばいであるが、新規客の再来店率は低い。そのため、全体的に来客数の減少傾向が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・地元から会社が次々と撤退している。職場が少なくなり、周囲も静かになっているため、利用客も減少している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅受注は、ほぼ目標額まで到達しているものの、建売は在庫がでている。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・4月は大型工事が完了して予算を達成しており、前年の実績も超過している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年にバスセンターが廃止になって以来、来街者数の前年比が減少しており、景気回復の実感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は平年並みであるが、客単価の高い常連客の来店頻度が落ちているため、売上は平年の水準に達していない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・商環境の拡大により、年々百貨店の存在のあり方が問われているが、景気が大きく回復するような要因がない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・数多くの商品が値上げとなるなか、チラシ価格のデフレ傾向は継続しており、買い回りをする客が常態化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月末に競合店の出店がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月の売上は前年比99.8%と、3月よりも更に状況が悪化している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上、客単価共に前月よりも若干落ち込んでいる。来客数、買上点数は横ばいであるものの、客単価の落ち込み分が、全体的な売上の減少につながっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・最近、目的買いが増えて衝動買いが減ってきている。新商品が出て、手には取るものの購入までには至らない客が多い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の回復がみられないため、売上にもつながらない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価が低下気味のなか、買上点数も減少している。客は安いものを買うというよりも、品数を減らしている様子である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が著しく減少している。さらに、購買単価が前年に比べて約10%低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・なかなか暖かくならないため、春という実感がわかないのか、来客数も少ない。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少している。また、例年であれば売れている商品の動きも鈍い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月からエコカー減税の基準が厳しくなっており、新車の販売量が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年実績を下回りつつある。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・選挙なども終わり、宴会の多い季節のため多少は動きがあるはずなのだが、定番商品の動きが非常に悪い。地元飲食店も数が減り店頭でも定番商品が動かなくなってきていることで、厳しい状況になっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は飲食店への販売量が良くない。平日と週末の差、繁盛店と静かな店の差など様々な格差が顕著に表れている。また、平日は飲食店へのアルコール類の配送が極端に少なくなっており、消費者が平日に外で飲む機会が減ってきていることを実感している。飲むならお金のかからない家でという傾向がますます高まっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・販売価格競争が激化しており、利益率が低下している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・デフレ傾向が続いており、単価が上がらない。その割には人手不足となっており、あまり良い材料は見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月はかなり忙しい日が続いたが、4月になり急ブレーキがかかっている。特にディナータイムの来客数がかなり少なくなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は前年を上回ったものの、売上が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・法人利用の宴会、個人利用の宿泊、レストラン共に前年を下回っている。また、プレミアムフライデーのイベントもほとんど効果はみられていない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・今月はイベントなどのサービスが特になかったため、来客数に影響がでている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの初日である29日は、繁華街にたくさんの方が訪れている。しかし、それまでは繁華街に全く人が来ず、このままではどうなるのかと心配していた。そのため、来客数、売上共に前年を10%ほど下回っている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・3月に隣地に競合店がオープンし、来客数が15%ほど減少している。

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
	×	仕関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注残が減少しているため、販売量も減少している。
	×	一般レストラン (経営者)	それ以外	・3月までは歓送迎会などで忙しかったが、4月になってかなり落ち込んでいる。飲食業界はどこも落ち込んでいる様子である。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今まで来客数が比較的多かった週末でも、少ない状況がみられている。平日においても、一概に悪いとはいえないものの、来客数が少ない日が多く、全体的に落ち込んでいる。同業他社も同じような状況であり、困っている様子である。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・積極的な設備投資、新製品開発、既存品のバージョンアップが顕著にみられている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、個人消費に若干の明るさがみえてきている。同時に民間工事の受注が増えてきている。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・行政の相談案件が増えてきている。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・農家の農機具の買換えは例年並みである。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・大雪による残雪の影響もなく、春の作業は例年どおりに推移している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年3月に駅前商業施設の新規オープンがあり、周辺店舗は好調であったが、今年はどの店舗も動きが良くない。月前半は特に動きが鈍く中盤以降は少し動きが良かったが、前年とは程遠い状況である。
		食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売促進キャンペーンなどを行っても費用に見合った効果が得られず、販売量の前年割れが常態化している。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今月は、年度初めであるにもかかわらず、落ち着いた状況となっている。
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物量の横ばい状態が続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・入札の際に同業他社と同条件であっても、顧客の反応は冷ややかなところがある。何かしらのメリットを少しでも付加しないと落札できない傾向にある。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の様子に変化はみられていない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・住宅需要はそこそこある。機械製造業の受注も堅調であり、景気が悪いという雰囲気はない。
		金融業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・コンビニ出店の増加などを要因とした物量の増加や、自動車業界における新型車投入のインパクトなどはあるものの、個人消費自体のトレンドには変化がみられない。
		広告代理店(経営者)	取引先の様子	・取引先は様子見の状態が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・春の昇給も、消費を刺激するほどの効果はない様子である。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業、小売業、サービス業共に、3月決算の速報値状況では減収、増益の企業が多い。人件費などの圧縮により利益を出しているものの、景気としては大きな変化はない。
		コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に大きな変化もなく推移している。
		その他企業[企画業](経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度を迎えたが、まだ得意先の動きが鈍く、特に広報関係の動きが鈍いことから、受注量が思うほど伸びていない。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数が減少しているため、売上が減少している。景気の後退の影響により、外食や旅行が減少している。
		繊維工業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・店頭の上売がかなり悪い。
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が減少している。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規事業でなんとかカバーしているが、販売量が前年同月と比較して30%落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・前年と今年の売上前年比を比較すると、3か月前は 横ばいであるが、2か月前から約10%減少している。
		窯業・土石製品 製造業（役員）	受注量や販売量 の動き	・業界の需要見通し調査結果からも、景気はやや悪 い。
		広告業協会（役 員）	それ以外	・新年度に入っても広告業界は明るさがみえない。特 に新聞広告は悪く前年を大きく下回っている。テレビ 局も4月は前年並みであるが、5月の引き合いが少な く、前年を割る状況にある。折込広告も依然として前 年を下回っている。消費が伸びないなか、イベントや 行政などの利益の薄い提案に取り組んでいる。
		その他非製造業 〔 飲食料品卸売 業 〕（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・全体の売上において特売の比率が高くなってきて いる。そのため、粗利益が1.5ポイントほど低下して おり、経営におけるネックとなっている。
		その他企業〔工 場施設管理〕 （従業員）	取引先の様子	・取引先からの受注量が伸び悩んでいる。また、同じ 業界のなかでは事業縮小の話なども出てきている。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・大手企業からの大口の引き合いがきており、3か 月前と比べて好景気に沸いている。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数の増加は継続している。特に東北エリアの特 徴である製造業については、自動車関連、半導体関連 の好況に伴い、裾野産業も活況を呈している。裾野産 業企業では、生産量増加に伴う各種ワーカー、基幹職 の募集を行っているケースが多いため、結果的に求人 数が伸びている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・商業関係の出店がある程度落ち着いてきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・復興関係が大分進んできており、内陸部の住宅の確 保も順調である。また、店舗も新しい店の開店準備な どによる求人が出てきている。ただし、パート求人が 多い。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・一部業種では求人数の微減がみられたものの、その 他の主要産業では増加傾向となっている。また、5人 以上の職場の人員整理も減少している。求職者は減少 傾向が続いており、雇用保険の受給者実人員は23か 月連続で減少している。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・2018年4月向けの新卒採用において、本来は6月か ら開始となる面接を先行して行っている企業が多い。 地元でも既に内定を出している企業が多くみられて おり、例年以上に早い人材確保の動きから、引き続き景 気が好調なことを実感している。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・4月に入り求職者数は上向きに転じたものの、求人 とのミスマッチが多い。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・年度またぎで契約期間を満了した契約社員、派遣 社員の求職者が動く時期である。しかし、ここ数年と 同様に期待したほどの動きはなく、鈍いまま推移して いる。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・4月前半までは求職者の動きも活発だったが、中旬 ごろから落ちついてきている。
		アウトソーシ ング企業（社員）	それ以外	・前年と比較しても、仕事量に大きな変化はない。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・人手不足のため、既存店舗を廃止したり、出店計画 を見直す動きがある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・平成28年度の新規求人数は、前年度同月比の減少で 推移している。緊急雇用創出関連求人の減少が主要因 であり、多くの業種で求人が充足されずに更新されて いる。建設業では除染求人が減少したものの、解体な ど内容にシフトする状況もみられている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数の前年比は微増しているが、求職者数の微減 傾向に変化がない。正社員の募集に変更する件数も増 えているものの、フルタイムでの応募はなく、パート で何とか確保したいという会社の動きに変化はない。
		学校就職担当者	求人数の動き	・前年度同時期の求人獲得数と比較して微増している ものの、大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きをみると、相変わらず運送業などの業 種に偏って人手不足が続いている。全体的に景気が上 昇するような動きがなく、やや悪い状態である。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・震災復興に不可欠な土木職の人材が首都圏に流れて 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
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が良く暖かくなり、客の稼働時間が長くなったことと、来客数が増えたため、良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新生活が始まって、新しい客が増えている。
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・当社の低価格な葬儀のやり方が大分浸透して、近隣の市町村からの問い合わせや見積、依頼などが増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の問い合わせが多少、増えてきている。少し財布のひもが緩んできているのではないかと。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・競合店が改装で3週間ほど休んだため、その分販売量が良い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冬に比べて4月は大分暖かくなってくるので、もう少し売上が伸びなければいけない。イベント数が少なく、また、前年は大河ドラマなどもあったが、今年は特別なイベントがなかったこともあり、若干、来客数、売上が停滞している。ただし、冬と比べれば良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・土日は天候不順で気温は低めだったが、売上に影響はない。売上は前年比103%で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・製造業勤務の客からは、仕事量が増え、残業が多くなったという話をよく聞くようになっている。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・自動車販売と修理をしているが、来客数が明らかに増えている。今年に入って徐々に増えていたが、4月は特別である。前年と比べても、3割増くらいの来客数である。それに伴い売上ももちろん増えている。ただし、残念ながら単価は下がっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・競争は激化しているが、わずかながら客単価の上昇とともに、来客数も回復し始めている。また、設備投資も従来より増加傾向にあることがさまざまな会合のなかで聞かれた。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・4月後半は気温が高い日が多かったせいか、前年よりも来客数、売上共に多くなっている。花見を主とする観光客も増えている。宴会の予約件数も多く、消費するアルコールも多い。懸念材料は、食材費が高騰してきていることである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・インバウンドが今年は好調である。ただし、地域間で差異があるようなので、当地も引き続き誘客に努めなければならない。1点気になっているのが、来客数は増加しているものの、宿泊単価が上がらないことである。今後の課題は、原材料費や光熱費が上がった分を、しっかりと価格に転嫁できるかである。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・特に、宿泊に対する客単価が上昇している。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・鉄道会社の大型観光キャンペーンのスタートとともに、新型車両の導入などが重なり、観光客へ豊富な情報が提供され、来訪客の増加に効果をもたらしている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・比較的安定した天候であったため、入園客も増加傾向である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・春になり近隣観光地がオープンし、雪見目当てのインバウンド客が大勢押し寄せている。近年は台湾からの客が多かったが、今年は韓国、香港、インドネシア、欧州からの観光客が増加傾向である。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・標高は高いが、気温の上昇や気候も安定し、桜前線とともに客足も伸びている。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・若い客は、単価の低いカットアンドブローの美容施術が多く、年配の客は単価の高いカットカラー、カットパーマなどが多い。年配の客ほど美容にはお金を使う傾向が強くなっている。また、偶数月15日が年金支給日なので、高齢客が増えており、売上は増加している。	

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
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新年度に向けた動きが終わり、店舗、事務所等の移動も一段落している。ただし、以前よりは引き合いが若干多く、新規事務所等の出店もあり、動きはやや良くなっている。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・天候の影響もあるだろうが春物の動きは、ぱっとしない。買換えの客も少なく、売上は前年実績を維持するのが精一杯である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・高額な商品1点が売上に貢献したため、売上と単価は良いが、来客数はかなり落ち込んでいる。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・桜の開花が1週間遅れ、人出に影響があった。月末の祭日に行われる祭りも、前年に比べて見物人は半分だが、一昨年に比べると1.5~1.8倍ではある。
		一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・暖かい日が続き、花も満開になり、人出を待っていたが、気候が不順だったため、客の動きは今一つである。
		一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・家電品の購入は高額な修理代による買換え需要が主になっており、買い増し、新規購入は極端に少ない。家電に限らず、消費が落ち着いているため、消費者に購買意欲を出させるのは厳しい。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・相変わらず、客は余計な物は買わない。欲しいと思う物は買うが、ついで買いなどは見受けられない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・低調だった衣料品群がやや向上してきている。食品は変わらず堅調に推移している一方で、住関連が不振である。トータルでは3か月前と比べて変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・食品大型物産展が堅調で、来客数は前年比プラスに推移している。しかしながら、衣料品は依然として厳しい状況が続いており、店全体の売上は前年並みである。
		百貨店(副店長)	販売量の動き	・当店の事情で、来客数が前年を下回っているのは止むを得ないが、その減少幅以上に、売上が不振である。物産展は何とか売上を作っているが、ファッションはもとより、好調が続いていた雑貨の勢いにもやや陰りがみられ、心配は尽きない。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・今月も衣料品、住居商材、食品、全ての売上が前月同様、前年割れである。今月も厳しい状況は変わらない。
		スーパー(統括)	来客数の動き	・メモを片手に、余計な物は買わないという消費傾向が続いている。特に午前中に買物をする中高年層が増えているが、1日を通すと来客数、売上共に前年並みである。
		スーパー(商品部担当)	単価の動き	・既存店の売上は、集客イベントの回数を増やしたり、価格訴求等でどうにか前年を維持している。3か月前と比較しても変動がない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・3か月前と大きくは変わっていないが、来客数は若干落ちてきている。ただし、客単価は多少良い。また、気温があまり上がらず低かったため、あまり良くない状況である。
		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・今月は年金支給月だったので、前月までよりは、幾分、客の出が良かったようである。それでも、全体的に4月の雰囲気ではない。4月はこれから暖かくなるなかで気持ちや和らぎ、消費行動に動くという季節感が今まであったが、今年の客からはそういった様子が見受けられない。先行きに不安材料を抱えているのではない。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・車両販売は年度初めを迎えたが、依然低迷している。車検や一般修理部門が忙しいため、なんとかか利益を出している。言い換えれば、車両購入するには厳しい生活環境が続いているということかもしれない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・当社は輸入車、国産車の新車、中古車販売と指定サービス工場で民間車検もやっている。今月は、車検入庫はまずまずの台数があったが、中古車の販売台数はここ2~3か月前と比べて伸びており、今月の売上はやや良くなっている。
		乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・3月の駆け込み需要と現在扱っている車両の商品力不足により、新車販売台数は、前年同月を大幅に下回っている。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・車の販売量及び単価は低下傾向にあり、決して良いとはいえない。単価の低い物が動き、高い物は動かない。消費税が上がってからは、この傾向がずっと続いている。

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
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・買換え商材は堅調ながら、新規購入は減少している。
		住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・ここ数か月、状況は変わらない。単価の下落傾向が続く、季節商材の動きも鈍い。競合店の出店もあり、厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売に変わらない。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・来客数が増加しているのに、買上比率が落ちている。悪いと答ええないのは、飲食並びにアミューズメントは好調なためである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・単価的には悪くないが、来客数、売上とも安定しない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチとディナーの客層が少し変化しつつあるようである。具体的には、昼間は主婦層、女性客が多く、夜の客層は酒を飲まない客が入ってきており、売上が思うように伸びない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・暖かくなった分、人は動いているが、消費が増えているわけではない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・若干上向き状態が続いているが、目立っては上向いていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎回、来客数の動きか、お客様の様子を選択しているが、ともかく良くはない。地方の人口減少の影響が大きいようである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・例年3～4月の稼働率は高く、それなりの稼働率は確保できているが、例年に比べて特別良いという状況ではない。例年どおり、もしくは客の状況にもよるが若干低めで、ほぼ変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・繁忙日の差が激しい。例年4月はこのような感じである。後半からのゴールデンウィークは海外からの個人旅行者に加え、インバウンド予約が多数入ってきている。
		都市型ホテル（営業）	販売量の動き	・地元企業が引き続き好調で、3か月前と比べて売上は増えているものの、前年同期と比べるとマイナスである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・例年同様、年頭行事や年度初めのために客の動きが鈍い。国内旅行は受注減となっている。海外旅行も情勢等が安定しないため、ゴールデンウィークの申込が少ない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜の動きが悪く、前年同月と比べて4%の減少である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず新規加入は低調である。保留や解約も少なくなりつつあるが、厳しさは変わらない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・仕入価格の高騰などが影響し、物価上昇の傾向が続いている一方で、デフレ傾向に戻る動きもある。中途半端な状況となっている。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・3か月前はクローズ期間で来場者に動きはないが、前年同期と比べてもあまり変わらないため、景気の変化はみられない。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・客単価が下値傾向で安定している。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・近隣の大型店舗が前月オープンしたのに伴い、来客数は増えている。ただし、客の買回りは、必要と思う物のみという行動が続いている。単価並びに販売量は横ばいであるため、変わらない。
		その他サービス 〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・地方での客の動きは、依然変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・計画物件が少なく、完成までに時間のかかる物件が増えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・年度初めということもあるのか、あまり情報が入ってこない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・利用されない空き別荘が増加傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売り物件の問い合わせは増加傾向にあるが、成約までは至らない。地価の変動もなく静かな状況が続いている。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・給料等はいくらか上がったというが、それ以上に物価が上がっている。仕入価格が上昇し、価格に転嫁されて、結局、客の購買力が減っている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今月は祭りが行われたため、各町内から注文をもらい、多少商売があったが、観光客等の売上は全くない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の消費意欲が、下降気味である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・当店から200メートル前後のところと同業店が2軒あったが、どちらも4月までに閉店している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・退店するショップが増え、来客数が減っている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年を割り、それに伴い売上が1%下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店ができたため、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月の反動かもしれないが、今月の自動車販売の動きは鈍い。また、小売業も大規模店の入込客数はそこそこだが、売上はあまり伸びてはいないようである。ましてや小規模店舗はもっと大変である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入り、がくっと来客数が落ち込んで、なかなか回復してこない。異動の月で人の増減はあるが、状況がつかめない。通行量も少ないようである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今冬前半は雪が少なく、前年と比較して売上が好調だった。前年4月は大河ドラマの影響で好調に推移していたため、今年はその反動により売上が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月は送別会等で多少は動いたが、今月は歓迎会の時期なのに、全然動きがなく、前月より100,000円以上、売上が落ちてしまっている。電車から降りてくる人も少ない。
		タクシー（役員）	それ以外	・ドライバーの高齢化による離職率上昇のため、やや悪くなっている。
		通信会社（店長）	単価の動き	・販売数は前年同月並みだが、利幅のない目玉商品で販売数を稼いでいる。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・世界情勢の変化、人口減少、労働者の高齢化により、企業の効率化が追い付いていない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・4月に入り、大手美容室チェーンに続いて著名な美容室も倒産するなど、美容業界の経営は依然厳しく、生き残り競争の時代になっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・取引先等の様子から、設備投資が減少している。
	×	家電量販店（店長）	販売量の動き	・移動マーケットの最終週である今月上旬も、例年と比べて盛り上がりせず低迷している。テレビや冷蔵庫、洗濯機は前年比100%以上になってきているが、住宅物件に比例するエアコンは数量比97%と前年割れである。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算後は受注が大幅に落ち込む。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量の下降が止まらない。年度末景気が全く起こらず、新年度はより一層厳しい状況である。
	×	美容室（経営者）	単価の動き	・今月は入学式などで美容室を利用する人が多く、売上も例年近くあったものの、それ以外の営業日ではかなり落ちた日もあり、全体では前月比2割減である。何が原因か考えると、生活に余裕がなくなれば美容などにお金はかけられないが、娯楽、例えば近所のショッピングモールへ出かけ、食事をするなどにお金が流れていったのではないが、それでも美容室は新店舗ができ、競争が激しくなっている。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車メーカーの北米輸出が好調なうえ、国内販売も20,000台を超えるバックオーダーを抱えている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～4月は年度末の前後で、受注量や販売量が増加している。今年は特に例年以上に増加している。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・取引先から、新規物件が決まり発注量が増えるとの連絡があり、少しずつだが受注は増えている。本格的になればもう少し増加するのではないかと期待している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年4月と比べて受注額が2割増しである。

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
		金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・当社が1～3月に調査した業況アンケートによれば、1～3月期の業況判断DIは2期連続の改善である。特に、製造業のDIが大幅に上昇しており、2期連続で改善し3年ぶりにプラス水準となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3年ほど4月の広告宣伝は控え目であったが、今年度スタートはなかなか積極的な宣伝活動を行っている。チラシやパンフレット、さらにラジオCMなどの発注も前年より10%ほど伸びている。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・売上の量、金額共に順調に伸びているが、人件費の高騰、資材費等、諸経費の値上がりによって、利益率は低下している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・同業者間では、良くなることを期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・売上は大きく伸びてはいないが、新規案件の引き合いが多い状況は続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リン青銅が不足していて、当社では部品が2～3か月先の納入になってしまうため、生産に支障が出ている。このため本来なら売上に計上できる物が全く売上にできないという危機的な状況に陥っている。ゆゆしき問題だが、当社のような小さいところでは、どうにもならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・短納期、低コストであるものの、受注は安定してきている。一方で、パーツ、部品の確保が難しく、厳しい状態が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が十数社あるので、業績の良い、悪い、普通と、いろいろあり、どちらともいえない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・天候の良い日が続く、特にインターネット通販向けのパーベキューセット、炭、レジャーシート等のレジャー用品の物量が増えたが、その他の物量と合わせると前年並みの輸送量である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連業は、個人、グループ観光客が増加しており、宿泊施設の新規オープン計画も複数ある。客の争奪や、従業員の確保等、不安があるようである。これまでは地元のホテル、旅館で協力し、観光地を盛上げてきたが、県外資本の新規出店により、売上が観光業者に還元されないと感じている。一方、建設業は今後の公共工事の見通しが立たず、減少するのではないかとの見解もあり、不安を持っている。製造業の売上は、やや減少している。景気もあまり良くないため、先行きが不安である。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・仕事の話はあるものの、受注価格がシビアなため、経費の増加分を全く上乗せできない状況は変わらず、見積を出しても承認が下りず、他社との相見積をさせられたりしている。世間では景気が上向きになっているという割に、利益が増える状況にないという話を取引先から聞いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比87.6%とかなり低迷している。ホームセンターの閉店に伴い、競合店の出稿量が減少している。競争がなくなったことが要因ではないか。また、スーパーでもチラシのサイズが大判から小さい物に移行してきている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上は多少調子の良いところがあるものの、利益はあまり出ていない事業所が多い。
		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	・引き合い、商談数、受注量共に、特段変化はみられない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新商品の受注等は多少あるものの、依然として低迷状態である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格はそこまで上がっていないが、今月から資材関係、特にフェンス等の値上げがあり、その分を消化できていない。
	×	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・前年から得意先が3軒もなくなり、売上、数量共に減少している。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ったものの、主要取引先の今期予定がまだつかめていない。5月に生産計画発表は予定されているが、現状では減産が続いている。

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
	×	その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・小売店は自ら仕入をせずに問屋からの委託販売が中心である。問屋側もメーカーに委託販売を要求している。卸売ルートの売上は大幅にダウンしている。卸、小売向けの展示会が多く開催された月なので、細かく売上を確保したため、かろうじて前年売上を維持するも、物が売れないなか、先行きはみえない。
	×	建設業 (開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている。今期の公共工事発注は前年比102%と順調である。ただし、地方業者にとって重要な県の発注は前年比102%だが、市町村発注は前年比88%と大きな落ち込みである。現政権のもと3年以上順調に推移してきたが、今年度は大変厳しい。当社受注も前年比90%である。地方の建設業は10年以上厳しい経営状態にあり、当社も利益計上ができない状況が続き、今期は赤字になりかねない。
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・求人の検討から決定までのスピードが格段に早く、次々と選択肢を提示されている。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・住宅新築、増改築等の建設部門は、引き続き目立っている。また、新年度、新入学等で、衣料や小物、バック類等も目立っている一方、製造業等はある程度人材等がそろっているため、少数の募集となっている。依然として介護士、保育士、看護師などの募集は目立っている。
		人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様子	・今のところ、保養関係業務は断りもなく安定しているため、売上は安定してきている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・製造業を中心に、求人数は増加傾向にある。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・当社の取引先宿泊施設関係は、客室稼働率がそれほど高くなってきていない。前年同月と比べても、ほぼ変わらず、横ばいである。外国人客数は、どこのホテルも増えてきてはいるとのことだが、それと比べて国内客はそれほど伸びていない。稼働率、受入人数は、それほど変わってきてはいない。
		人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・求人数に変化はない。生産計画等にも変化がなく停滞している。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・各企業のベースアップが少ない。また、サービス業から優秀な店員が登録に来るが、皆そろって、会社が暇で、いつ潰れるか不安なため、転職をしたいようである。
		求人情報誌製作 会社 (経営者)	周辺企業の様子	・有効求人倍率は依然高い水準で維持している。ただし、飲食をはじめとしたサービス、介護福祉などは人手不足が続き、時給を上げて募集をしても応募は少ない。
		学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・企業からの求人案内などが、例年に比べ順調に増えている。しかし、最近の求人難を反映してか、就職を希望する求職者の少ない企業が、活発に動いているようである。
		*	*	*
	×	-	-	-

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
家計 動向 関連 (南関東)		百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・4月に入り来客数が10%近く伸びている。ターミナル立地なので駅利用客が増加していることと、メディアでの取り上げが多く、その反響が大きい (東京都)。
		その他小売 [雑貨卸] (経営者)	来客数の動き	・来客数と売上からみて、良くなっている (東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて、時期的なものも多少あると思うが、歓送迎会等が増えてきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・レジャー性の高い地域の店舗は来客数、客単価共に伸びている。一方、立地変化の起きている場所の店舗は、客単価は上がっているものの来客数が減少しているところもある (東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（販売促進担当）	それ以外	・3月に近隣県にある名刹の国宝が改修されたこと、4月半ばから新しい列車が運行開始したこと、ゴールデンウィークの日並びなど、良い要素があり、国内旅行を中心に販売が伸びている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約128%となり、景気は良いと判断している。また、3か月前と比べても景気は良くなっている。来場者数は少し増えた程度だが、具体的に検討している客が多く、販売増につながっている。住宅ストック循環支援事業の政策も後押しにつながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・客からの注文が増えてきている。こちらからのお勧めはなかなか聞いてもらえないが、客が必要と思うものは比較的高い値段のものでも売れている。10年使ったとか、大分古くなったことなどが購入のきっかけのようである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・新年度に入ると落ちるのではないかと思ったが、引き続き来客数も多く、販売にも結び付いている（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・新入学シーズンに入り、児童向けの学用品を購入する客が増えてきている。また、桜の季節を迎えたためか、外国人観光客も街に多く見られ、当店でも、爆買いはないものの、お土産として文房具を購入する客が多く来店している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・化粧品を中心とした婦人雑貨、物産展を含めた食品の売上は、ここ数か月の傾向を持続し、前年実績を改善し続けている。衣料品については、初夏物の動きが今一つ力強さに欠け、販売量全体を押し上げる要因が見当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・2月以降、来客数が前年を上回って推移しており、4月に入ってから更に上向き傾向がみられる。また、好調を維持している食品だけでなく、他のアイテムでも単価の上昇傾向がみられる。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・前月に引き続き食品は堅調、婦人服関連は不調であるが、組織顧客に対する優待販売は順調に推移している（東京都）。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・食料品や生活雑貨等、日用品の動きが充実してきている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・これまでは、訪日外国人の売上増加が日本人向けの売上低下をカバーしている状況であったが、日本人のマイナス幅が徐々に縮減してきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3～4月にかけては、既存客と新規客とが入れ替わる時期であるが、既存客より新規客のほうが増えているように思う。その影響で来客数が増加し、それに伴い売上も前年比で105%の伸びを示しているが、これが4月だけの短期的なものかどうか様子を見ていくところである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数、単価共に上昇している。電気、ガス料金の値上げに対する意識も高く、省エネ、節電志向が強い。その結果、高単価商品が売れている。
		家電量販店（経営企画担当）	来客数の動き	・レジ精算客数が、前年を大きく超えている。客の支持率も向上している。客単価もほぼ前年並みとなり、前月と比較しても改善傾向が顕著である（東京都）。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・年度末が終わり、市に納入している商品が動き、販売がやや伸びている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	販売量の動き	・単月の見込としてはほぼ前年並みといったところだが、新型家庭用携帯ゲーム機が好調で、3か月前に比べれば停滞ムードがやや弱まった感がある（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・映画は好調を維持しているものの、それ以外は全体的に前年比で微増である。ファッション関係は前年並みまで盛り返してきている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の1月1日～26日までの前年比は売上98.7%、来客数100.5%である。4月1日～27日までの前年比は売上106.0%、来客数104.0%である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当店は6時間営業だが、実際の営業時間は5時間～5時間半である。客は入っており、良くなってきているが、税金や社会保険料を支払った結果、利益が上がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・施策として意図的に単価を上げたため、やや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・気温上昇とともに来客数が伸びている。学会がらみの需要も多い。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・ホテル、宴会の予約、売上は比較的好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月の輸送実績が発表になったが、都区内のタクシーは好調のようで、日車營收2.5%増である。今月も、お花見、新入社員歓迎会等、酒を飲む機会が多く、夜間のタクシー需要も良好で、前月同様に好調である（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用は以前同様良い。夜、飲み屋も少し客が増えているようで、深夜の利用につながっており、やや良くなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期の余波で好調に推移している。低価格のインターネットサービスの契約数が増えている。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数が増えてきている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・競合の大手キャリアが活発に営業活動をしており、客の囲い込みを強化していて、加入数も伸ばしている状況である（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	競争相手の様子	・県内同地区のゴルフ場も来場者が上向き傾向である。当社もコースの工事が終わり、メンバーを中心に、予想以上に来場者が戻りつつある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・現在の状況、来月以降の予約状況などから、若干だが上向き傾向にある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・契約等による入金がある。多少良くなっているが、耐震改修等であり、本来の設計業務に対する量は少ない（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・新年度を迎えたが来客数、単価、売上は前年並みである。仕事量が若干増えており、要因としては、仮契約を経て本契約に結び付いている大型案件の件数増加が挙げられる（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の状況は、とにかく売れ筋商品が見当たらないことが大きな原因となっている。人の動きが悪い上に、売れ筋が見当たらず、どこの商店も大変困っている（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・暖かい季節になり、少し上向きかと思っていたが、気温の変化が激しく、思ったほど暖かくならなかったこともあり、来街者数、財布のひも共に今一つである。指標となるクレジットカードの取扱高が、前年11月からわずかに前年割れしている（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は、桜の見ごろが例年より遅くなったように、涼しい気候が続いたためか、暑さによる売上減少がやや少ない（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・月初は気温の上下が激しく、来客数も少なかったが、中旬以降気温が安定し、来客数も元に戻り、売上につながっている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・消費者の買物動向は完全に変わってしまい、商店街より大型ショッピングセンターに足を運んでいる。年に2回ほどイベントをやっているが、即売上に結び付くことは難しい。
		一般小売店〔傘〕（店長）	お客様の様子	・商品に動きが見え始めている。季節商材の販売開始が要因ではあるが、高額又は安価な物よりお手頃な価格帯のニーズが高い。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・4月は新入学等の商品も通常通りに売れている。大口案件等も多少はあったが、景気としては、とてつもなく良かったわけではないが、悪かったわけでもない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、単価が下がっているため、売上が減少している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は例年並みで、思ったほど伸びない。新茶の受注も変わらず、全体的にも依然として低調である（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、客単価が下がっているため、売上は前年割れが続いている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・全体的には来客数は前年並みだが、売上は苦戦しており、これまでの傾向が続いている。内容を見ると、冬から春へ向けて季節どおり気温が上がらなかったこともあり、春物衣料が苦戦している。ただし、来客数は3月にオープンした大型家具店の集客効果もあって伸びており、3か月前と比べると、売上の低下傾向に歯止めがかかり、商機はやや上向きになっているのではないかとみている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・店舗改装により来客数は増加傾向にあるが、目的以外の商品購入、衝動買いが少なく、買い回りは厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来店客の減少が大きい。また、春物衣料品に対する関心が薄く、伸ばしているアイテムはない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品は堅調に推移し、ブランド品、宝飾品、絵画などの高額品はやや復調し始めているものの、ファッション関連は復調の兆しがまだみられない。今まで付き合ひの深かった上顧客も高齢になり、購買意欲、来店頻度が低下している。一方、新規顧客が徐々に増加傾向だが、起爆剤とはなっていない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は継続して前年を上回っている。今月は人の移動が活発になり、新生活の準備や身の回り品の新調などギフト需要が好調に推移している。一方、ファッション関連は引き続き低調な動きである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品関連の動きが依然として厳しい（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回るのに伴い、売上も食品、雑貨を中心に前年プラスで推移している。その反面、宝飾品等の高額品は苦戦を強いられ、客単価は低下傾向にある（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・日本を取り巻く経済環境は不安定で、先行きも不透明である。1人1人が将来に向けてなかなか明るい絵を描くことができないため、消費に関しても慎重な姿勢が続いている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月の販売動向は順調に推移している。天候が落ち着いたこと好調要因の一つだが、化粧品を中心とした婦人雑貨関連の動きが良い。しかし、好調商品、不調商品にばらつきがあり、全体として景気が上向いているとは感じられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客は、ポイントが何倍の日であるとか、時間帯での割引サービス、ポイントサービス等、店ごとの特典を上手に利用して、安く商品を買っている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているものの、客単価が上昇していることにより、相殺されて売上を維持しているが、それでもやはり全般的に良くない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇はみられない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・新年度を迎え、必要な衣類や寝具等の住まいの品は前年並みの推移を示しているが、日常の食料品などが7%ほど落ち込んでいる。単価は変わらないが、来客数と1人当たりの買上点数が下がっており、食品は不振に陥っている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売数、販売口数共に堅調を維持しているが、春物の動きの鈍さから買上単価の落ち込みが気になる（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は気温、降水量も適当で販売点数が増え、客単価が上昇し、前年を上回っている。曜日回りも、土曜日スタートの日曜日終わりで土日がそれぞれ5日ずつあり、月商は前年度を大きく超えそうである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ドーナツなどの売上は大幅に減少している反面、プライベートブランドの高級ラインの冷凍食品と小ぶりの総菜の売上は伸びており、客の堅実な買い方が如実になってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の発展の影響や、消費者の消費性向が非常に弱いということもあり、過去、現在、未来とも低調ではないか。

分野	景気の現状判断	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	・前年比100%と悪くはないが、変化もない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・一品のみ買って帰るような客が多い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニを複数出店しているが、前年よりも来客数が伸びていない、もしくは減少している。飽和に近づいているのかもしれない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・4月に入り暖かい日が続いたため、来客数がやや増えている。春物を早めに値下げ販売したが、トータルの来客数、買上点数は増えず、結果的には前年割れしている。余分な買物はしない時代になっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3～4月は学校関連の売上のウエイトが高い月である。生徒数の減少と卒業生からのリサイクル、大手のスクール専門店との競合があり、学校関連は前年比で20%減である。他の部門の衣料品は5%減である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・春物の本格的な需要も始まっているが、必要な物のみ、安い物を買うという状況は変わらない。今月は後半から母の日需要もあるが、プレゼントの単価が下がり、前年比90%で終わっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数や春のシングル需要は名目的には好調であるが、実質的にはマイナスである。インバウンド需要は、前年の傾向から変わらず、単価やP I値が下がっている（東京都）。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競合他社においても特に目立った動きはなく、顧客が選ぶだけになり、差が出始めてきている（東京都）。
		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やっている。整備は順調に入っている。販売は、2月は良かったが、3～4月はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月に決算セールが終わったが、今月も前月並みの販売量で推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・景気はあまり変わっていない。客の話によると、まずドライバーや自動車整備関係のスタッフ、建築現場の職人等、車関係や建築関連の人材については全体的に不足傾向だということである。これから景気が更に良くなると、従業員不足になって仕事が回らないのではないかという不安を持っているようである（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・例年比では比較的良好だが、3か月前と比べると販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・競合店増加により来客数が減っている。
		その他専門店 [貴金属]（経営企画担当）	それ以外	・来客数、単価、競合他社などの状況を見る限り、大きな変化はみられない（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・客は、必要な物をより安く最小限に購入する傾向がある（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年の年度末と変わらない。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の宴席予約状況は、前年並みで推移している（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・新年度を迎えたが来客数、単価、売上は前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の1～2月は、年間でも売上がかなり下がる時期である。今月は、前半はまあまあ良かったが、後半にやや悪くなってしまい、例年同月より売上が落ちて、3か月前と同じくらいの結果になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月初は来店客が少なかったが、月半ば～後半にかけて、フリー客の数が、力強さには欠けるものの、やや戻ってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・婦人服関連の売行きは相変わらず鈍いが、組織顧客向けの優待販売では前年度と同様の反応がある。また、食品は堅調で、進物品の売上も前年を超えている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数も多く、こここのところずっと変わらない。あまり使わない客も多く来店しているようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	お客様の様子	・委託費交渉を積極的に任掛けている。申し出を受け入れてくれる取引先もいくつかあるが、当方の窮状をつまびらかにしても、渋る取引先が多いのが現状である。総じて言えば、どこもまだ苦しい状況が続いている様子がうかがえる。景気が回復している実感はまだ持ちにくい（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全体的に相変わらず売上に波があり、ならずと前年を何とかクリアする状況が続いている。3か月前と比べて多少気候も良くなり、徐々に来客数は増えているが、単価が伸び悩んでおり、思ったほど売上は伸びていない。良くも悪くもない状態が続いており、景気が良くなっている実感はない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・花も満開になり、ところどころ良い季節になっている。天候不順がやや気になるが、客単価が徐々に上がってきているので、景気は上向いているのではないかと。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・年度末、年度始めの時期にあたり、顕著な動きは感じられない。恒例事業も例年どおり推移している（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きに顕著な伸びはみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の利用客の動きが全然見えなくなっている（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・個人タクシーだが、昼間はいろいろなところで、夜は大きなオフィス街中心に営業している。元気なのは新人かあまり年功のない客で、肝心な中堅以上の客は意外と元気がない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月は安価なサービスに偏る傾向が続いており、逆に高単価なサービスから競合他社に切替えられている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ及びインターネットの獲得は伸びているものの、他社への切替えも同様に伸びているので、あくまで客がシビアにお得な商材へと乗り換えているに過ぎない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限のプランを選択する意識を強く感じる。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・雰囲気は特に変わらない。景気の良い人と良くない人の割合が半々である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年同期より来場者は若干多いが、これは天候が安定していただいただけである。景気が良くなっているという要因は見出せない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・開店時の客、また夕方からの来客数はさほど変わっていない（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の売上と今月の販売量はほぼ同じで、単価の差がない。客は、少し高いものを勧めても、今までと同じものを選択している。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月に比べるとやや持ち直した感があるが、周囲の状況を見る限り、このまま上向くとはとても思えない。異常に悪い要素も見当たらないので、しばらくこのままの状況が続くようである。
		設計事務所（職員）	それ以外	・自治体の発注は順調のようだが、民間の発注件数は伸びていない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。消費税増税以降、住宅が全く売れない。45年住宅分譲をしているが、今ほど売れないことはなかった。その理由は、中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しており、将来に不安を持っている客が多いためである。また、国が住宅取得に関して積極的な政策を取っていないこともある。一方、総合建設業では工事原価が上昇しているにもかかわらず発注金額が安く、公共工事は沢山あるものの赤字になってしまうため、不調が多く出ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・4月の受注量としては平年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2～3月は販売契約が落ち込んだため景気も徐々に悪くなるかと思っただ、4月に入ってからの客の動きや契約数を見る限り順調に推移しているため、景気は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の受注は増加傾向だが、土地活用案件、特に賃貸住宅建設の受注が厳しくなっている。

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
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	競争相手の様子	・例年この時期にある程度は仕事の相談が入るが、今年は状況が違っており、相談件数は非常に少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっており、それが売上に大きく影響している。また、客が買物について非常に慎重になっており、売上の的には難しい状況である。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・街なかには静かで、人も少ない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・良い商品の売行きが悪い（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年と比べて客単価、買上点数は伸びているが、来客数が91.6%であり、1日平均にすると8人程度減少している。前年と比べて周囲の外的要因がないなかで来客数が減っており、3か月前と比べて落ち込みが激しいので、やや悪くなっている（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順により、季節商材やたばこを買い求める客が減少している（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・決算期の翌月になり、販売量が激減している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が少なく、それに伴って成約率、販売数も少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・北朝鮮を含めた海外情勢、再開発、地上げ等の近隣の問題が客の口から度々耳に入る状況である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・今年に入り、周辺で店舗を閉めるところが増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・北朝鮮の軍事問題の影響か、近場の需要が伸びない（東京都）。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・日常の食料品の購買状況を見ると、価格に敏感で控えめな購買傾向である（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・ソリューション事業は年度末の駆け込み需要も一段落し、落ち着いている（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・4月については前年実績よりやや良くなっているが、3か月前の1月は正月シーズンで、お寺があるため、今月よりは1月のほうが良い（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・当社サービスのベースとなるマンションの契約率低下が続いている（東京都）。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客の動向を見ていると、やはり景気が良いという実感がほとんどないという意見が多く、設計業務等についてはなかなか計画が立てにくいということである。そんな状況のなかで、新築物件が非常に少なくなり、仕事量全体が落ちているのが実情である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建て住宅は注文、分譲共に下降傾向で、3か月連続で10%ほど下回っている。賃貸住宅は大きな変化はなく横ばいである（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・競合店が多すぎる。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	単価の動き	・春の主力商品のサワラやカツオが例年の2倍近い相場で、利益を見込めない状況である（東京都）。
	×	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・例年4月は比較的人が動く時期にもかかわらず、金曜日など限られた曜日以外は非常に動きが鈍い。
企業 動向 関連 (南関東)		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。法人関係で店に来る客がいるが、会社の設立が今までより少ない。4月は15本の注文だが、新会社というよりも社名変更によるものや、新しい支店を出したものを含めての本数である。問屋へは注文が発生した分だけを仕入れて支払う形が多いが、通常15～20万円程度のところ、4月は主な問屋へ34万円の支払となり、かなりゴム印関係の仕事も多い（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が販売量に追い付かず、前月より受注残が始まっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・順調に受注ができています。計画物件の話も出始めており、ほぼ手一杯になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前に見積書を提出している案件で、契約が決まっているものが何件もあり、受注が増えている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、客から新規見積依頼が来ている。客により発注案件が増えているので、工事担当者の手配が困難になってきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・緩やかな回復基調が続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・新年度を迎え、若干だが前向きな話が出てきている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先における設備投資の計画が、徐々にではあるが増えてきている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスビルの1～2階に飲食店があるが、ここ3か月間の売上が各店舗共に軒並み伸びているため、景気は上向いている（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業のイベント協賛や出店が、若干だが増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・3月決算の中小製造業で、今まで厳しい環境下にあった会社から、ようやく少し利益が出たとの知らせを受けている（東京都）。
		その他サービス業【警備】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規得意先が増え、売上が増加している。
		その他サービス業【ソフト開発】（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件や見積依頼の件数が増えてきている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の取引は増えたが、来店する客の単価が下がってきている。余分な物は買わないようにしているようである。
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・売りたいものが売れていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・官庁関係の案件は、電子入札やオープンカウンター方式により同業他社との競争が激化しており、受注等も減少傾向にある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規顧客を開拓できたが、化粧品容器、医療品容器等、既存の製品が爆買い一服感から回復せず、売上に変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の取引先から、新年度前半の加工予定があるとのことで、その手始めの受注量が増え始めている。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・当社と取引のある建設機械業界やトラック業界は、8月までの排出ガス規制対象機種への作りだめを行っているため忙しく感じるところもあるが、排ガス規制対象でない製品の受注は減っているため、どちらともいえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・5年位前から仕事を始めたところが現在の主要取引先になっているが、単価が安いので、忙しく動いていても売上が伸びない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況、引き合い状況共に勢いが感じられない（東京都）。
		その他製造業【靴】（経営者）	取引先の様子	・得意先、同業者、材料屋等の状態からみて、極めて順調でスムーズにしている。
		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（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・見積依頼は以前より増えているが、単価が低いころのイメージで予算を組んでいるようで、今の工事価格に見合う予算がなかなか得られない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・北朝鮮が不穏な動きを見せており、国際情勢も不安定で、世界、国内共に回復の兆しは見えない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅1分の物件はキャンセルで空室が増え、また、駅7分の物件は5室空室で新築からほぼ1年経過し厳しい。賃貸は悪い状況が続いている（東京都）。
		税理士	それ以外	・商店街の飲食店の客入りが悪く、店の経営者が次々に変わっていく。家賃を払って営業しているところはなかなか大変である（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社や、助成金を活用しようとする会社が多く見受けられる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・4月に入り、天候の影響や人の移動が増え、飲食店等では客足が増えているが、特に景気の影響ではない様子である。
		税理士	取引先の様子	・取引先では、春先の天候不順により、期待していた衣料品の売行きが伸び悩んでいる。今後もヒット作がなく、大手衣料品量販店に負ける状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・決算を直前に控えたある衣料品店の店長は、「決算前ということで思い切ったセールを行ったが、反応が鈍い。衣料のため天候不順も影響しているのだろうが、どうもそれだけではないようである。消費者は、景気が本調子になるまで、持っているもので何とかしのごうという意識が強いのではないか。」と話している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が例年並みに回復してきている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末の残務と年度初めの業務変更が主な要因だが、官公庁を含め、全体的に仕事量が増加している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度になっても、受注量は予想ほど伸びていない（東京都）。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・周りの競合他社も、当社同様にさほど仕事が集中している感はない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、若干景気に力があると期待していたが、前年度に比べ、まだまだそうはいかない感じである。
		輸送業（経営者）	それ以外	・新年度に入り同業者が2社廃業、また、納品先1店舗が閉店する等、取扱量の低迷と相まって、景気力の強さを感じる事ができない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になり、新規取引が始まったものの、長年行っていた業務が3月でなくなるなど、全体ではさほど変わっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当行の取引先は中小企業が主体である。小売業では売上が減少傾向にある。各業種とも人件費が高騰して利益を圧迫しており、また、人も集まらない。運輸業はガソリン価格の高騰により利益が減少している。不動産業は比較的順調に推移している（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月に引き続き、案件依頼数が前年比で減少傾向である（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の対応からも、お金が回っていないことが見てとれる（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・4月に入ってから案件の動きが鈍くなり、競合他社からも印刷物営業の連絡が頻繁に入っている。案件自体が枯渇している。
	×	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、売上共に数字が非常に低く、物の動きがまるで止まっているように感じられる月である。
	×	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・主要荷主がゴールデンウィークで16連休に入り、出荷量が激減している。
	×	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前に予見してたことではあるが、問い合わせの電話さえなく、本当に暇である。
	×	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少し、案件は消えている。今年度の売上は前年比1億円の減少である。減少に歯止めがかからず、真綿で首を絞められるように受注減がじわじわ効いている（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は変わらず高止まりしている。取引先の求人でも多様な働き方を受け入れる土壌ができてきている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・全体的に派遣求人数は増加してきており、前月比でも増加している。そのなかで、後任枠での採用ではなく、新設ポジションでの採用が求人の半数以上を占めており、派遣人材を採用し、業務従事者を増やしている状況である。各企業とも業務量が増加してきていることが背景にあるのではないかと。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・当社、周辺企業共に、新卒採用を行っている企業が多い。定期採用をしていない企業でも、今年は新卒を採用したという話も耳にしている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用は学生有利に進行しており、人数確保のため前年より早いタイミングで内々定が出ている。併せて前年卒業生の募集も行う企業があるのは珍しい（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数は若干増えているが、求人数は各業種とも増えていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人手不足の状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分の消費生活に変化はない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・残業対策による増員ニーズが増えてきており、派遣や紹介の受注は堅調だが、マッチする人材がなかなか見つからず、成約数が思うように伸びてこない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣求人数は横ばいである。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先である製造業からのエンジニアの引き合いは相変わらず多く、エンジニア不足が継続している（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	求人数の動き	・中小企業の社長からは、悪いままから変わらないとよく言われる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で6か月連続減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前に比べ増加しているものの、前年同月比では減少している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・販売、メーカー系共に営業、事務系の求人はコンスタントにある。特に、メーカー系の技術、海外要員の求人は高い。年齢幅も広がっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・今期がスタートした企業が多いが、中途採用計画を変える企業や、新卒採用を大きく減らすという企業はあまり聞かない（東京都）。
		*	*	*
	x	-	-	-

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)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・全国菓子大博覧会が開催中で波及効果が大きい。天候にも恵まれ、会場も周辺の店も好調でにぎわっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・生き生きとした様子の客が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・陽気とともに来客数が増加し、店によっては販売量等も増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・4月に入ってから、若干ではあるが販売量が増加している。ただし、中旬を過ぎてから落ち始めているので、一時的な動きかもしれない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・全国菓子大博覧会が開催され、多くの客でにぎわっている。相乗効果が各地で現れている。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・年度末から今月にかけては需要が伸び、売上も増加しており順調である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・駅前に新ビルがオープンし、今までなかった客層の来店がある。気候が良いため高齢者の来店も多く、平日の来客数、売上共に増加している。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・株高等で富裕層を中心に宝飾品や海外特選ブランドの売上が伸びている。インバウンドによる訪日観光客が化粧品を中心に大量の消費財を購入し、売上を支えている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・売上高、購入客数共に前年同月を上回っている。高級ブランド品の売行きが好調で、不振な商品の分もカバーしている。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・ターミナル駅に新しい商業施設がオープンして周辺の集客が増えており、来客数の増加につながっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜、食肉、総菜や一般食品を中心に販売数が伸びており、1客当たりの購入点数も増加している。
		スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合店が閉店し、閉店セール中の売上はやや減少したが、閉店後の売上はやや増加している。

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
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーンの効果で対象商品のデザートや調理パンが好調である。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は各店舗で前年同期を上回るようになってい
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・わずかではあるが、久しぶりに売上が2か月連続で前年同期を上回っている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客の様子では、価格だけでなく機能も重視する商品選びが目立ってきている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると景気の良い話を聞くようになってい
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年齢層としては、30～40代の客で消費が増えている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・予約時のリードタイムが非常に短くなり、販売量の予測が難しくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客の売上は、前月比では伸びている。ただし、前年同月比としては大幅な減少となっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・交通至便なターミナル駅前に大型店舗、ホテルやオフィスが立地し、大きな集客効果がある。ただし、乱立する飲食店では、集客力の有無で業況にも差がはじめており、本当に集客力が高まっているのか一時的なものかは、少し時間がたたないと見極めがつかない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・光回線の契約や光回線を利用した映像系サービスの注文が増加している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・来客数が伸びている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・前月からホワイトニングやUV関係の商品が多く売れている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・4月前半は、新学期や入学式等、新生活の準備をする人が多く、来客数、売上共に増加している。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・福祉施設の収入が例年よりも多く、施設の増改築を行っている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・春になって気候が良いためか、福祉用具レンタルの受注量が順調に伸びている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・必要な物以外は買わない状況がずっと続いており、販売量の改善につながらない。
		商店街（代表者）	それ以外	・取引先のホテルの稼働率は良好に推移しているが、メーカーの業況は良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価は依然下落しているが、来客数が増加しており、売上としては横ばいである。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景気はムードが重要であり、北朝鮮問題が収束するまで景況感は良くはならない。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	単価の動き	・個人消費の非常に落ち込んだ状態が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前からずっと変わっていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・地方経済は一部を除き底ばいである。年金の出た後やセールでは少し客の動きがみられるが、3か月前と比べても景気が上向いたとは感じない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・4月になり新しい動きが出るが、客層は二極化している。法人客でも景気の良いところは贈答が多いが、個人商店等は、交際費や贈答品には金を使わない。一部の大口客の売上が伸び、多数を占める小口客の売上は伸び悩み、全体を合計するとほぼ変わらない。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・例年どおり、年度初めの受注量の増加がみられる。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・輸出や設備投資は改善傾向にあるものの、消費に関しては依然として慎重な姿勢が見受けられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・主力の衣料品の動きは、3月までと比較すると若干上向いているが、前年実績は上回っていない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・来客数には伸びがみられるものの、購入意欲は微減である。近隣の商業施設の開業で、客の関心は新しい施設に移行している。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・世間では景気は良い方向にあるといわれているが、月末の日曜日百貨店は来客数が少ない。レストランや喫茶店でも、お買得なメニューの注文が多いが、高い商品の注文は少ない。この地域では中小企業に勤める人が多く、手取りの給与は上らず節約志向が続いているため、飲食店は減っている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に横ばいではあるが、全国菓子大博覧会が開幕して観光客等の客足が流れている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・花見や春の旅行シーズン等で菓子やジュース類は堅調に伸びているが、全体的には変わらない売上である。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・購入点数は少し増加しているが、来客数が減少しており不安である。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・消費者は引き続き低価格志向である。販売単価は回復せず販売量も伸び悩んでいる。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月の98.5%と、3か月前と比べて状況はほぼ変わらない。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・競合他社が販促チラシを出す回数は明らかに増えている。週末の天候不順や桜の開花の遅れ等で、売上の上には各社で苦戦が続いている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・3月は増収となったが、4月に入って再び前年実績を下回る店舗が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、4月は春物から初夏物に移行する時期で、新しい商品を見定める客が見受けられる時期だが、相変わらず来客数が少ない。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	お客様の様子	・この数か月状況は変わらないが、消費者は衣料品には金を使わない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・必要最小限の買換え需要ばかりで、売上は例年と変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算セール後のため、4月の販売台数は確実に落ち込んでいるが、例年の4月と比べて変わらない水準である。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・年度末から年度初めにかけては車検の件数も多く、来客数も安定している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購買意欲は低いままで、節約傾向が強い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全般的に問い合わせはあるが、なかなか実績につながらない。動きとしては悪くはないが、良いというには微妙なところである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・相変わらず販売台数は目標の80%台で推移している。年度末の増販期も過ぎ、例年同様に新車の販売台数は大幅に落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月の販売実績はほぼ前年並みの数字を残しているが、地域間で差が大きく、市況はまだ厳しい。新入社員や転居等による新しい商談がもう少しあってもいい時期だが、相変わらず若者の車への関心は乏しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きは変わらず、良くも悪くもない。特に目立った動きもなく、ほぼ想定範囲内である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は前年並みであるが、工場への入庫が目標を下回っており、良くも悪くもない状況である。ゴールデンウィーク前は車の点検が多くなる時期だが、今年は例年よりも少なく、車では遠出をしないという声も多い。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、景気が良いのか悪いのか全くわからない状況である。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、分譲マンション共に高止まりで、伸びはない。公共工事、ビル関係のリフォーム工事は旺盛である。
		その他専門店 [雑貨]（店員）	単価の動き	・客はスマートフォン等で様々な情報を集めて、安い物を見極めて購入する。
		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、前年同月比で1.6%の増加、来客数は同じく0.8%の増加で推移している。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・春の歓送迎会は、前年同月比でほぼ横ばいである。予約状況、フリー客共に勢いがいい。

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 [パン・カフェ] (経営者)	お客様の様子	・2～3月は商品の動きが良かったが、4月中旬からは少し鈍くなり、前年並みの動きとなっている。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・販売量、来客数共に、大きく増加することはない。
		その他飲食 [仕出し] (経営者)	販売量の動き	・販売状況は、良くなっている流れとは感じられない。
		その他飲食 [ワイン輸入] (経営企画担当)	お客様の様子	・労働環境の改善に関する報道が増え、消費者には心理的なゆとりを与えている。
		旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・前年同月比では良くも悪くもなく、景気は変わらない。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前の駆け込み受注はまばらである。夏休みや9月の大型連休の問い合わせが増えてきているが、まだ検討段階の様子である。プレミアムフライデーに有給休暇を加えて旅行をしたいという問い合わせも出てきているので、定着に期待する。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・桜の季節が終わり気候もよく、販売が上向きになる時期だが例年どおりの動きではなく、客の動きが読みづらい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・桜の時期には天候が悪く、花見客は例年より少なかった。大型連休を控え、4月後半には節約傾向がみられ、タクシー利用は少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月になっても、客足は期待したほどは良くなっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・長い間繁華街では人出が少ない状態が続いている。以前なら大型連休前は人出が増えたが、最近は少ないままである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用者の動きは変わらない。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は順調に推移しており、解約数も少なくなっている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・全体的に、良い状態が続いている。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・4月としては客の動きが鈍く、安価な商材の動きが中心である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数が前年並みで推移している。
		観光名所 (案内係)	お客様の様子	・街中を歩く若者は増加しているが、高齢者は、出歩くのは昼間だけであまり金を使わない。この状況がしばらく続いている。
		ゴルフ場 (企画担当)	来客数の動き	・4月は来客数、売上共に計画値は下回っているが、前年同月比では少し良くなっている。2～3月は来客数が前年同期を下回っていたが、3か月前と同程度の状況に戻っている。
		その他レジャー施設 [鉄道会社] (職員)	来客数の動き	・新学期を迎え、お試し切符で通学を検討する1年生がしばらくみられたが、今は落ち着いて平常どおりの状況となっている。
		美容室 (経営者)	お客様の様子	・この3か月は寒い日が多かったので、客足は相変わらず良くない。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数は例年並みのため、ゴールデンウィークからの盛り上がり期待できる。まだ年度の初めで、社内のムードも来客数の動きも少し落ち着いている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注は横ばい状態である。
		住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・年度末に駆け込み受注があったためか、近隣では新築住宅の着工が増えている。取引先の声では、ゴールデンウィークでも長期間は休めないと聞いている。
		その他住宅 [不動産賃貸及び売買] (経営者)	販売量の動き	・前年同月比の売上や販売件数は横ばいで、景気が上向きとは感じない。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・年金生活に入った客層は、家電製品の購入には消極的である。
		一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・例年4月は歓迎会等で飲食の機会が増え、飲食店のアルコール消費が伸びる時期であるが、今年は来客数に比べてアルコールの消費が少ないという飲食店が多い。飲食店では若い人のアルコール離れが年々進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ポリュームゾーンの売上減少や、ターミナル駅地区の大型商業施設の開業が影響している。インバウンドも低調に推移している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候不順もあるが、来客数が前年同期より2%ほど減少しているのが心配である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数が著しく減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・4月の売上は前年同月比で14%のマイナスとなっている。ここ3か月は9~10%のマイナスで推移していたが、今月は特にマイナス幅が大きい。競合先の出店や繁華街への人出の減少が要因として考えられる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業者の会合では、ほぼ全員が売上は減少していると言っている。売れる商品は一部だけで、ほとんどの商品が動いていないとのことである。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月は、前年と比べても来客数が若干減少している。以前から減少は続いているが、徐々に悪くなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	販売量の動き	・例年、4月は新入学等の商材や旅行用の雑誌等の動きが良くなる時期だが、来客数、客単価共に例年を下回っている。ゴールデンウィークを前に買い控えが目立っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月に入り、3か月前に比べると宿泊者数、昼食・夕食共に来客数が減少しており、やや悪くなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、食堂利用等の個人客数は伸びてはいるが、グループ・団体客の一般宴会が20%ほど大きく落ち込んでおり、やや悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・インバウンドは増えているが、国内客が減っている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・例年ならば、段々暖かくなって忙しくなる時期であるが、あまり客が来ない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客の話を聞いても、景気の良くなる話は聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・広告を出しても反応がなく、集客が今一つである。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・リフォーム物件は、発注額は低いが案件は増えている。公共工事は発注数、発注額共に減少し厳しくなっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算月が終了し、4月に入ってからは一気に販売量が少なくなっている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れる。客の来店サイクルも長くなっている。
企業動向関連 (東海)		*	*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注状況は順調に推移している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・休止していたメキシコ向け自動車設備案件が動き出し、引き合いが増えている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・当圏域のケーブルテレビ事業者は、競合する通信事業者や電力系事業者への対抗と4K・8K放送の本格化に向けて、ネットワークの光回線化が急務で、設備投資が盛んになりつつある。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークに遠出をする予定の人がたくさんいる。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内消費財、建築関連の生産財共に、前年同期を若干上回っている。運転手不足や軽油価格の上昇で利幅は縮小しているが、利益は増えている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・4月に入ってから1日当たりの荷物量が前年同期を上回るようになっており、3か月前と比べるとやや上向きである。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが前年同期と比べて6.3%増えている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・今年の春闘では、中小企業を中心にベースアップが顕著となっている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今まで少数精鋭で我慢してきた中小企業で、中途採用による人員確保が増えている。特に技術職は顕著で、大工、左官や電気工事等、専門職種では人員不足のようである。ただし、人材育成の点で問題が多い。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・決算を迎える法人の多くが黒字であり、役員報酬を増額することができている。ボーナスを支給するところも多い。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・相変わらず取引先からは大きな受注もなく、販売は厳しい状況が続いている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月の受注量・販売量は、3か月前と比較してもあまり変わりはなく、景気は横ばいである。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・スーパーの店頭価格は、食料品関係を始め全般的にやや上昇しているが、販売量はあまり増えていないのか、どこの店でもセールを頻繁に実施している。新聞の折込広告も増えている。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・やや円高基調で経営側には警戒感があるが、ベースアップが実施され、景気は引き続きやや良いまま変わらない。ターミナル駅周辺では、高層ビルの建設ラッシュは一段落したが、人通りは多く飲食店にも行列ができ、街にはぎわっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼メーカーの一方的な値上げで、仕入れ値は前年比で30%以上上昇しているが、販売単価には一向に転嫁できない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・輸出が好調のところもあるが、伸び悩んでいるところもあり、一長一短である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・この2～3か月、鉄鋼や材料は値上がりしているが、販売単価に反映できない状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建住宅共にほぼ順調な推移であるが、年度末を過ぎてから、モデルルームへの来場者数がやや減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ガソリンや軽油が徐々に値上げされて、物流業界ではコストの増加要因となっている。旅行、レジャーや行楽等への影響も懸念される。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出力は微増である。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・北朝鮮のミサイル実験や国会議員の失言等で、消費を楽しむ気持ちになれない。家庭の安定の上に質の良い仕事が成り立つように、国の安定や政治の充実の上に、消費や経済は成り立つ。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生命保険や年金保険の保険料を見直したいという客が多い。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人投資家は、株価や為替の方向性が定まらないことから、運用については現状維持である。資産効果が現れないと消費も活発にはならない。
		不動産業（用地仕入）	取引先の様子	・土地の仕入れ状況にもマンションの売行きにも変動はない。競合他社をみても、年明け以降は目立った動きはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・最近の受注状況は、量、金額、内容等が不安定になってきている。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業の業績は厳しい状況が続いている。中小企業に勤務する労働者の給与は上がっていない。
		その他非製造業【ソフト開発】（経営者）	競争相手の様子	・競合先は、ゴールデンウィークを前に仕事量も多くて大変忙しく、好況のようである。当社も展示会を行う等まずまずの忙しさである。為替の動きが不透明で気になる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・大手企業からの年度末の予算消化による駆け込み注文が例年以上に多く、3月末までは忙しかったが、その反動で4月の受注額は例年の3分の2以下になっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・案件が多くない状況で原材料が値上がりしており、利益確保が厳しい。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月の売上が好調だったので、その反動が出ている。
x		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。販売価格も横ばいから低下傾向である。

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
	x	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・合併に伴い賃金が引き下げられている。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年比、3か月前比共に30%の伸びを示している。年間ベースでも2けたの伸びを示しており、各企業における採用ニーズは高まっている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・株価の動きが安定している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・管内の主要産業を始め、物流や飲食サービス等、多くの業界で求人が増える一方、求職者は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月比、前年同月比共に増加している。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人数は前年同期比で増加してきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前に比べればやや落ち着き、例年並みとなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・例年4月は受注が若干落ち込む傾向にあるが、今年はほとんど落ち込むこともなく、エンジニアの稼働率も高い状態となっている。前年から続く自動車関連企業の活況さが回復感を維持している。ただし、3か月前と比べると、景気が一層良くなっているというよりは、やや良い状態が続いている状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・期末から期初にかけての企業の採用活動が一段落し、人材の動きも一旦落ち着いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・景気の先行きが不透明で、企業は非正規での採用を望む。採用意欲はあるが、求人広告に対して財布のひもは固くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞広告の求人件数は減少が続いている。正社員の確保にはあきらめムードもあり、人材紹介にシフトしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、新規求人数共に微増である。景気に関しては、それほどの変化はない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は、事業主都合、自己都合共に、前年同期比で減少しているが、在職者や無業者の求職は増加している。有効求人倍率が5か月連続で2倍を超えており、人手不足感が強まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月を上回っており、引き続き人手不足感がある。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	求職者数の動き	・例年と同様、新年度になって求職活動が一旦落ち着き、求職者数は前月より少なくなっている。
		x	-	-

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)		-	-	-
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・ここ3か月間は、販売量が確実に前年を超えてきた。営業現場は忙しい気がしないと言っているものの、北陸新幹線開業効果が再び盛り返してきたように感じる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・4月度の売上高は前年超えを見込んでいる。婦人、紳士の初夏向け衣料品の動きが特に堅調に推移しており、全体をけん引している。
		衣料品専門店（総括）	来客数の動き	・来客数は増えてきたが、客単価が上がらない。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候の影響もあって、例年と比べてタイヤ交換の時期が長引いている。作業依頼件数が増えて、並行して新規購入客も増えている。車検や車販売の特需もあり売上は伸びている。さらに、より良いものを選択する客が多いため単価も上がっている。若干ではあるが景気が良くなったと考えている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・前月までは繁忙期であったが、単価や販売数量は伸びなかった。しかし、今月は単価が落ち込んでいるものの、販売点数が微増し回復の傾向がみられる。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・フリーのお客さんが若干増えたようである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は選挙があったこともあり、どのくらい落ち込むか気にしていたが、非常に良かった前年同月の9割で落ち着いた。ただし、20日以降は静かな日が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は、インバウンドが堅調に推移している。宴会部門は、件数がやや増えている。レストラン部門では朝食は堅調なもの、地元客が減少しているため昼夜の売上が伸びない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・結構忙しく仕事がある。タクシーの運転手が、ゆっくりと休憩する時間がない時もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は花見や歓迎会があり、新年度に入って更に人出が増え、観光客も増加してきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・動きの止まっていた分譲地の販売が進んだことや、新たな土地に対する需要によって引き合いが多い。同時に建物需要も高性能や高級設備を取り入れる客層によって、受注高は今後も続きそうである。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・展示場の来場者数の増加。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・土日はイベント等で、買物客というよりは人出が多いだけである。そのため購買には結び付かず、平日は近年まれに見る閑散とした雰囲気が続いている。百貨店では切り札の北海道物産展を開催しているが、盛り上がりを欠いた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い急ぎをせず慎重に選ぶという客の傾向は、今までどおりである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食関係は少し上向きだが、服飾関係では北風が強かった影響で春物は苦戦した。この後の気温の上昇に遅れが出ないかが懸念材料となっている。市長選挙に市議会選挙、ヨーロッパの政治動向や北朝鮮問題など落ち着かない様子が購買意欲にも表れている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・新年度に入り案件の問い合わせや引き合いは多いが、受注競争が激しく、利益が確保出来ない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は微増のため販売量が増えておらず、良いとは言えない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年より暖かくなるのが遅く、天候のずれによって婦人服など、雑貨関係も含めてアパレル関係は前年を上回っている。客の買い方は、シーズンを通して長く使えるものを探しており、その傾向が強くなってきていると考える。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・美容や健康を切り口とした商品は好調であるが、その他の一般品における節約志向には依然として変化がみられない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数に大きな変化が見られない。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・大型スーパーやドラッグストア、コンビニエンスストアといった競合店のオープン等で影響を受けた自店舗の売上、来客数は減少している。しかし、来店客の買上点数や購入単価の様子に差はなく、特需景気で左右されているわけではないと考える。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、特売商品を増やすことで1人当たりの買上点数が増加した。客単価を上げることで何とか前年売上をキープしている。
		スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・3月以降は競合店対策のために販促強化を実施しているが、依然として来客数の確保が困難な状況である。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・現在は生野菜のサラダや健康食品のパンなどが、好調に推移している。健康食品を1つ、2つと買って行く客がいるため売上は堅調に推移している。ただし購入単価は上がっておらず、1人当たりの購買は100円とか、コーヒー1杯だけという客も多い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温の上昇と共に売上は上がる。日祝日のイベントのある日は、天候に左右されて変化はあるだろうが、ウィークデーは全く変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・選挙もあり地政学リスクの高まりもあり、消費全体が重い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・流通業界のトップに、デフレ脱却は幻想であったと言わせるほど、現状の節約志向は根強いものがある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・検討中の客が多く、購入にまで至らない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・4月は年度替りや歓迎会、花見などで少しは動きが出るかと期待していたが、やはりだめであった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・野菜の相場安が続き、食料品部門は前年を維持できている。衣料や住まいの品が悪いままとなっており、特に婦人服やセレモニー関連、子供衣料がずっと悪い。不振続きだった玩具はヒット商品が出て期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は前年から伸びている状況であり、館内は客でにぎわっている。全館の売上は前年と比べてやや超過しており、堅調な状況である。要因としてはシネマの好調が大きく、それに伴って食料品、飲食店も好調である。ただし、衣料品については売上が前年比で落ち込んでいる状況であり、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	・桜の開花が例年より1週間遅く、春休みであったため4月2週目は集客が伸びた。しかし、単価が低調だったため売上は例年並みとなっている。
		一般レストラン（統括）	販売量の動き	・プレミアム限定として話題性のある商品は、販売価格が通常品より高くても売れる傾向だが、定番品の販売動向が悪い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・4月は大型団体の受注があり売상을伸ばすことができた。しかし、個人客や40人以下の団体などの客の動きは悪くなってきている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上85%、宿泊人数81%、宿泊単価101%である。14名までの個人旅行が82%と大きく減少したことが要因とみられる。ただし、北陸新幹線開業前の年との比較では104%を維持している。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・団体旅行の販売量は、実施時期の変更を含め前年と変わらない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年と比べて販売数に変化はない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・大きな値引きや施策を展開していないが、顧客要望に沿った付帯販売があったため、販売数量はあまり落ち込まなかった。しかし、大きな販売にはつなげていない。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の動きをみると、国内の団体と個人客は2～3か月前と比べて全体的に弱いものの、海外からのインバウンド客は引き続き強い動きである。全体としてはトータルで横ばいに推移している。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人会員の施設見学や体験、入会はそのころ動いているが、子供の入会は動きがない。年度末に減少している会員数を取り戻すにはほど遠い状態である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1～2月の来客数は前年比を大きく割り込んだが、3～4月は前年比をクリアしている。はっきりした景気動向が読めない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・常設展示場や内見会への来場者の購入姿勢に大きな変化は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が安定しない。個人が住宅を希望しても資金的に厳しい場合や、企業間の競争が厳しい場合もある。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・週末の天候が悪く、花見の需要期間が短くなってしまった。このため売上高は前年を割っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月の当店舗の状況は、一言で言うと停滞である。この時期は陽気のせいか、飲食やレジャーの方に消費が向いているようである。しかし、給料が増えたという話は一向に聞かない。どこにお金がかかっているのだろうと考える。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来場者数が大きく落ちている。土曜日、日曜日でも変わらず少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両販売、修理、整備共に3月の繁忙期を過ぎて徐々に売上が落ちており、来客数も少なくなっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・4月の販売量は前年同月比99%の見込みである。1月の販売量が前年同月比126%であったので、3か月前との比較で下向きである。
		通信会社（職員）	単価の動き	・客の商品選択が、一時期の質重視から低価格重視に移ってきている。

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
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3月の商戦期が好調に推移した後の反動なのか、契約数が若干伸びなかった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・取扱商品のうちテレビとスマートフォンの契約数は、順調に増加している。その反面、インターネットと固定電話契約数は足踏み状態となっており、商品別にまだら傾向にある。全体として景気は良いとも悪いとも言えない状況である。
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・特定の販売チャネル向けのコンビニエンスストア用商品が好調に推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユニフォームや自動車関連の資材では受注が回復傾向にあり、何とか受注量は確保できている。一方でスポーツ衣料の輸出については厳しい受注状況が続いている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内と米国市場からの受注が伸びた。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・百貨店系など一部では、特に高付加価値商品で厳しい状況が続いている。しかし、顧客の在庫調整が一段落したようで、若干ではあるが仕入れの動きが増えている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、少しずつ動きが出てきているということである。個人客の問い合わせが結構あり、仕事に結びついている傾向が出てきている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・最近の客の動きをみると、建設業、製造業などで仕事の予定が順調に入ってきている様子である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前回に引き続き、特に大きな変化はない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は順調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は手持ち工事が少ない時期である。過去のこの時期と比べて大差はない。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏を除き、低価格の受注競争が一部で激しさを増している。受注環境は厳しい状況が続いている。
		輸送業（配車担当）	競争相手の様子	・軽油価格が上昇したことによって、輸送コストが上がり利益を圧迫している。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・最近では建設関係の工事が増加したとの声が多い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・北陸新幹線開業1年目の特需には届かないものの、2年目の売上、利益は新幹線開業前の水準を上回っているというホテルや飲食店が多い。ただし、3か月前との比較で上振れや下振れしたという業績報告は聞かない。
		司法書士	取引先の様子	・会社や法人等の解散は多いが、設立も同じくらいある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告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	・求人広告の掲載数が、前年比で約150%と大幅に伸びた。業種別のバランスは前年、一昨年と比較してもあまり変わっておらず、全体的な人手不足感が定着してきたと考えられる。その中でも前年よりも大きく伸びた掲載数から、その人手不足感が再び加速しつつある状況であると考えられる。これは景気が続けて上向きになっている証拠であると考えられる。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣システムへの登録者数が増えない。企業とのマッチングに難航している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求職者数は横ばい状態、求人者数はやや上向きである。本来であれば景気は上向き、今後も上向きかとも言えるのだが、欠員補充の求人がかなりあることから求人の増加が純粋に景気が上向きであるということにはつながらない。また、求人数の伸びについては、慎重に判断すべきではないか考える。そうしたことから、今後については変わらないと推察する。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・年度が変わり新入社員によって要員数が増加したため、人材紹介や派遣社員の受注件数が減少している。一方で接客に関する仕事の入札案件が増加してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の出方は落ち着いてきた。求人数は前年より1～2割ほど多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・4月の求人広告売上は、前年同月比で6割である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注が多く忙しかった状態から、現在は落ち着いているという企業が多くみられた。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・小規模店舗による、新規の開業が順調に増えている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・卸売の売上に変化はないが、インバウンド効果で店頭の上上が伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・リニューアルをしたため、全体的に客が多く、販売量も多い。食料品についてはパン売場がオープンしたほか、食品コーナーのリニューアルもあり、非常に販売量が多い。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的には、消耗品を中心にした節約志向に変化はないが、価格に見合った価値のある商品の売上は、ギフトやセレモニー関係を中心に良い。また、高額品にも回復傾向がみられ、その動きに新たな体験などを合わせた仕掛けをすれば、消費マインド喚起への効果が顕著である。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・インバウンドの好調もさることながら、来客の固定客化が進み、来客数全体の60%を優に超えている。それに伴い、来客数が前年比で2けた近い伸びを示している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・引き続き、化粧品を中心とした婦人洋品、菓子を中心とした食品部門などが好調で、全体を押し上げている。また、インバウンド需要も堅調で、免税売上が過去の実績を上回る月が続いている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・前月に続き、婦人、紳士衣料は前年を下回っている状況であるが、下げ幅は改善した。花見シーズンの開始が例年よりも遅れ、行楽弁当などで売上の伸びた食料品と、高級ブランドショップ、化粧品が全体をけん引し、店全体でも久しぶりに前年の売上をクリアしている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も特選洋品や化粧品などの婦人洋品を中心に、好調に推移している。また、インバウンド売上も前年実績の約2倍と好調である。食料品が全体的に前年実績を大幅にクリアしており、店全体でも売上目標と前年の実績を上回る見込みであるが、婦人衣料は前年実績の確保に苦戦している状況である。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・4月に入り、3月の気温要因による売上不振からは、やや回復傾向にある。婦人服、紳士服などのカテゴリーは、前年を超えるまでには至っていないが、売上の前年比は5～8%改善し、90%後半にまで盛り返している。また、化粧品が10%以上伸びた服飾雑貨の売上は、前年を上回っており、高級品も含めて3月のマイナスを取り戻しつつある。下見の客が増えているなかで、春商材よりも夏商材の見極めが早くなっており、ベーシックな色目ではなく、今年らしい色目の商材に動きがある。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数の前年比は、3月が2.3%増、4月が現時点で1.1%増と改善している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・4月は天候が安定して気温が上昇したほか、桜の開花が例年よりも1週間遅れ、京都への来街者が増加した。その結果、入店客数が前年比で3.5%増加したほか、買上客数は0.1%減と微減であるものの、客単価は3.5%増と上昇し、全体の売上も前年比で増加に転じている。カテゴリ別では、3月の反動で春物衣料が好調、住関連商品も引き続き好調を維持している。一方、高級時計は株価の低下もあってやや苦戦している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・果物の売行きが良くなっており、春野菜も売れている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・競合店との価格競争は続いているものの、産地直送や自社開発商品、直輸入品など、価値のある商品をきちんと提供することで、販売量や売上、粗利益の上積みができている。客に商品価値を知ってもらうことが、非常に重要であることを再認識している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・4月から新入社員が入社しており、近くで研修が行われているので、若年層の来客数が増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・急に暑くなってきたので、飲料関連やアイスが売れている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・土日の天候が良ければ、アルコールなどのまとめ買いの客が増える。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前月に比べると、やや来客数は回復してきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が安定的に伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ムラはあるものの、来客数が少しずつ伸びてきている。非日常的な時間や空間のほか、コミュニケーションなどを求める形での、外食の需要があると感じられる。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・前年の11月以降、堅調な営業が続いており、4月の既存店来客数の前年比も103%を超えている。曜日別でも、全ての曜日で前年をクリアしており、良くなっている手ごたえを感じる。
		その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・花見のシーズンとあって、外国人観光客が例年よりも多く見受けられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来館人数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月までの一部の客室改装が終了し、今月から高単価での販売を始めている。それでも稼働率は90%を超えており、収入も前年を上回っている。インバウンドは台湾を中心に動いており、東南アジア系も目立つ。宴会についても、前年の大型会合がない分、収入は下がっているが、これまで利用のなかった地元企業からの問い合わせが増えているなど、業態によっては景気が良くなっているように感じる。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・今月は外国人宿泊客が増加しており、全体の宿泊人員も前年を上回る状況で推移している。また、宴会、レストラン部門も前年を上回っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年との比較では、熊本地震の反動による影響で良くなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・チケット販売や物販が、以前に比べて伸びているように感じる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・請負契約は減少傾向にあるが、不動産が好調で活発に動いているため、トータルでは少し好調である。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場数が前年比で伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月初旬の花見時期が終わってから、人出が急に減り、外国人の来街者も急減している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年ごとに節約ムードが定着し、特に3～4月は出費がかさむため、必要な物だけが購入されている。

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	・4月現在と1月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は4月が105.9%で、1月が102.2%、関東は4月が95.2%で、1月が95.6%、中部は4月が92.9%で、1月が91.8%、中国は4月が111.4%で、1月が108.1%となり、各地区合計の平均は4月が102.1%で、1月が99.5%となった。全国的に数字だけをみると好転しているようであるが、前年の実績があまりにも悪く、一昨年に比べると、まだまだ良くなったとはいえない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・4月の前半は、入学や入社などのお祝いでお肉が売れるが、今年はその動きが弱い。花見の季節でも、屋外でバーベキューがしにくくなったこともあり、肉の売行きが落ちている。ゴールデンウィークに備えて購入が減っているのか、春らしい動きが見当たらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・春物衣料の動きが悪い。かといって、夏物もまだ動いていないので、販売量は少ないままである。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず、飲食関係やゴルフ場の関係からの注文も芳しくなく、雰囲気は良くなっているようには思えない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月も前月に続き、売上目標を上回る見込みである。インバウンドの売上が回復してきたこともあるが、それ以外の売上も上向きである。前年は熊本地震の影響で需要が減少したため、その反動が出ているほか、当社の販売促進策などが功を奏し、売上は順調である。ただし、中間層の購買に対する慎重な姿勢には、依然として変化が感じられない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・相変わらずインバウンドの売上が、前年を10%以上、上回っていることもあり、日々の売上の下支えになっているものの、紳士、婦人衣料の動きが鈍い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・売上の増加傾向が続いている。特にインバウンド売上は、前月に続いて前年比で30%増と好調であり、売上全体の拡大に寄与している。一方、富裕層の外商売上は前年比で微増と、株安が続いたことで消費意欲が少し低下している。中間層を中心とした、自社カード顧客の売上は減少傾向が続いているものの、ポイントアップなどの特典期間の売上は増加している。全体的な増加率については、ここ数か月大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・入店客数の増加傾向が続き、前年に大苦戦したボリュームゾーン商材の伸び悩みも、底を打った感がある。また、インバウンドの来客数や売上の増加も続いている。一方、外商を中心とした高額品の動きは弱含みの傾向にある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良顧客のうち、上位の客のみが、より高額な商品を今まで以上に買い求めているものの、全体的には金額、販売量共に低迷している。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・今月は入店客数、客単価は前年並みであるものの、購買率が悪く、売上の悪化要因となっている。婦人服は前月よりも少し回復傾向にあるものの、紳士服、インテリア、食品などが振るわない状況。月中旬に仕掛けたカード関連の販促が苦戦しているほか、外商が苦戦していることなどが、購買率を押し下げている。
		百貨店（役員）	単価の動き	・生活用品や化粧品といった日用雑貨のほか、食品などは販売量が伸びているものの、婦人服などの衣料品については、単価や販売金額が伸びていない。客のほとんどが中間所得層であり、可処分所得が伸びていないため、生活防衛意識は変わらない。一方、一部の富裕層については、宝飾品など的高額品の売上が伸びている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近の状況は、店全体の売上が前年比で2.7%増である。これまでと同様に、化粧品が31%増、特選衣料雑貨が17%増とけん引している。また、気温が上がりやすく、桜の開花がやや遅れたこともあり、弁当、総菜が6%増と増えている。訪日外国人売上は前月に続き、化粧品が倍増し、全体では34%増となっている。一方、中間層向けの婦人服、紳士服は、前年を下回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・年明け以降、特売日や特売品に対する集中度合いが、引き続き高まっている。生鮮相場にも落ち着きが見られるなか、前年並みの売上を得るためには販促の強化が必要であり、利益的に厳しさが増している。また経費面でも、退職者分を補うためのアルバイト時給が前年よりも大幅に上がっており、厳しい状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は維持できているが、1人当たりの買上点数が減っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、改善していない。外国人客は増加しているが、全体の回復を支えるまでには至らない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・生活防衛意識が高く、割引セールやチラシを入れた日の午前中に、客が集中する傾向が強い。ディスカウント業態に客が流れる傾向が、更に強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・単価は横ばいで、来客数も増えず、苦戦している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食料品の動きがやや悪く、来客数が戻らない。当店は総合スーパーで、衣料、住関連の動きは悪くないが、落ち込みをカバーできない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は横ばいであり、景気の変化は感じられない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・節約志向は一時的な動きではなく、恒常的な傾向となっている。価格をアピールする商品と、質をアピールする商品に明確に分かれ、消費者が状況によって買い分けている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・前年は来客数、単価共に、2年前よりも大きく伸びた。今年に入って、来客数の増加傾向はやや鈍化しているものの、堅実な傾向は続いている。ただし、単価はやや低下傾向になっており、売上全体に大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーが相変わらず人気で、常に満席に近い状態が続いているが、売上の上限に近づいており、ほとんど伸びはない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・人口の減少や労働者不足が問題になっているが、客の様子や来客数、購買量などに、あまり変化はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数はやや増加したものの、客単価が伸びず、全体的に大きな変化はない。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前の1月とは単純な比較が難しいが、来客数がなかなか増えず、微増と微減を繰り返している。ただし、小売業については、景気だけが停滞の要因ではない。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・シーズンに関係なく、価格の低下が見受けられる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・必要な物以外の消費を抑える傾向がある。家電製品であれば、故障しない限り買換ええない傾向が強く、販売量が増えない。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・新生活関連の需要により、販売数量が増えている。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が激減しているが、例年どおりである。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価の変動によって、客の購買意欲が大きく変化する。特に、円高が進むと株価が大きく変動するので、その影響を受けやすい。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・朝晩と昼の寒暖差の大きな日がある。殺虫剤や花粉症関連商品の動きはいまだに鈍いが、風邪薬や冬物商材の動きが活発である。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・特に大きな変化はみられない。ゴールデンウィークに合わせた発注が、前年と同様に入ってきている。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・北朝鮮問題での不安要素はあるが、現状の店頭での販売状況に大きな変化はない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・大きな催事では、集客数や売上が前年を少し上回っているが、利益が薄いことから、特価品や処分品などの割合が高まっていると考えられる。

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
		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	・急に暑くなったため、夏物の動きは良かったが、すぐに落ち着く形となっている。
		高級レストラン（企画）	販売量の動き	・料飲施設において、低、中価格帯の店舗に対する流動客の入込が鈍い一方、高価格帯の店舗の予約受注数は伸びている。宿泊に関しては、今後3か月の団体予約が伸び悩んでいる一方、個人予約が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの客単価がかなり下がっている。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・客単価でみると、客層が低単価層と高単価層とに、明確に二極化している。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・春になって新商品が出るため、動きはとても良い。気温が上がるにつれて、販売数量は伸びてくる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月の前半は良かったが、後半はゴールデンウィーク前の出控えで、前半の貯金を減らしている。ただし、前年に比べて団体客が多く、トータルでは前年を上回る見通しである。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・オフシーズンに入ったこともあり、単価の安い物しか動かない。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらず景気は低調である。外国人観光客の訪日数は増えているが、あまり当ホテルの宿泊は増加していない。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・客室に関しては、海外からの客の動きが相変わらず好調であるが、婚礼、一般宴会の利用は少人数化が進み、売上が落ちている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・春の行楽シーズンでもあり、個人旅行が好調である。5～10名のグループも、インターネットでまとめて予約を入れる傾向がある。前年比でも稼働率、客室単価共に、アップしている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客の様子に大きな変化はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・花見関連で若干の営業収入の増加はあったが、大きく増えたわけではない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・神戸は、神戸港の開港150周年ということで、様々なイベントを立ち上げている。その影響もあって、多くの場所から客が訪れるため、移動手段としてタクシーが利用されている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内は落ち着いた感じで、公共交通機関を利用する人も多く、利用は横ばいとなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外からの客が明らかに増えてきている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・決して良くはないが、まずまず順調に推移している。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・特に、音楽のレンタル、CD販売では非常に厳しい状況が続いているが、新アイテムの文具雑貨やブックカフェは相変わらず好調である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの販売現場では、大阪市内を中心にしたタワーマンションなどは引き続き好調な反面、郊外の実需向け物件は集客に苦戦している状況に変化はない。全般的な価格の高騰により、販売に苦戦している状況が続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・今月は来客数だけをみていると、それほどの落ち込みはなかったが、売上はかなり良くなかった。客が単価の低い電池交換に集中したことが要因と思われるが、近隣の複数の大型商業施設によるリニューアルキャンペーンや、春の大感謝祭などのイベントが続いたため、そちらに客の予算が流れている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・顧客の若返りがうまく進んでおらず、中心顧客層の高齢化の影響を受けている。小規模なリニューアルにとどまっているため、次の顧客層へのアプローチが進まず、来客数が減少し、売上が落ちている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は、化粧品を中心として好調に推移しているが、婦人服などの衣料品の売上は低迷している。株価が下落したためか、今月は高額な宝飾品の受注件数が減っている。

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（宣伝担当）	お客様の様子	・インバウンド需要は好調を維持しており、全体の売上を底上げしているが、それを除く売上は前年を下回っている。これまで売上の中心であった、一般のボリューム層や高齢者層の購買が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、客単価も低下している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・販売量は横ばいから、やや下降傾向にある。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・シングルライフ需要が一巡し、新生活がスタートしたほか、ゴールデンウィーク前ということも重なって、来客数が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の3月には呼び込みをかけて集客を図るため、例年4月には販売台数の落ち込みが発生する。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・売上単価が下がっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・株価の動きも高い水準で安定していたが、実際に身の回りでは、そこまでの盛り上がりを感じない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・毎年この時期は、年度替わりの影響や、レジャーの活発化などで売上を落とす傾向にあるが、企業からの引き合いの減少が気になる。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・北朝鮮の軍事行動や米国との間の緊張、フランスでのテロなど、世界情勢を巡る状況が更に混とんとするなか、特に学生の旅行については、海外への渡航を延期、もしくは中止する動きが出ている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・中国、韓国情勢のほか、北朝鮮問題などの政情不安により、近場の海外旅行離れが生じている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年度の挨拶回りも終わり、法人関係はあまり動きがない。大阪は観光都市であり、韓国人や中国人観光客の数は増えているが、タクシー利用者の数はあまり芳しくない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・通常は比較的好調な、インターネットサービスの申込が落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の流通では、新築の戸建住宅の成約率に低下傾向が続いており、需要よりも供給が過剰となる状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションのモデルルームの来客数が減少しており、契約数の進捗状況についても悪化している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・基本的には変化がみられない。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末が過ぎ、住宅着工の動きが一段落したため、新規の設置件数が減少する。
	×	一般小売店〔衣服〕（経営者）	競争相手の様子	・アパレル関連では、2～4月にかけて、関西で同業他社の廃業が増え続けている。廃業がかなり目立つ傾向にあり、当商店街では今まで空き店舗はなかったが、空きが出始めている。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	販売量の動き	・前年に比べて、予約、販売量共に落ちている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月末になっても寒い日があるという季節的要因のほか、北朝鮮の問題もあるのかもしれないが、将来に対する不安要素が多く、自分の洋服を買おうとしない。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・照明器具の単価下落が激しい。来客数の動きも、決算が終わって落ち着いた様子である。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,460円で、今月の客単価は9,393円と下がっている。
企業動向関連 (近畿)		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・経営コンサルタントへの依頼では、人材の育成や研修が大きなウエイトを占めている。同業他社も同じであろうが、この時期は新入社員や新入管理者への対応のほか、年度始めということで、研修や能力開発の需要が増える。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・製造量の増加に伴い、売上も少しであるが良くなってきている。5月の連休前の駆け込み受注もある。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内、海外販売のどちらも、前年比で約8%増となっている。

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えて、営業時間内に対応できなくなっている。残業や休日出勤で乗り切っているのが現状である。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークを前にした駆け込み受注で、例年にない受注量となり、納期の折り合いがつかずに失注が増えている。最近の傾向で残業の上限が厳しくなっているため、対応できずに苦戦している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ1～2か月、不況のために停滞していた得意先からの発注が復活したり、納入の前倒し要求が目立ち始めた。得意先の在庫整理が進んだためか、市場の回復のためか、今の時点で明らかではないが、年初から4月までの売上は微増で推移しているため、今後の動向に注目している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に、少しであるが増えている。
		金融業（地域担当）	取引先の様子	・売上が伸びている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告の売上が、前年比で100%を上回ったり下回ったりする動きを繰り返している。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は花見客によるにぎわいが目立った。年々外国人が増えつつあるほか、今年は前年と比べて晴天の日が少なかったものの、開花期間が長かったことがプラス要因となり、中旬までにぎわった。特に、駅ナカのコンビニやスーパーの動きが良い。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・実用衣料の販売は底堅く、季節なりの順調な販売となっている。天候不順も特になく、週末に晴天が多いことも消費を下支えしている。販売価格に関しても、特価セールを少なくして利益率を確保したいという小売店チェーンの方針を反映し、全体として安定している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの受注量、販売量については、季節的要因を考慮すると変化はない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料価格の値上げに伴う、ユーザーとの値上げ交渉が完了したほか、荷動きも通常どおりである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いの状況を見ると、景況は横ばいのようなのである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造設備の効率化、性能強化には関心があり、投資にも前向きであるが、実施に向けた動きはゆっくりしていると感じる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、自動車産業の下支えで推移しているのが現状である。設備投資が広範囲に行き渡っておらず、今後どの分野を開拓していくかが課題である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・新学期が始まったが、例年の動きとそれほど変わりはない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・年度末の工事が終わったが、建設資材の高騰や技能労務者不足であると同時に、相変わらず受注価格の激しい競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、単価共に、楽観的にみても横ばいである。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・事務機器の配送が前年よりも増加しているが、景気が良いかどうかは判断が難しい。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・欠品商品の入荷が始まり、例年どおりの動きに戻ってきている。
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・決算調整などで3月は受注数が少なかったため、4月からの増加を期待したが、微増に終わっている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・為替も株価も沈滞気味で、一部の企業では値下げの様子もみられる。今しばらくはこの状況が続くそうである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入が減少したまま、回復の兆しが無い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度は広告発注が減る傾向にあるが、今年は比較的好調に推移している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・今年は当初から低迷が続いており、状況に変化はない。

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
		その他非製造業 [商社] (営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・新年度になっただけで、今のところは大きな案件の動きはない。補助金への問い合わせがあり、その内容次第では、夏ごろに製品が動く可能性がある。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・前年と比べて気温が低いこともあり、販売量がやや減っている。
		食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・量販店からの値下げ要求が強まっている一方、原材料価格は高止まりしている。
		繊維工業 (総務 担当)	取引先の様子	・エンドユーザーに接して販売する機会が増えている。今まで問屋が受け持っていた部分が、メーカーへ委託されている。問屋が集客イベントを開催し、売るのは商品を作ったメーカーであるため、出張の経費が増えて利益を圧迫している。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・鋼材価格の値上げによる反動か、今月から売上が落ち込んできている。
		電気機械器具製 造業 (経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・エンドユーザーの市場離れが統計的に表れており、今後も回復の兆しはみられない。
		建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注が落ち着いてきている。年度始めで、顧客も動きにくそうである。問い合わせの状況から、土地の動きもやや悪いと感じる。
		広告代理店 (企 画担当)	取引先の様子	・服飾関連の売上が減少しており、前年を下回っている。その影響で販促経費の支出に対してもシビアになっている。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・在庫台数がかなり少なくなっている。
		×	その他非製造業 [電気業] (営 業担当)	受注量や販売量 の動き
雇用 関連 (近畿)		-	-	-
		人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・派遣社員から契約社員などへの切替えの動きがある。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・スマートフォン関連の電子部品のほか、自動車関連の求人が引き続き好調。さらに、最近では金属や業務用機器などの設備投資関連の求人も増えている。また、ホテルの新規オープンが相次ぐ宿泊業や、人材不足感が強まっている運輸業、介護関連の求人も増加がみられる。
		民間職業紹介機 関 (マネー ジャー)	求人数の動き	・IT関連やサービス業、製造業の求人の伸びが大きい。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・ターミナル駅を經由して通勤しているが、乗客の表情に活気を感じる。さらに、車内で新聞を読んでいる人が減ったことに驚いている。スマートフォンなどの普及が影響していると考えられる。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数が前年よりも増加傾向にある。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・新年度に入ってから、前年のような活発な動きがみられない。オーダーはそこそこあるが、単発的な受注ばかりである。来年10月からは、労働者派遣法の改正による3年問題が浮上してくる。正社員でいくか、派遣社員でいくかという難しい選択肢に、企業はかなり慎重になっている。この傾向は当分続く。
		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・4月のスタートに向け、求職者数が伸びていたが、4月に入ってから減っている。ただし、企業の求人数には変化がないので、この求職者の減少は一時的な動きと思われる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・正式には募集していないが、良い人がいれば採用したいという企業が散見される。
		アウトソーシング 企業 (管理担 当)	それ以外	・今月は仕事の依頼が少ない。
	新聞社 [求人広 告] (営業担 当)	周辺企業の様子	・ホテルや飲食業などが、インバウンド効果で活性化していることは確かであるが、メーカーなどの基幹産業の低迷は続いている。一方、現場でのアルバイト需要は多く、人手不足である。	

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
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新卒採用が本格的に始まり、採用市場も年間で最も活性化する時期を迎えている。ただし、デジタル世代には新聞求人になじみがなく、縁遠いものになりつつある。とりわけ新卒採用においては、圧倒的にインターネット求人に対する依存度が高い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、前年比で90%台であり、良くもなく、悪くもない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で5.4%の増加、新規求職者数は1.8%の増加となり、前月までの減少傾向は止まったが、例年この時期は在職者の増加に伴って転職の相談が増える。企業からは、人手の不足や、募集しても応募者がいないとの声が多い。求人の増加傾向は続いているため、雇用失業情勢の改善はしばらく継続する。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・例年と同様に、今年度の予算が執行されるまでは公共工事が減少しており、日雇求人も減少している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒の求人は多く、景気は良いように感じるが、採用予算を使う大手企業の求人がやや減ってきて、その代わりに予算の少ない中堅企業の求人が増えている。そのため、求人全体は増えているものの、身の回りの景気としては、そこまで良いと感じられない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・4月に入り、業務がひとまず落ち着いた感がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・3月のピークを過ぎ、急に求人件数が激減している。さらに、ゴールデンウィークの休みもあるため、売上は減る。求人とは逆に、求職者数は増えており、派遣の上限が3年に制限されているため、派遣会社を変更する人がかなり多くなっているように感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は多いものの、大手の採用予定人数が前年よりも少なくなってきた。
	x	-	-	-

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)		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・レディースシューズの販売を本格的に始めたので、女性客が増えている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・年度初めて月前半は異動の名刺注文が増えたが、ゴールデンウィークが近づくにつれ、客の買い控えが始まっている。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・天候が安定し客足が増えている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・苦戦した前月と比較して現時点での来客数、客単価共に好調に推移しており、特に衣料品に回復傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・しばらく厳しい前年割れの状況にあった婦人服の売上が3月から持ち直してきており、食品も催事を中心に好調で、景気に少し回復感がみられる。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・近隣にディスカウント店が出店したが、対策の効果もあって全体的には前年売上を維持できている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の財布のひもは固いが、春物や夏物の衣服を求めて客が回遊し始めている。朝晩の冷え込みで長袖の衣服が売れている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・4月はおにぎりや揚げ物に力を入れているが、本部の政策もあって1日当たり5～6千円の売上アップができ、前年の売上をクリアしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の伸びは今一つであるが来客数は伸びている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・比較的単価が高く健康を重視した食品が好調に推移している。客は付加価値のある食品には投資を惜しまず、繰り返し購入する傾向があるので今後も売上の支えになってくる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が増え、客単価も上昇している。
		家電量販店（販売担当）	来客数の動き	・来客数が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価が上昇しているの で売上は確保できている。
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・春先で人の動きはあるが、購買に結び付かない。
		その他専門店 〔土産物〕（店長）	来客数の動き	・3月下旬から4月にかけて来客数が前年比117%で推移している。平日でも安定した動きを見せており、特に春休み時期は親子連れの利用が多い。来客数に比例して売上も増加し、地域の特産品や鮮魚などがよく売れている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価がやや低下しているが、来客数の増加により 売上が前年並みとなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年に比べて客の流れが良く、来店につながっている。団体予約もコンスタントに入ってきており活気がある。
		一般レストラン（外食事業担当）	単価の動き	・大手外食チェーンの出店で外食目的の来客数が増加している。平日やランチタイムの客の分散で苦戦しているが、休日前と休日の売上は前年の105～108%で、3月後半から増加している平日の宴会売上は前年の135%である。来客数の減少分を客単価が押し上げ、売上を確保している状況である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・気候が良くなり、オンシーズンとなって客単価が上昇し来客数も増えている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・前年同様、桜シーズンに伴うインバウンド団体客の増加で、市中の宿泊施設は好調である。またインバウンド個人客も増加しており、足元の消費喚起の一因となっている。時期的にも宴会、レストラン共に歓送迎会などの団体受注が好調で、人の動きも活発になっている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・米国を始め政権交代など不安定要素はあるものの、国内旅行者やインバウンド客も緩やかな増加傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気はあまり回復していないが、旅行需要は回復してきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年の102%の売上である。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度始まりで生活の区切り時期ともなり、スマートフォン関連の商材の販売と営業が順調である。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度替わりは一時的に人動きが活発になるので販売量が増加している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気は上向く。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・3月の寒の戻りで遅れていた花が開花し始め、入園者が少しずつではあるが増えている。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・週末を中心に天候に恵まれたことに加え、テレビCMやチラシの効果により客の動きが良い。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数が徐々に増加しており、商談内容で購入意欲が伝わってくる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の財布のひもが固く、必要以上に購入しない。レジ周り品の動きが悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・駅前再開発に伴う新しい形態の店舗等に多少の客の分散があり、売上確保が厳しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当店で制服を扱っているが、中古品を補正する客が増えているものの、依然として買い控え客が多い。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・若い世代の買いまわり客が増え、売上が減少することはない。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今月の販売量は前年の94%程度の見込みである。婦人服や紳士服、観光部門が不振であるが、化粧品や美術品は前年を上回る見込みである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月上旬はセレモニー需要が落ち込んだが、外出着は前年同様の売上が確保できている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月に復調が感じられた婦人服を中心に衣料品の動きが再度マイナス基調になっており、前年の熊本地震で低下した消費マインドの上昇や大きな景気回復は感じられない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年好調であった白ジャケットなど春物の動きが鈍く、特にスーツを求める客が少ない。雨も多くUV関連の商材の動きも鈍い。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・食品の売上が良く、特に物産展では来客数と売上が前年よりかなり良い。衣料品関係は苦戦しているが、高額な美術品や宝石は富裕層が購入している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（人事担当）	お客様の様子	・物産展やギフト関連の来客数と売上は好調であるが、衣料品は不調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価共に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月は前年より土曜日が1日多いが、来客数が前年の99.3%で推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候が不順な日が多いので、旬の商品が安くならない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価にあまり変化はなく数字的には悪くないが、景気の上向き感はない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の購入点数の減少が顕著であり、特に衣料品では複数のアイテムを同時に購入する客が減少しているとともに、必要な商品だけを求める傾向が強くなっている。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、その他の数値に変動はあまりない。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・前年より若干良い状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなるような話を聞かない。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・2月ごろから競争相手の出した見積金額に異常なまでの薄利と原価割れが相次ぎ、それが4月になっても続いている。当社もインターネット価格に対応するなど、市場の冷え込みに対処するような動きとなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年は大手自動車メーカーの燃費不正問題による販売減が影響しているため、前々年と比較すると4月の販売量に変化はない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・4月は3月の決算の反動で来客数が減少するが、例年よりひどい状況である。週末のイベント時の来客数が前年の60%で推移している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発表があったが、前年並みの販売量である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・小売店は企業努力で利益を伸ばしてもメーカーの値引き操作によって儲からないため、売手市場、大手優遇が続く限り本当の意味での好景気にはならない。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	来客数の動き	・大幅な来客数の変化はない。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・有名衣料小売店が撤退した空き店舗で催事対応をしており、集客数では同等であるが、売上点数が減少している。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・施設の自主イベントにより集客はあるものの、客単価と売上が伸びない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・花見が終わり、人の動きはあるものの販売単価が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数と客単価に変化はない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊では北米、欧州、アジアなど海外からの客が減少しており、特に個人客が顕著である。レストランは来客数、客単価共に微増である。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・年度初め並びにゴールデンウィーク需要で少し上向きであるが、世界情勢の影響を受ける業界であり海外旅行は慎重な動向が続いて減少傾向にある。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・季節的な要因もあり転出者数と転入者数が例年とほぼ同じである。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数と商品販売高は前年同月に比べて変動がない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・安売りの店に客が流れている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・陽気が良くなってきたため客は外出する機会が増えているものの、節約志向に変化はない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・他社の不動産仕入れが活発化しているが、効果が出るまでには少し時間がかかる。

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
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新年度がスタートしたが予算削減の話だけが聞こえてくる。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・住宅、非住宅共に設計依頼が増えてこない状況がこじばらく続いている。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・少し落ちていた建築費が再び上昇し始めている。建築現場では職人不足により工程管理に苦労しており、コストアップによって中断する案件も増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は横ばいで推移しており、大きな変化はない。
		商店街（理事）	来客数の動き	・4月に入り天候不順が続き、様々な商品の値上げもあって客の生活防衛本能が働いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・近隣に大型店が開店したので売上が低迷している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買姿勢は非常に慎重で、客単価が低下している。
		一般小売店【茶】（経営者）	販売量の動き	・新茶の出荷が遅れており、旬のものが売上に響いている。
		一般小売店【食品】（経営者）	単価の動き	・客の購買指向は低価格商品へ向いている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・高額な五月人形は売れているが、100万円以上の宝石は売れず厳しい状況である。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・集客の原動力である食品部門の来客数と売上の減少傾向がここ数か月続いており、全館に影響が及んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買上点数が伸びず、必要な商品だけを購入する傾向が強い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が減少しても、商品の値上げで1品単価が上昇していることで売上は前年を辛うじて越えている。今後は客に節約志向が広がることを見込まれる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・気温の影響もあるが、来客数と買上点数が前年を下まわり、既存店の売上が前年割れとなっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・前年に比べてスーツの売上が大きく低下している。それ以外のアイテムの売上は上昇しているため単価の高い商品の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客に目立った動きはなく、財布のひもは固い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・4月の大きな人事異動の影響が大きいですが、販売数が想定以上に減少している。人員不足を解消できていれば異動も最小限に止められたが、状況は非常に厳しい。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークにイベントを予定しているため、現在来客数は少ない。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・客が高齢化しており、値頃感がある商品しか購入しない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば3～4月は歓送迎会があり来客数が増えるはずであるが、今年は極端に歓送迎会が少なく非常に危惧する事態となっている。
		その他飲食【サービスエリア内レストラン】（店長）	来客数の動き	・交通量が減少しているため来客数も減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月前半は花見や歓送迎会で夜の客の動きが良かったが、後半は天候が安定せず、客の飲み控えの様子がうかがえる。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・価格が低下しなければ物品が売れない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・国内全体の景気動向に同調するように、5月以降のインバウンド予約の状況が悪化傾向にある。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・売上が2～3か月前よりも低下している。
	×	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年の100%で推移しているが、一般食品の買上点数が伸びないので売上が前年割れとなっている。特にペットボトル飲料、インスタントコーヒー、カップ麺、嗜好品など価格で販売量が左右される商品の動きが悪い。
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が減少しているため、新車購入の話は少ない。

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
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・需要期から閑散期になり、また仕入原価の高騰で販売価格も値上げとなることから販売量は低下している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連製品を中心に受注が増加傾向にある。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・物件の引き合いが増えている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費の落ち込みが影響し、コンビニやスーパーでの売行きが悪い。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・マイナス金利導入による住宅ローン金利の低下の効果が一段落し、新設住宅着工戸数も横ばいになってきているため、しばらく住宅業界では景気に変化はない。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・為替や燃料安の外的要因により近隣企業の2016年期末決算は前期に比べ向上しているものの、今期の見通しが良くないことから各企業とも引き締め継続の様相である。
		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	・生産量が増加して多忙であり残業時間も増えている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・前月上向きつつあった景気が、その後一進一退で踊り場に差しかかっている。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車向けと家電向けの需要は旺盛で、一部ではフル生産を継続している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は生産能力の70%しかなく、厳しい状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客から1日当たり受注量は3か月前とほぼ同等である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・技術職に短期間の空きはできてきたものの、引き続き予定物件が順調に受注できている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・取引先で前年度増収との話題があがるものの、IT関連について大きな設備投資の引き合いは少なく、現状維持での商談が多い。
		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で通信機器関係の更改があったものの、例年同期と同様の販売額と量であるため景気に変わりはない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元の自動車部品メーカーの受注は高水準を維持している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・自動車の減少を半導体や鉄道用車両がカバーし、輸出高は3か月連続でプラスを維持している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業種によって受注量の変動はあるが、総合的に極端な変動はない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・年度末の数字では公共工事の額が増えていないのに材料費が着実に増加しており、建設業は前年より利益が低下しているところが多い。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の特需後なので受注量は減少している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者は買い控えをしている。
	化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・各メーカーが主要原料となる苛性ソーダの値上げを4月から強気に打ち出しているが、受注量が増加基調にあるのでこれを受けざるを得ない状況である一方、販売単価への転嫁は難航している。	
	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	・受注量があまり増えておらず、国内景気は依然低調であるため価格上昇は見込めない。また原材料に関しては皮革関係の値上がりもありコスト面で非常に厳しい。	
	輸送業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・作業戦力不足や長時間労働是正への取組から受注を制限せざるを得ないケースがあり、これまで同様の対応ができていない。	
	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に減少している。	
雇用	×	*	*	*
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連 (中国)		人材派遣会社 (経営企画担当)	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に回復傾向にあり、即戦力を求める企業が増え、働き方改革への推進や事業強化の動きが活発になってきている。一方求職者にも動きが見られ、市場に活発な人材流動が起こりつつある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・近年増加していた新卒採用が今年は少し落ち着いており、その代わりに中途採用の求人が増加傾向にあるため、今年は転職率が上昇する可能性がある。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・新規求人はスマートフォン向け電子部品製造や菓子製造が好調な製造業が前年同月比で2割増となっている一方で、卸売や小売業が2割減となるなど、求人全体では横ばいとなっているが、求人数は高水準となっている。
		職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・第4四半期の新規求職者数が前年同期比で増加し、求人数の増加に伴って求職者が条件のより良いところへ移動しようとする意向が表れている。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・海外進出や事業拡大に際してのノウハウを有するシニア人材の獲得、未経験者を採用しての技術者育成等、これまでにないターゲットの獲得を急いでいる。
		人材派遣会社 (支社長)	求人数の動き	・新規求人数が前年より12%減少しており、企業の採用意欲は引き続き高い水準にあるものの、右肩上がりでは伸び続けていた時期と比較すると一服感を示している。
		求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	・内定が出るスピードが前年よりも早くなっている。
		求人情報誌製作会社(広告担当)	雇用形態の様子	・2018年新卒採用者数、年間採用の中途採用者数から見て、採用傾向はこれまでと変わらず微増で増え続けている。
		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81.4%増加している。年度末は退職者が増える時期であり、大幅に増加しているように見えても前年より新規求職者数は減少しているため景気に影響はない。
		職業安定所(産業雇用情報担当)	求人数の動き	・3月の求人倍率は1.62倍で高止まりが続いている。
		民間職業紹介機関(人材紹介担当)	求職者数の動き	・人手不足の解消が進んでいないため、働き方の多様性は必要であるが、国の施策が必要不可欠である。
		学校[大学] (就職支援担当)	周辺企業の様子	・採用活動では企業から学生や大学への熱心なアプローチが続いているとともに、マスメディアが発表する採用動向でも大幅な採用数減少などの情報は見受けられない。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・有効求人数は過去最高を更新しているものの、有効求人倍率は上げ止まり感がある。企業によっては長引く人手不足を反映して待遇改善をする動きが目立ち、財務悪化につながる可能性もある。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		商店街(代表者)	来客数の動き	・3月に始まった博覧会が盛況で、春休みにはかなりの動員をみた。その影響で商店街もにぎわい、週末を中心に国内外から多くの観光客が来ている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・競合店の出店で客数は前年割れが続いているが、客単価は上昇しており、買上点数も増加している。
		コンビニ(商品担当)	販売量の動き	・暖かく日脚が延びたこともあって、夕方以降の販売量が回復傾向にある。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・全国的に販売量が前年を上回って推移している。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数が増加し、単価も若干上昇している。少し財布のひもが緩んでいると感じている。
		旅行代理店(営業部長)	来客数の動き	・クルーズ船の就航などから訪日外国人客が増加しており、活性化しつつある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・春のお遍路シーズン到来で、前年より少ないものの、遍路の仕事が徐々に増えている。街の状況はあまり良くない。	

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・2～3か月前より来客数は順調である。前年と比べても若干良い。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・商店街は多くの人でにぎわい、活気が感じられる。暖かくなって消費マインドは上昇しているが、アパレル関連の低迷は続いている。高級宝飾品やメガネ等は実店舗で購入する安心感が得られるからか、前年末から大変好調に推移している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・新規客はいない。家庭向け商品の動きもほとんどない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高額品は引き続き堅調。桜の開花が遅れるなど前半の気温低下が、衣料品や食品の売上にマイナス影響となり、特に衣料品は厳しい状況が続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・業績が上向いているのは企業努力と好天に恵まれたこと。景気が良くなっているわけではない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・季節の変わり目である4月は、本来なら好調なのだが、あまり伸びていない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・春物商材の動きが上向き、気候も中旬から安定しているため、売上はやや前年を上回って推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・単価は下落傾向にあるが、販売量は横ばいあるいは微増程度。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月の新車受注状況は、前年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・会計年度末の3月需要が過ぎ、4月は例年通り横ばい。前年からの新型車効果も落ち着き、ゆっくり車選びをしているように見える。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊も、地元の宴会や昼食等で利用は増えているが、景気が良くなっているわけではない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・売上も乗車率も、あまり変化はない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年4月は販売数が少なく、前年と同様で大きな変動はない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・新年度に入ったが、特に目立った動きは感じられない。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・入場者は60歳前後の人が多く、若者や子供連れの若年層はほとんど見ない。年金受給者層が主力のため、利用、投票券の購入金額も抑え気味で、売上の伸びは見込めない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・繁忙期が過ぎて落ち着いている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・建設会社は、前年後半から手持ちの工事でほとんどいっぱいの状態が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・繁華街の人通りが少ないことが、店頭に来店数にも影響している。その一方、インターネットや企業からの注文は増えている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・新学期の参考書の販売が、前年を下回っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・来店客の状況は変わっていないが、競争のあおりで客単価が減少している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の出店・改装の影響を大きく受けている。加えて、不漁のため魚部門が非常に悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・地方の景気は良くなっていない。街中で買物する客はかなり少ない。当店は顧客ばかりで一般客が少なく、客単価も上がらない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・軽自動車届出ベースは前年を上回っているが、4月は来店数が少なく、受注も少ない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・4月下旬に競合店がオープンし、来店客数が少ないと感じている。
		通信会社（営業部長）	来客数の動き	・3か月前は来客数が月初から月末にかけて増加傾向だったが、今は減少傾向にある。
	×	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・大型ショッピングモールがオープンし、当店では閑古鳥が鳴いている。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・4月中旬までは前年並みに推移していたが、その後に売上が伸び悩み、結局のところ前年割れとなった。
企業動向関連		-	-	-
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・年度末を過ぎたこの時期は例年、景気が良くなる。今年が例年以上に良いのは、国・自治体の公共事業発注量が安定している効果だと考えられる。

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
(四国)		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方の小売店は単価の安いものを中心に売れており、全体的にデフレ傾向が進んでいる。都市部では単価が高くても売れているものもあるが、消費マインドが強いとは思わない。
		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・4～5月は売上・生産高共に前年同月実績を上回る見込み。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品も少しずつ売上を伸ばしているが、大きな差はない。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連の受注量が2か月連続で増加するも、依然として低水準。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生エネルギーを中心に営業を展開している。今回、大型物件を2件続けて受注できたので短期的には景気は良いが、長期的にみると変わらない。小さな物件は受注が少ない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・出荷量は3か月前より数%増えているものの、最終消費者の需要に大きな変動は認められない。販売会社等の流通在庫の変動とみている。実需に特段の変化は無く、堅調に推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事も民間工事も多少は受注できたが、まだまだ年間の予定には足りない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・世界情勢に不安を感じる。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・小口積合せ貨物は月半ばから物量が増加し、取扱量も堅調に推移した。物量が増えたのは大型連休の特需を見込んだ一時的なもので、臨時便を増発して対応したが、このようなことは前年末の繁忙期には見られなかった。特筆すべきは、引越し貨物の取扱物量の増加である。その要因は競合業者が人手不足等を理由に、極端に受託を控えている影響だと考えている。
		輸送業（支店長）	それ以外	・燃油価格の高騰により、燃料費が増加している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の資金需要動向に大きな変化はない。業種によってバラつきは見られるが、12月期決算の企業業績はおおむね前年並みが多かった印象である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・遊戯関係の新規オープンに伴う販売促進広告は受注したが、多くの取引先は広告費削減傾向が続いており、大きな変化はない。
		公認会計士	取引先の様子	・各関与先の決算書、試算表等をみると、ホテル業は改善しているが、その他の業種には変化がない。ここしばらくは景気の変動はない。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場は低調な荷動きが続いており、4月は数量が減少したにもかかわらず価格への反映が鈍い。一方、会員農協は3月期決算が多く、マイナス金利の影響により金融事業の利益が減少している。また、平成30年4月新採活動は、一時募集への応募状況が計画を下回り、地方にも労働力不足の影響がつかがえる。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・製品価格が下落し、包装材に悪い影響が出てきている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビCMの受注が伸びない。
	x	-	-	-
雇用関連 (四国)		人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	・就職活動が3月に解禁され、来年度新卒採用に向けた合同面接会などのイベント参加者が例年よりも増えている。その背景には、求人側の採用人数の枠が増えている影響もある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・これまで派遣サービスを利用していた企業から、人材紹介や紹介予定派遣の依頼が増えた。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・各社とも人材難が続き、中途採用の求人数が増加傾向にあるが、それに対する解決策を見い出せていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・営業をしても新しい案件が少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・過去最高の求人倍率を記録したが、バブル期に見られたような売手市場による好条件での奪い合いは全く無い。数少ない好条件の求人に応募者が集中している。

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
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・最近、サービス業を中心に企業訪問を行っているが、ハロワーク等に求人票を出しても応募が全く無いという声をよく耳にする。特に、ホテル・旅館等において深刻な人手不足感がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・株価の変動要因がない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は大型店出店などで増加しているが、求職者が追いつかない。時給の増加傾向がみられ、激戦となっている。派遣業は利益が圧迫されており、景気は悪くなっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・3月の有効求人倍率は1.45倍で、3か月前より0.07ポイント低下している。
	x	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (九州)		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・外国人観光客に引っ張られている構図は依然として変わらないが、国内の客の動きも手ごたえを感じる。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・暖かくなり、花を見に来られたり、山開きなども各所で行われていることもあり、多くの観光客や登山客が来ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・2～3月の低迷期に比べると4月は来客数も増え、少し景気が持ち直した。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春物商戦は天候不順に悩まされ客の消費が大変鈍かったが、暖かくなり購買意欲が活発になってきた。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・花屋という職業上、卒業シーズンの3月は良かった。3月の方が良かったが、新築、退職、異動、開店祝いの花が出たので4月も良かった。これからも母の日までは良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店効果の大きい催事を開催し土日祝日の来客が回復した。また、熊本地震から1年経過し、売上も増加し、購入単価が安定してきた。自家需要商品、輸入雑貨は催事を中心に好調さが続いているが、熊本地震前にはあと一歩及ばない。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・前年は熊本地震の影響があったため、その反動で本年は好転している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・他店が全面開店したものの健闘している。市況的にはかなり良い。前年に熊本地震があったため、単純に数字だけで見ると良い。弊社が前年実績を達成するのは2年2か月ぶりである。婦人服は良い。食料品については変わらずである。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・前年の熊本地震では来店、売上共に苦戦したが、一昨年のペース以上に回復した。3月に暖かくならなかった季節の遅れと合わさって、春物衣料品、手土産などの新生活需要共に堅調である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・前年比で数字的には悪いが、購入点数が若干増えて、客単価も少し上がっている。暖かくなっているせいもあり、売上は順調に増えている。
		家電量販店（総務担当）	お客様の様子	・財布のひもが全く固いわけではなく、丁寧なアドバイスなどにより成約に結び付くケースが増えてきている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・前年同月比で来店客数が105%と若干増えている。前年は熊本地震の影響もあったが、今年は若干落ち着いてきて来店客数も増え、それに伴い、売上も増えた。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	来客数の動き	・前年は熊本地震の影響もあり低迷していたが、その反動もあり来場増となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年度は熊本地震で来客数が少なかったこともあるが、それにしても来客数が伸びている。
		通信会社（営業）	販売量の動き	・市場に新商品を投入した。周知期間が短い割に、獲得量は想定を超えた。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建設関係で大掛かりな案件が動いており、その波及効果で観光方面に影響が出てきている。	
	美容室（店長）	来客数の動き	・季節の変わり目で体調を崩していたが、ようやく良くなって来店した客が多数いた。	

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・変わらず、売上及び来客数は低迷している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当地区では2～3か月前から一時的に県外からの客が多い。一時的なものだが飲食店、ホテルなどは潤っている。商店街も人出が多くなっている。地元客の購買意欲はあまり感じない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・行楽シーズンになるということで販売量が増える時期だが、あまり増えていない。客がなかなか購買に至らない、決められないという状況である。年金の関係で動きは少しあったが、財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・4月はいろいろな形で出費が多かったため、必要なもの以外をかうようなことがない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月は例年、来街客数が増えるが、今年は増えていないようである。前年は熊本地震があったので、その時に比べれば良いが、状況としては良くなっていない。
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・政府発表で景気判断の拡大とのことだが、小売店の売上はそれほど伸びていない。ただ前年比で減少していないので、少しは改善されている。天候に恵まれたのも要因である。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3～4月にかけて、入店客数はほぼ前年並みで推移しているが、購入客数及び客単価が前年に及ばず苦戦している。飲食店舗については、客数増から回復傾向がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・百貨店の客層は中間層以上の50代以上が多いが、その客層の消費が極めて慎重になっている。特に衣料品や身の回り品の消費がかなり慎重である。季節は夏めいてきているが、軽衣料品を中心とした動きが非常に鈍い。
		百貨店（営業統括）	来客数の動き	・来客数減、客単価増の動きはこれまと同じ傾向である。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・春で人が動く時期になり、新生活や春物衣料の動きに期待したが、気温の上がり切らない日が続いた。売上は厳しかったものの、4月に入り桜の開花と共に動き出し、巻き返している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・政治の不安定さや世の中の緊迫感から節約感が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入って食料品の売上が前年比で厳しい。特に前年度の熊本地震需要があった分野では、半分以下と厳しい状況が続いている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・消費者の低価格志向には根強いものがあり、特に生鮮部門の売上はセール時を除けば、前年割れの状態が続いている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気候の変化もあるが、多少は物の動きが良くなっている。しかし、牛肉や高額な食品の動きは相変わらず鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・週末の客が多い時期に天候不順で、来客数の大幅減で売上が厳しい状況である。客も必要な物しか購入しないため客単価も低い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・春寒傾向が続く季節感がはっきりしないので、来客がほとんど見られない。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・今月は天候も回復し、本来ならば購買意欲がもっと伸びてしかるべきだが、衣料品業界においては全くそのような兆候は見られず、依然として横ばいの状態が続いている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・主要商品は前年並みに推移しているが、来客数は微減である。
		乗用車販売店（代表）	お客様の様子	・景気の良い話を聞かない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・毎月の催事は横ばいであるが、店舗での販売が良くない。地域産業祭に来場者は多いが、来場者数と売上は一致していない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は高止まりした。客の給油状況をみても満タン及び数量限定の客の購入状況はさほど変化がなく、販売数量も前年並みである。地元で船に関するイベントが開催されたが、にぎわいは前年並みであった。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・4月に入り、気温が上昇してきたため、花粉症関連の商品を中心に、販売が伸びてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・来客数も増加し、業績も年超過はしており悪くないが、停滞しているというのが現状である。映画館、ヨガなどのスクール、アミューズメントといったサービス業種は好調に推移しているが、ファッションを中心とした物販が大きく苦戦している。物販の購入率を向上させていくことが今後の課題と言える。
		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	・前年より気温が低いのか、茶葉の生育が遅く、贈答品としての新茶の販売時期が遅れ、売上が低迷している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月は団体客がもう少しあると予想していたが、あまり入らなかったため伸びが今一つであった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・平日昼間の来客数が横ばいである。
		都市型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・上向きになっているかはよくわからないが、単月的には良い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・京阪神や台湾旅行の人気は続いているが、外国人観光客の動きも相変わらず活発で、座席確保が厳しい状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・当地では世界中の帆船が集まる祭りが行われており、家族連れ客が多く昼間の動きが良い。夜の動きはさっぱりである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型連休前で月の前半は財布のひもが固かったものの、主に外国人観光客のタクシー利用が増えているので、売上減にはつながらず、後半も前年比で好調であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の客の動きは良くないが、今月は歓送迎会で夜の繁華街の客で忙しかったが売上は今一つであった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年明けからずっと夜のタクシー利用が増えている。一方、昼のタクシー利用はあまり増えていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年度明けの受注など季節的な要因を除くと、新規受注や見込み数に変わりはない。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・他の競輪場のグレードレースの売上が前年比で変化がない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	単価の動き	・季節要因として4月以降、退院による客増が見込まれるが、30年4月からの本格的な総合事業への移行に向け、29年度より順次、認定が進んでいくため、単価下落及び売上減に向かう。
		設計事務所（所長）	それ以外	・商店の廃業、空き家の増加が目立つ。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・繁忙期だが、来客数はそれほど多くなかった。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲内覧会の来場者数が伸びてこない。来てもなかなか気に入って購入というのが見えてこない。苦慮している。住宅購入はなかなか決断できない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きはほぼ変わらず推移している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月初旬の年度初めは非常に忙しかったが、20日を過ぎると一気に客足が減少した。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	それ以外	・産地の人手不足で商品の入荷に制限がかかっており、大きな販売損失が生じている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・新規の競合店が登場した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・熊本地震後、好調に推移していたが、半径2キロ圏内の競合店が先日開店し、今後は売上が厳しい。流通業、特に食料品、スーパーマーケットに関しては大変厳しい状況である。青果に関しては前年比で相場も下がっており前年を達成するのが大変である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特に衣料品で落ちており、競合各社のチラシ、価格、テレビでの販売促進が強くなっている。食料品について、客は近隣店舗を使い分けて利用している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年を割り始めたのが気になる。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・熊本地震の影響があった前年よりは売れているが、一昨年と比較すると売上は落ちている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12～2月は暖冬傾向で少しずつ悪くなる感覚があり、反動でこの4～5月は若干良くなると思っていたが、4月は更に悪くなり、この状況がもう少し続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・年度末商戦が終了し、会社全体に一服感がある。今月は月間目標に対し、実績が大きく下回る見込みである。
		乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・前年同月比で、来客数が減少している。
		都市型ホテル (副支配人)	お客様の様子	・中国本土からの観光客が減ってきたこと、日曜月曜の宿泊が減ってきた。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・あまり景気が良くない。政情不安も問題なのかもしれないが、おしゃれ産業は春の動きがもっとあっても良い。今一つ景気回復が望めない。
	×	一般小売店[鮮魚] (店員)	お客様の様子	・魚をそろえなければならぬが、そろえても売れ残る。売れそうなくらいの量しか買わないのに、残ってしまう。
	×	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・理由はよくわからないが客の来店頻度が少なくなっている。来店を促すような宣伝や店のレイアウトが不足している。
企業 動向 関連 (九州)		*	*	*
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・暖かくなり、出荷量が増え、春休みも終わり、需要が増え、農作物の流通総量が増えた。成り疲れと天候不順で全国的に谷間となっており、供給量が減少傾向にあることも市況価格上昇の原因になっている。
		繊維工業(営業担当)	取引先の様子	・賃金の上昇に伴い、4月から工賃の見直しを依頼している。交通運賃も上がっているので、工賃が上がらないければ苦しい。最低賃金が毎年上がり過ぎであり、10円以上の上昇は、小企業には考えられない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・短納期ではあるが既存客からの注文が増加してきた。ゴールデンウィーク前の駆け込み需要の可能性はある。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が若干上向いてきた。年末に比べて動きが出てきている。今月は出だしが良くなかったが、動きが良くなる傾向が出てきている。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・車載関連、東京オリンピックを控えてのインフラ関連、医療関連での引き合いが多い。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・消費財物流では、今月度は常温品・冷凍品・チルド品と全ての部門で前年比105%超の物量増である。供給金額も増加している。特に高価な催事品の供給が顕著に増加しており景気拡大がうかがえる。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・市内の有効求人倍率は、以前にも増して上がり続けているほか、近隣市町村の求人数も多く、時給合戦の様相となっている。単に景気が良くなり仕事量が増えたのかかわからないが、求人広告をみる限り、新規出店などをよく見かける。感覚的に景気が上向き加減である。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・百貨店やスーパーマーケットの売上は伸び悩んでいるが、住宅建設が高水準で推移している。また、コンビニエンスストアやファーストフード店の売上が増加傾向にあるほか、自動車販売も回復してきている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・為替、株価、外国人旅行者数は安定している。
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年は桜の開花で変化があったように、気候状況の変化が商品に大きな影響を与えている。4月の前半は菜種梅雨の影響でスーパーマーケット、居酒屋の動きが悪かったが、後半は天候にも恵まれ少し盛り返し、なんとか計画を達成できそうである。冷凍食品メーカーも絶好調とはいかないが、なんとか数字を達成できそうである。
		農林水産業(営業)	受注量や販売量の動き	・上向きではない。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・安定した販売数量が確保できた。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今年に入り上昇基調から低迷基調になっている。4月までの売上合計は数字的には前年とあまり変わらない状況だが、1～2月は前年比90%程度で推移し3月度の売上増が20%以上あった。
		金属製品製造業(事業統括)	取引先の様子	・特に受注、売上共に変化がない。例年この時期、案件の動きは鈍い。
		その他製造業(産業廃物処理業)	受注量や販売量の動き	・客各社の生産量が低迷したまま変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	取引先の様子	・客との話の中で変わった動きはない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月は年度の始めということ、ゴールデンウィークの長期休暇があるので、貨物の動向は活発である。しかし例年と比べると荷動きはあまり良くなく、問屋も必要分に少し上積みして取っている状況で、それほど良いというわけではない。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連の受注に関して需要の根源となるイベントを欠いている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・韓国や台湾からの観光客がかなり増えてきているが、買物でお金を落とすところがドラッグストアやショッピングモールであって地元にお金が落ちない状況であり、地元の企業が潤うといったところまでは至っていない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業は受注が回復している。特に半導体関連は好調である。鉄鋼、自動車などやや低調だった業種も受注はやや持ち直している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建設業、不動産業はかなり売上は伸びているが、飲食、サービス業は全般的に人手が不足、売上の増加を利益に結び付けるほどの受注、集客に至っていない。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・海外需要が旺盛な自動車関連企業中心に生産水準が高まってきているほか、公共工事の発注も増加傾向にある。また、企業の求人意欲は引き続き根強く、雇用者所得も持ち直してきているが、北朝鮮問題など国際情勢を懸念する先が増加してきている。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・3月は決算業務で忙しく外部への働きかけが少なく、また外部からの情報も少なかった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先に業況について聞いたが、受注量や投資について変化がない。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・4月に入り、市町村から調査・計画業務の発注のため入札が行われているが、予算の50～60%台で入札する業者が多く、ほとんど利益が出ない落札価格となっている。70%で入札しても落札できない。発注数が少ないため、低価格でも業務を得ようとしており景気が悪い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～4月の焼き物業界は景気が良いが、前年比で量販店、百貨店、小売店共に受注量は落ちている。ゴールデンウィーク中の焼き物の大型催事でも前年比は大分少なく、人通りはあるものの小売の売上は落ちている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・官公庁発注の工事が少なく、請負中心の企業は受注が厳しい。数社支払不能先も出てきており、倒産事例も増加する。
	×	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・発注物件がまるでない時期である。官公庁の発注が本格的になるまでが大変である。自社としては民間工事の手持ち工事があるので良いが、周辺の同業者は仕事がないと嘆いている。5月の連休が明け6月にならないと官公庁の発注は期待できないと話をしている。早期の発注を期待している。
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用を前提とした紹介予定派遣の依頼が増えている。また、派遣会社の求人だけでなく、企業の直接の求人も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	求人数の動き	・求人に関する新聞広告の出稿が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・前年は熊本地震がありゴールデンウィークも大変だったが、今年は天候に恵まれ、商業施設や観光地も人出が多く、好調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊本地震の発生から1年が経過し、区切りの意味合いでの各種催し、大型流通店舗の新規開店・改装開店が続いており購買意欲が活発化している。広告出稿などの販売促進活動も比例して好調である。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・直接雇用を前提とした紹介予定派遣の案件が微増している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新年度スタートの求人数は前年同月比3%程度増である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・生命保険会社、損害保険会社での人材不足は引き続いており、他の業種での人材不足感はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は比較的堅調に推移している。景気自体はここ数か月横ばいである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・働き方改革の影響もあり、派遣社員の求人は増えているが人材の確保ができない。企業は利益を少なくしても雇用を増やしたいと言っているが、ワークシェアにもなり、1人あたりの報酬は低くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・前年比で、取扱求人件数は減少しているものの、客単価は上がってきている。採用手段の多様化に合わせ、求人広告の枠を拡大して求職者に求人内容をアピールする傾向がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はわずかながら増加しているが、人員不足の他、欠員補充の比率が高いこと、人材不足分野の未充足状態の長期化による更新求人などが求人数の増加の要因であり、景気は変わっていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年5月以降、前年同月比で20%前後増加する月が続いている。これは、熊本地震復興に伴う建設業や製造拠点の再開に伴う製造業の求人が戻ってきたことによる。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加傾向がみられ管内の有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・来年の卒業生の採用に向けた求人票の受案件数は、前年度同時期と比較し微増である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ゴールデンウィークに近いこともあるが、求人数は停滞し求職者の動きも鈍い。求職者も派遣社員から生活の安定を求めて直接雇用を目指している者も少し増えつつある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・4月に入り若干求職者が落ち着いた。毎年ゴールデンウィーク明けから動きが出たので期待している。
	x	-	-	-

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)		-	-	-
		一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・インパウンドの観光客が増えて、購入額も増えてきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方から夜間にかけて仕事帰りの客数が増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近は大きなイベントなどもあり、観光客の増加が売上アップにつながったとみられる。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場客数が前月比で15%増である。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・中古車の受注が3月に引き続き好調である。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの予約も予想を上回る結果ではなかったが、例年並みだったので良しとする。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・特別良くなる要因が見当たらない。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・客単価と利用人数が読めない。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・予約状況はほぼ前年並みで推移している。
		住宅販売会社（代表取締役）	それ以外	・県外デベロッパーや県内設計事務所からの建築見積案件が増えてきている。
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・観光客の購買動向は順調であるが、地元客の動向が伸び悩んでいる。特に衣料品は低価格帯の動きは良いが、高額品の動きが鈍く、衣料品の売上構成比が高い当店においては、厳しいと言わざるを得ない。しかし、食に関しては、物産展商品やギフト品の動きは堅調である。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・伸びていた客数が少しずつ減少してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・連休前は地元客の入客が例年落ちているが、なかでも平日の遅い時間の入客が取れなくなっている。観光客はかなり歩いてはいるが、韓国人観光客の来客数が減っているような感じを受ける。
		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、前年同月実績を上回る見込みであるものの、3か月前に比べ、前年実績からのプラス幅が小さくなっている。またゴールデンウィークも後半に予約が集中し、月末の稼働率が予想以上に伸びなかった。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・4月に入り客数が減り、同時に販売量も落ちている。特に価格競争による同業他社への流出が増え厳しい状況である。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街は零細企業の集まりであり、大型店には価格や利便性では敵わないし、集客に関しても相当大型店に引っ張られているとみている。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・為替がやや円高で推移し輸入商品の原価が安くなったため、売上が3か月前より増加した。
		*	*	*
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度初めにより、工事開始が鈍い。公共、民間工事向け出荷は共に前年比減である。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下気味である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・既存ユーザーからの人員の追加依頼や新規の依頼が増えており、企業内他部署からの依頼も増えている。また当社は医療系、事務系が多いが、今まで問い合わせのなかった業種からの新規の依頼もある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県外企業の求人数が増えており、待遇も改善されているようにみられる。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・4月は新年度のスタートということもあり、例年同様に3月に引き続き登録した求職者の動きが出ている。
		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・3月と比較するとマイナス73件と若干件数は落ちているものの、1月から週平均1,000件超えを維持している。相変わらず、好景気が続いているものとみられる。
		x	-	-