

II. 景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		商店街（代表者）	・今後については、地元客による夏物衣料品の購入、観光客による土産の購入などが期待でき、多くの業種で売上の微増が見込める。また、当商店街のフリーWi-Fiの整備が完了する予定であるため、来街者の増加が見込まれ、特に飲食店などで売上を伸ばすことが期待できる。
		商店街（代表者）	・これから観光のオンシーズンに向かうため、今後についてはやや良くなる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・この30年間はバブル崩壊、リーマンショック、東日本大震災、熊本地震と悪いことが出そろったが、これほど悪いことが続くことはないと思われるため、今後についてはやや良くなる。一方、現在の一番の問題は人手不足で会社が成り立たなくなりつつあることであり、零細企業でも外国人従業員を採用できるような仕組みが望まれる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・4月は夏の観光シーズンを控えた春先ということもあり、外国人観光客もやや落ち込んだが、今後は富良野や函館などを訪れる外国人観光客が徐々に増えることになる。国内客も少しずつ上向いてくるような雰囲気を感じられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・4月は最悪の売上であったが、2～3か月後は観光シーズン突入という好材料も控えているため、売上は増えることになる。今月と比べるとかなり良い数字を見込めると期待している。
		百貨店（担当者）	・周辺に新しい商業施設ができたことで街に活気が始まっている。
		百貨店（販売促進担当）	・北海道でも桜の便りが聞こえてくる季節となり、これからますます春夏衣料の動きが活発になる。また、前年と比べてゴールデンウィークの曜日並びも良く、人の流れが一層活発になると見込める。
		百貨店（営業販促担当）	・前年は冷夏であったことで衣料品、雑貨などのシーズンアイテムが苦戦したが、今年は例年並みの天候が見込まれていることから、若干の反動増が見込める。これまで苦戦が続いていた婦人服の減少幅が落ち着いてきたことも好材料である。
		スーパー（店長）	・今年に入ってから4月まで少しずつではあるが、販売量の右肩上がりが続いていることから、今後の4～5月の創業祭セールを中心に集客効果が期待でき、景気もやや良くなる。
		スーパー（店長）	・婦人服、紳士服など、これまで不振だった衣料品の売上が上向き、前年を上回ることが期待できる。
		スーパー（役員）	・6月に酒類の値上げが行われるため、5月に駆け込み需要が発生し、一時的に酒類の売上がプラスになることが見込まれる。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が回復傾向にあることに加えて、早くもクールビズ商材が稼働を開始していることから、客の購買が落ち込むことにはならない。
		乗用車販売店（従業員）	・2～3か月後にかけての新型車投入を待ち、車の購入を控えている客がみられるため、4～5月の売上が厳しい分、その反動で盛り返すことが期待でき、景気はやや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今後については、需要につながるような国内の大型報償旅行が見込まれるため、好調に推移する。また、ゴールデンウィークの日並びが良いことで予約も順調に推移している。
	旅行代理店（従業員）	・芝桜などの花観光や夏場の観光ハイシーズンに向かうため、国内客及び外国人観光客の増加が見込める。また、ひがし北海道広域観光周遊ルートに関する情報発信が増えてきているなど、個人客ニーズへの対応が進んでいることもプラス要因となる。	
	旅行代理店（従業員）	・旅行の本格シーズンとなり、繁忙期を迎えるため、今後についてはやや良くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・地方都市は中小零細業者が多く、売上が増えるような状況になく、従業員の給料が上がることも見込めないため、今後も厳しい状況はまだ続く。
		商店街（代表者）	・経済の先行きが不透明な中、北朝鮮情勢などの懸念材料もあるが、現状から景気は変わらないまま推移する。
		商店街（代表者）	・外国人観光客の入込が増えているものの、消費動向は今一つである。ただ、落ち着いた消費行動が行われているように見える部分もあり、現状が標準的な買物動向だと考えれば、まだ好調のまま推移しているとみられ、今後もこのままの状態が続くことが期待できる。
		商店街（代表者）	・夏まつりの売上は期待できるが、その後は落ち込むことが懸念される。
		百貨店（売場主任）	・ここ数年、同じような状況が続いていることから、世界情勢が緊迫したり、紛争が始まるなどの特殊要因が生じない限り、景気が劇的に良くなったり、悪くなったりすることはない。4月だけをみれば、景気の上向き兆候を感じられたが、3か月先まで継続しているかは疑問であり、微増微減を繰り返しながら、現状の景気が継続することになる。
		百貨店（役員）	・現状から、景気がやや悪くなるのが自然な流れとみられるが、企業努力によって現状維持のまま推移することが期待できる。
		スーパー（店長）	・6月に酒税法が改正されることもあり、客の節約志向は強まることになる。5月に多少の駆け込み需要が生じるとみられるが、景気を押し上げるほどの効果までは見込めない。
		スーパー（店長）	・景気が変動するような要因が見当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		スーパー（企画担当）	・来客数の伸び悩みが続いているが、これは人口減少によるものというよりも、客の来店頻度が低下していることが大きな要因である。極力余計なものを買いたくないという消極的な消費行動がうかがえることから、景気は今後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・人口減少の影響で今後も来客数の増加が見込めないため、競合店の閉店などの要因がない限り、マーケットの拡大が厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	・現状では景気が回復する兆しが全くみえない。基幹産業である漁業の回復や天候要因がない限り厳しい状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	・今のところ、景気が良くなる理由も悪くなる理由も見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・依然として天候要因や販促によるぶれが大きく、普段の日の売上の引上げがみられないため、今後も変わらないまま推移する。
		衣料品専門店（店長）	・客単価も伸びず、来客数も増えないため、今後も景気は変わらない。
		家電量販店（経営者）	・ここ数年、4～6月の売上が伸びない傾向が続いている。製品が壊れないと買換えない客が増えていることから、今後も厳しいまま変わらない。
		家電量販店（店員）	・公共工事、災害復旧工事などが行われているが、景気が良いとは感じないため、今後については天候次第の面がある。
		乗用車販売店（経営者）	・前月に引き続き先行指数である新車受注が、高水準であった前年並みの水準を維持していることから、こうした傾向は当面続く。
		乗用車販売店（経営者）	・景気が良くなる要因も悪くなる要因も見当たらないため、今の状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数、販売台数共低迷している。前年実績を維持するのが精一杯の状況であり、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車効果が続くことを期待しているが、期待ほどの伸びは見込めない。
		自動車備品販売店（店長）	・4月の新車受注や整備の件数が前年並みであることから、今後も景気は変わらない。4～6月の四半期でみても前年並みの数字が見込まれる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・北海道における経済対策が不十分なため、今後も景気は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（経営者）	・以前と比べれば円安傾向にあるため、今後も様々な物の値上げが見込まれる。また、経営側の立場からは、最近では光熱費の値上げに加えて、人手不足への対応で給料も値上げしなければ人が集まらないなど、経費の負担増が続き、利益の出ない状況が続くなど、全てにおいて景気が上向き要素が見当たらない。都市部の建設業などの景況感が良いのかもしれないが、地方の景気が良くなることまでは見込めない。また、今夏も台風による被害を受けることになれば、ますます不景気となるため、心配である。
		旅行代理店（従業員）	・ここ2～3か月の動きはやや良くなっているが、まだ先行きは不透明であり、この先2～3か月も同様の状況が続くか疑問である。
		旅行代理店（従業員）	・新規の問い合わせ件数などに大きな変化がみられないため、今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・景気が良くなるような材料が見当たらない。旅行業界の景気は朝鮮半島の情勢やヨーロッパのテロの動向などにより左右されることになる。
		タクシー運転手	・乗務員不足による稼働率低下の影響がますます大きくなってきているため、今後も4月と同じような状況が続く。
		タクシー運転手	・例年、閑散期となる時期のため、今後の販売量増加は望めない。
		タクシー運転手	・この先2～3か月で景気が良くなったり、悪くなったりする材料が見当たらないため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・今後、観光客に動きが出てくるとみられることから、景気が回復することを期待している。
		通信会社（社員）	・残業や長時間労働などの企業側の問題に対する労働環境の変化もあり、従業員の時間的余裕ができてくるとみられるが、金銭的余裕が追い付かないため、景気が上向きことまでは見込めない。
		観光名所（従業員）	・今後については、外国人観光客の増加につながるような豪華客船の寄港ラッシュが続くことから、大いに期待しているが、北海道新幹線の開業効果が少しずつ落ち着きを見せ始めていることから、全体的にはプラスマイナスゼロで推移することになる。
		観光名所（職員）	・前年を上回る来客数が続くなど、好調を維持している。外国人観光客の増加が大きな要因となっているため、今後も引き続き好調に推移することが見込まれる。
		美容室（経営者）	・以前よりも売上が増加しているが、周りの雰囲気からこれ以上の増加は難しいとみられるため、当分は現状維持のまま推移する。
		美容室（経営者）	・全体の来客数や新規客数に伸びがみられても、その状況が続かないため、今後も変わらないまま推移する。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・外国人観光客を含めた個人客が増加傾向にあることで、団体客の目減りが抑えられており、今後も同様の状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・株価が一進一退でありあまり変わらない中、金利低下が追い風となっているが、アパート需要が一巡することになり、今後も大きな変化のない状況が続く。
		コンビニ（オーナー）	・今後も人手不足、競合店増加が見込まれるなど、売上アップにつながるような兆しはみられない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・医療費が増加する一方で、経営は厳しくなっているのが現実である。国民皆健康保険制度が続く限り、現在の状況が続くのではないかと心配している。
		高級レストラン（スタッフ）	・今後の予約状況が芳しくなく、やや悪い状況にある。国内情勢に加えて、米国や近隣諸国の動向、外国人観光客の減少、高齢者の将来への不安など、外食産業にとって向かい風の強い状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約の入り方がやや鈍くなっている。
		タクシー運転手	・災害復旧工事の中でも緊急性の高いものが一段落したことに加えて、夜の人出も期待できないことから、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・今後の予約状況や問い合わせ件数などから、景気は若干下向きになる。
		住宅販売会社（経営者）	・北朝鮮問題が長引くことになれば、客が大きな投資を控えるとみられるため、分譲マンションの購入なども様子見することになり、市況は冷え込むことになる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	観光型ホテル（役員）	・朝鮮半島情勢が緊迫化する懸念があることから、外国人観光客を中心に来客数の減少が見込まれる。また、北海道では、2～3か月先も含めて、年内の集客に結び付くような大きなイベントなどがないため、景気は悪くなる。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-
		建設業（経営者）	・ゼロ国債工事、翌債工事など、3月に国の土木工事を中心にかなりの量が発注されており、これから工事が動き出すことになる。建築工事についても、これから官民で発注が予定されており、稼働が活発になるため、景気はやや良くなる。
		建設業（従業員）	・新規着工の大型建築工事のく体工事や継続大型建築工事の設備工事、仕上工事が佳境を迎えることになる。ただ、労務者不足の影響が心配される。
		金融業（従業員）	・公共投資並びに外国人観光客の消費による景気押し上げ効果が見込めるため、今後についてはやや良くなる。
		食料品製造業（従業員）	・今後も現在と同様の売上状況が続くことになる。
		家具製造業（経営者）	・外的な不安要素があまりにも多すぎるため、市況を予測しにくい面があるが、当面は現状のまま推移する。
		輸送業（支店長）	・繁忙期に差し掛かる時期であるが、スポット輸送の見積が低調なことから、今後への期待があまり持てない。
		輸送業（営業担当）	・今後も農産物の輸送量減少は続くが、夏期需要に向けての飲料関連の輸送により減少分を穴埋めできるとみられるため、景気は変わらないまま推移する。
		司法書士	・前年の同時期と比較して、多少の伸びがみられることから、今後も変わらないまま推移する。ただ、明確な裏付けがあるわけではない。
		司法書士	・2020年の東京オリンピックまでは、東京一極のみで景気の良い状況が続くため、地方においては景況感の変化がないまま推移する。
		コピーサービス業（従業員）	・今後しばらくは現状のまま変わらずに推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・災害復旧に伴う公共工事が下支えとなり、今後も好況を維持することになる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・売上が前年を10%以上上回る現在の状況が夏ごろまでは続く。
		食料品製造業（従業員）	・ここ数か月で販売量が前年を下回る月が出始めているため、今後についてはやや悪くなる。
		通信業（営業担当）	・今後の計画について慎重な見方をする取引先が増加している。当社の今期の業績も前年から減少する前提でプランニングしている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・現状、景気が上向くような明るい材料は見当たらないため、今後の景気はやや悪くなる。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・前年夏の台風被害の復旧工事に加えて、大規模病院や観光施設の新築が予定されていることから、今後への期待感がある。ただし、現在の人手不足が求人者の足を引っ張ることを心配している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今後については、天候が順調に推移すると見込まれており、そのことが基幹産業である農業にとってプラスとなる。また、観光客の入込が徐々に回復していることも追い風となる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年度に新卒採用を充足できていない企業が多かったことから、企業の採用意欲が更に上向くとみられる。学生にとっては今年も追い風が吹いている。
		人材派遣会社（社員）	・今年の夏までは、現状維持のまま推移する。流通業、観光業の人材ニーズは高止まりするとみられ、営業職の人材ニーズも高まるものとみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・政治や経済情勢、地政学的な要因などで先行きが不透明なことから、当面しばらくは現状維持のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・今後も月間有効求人数が前年を上回り、月間有効求職者数が前年を下回る傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が増加している状況の下で、新規求人数が減少傾向から増加に転じたものの、今後、企業進出や事業活動拡大などの新規求人の増加につながる動きがないことから、現状のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・観光関連は前年ほどの好況ではないにしても、当分の間は好調が続くとみられる。一方、水産加工業は漁の状況次第の面がある。また、北海道新幹線開業という動きがあっても、人口減少がいまだに続いており、経済規模の縮小という基調に大きな変化はみられないため、全体的には今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が7か月連続で前年を下回ったことから、今後の動向が懸念される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数が過去2年の水準を下回って推移している。人手不足は続いているが、中小企業にとっては長期的にかかる採用コストが負担になっている可能性があり、この状況が続くと景気にマイナスの影響を与えることになる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材難から閉店、廃業を選ぶケースがみられるようになってきていることから、今後についてはやや悪くなる。
	x	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		コンビニ（店長）	・夏季は1年で1番の稼ぎ時である。冬の方もこの時期に稼いでおかなければならないので、一層力も入る。競合店の影響はあるものの、段々と売上は前年並みに戻りつつある。
		観光型旅館（スタッフ）	・個人客及び団体客の先行予約が増えている。
		商店街（代表者）	・中心市街地、商店街では、これからイベントなどが目白押しである。これらに集まる客に対して、各店舗が客単価上昇への努力をすることで、売上増加を図っていく。さらに各商店街とも連携し、協力や支援をしている。
		百貨店（総務担当）	・客の会話からは、これからの生活に必要なものにお金をかけるという話が出ている。これからの景気はそれほど悪くならず、良い方向に向かうのではないかと。
		百貨店（営業担当）	・前年の大型商業施設オープンで売上が落ち込んだ反動により、この先2か月ほどは前年の売上を上回ることが見込まれる。その先は、中元商戦が見込みどおりの売上になれば、大きな落ち込みもなく推移するとみている。また、高額商材に動きが出ているため、全体の景気も上向きになると期待している。
		百貨店（経営者）	・前年のような同一商圏内での商業面積の増加もなく、高額商材の動きが良くなっている現状をみれば、様々な消費喚起策を実施していくことで売上に結びつくことを期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・北東北での売上が少しずつ回復傾向にあるものの、当県の復興特需は日を追うごとに低下している。また、外部からの流入人口の減少が見受けられる。
		衣料品専門店（経営者）	・暖かくなれば、年配客も動き出すとみている。
		衣料品専門店（店長）	・来客数の動きや単価をみても、安いものを買うというよりも、必要に応じて必要な金額を出すという客が多くなってきていることから、堅調に景気は回復してきているのではないかと。
		家電量販店（店長）	・新製品やヒット商品など、特に大きな動きはないが、4Kテレビなどの需要がこれからも伸びていくとみている。また、客の消費マインドもやや明るい兆しがみえている。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・天候くらいしか良くなる明確な要因が見当たらない。ここきて景気が急に良くなるとは全く考えていないが、この時期ぐらいいは良くなってもらわないと困る。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・春物が少し下向きである。先行きに不透明感はあるものの、夏に向かって衣料品を中心に少し底上げがあるのではないかと。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（支配人）	・この先の時期は、どこもインバウンド客、観光客が増加する傾向にある。観光業界、サービス業界においては、景気がやや良くなるとみている。また、地元でも台湾のインバウンド誘致に力を入れており、更に7月はレストランガイドブックの当県版が発行されるため、これもプラスの材料になると
		高級レストラン（支配人）	・予約の件数は例年並みであるものの、客単価が上がってきている。また、インバウンド客の予約も増えている。
		観光型ホテル（経営者）	・先行きの予約は前年をやや上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・春になって暖かくなり、客の動きが良くなっている。そのため、各レストランの来客数が増加している。
		観光名所（職員）	・例年より充実したイベントを用意しているため、来客数が増えたと見込んでいる。
		競艇場（職員）	・ゴールデンウィークはイベントに力を入れている。多くの来客を見込んでおり、売上増加につながるとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ゴールデンウィークや、夏のボーナスもあり、懸念材料は特いない。
		住宅販売会社（経営者）	・集合住宅の建設において、まとまった数の受注ができてい
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・塗装、せん定などの工事は前年より受付が増えている。
		商店街（代表者）	・小売商業界全体でますます激しさを増している地域間競争において、当地区は今一つ決定打に乏しい。むしろ現状維持を喜ばなくてはならないのかもしれない。
		商店街（代表者）	・景気が良くなったという実感はなく、今後も商店街の活気が戻るとは考えにくい。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・全体的にモチベーションが高まっているようにみえるものの、実際は厳しさから脱却できていない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・タクシーの運転手に話を聞くと、ほとんどの方が震災前よりも悪くなっていると話している。タクシーに乗る人が減少して売上も減少しており、かなり悲観的な状況の様子である。最近街のなかでは、店を閉めるという話を非常に多く聞く。このような悪い状況は今後も続くともみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・ここ3～4か月間は、平均で105～106%の売上になっている。減少するような要因が見当たらないため、今の状態が続くとみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・客が何を欲しがっているのかを見極め、新しい商品売り込まないと売上は伸びない。
		百貨店（売場主任）	・夏のファッションに対する大きなトレンドがみえないなかでは、景気が好転するという予測は立てにくい。この先更に気温が高まればUV関連の動きに期待したいところであるが、こちらも単価低下の傾向となっている。全体的に前年並みの動きになるとみている。
		百貨店（企画担当）	・4月の来客数は増加傾向にあり、売上の前年比も若干の増加となる見込みである。ただし、今後の好調持続は不透明であり、現状維持が続くとみている。
		百貨店（営業担当）	・食品部門は好調な推移を見込んでいるが、アパレルや高級雑貨の伸長が期待できない。
		百貨店（買付担当）	・客の動向が定まらない。1～2か月ごとに波があるため、見極めが難しい。
		百貨店（売場担当）	・天候やオケージョンシーズンによりプラスに転じることはあるものの、ネット市場の拡大で様々な買い方が選べる時代に、百貨店の存続は難しいと実感している。
		スーパー（経営者）	・賃上げも前年より減速しており、将来への不安は、変わらないとみている。
		スーパー（経営者）	・対外的には軍事的緊張がとても懸念されるが、それ以外において、現在の地方の消費傾向に大きな変化はなく、消費の推移もしばらく変わらないとみている。ただし、防災用品、備蓄品の需要は少し増えるかもしれない。
		スーパー（総務担当）	・北朝鮮のミサイル問題における米国の動向次第で、景気は大きく左右される。特に衝突がなければ株価は安定し、景気はわずかながらも上向くとみている。
		スーパー（営業担当）	・現状の来客数の動向や商品の動き、客単価からみても、この先の景気も横ばいで推移するとみている。
		スーパー（営業担当）	・現状では景気が回復するような要因が見当たらない。出店エリア内において、4月以降も競合店の出店が予定されており、経営としてはますます厳しくなっていくとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・飲料がホットからコールドに移行する時期のため、コールド飲料の販売量が中途半端になっている。完全に切り替われば単価は持ち直す見込みであるが、景気全体に及ぼす影響はわずかなことから、全体的にはあまり変化のない状況が続くとみている。
		コンビニ（経営者）	・転出転入シーズンも終わり、来客数、客単価共に前年並みで推移している。同様の状態がしばらく続くとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の改善はこの先も継続する見込みであるものの、前年のたばこ税増税による買い控えの影響も少なくなってきたため、前年比における伸びは緩やかなものとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・外的環境の悪化は避けられない。ただし、顧客満足による単価上昇及び来店頻度向上でカバーできれば、売上自体は横ばいで推移するとみている。
		コンビニ（店長）	・4月はたまたま天候が良く、曜日まわりも良かったため、数字は前年を上回っているが、単価の低下と買上点数の減少は今後も続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・新卒採用が順調であった企業への訪問回数を増やして、事務服や作業服などの受注につなげて売上増加を図りたい。
		衣料品専門店（店長）	・カジュアル衣料が安定しているだけに、ビジネスでもカジュアルでも着用できる商品の動き次第で、今後の動向が変わってくる。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気が良くなる気配はなく、このままの状態が今後も続くとみている。
		家電量販店（店長）	・景気の活性化を実感できない。
		家電量販店（従業員）	・先行きは夏物商材の動き方によってかなり変わる。夏らしい天候になれば景気は多少上向きになるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税の厳格化の影響はしばらく続くとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・決算から1か月が過ぎても新型車の販売量が上向かないため、今後も状況は変わらないとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数の動きは、ここ数か月全く変わらないどころか、少し悪くなってきているようにもみられる。このような状態がこの先2～3か月は続くとみている。
		住関連専門店（経営者）	・2～3か月先の売上に結びつくような受注があまり取れていないため、現状維持で推移するとみている。
		住関連専門店（経営者）	・仏具販売は比較的景気の影響は受けにくい、このところ客の需要を満たせていない感があり、もっと付加価値の高い商品に絞っていく必要がある。
		住関連専門店（経営者）	・今後2～3か月の景気は変わらないとみている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	・北朝鮮の動向が不透明であるため、景気がどちらに振れていくのか見通しが立たない。心理的にも、前向きな消費を控えるような雰囲気強く、どちらともつかずに推移するのではないかとみている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	・価格競争が終わる見通しが立っていない。
		一般レストラン（経営者）	・景気の先行きは、北朝鮮のミサイル問題、フランス大統領選挙、米国大統領の動向など、先が見通せない要素が多く、今の時点では判断できない。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月後の景気の予測が難しくなっている。1～2週間先の予約も入っておらず、客は場当たり的に来店をするような状態であり、計画性が薄れている。そのため、現状維持が精一杯である。
		一般レストラン（経営者）	・現在の所得のままでは、地元客が飲食店に足を運ぶ機会は増えない。最近では、エリア外から人が来るようなイベントなどにより来客数が劇的に増えるという傾向にある。そのため、観光やイベント、仕事関係の出張などがどんどん増えない限り、当地域内の景気は変わらないとみている。
		スナック（経営者）	・歓送迎会でも思ったほど団体客の動きがない。今は企業も団体で歓送迎会をするような時代では無くなってきている。そのため、2～3か月後もあまり変わらないとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・東北は全体的に上向く要因が乏しいため、この先も景気は変わらないとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・今年のゴールデンウィークは後半集中型であり、前半の動きに鈍さがみられている。特に予定を立てていないという声も多く聞くことから、平均して先行きは現状維持ではないか。
		都市型ホテル（スタッフ）	・鉄道会社の重点販売シーズンのため、当県を訪れる観光客は上向きである。ただし、地場企業の景気が良くないと一般宴会、披露宴などが改善しない。宿泊部門がリードしつつも、全体的には現状維持が続くとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が好転している部署はあるものの、大幅な伸びが期待できるかというところでもない。また、全ての部署が好転しているわけではなく、良い部署、悪い部署の差が大きく、結果的に伸びが少ない状況である。大幅に好転するような材料もなく、このまま推移する月が続きそうである。
		旅行代理店（経営者）	・業界においては特に大きなイベントもなく、テーマパークでも来客数が減少している様子のため、今後も状況は変わらないとみている。
		旅行代理店（店長）	・4月の動きは良かったものの、なかなか先の分までの予約へとつながらない。前年にもまして、旅行申込に慎重である様子が見える。
		旅行代理店（従業員）	・アジア、ヨーロッパの情勢不安が影響しており、早期受注は好調とはいえない。この先も様子見の状況に変化はない。
		タクシー運転手	・旅行をしても、平日にもかかわらずホテルは満室である。地元でも人がいないということはない。景気が良い方向に向かっている状況は変わらない。
		通信会社（営業担当）	・この先3か月の日本全体の景気が底上げされるような材料は見当たらないとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気の変化する材料に乏しく、あまり良くない状況が続くとみている。
		通信会社（営業担当）	・他社の同等サービスと比較して、料金が若干安いことが、少しずつ加入者を増やしている要因ではないか。一方、セット割引などによる乗換えや、囲い込みをしている事業者も多いが、節約志向の客が戻ってくるなど、加入者数、解約者数の純増減にあまり変化はみられない。
		テーマパーク（職員）	・人手不足の影響により、人件費の負担が増している。
		観光名所（職員）	・イベントなどの明るい材料はなく、かといって数字が落ち込んでいるわけでもない。景気は小康状態を保ちながら、現状維持が続くのではないかとみている。
		遊園地（経営者）	・エネルギー関連の値上げが見込まれており、また、国際情勢の変動要因もあるが、全体的な景気の基調は変わらないとみている。
		美容室（経営者）	・若者はみんな都市部に行ってしまい、残っているのは年配者のみである。
		商店街（代表者）	・生活必需品以外の売上が伸びない状況が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・世の中が平穏であれば、消費者も落ち着いて自らの将来を考え、健康のための出費にも積極的になるとみているが、現在の日本をとりまく国際情勢は極めて不穏である。この先は展望のみえない不安な状況が続くのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・来客数の減少に加えて客単価も減少しており、売上は大きく減少している。また、チラシをみても競合店もかなり苦戦している様子であり、今後もこの状態が続きそうである。
		スーパー（店長）	・競争激化により価格競争が起こりつつあるため、収益の低下が見込まれる。
		スーパー（店長）	・競合店のオープンから45日が経過し、ある程度の数値がみえてきている。
		コンビニ（経営者）	・目的買いの増加及び衝動買いの減少傾向は今後も強まるとみている。そのため、売上の伸びは期待できない。
		コンビニ（エリア担当）	・買上点数が増加する見込みがない。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、来客数の減少と客単価の低下が続いている。これから夏に向けて更に単価の低下が見込まれるため、厳しい状況が続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・7月には夏物の準備は終わっている。修理関係が多少ある見込みではあるものの、秋冬にはまだ早いとみている。
		家電量販店（店長）	・少子化の影響や、県内就職率が改善されないことにより、見通しは良くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・新機種も少なく、客を振り向かせる材料に乏しい。
		乗用車販売店（経営者）	・世界経済における不安定化要因が重なっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・今まで堅調だった高付加価値商品も含めて、売上が全体的に鈍化している。地方においては人口減少の影響がじわじわと出ており、売上にも影響が表れてくるのではないかと懸念している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・原油の価格の変動やそれに付随した運賃の値上げなどが、景気に対して影響を及ぼすことを懸念している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・夏物商材の売行きは読めないが、これからの天候などの影響もあるものの、おそらくは前年並みか、多少下がる状況で推移するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・市場の動きが非常に悪い。色々なものが値上がりをしており、仕入単価も上昇している。今後2～3か月先の状況はよめないが、市場の雰囲気からも景気が良くなるとは考えにくい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約状況が前年に届いていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・総会シーズンのため宴会数は前年並みに戻っているが、宿泊は新規オープンホテルの影響などにより、前年割れの可能性が大きい。婚礼に関しては壊滅状態である。
		旅行代理店（店長）	・北朝鮮の動向、ISの動向など、旅行業界的には良い環境ではない。
		美容室（経営者）	・商品の値上がりの影響が大きい。売上は横ばいで推移する見込みであるが、買上点数は減少に向かうのではないかとみている。
	×	商店街（代表者）	・来客数が極端に減少しており、社用の予約がかなり低迷している。これから先は、最低な状態で推移するとみている。
	×	スーパー（経営者）	・近隣に競合店がオープンするため、景気は悪くなるとみている。
	×	高級レストラン（経営者）	・デフレ傾向が続くなか、人件費は上昇し、材料費も値上がりをしていく。飲食業にとって明るい材料がない。
	×	一般レストラン（経営者）	・ここ数か月間ずっと来客数が低迷し続けている。景気が上向きになる要因が見当たらないため、このまま低迷が続くのではないかとみている。
企業 動向 関連 (東北)		木材木製品製造業（経営者）	・住宅市場が活性化する見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・我々の業界では製品開発スパンがかなり長く、現在の積極的な設備投資などの状況をみると、しばらくは好調な景気が続くかとみている。
		建設業（経営者）	・この先2～3か月は堅調に推移する見込みである。ただし、消費者は常に安い物件を選ぶ傾向にあるため、本当の景気回復はもう少し先になるとみている。
		建設業（従業員）	・大型の官庁案件が見込まれることから、景気は上向きになっていくとみている。
		金融業（広報担当）	・住宅業界では、近い将来住宅ローン金利が底値から上昇に転じるとみられている。また、この先は消費税増税も控えており、新築、中古にかかわらず増税前の住宅取得を検討する消費者が増えてきているのか、ローンなどの相談案件が増加している。
		食料品製造業（経営者）	・現状からみて、景気の先行きに明るさがみえない。
		食料品製造業（経営者）	・景気が良くなる材料が見当たらない。配送料や原材料単価が値上がり傾向にあるが、その分を販売単価に上乗せできない。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品を発売しても起爆剤にはならず、売上の前年割れが続いている。景気が良くなる気配はなく、このような状態が続くとみている。
		食料品製造業（総務担当）	・消費の二極化が続いているものの、消費全体の下振れリスクは大きくないとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであり、2～3か月先は現状のまま推移するとみている。
		通信業（営業担当）	・入札案件で落札できないケースを冷静に分析し、顧客の反応を考慮しつつも、ある程度の割り切りが必要である。
		通信業（営業担当）	・どのような手段を用いても、景気回復の見込みは薄いのではないかとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はなく、現状の景気が続くともみている。
		広告代理店（経営者）	・社会情勢の不安定さもあるが、首都圏の動きが活発にならないと、地方の動きが悪いままである。
		経営コンサルタント	・国際関係の不安定さが、慎重な生活スタイルを誘導するとみている。
		公認会計士	・建設業は秋口ぐらいまでは受注を確保している企業が多いため、大きな変化はないとみている。
		コピーサービス業（従業員）	・景気が良くも悪くも変化する兆しがみられない。業績が下降気味になっていない点をもってよしとしている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・最近の話題は、給料が下がることはあっても上がることがない、ボーナスが減るのではなく出ない、というものが多く、各々の商売の状況が芳しくない。先行きは不透明である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・新年度がスタートして1か月が経過するが、これから先の具体的な施策が見当たらないことから、まだ受注に結びついていない。
		金属工業協同組合（職員）	・既存取引先からの受注量が前月より増加しているものの、これ以上の増加は見込めない。
		農林水産業（従業者）	・ももの開花が例年より1週間遅れている。ももの出荷の最盛期はお盆前であるが、このままではお盆期間中にずれ込んでしまうのではないかと心配している。
		農林水産業（従業者）	・今後、地元農家の離農が増えることで、耕作の委託が増え、稲作面積拡大による利益圧迫を懸念している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・復興特需が終わり、建設業界の財布のひもが固くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注残が、前年よりも10%以上減少している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・公共事業予算が縮小しており、震災復興需要も減少している。また、民間の大型プロジェクトもない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・北米市場向け輸出が、従来に比べ鈍化してきている。
		輸送業（経営者）	・取引先の一部の工場が閉鎖となり、物量の減少が見込まれるが、それに代わる物流の確保はできていない。
		広告業協会（役員）	・6月のイベントに期待をしているが、協賛スポンサー集めで、地元の企業に対しては苦戦が見込まれる。そのため、ナショナルスポンサーをどれぐらい集められるかにかかっている。また、これからシーズンを迎える清涼飲料のPRに期待を寄せている。
		広告代理店（経営者）	・大手運送会社の運賃値上は確実であり、納品物の運賃にも影響が表れるのではないかと。顧客へ転嫁できればいいが、収益の圧迫を懸念している。
		司法書士	・例年と比較して、不動産登記申請件数が15%程度低いことから、このままの状況で推移するとみている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・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が出てきている。
		x	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・3月末の契約満了分を4月の新規契約などにより現状維持ができています。また、大口契約の影響は2か月先にも及ぶため、景気は良くなるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・製造業の求人に関しては今後も伸長が見込める。また、中途採用の市況感としては、新卒採用で苦戦をしている企業が、中途採用で第二新卒層を採用する流れもあるため、しばらくは好況が続くと見込んでいる。
		民間職業紹介機関（職員）	・震災復興関連の求人数は減少しているものの、製造業関連については求人数が増加傾向にある。また、介護関係の求人数は相変わらず多い状態が続いている。
		人材派遣会社（社員）	・飲食業界やIT業界など、いろいろな専門商社の求人の様子からは、営業職、販売職の人手が全く充足しておらず、募集の動きが力強く継続している。その他の業種も相変わらず人手不足感が強く、業績が良く人材を採用したいという企業が多いため、この景気の良い状況は今後も続くともみている。
		人材派遣会社（社員）	・求人は今後も増えていくともみているが、求職者の増加は見込めない。また、ミスマッチも継続するとみている。
		人材派遣会社（社員）	・特に製造系を中心に正規雇用、派遣共に求人が鈍化しており、景気が良いとは言い難い。
		人材派遣会社（社員）	・景気が好転するような材料は特に見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・少子高齢化や首都圏への一極集中化により、労働力が不足している。
		職業安定所（職員）	・宿泊業、運送業などで新規求人数の減少が確認されているものの、依然として人手不足感は強い。製造業などは世界経済の動向を注視しているものの、人員整理などの情報は無い。
		職業安定所（職員）	・販売関係の企業の出店が、ある程度落ち着いてきている。
		職業安定所（職員）	・事業主や求職者の動きに特段の変化はみられない。気になるのは、家族プラス少数の従業員で経営している店舗が、営業時間の短縮などの措置をとっていることである。できる範囲の営業に切替えているという話が増えている。
		職業安定所（職員）	・求人数の動きに地域的な変動はあるものの、募集があっても条件が合わないなど、なかなか採用が進まない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・雇用条件、雇用形態にもよるが、人手不足を訴える業種が広がりつつあるように見受けられる。
		学校就職担当者	・各企業の採用公開事前調査からは、新規採用、採用増員などは非常に少なく、状況に変化はみられていない。
		アウトソーシング企業（社員）	・とにかく人手不足である。これを解消できれば良いが難しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元では数か月後に市長選挙が始まるが、その間は先行投資などの動きが一時的に止まる可能性がある。さらに、復興大臣の辞任など県内の被災地の疎外感が強まることが懸念される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車メーカーの期間従業員の求人広告がストップしている。
	x	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連		コンビニ（経営者）	・例年7～8月は来客数、売上点数が増えることにより、売上が増える。今年は新たにイベントが増えるようなので、さらに良くなる。
(北関東)		コンビニ（経営者）	・ゴールデンウィークがあり、気温も高くなってきているので、来客数が見込める。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・客はどんな葬儀を行うかによって、葬儀社を使い分けているようである。また、少子化により親戚が少なくなっており、少人数の葬儀が増えている。
		スーパー（総務担当）	・売上は前月同様に前年割れの状況だが、今月に入って来客数だけは前年並みになっているので、少し客が戻ってきている。今後は売上が増えていくのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・来客数がいくらか伸びてきているので、売上は少し良くなるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・これから暑くなるなかで、コンビニの販売アイテムは、客から支持されて売上が伸びることが予想されるので、今後はある程度期待できる。
		コンビニ（経営者）	・平日の売上は伸びていないが、給料日の20日以降は、順調に推移している。また、土日の来客数が105%で伸びているため、平日の売上をカバーしている状況である。
		コンビニ（店長）	・4月の来客数は普通だったが、雑貨を中心とした値下げ品が増えている。それが影響したのか、客単価が今までになく落ち込んでいる。3か月後は回復すると期待している。
		衣料品専門店（統括）	・各地で春の祭礼行事が始まった。これから秋まで、いろいろな行事が行われる。商店街では、例年より冬場の人出が非常に悪く、売上につながらない状態が続いていた。最近多少ではあるが、祭礼用品の注文が入るようになり、今後、少し期待ができる。
		乗用車販売店（経営者）	・そろそろ地方にも景気回復の波が、多少来ているようである。
		乗用車販売店（経営者）	・当店の販売量や取引先の動きが良い。
		乗用車販売店（販売担当）	・当店は観光地を控えている。鉄道会社が近隣温泉地の路線に力を入れてきており、SL列車を走らせて、観光客を誘致している。そうした結果、ホテル関係の売上が増えてくれれば、今後の明るい材料になるのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・良くなる理由は、今のところ何も見当たらない。2か月悪いと3か月後くらいには、ある程度動きが発生している。7月ごろには多少の動きが期待できることや、自社でも動きの少ない場合は、いろんな仕掛けをしながら帳尻を合わせているため、3か月後にはやや良くなる。
		住関連専門店（経営者）	・設備投資に対する即時償却や償却率アップの政策は、景気が戻りつつある現状に有用に作用して、更なる良い循環をもたらすのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・希望的観測も含めての回答だが、気候が暖かい方向に落ちてきたことと、会計時に1万円札での精算が目立ってきている。
		観光型ホテル（経営者）	・ゴールデンウィーク明けから夏休みまでは、一旦来客数が減るものの、前年比105%前後で推移する予想である。その後の夏休み、特に8月は当地では11月に次ぐハイシーズンとなるので、来客数が伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5～6月の売上も前年同期比でプラスに転じ、順調に推移している。
		旅行代理店（経営者）	・半年先くらいまでは、客単価、宿泊単価の上昇がみられるため、多少は取扱額が増えて良くなるのではないかと。
		旅行代理店（所長）	・大型観光キャンペーンは3か月続くので、その効果が徐々に出てくる。
		テーマパーク（職員）	・新駅の開業や新型特急、SL列車の運転開始などの話題に加え、プレ大型観光キャンペーンの実施など、明るい話題が多い。今年のゴールデンウィークは大型連休であるため、期待が持てる。
		観光名所（職員）	・好調な入込を見せている外国人観光客も、山に雪がなくなる頃には落ち着くが、今年は街を挙げての大きなイベントや大型観光キャンペーン等の特需に期待している。
		美容室（経営者）	・年度の始まりで、ヘアカラー、ヘアパーマの製品説明会が頻繁に開催されている。単価の高いヘアカラーとヘアパーマに各社力を注いでいる。各店とも売上を増やすのに必死である。節約志向が依然強いと、高価格の複合施術を希望する客はまだ少ない。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・春の旅行シーズンに入るため、やや良くなる。
		商店街（代表者）	・特にこれといった理由はないが、このまま変わらないのではないかと。
		商店街（代表者）	・安定した当地ゆかりの武将ファンが増えたため、前年の半減ではあるが、期待はできる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・近場で、北朝鮮の危機感が広まっているので、お金の使い方についてうきうき感もなく、慎重に考えているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイントや地上デジタル放送対応でブレイクしたテレビの買換え需要が少しずつ来ている。かと言って販売分が全て同時に買換えになる訳ではない。購入店舗で買換えてもらえるかどうか、これからの生き残りにかかっている。消費者の弱い購買意欲では売上増は期待できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・現状、買換え以外はなく、そこからプラスアルファは期待できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・最近、ヒット商品がないことと、エアコンの動きも例年より遅れているようである。
		百貨店（営業担当）	・景気が良いという生活実感が、なかなかなく、これまでと同様、個人消費は慎重な買い方が続く。
		百貨店（営業担当）	・衣料品がやや回復しつつあるため、多少の期待は持てるが、何かが良いと何かが悪くなる傾向は強まっており、店全体では変わらない状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者の購買意欲は依然として低い。食品物産展など一部好調な部分もあるが、店舗全体で大きなシェアを占める衣料品の回復が、全くみえてこない。
		百貨店（店長）	・地方では消費は停滞したまま上向き気配がなく、購買単価も下がったままである。食品等必需品はますますであるが、衣料品、宝石、絵画等の高額品やし好品は非常に厳しい。
		スーパー（統括）	・世界経済の先行きや世界の政治に対する不透明さ等を連日マスコミ報道から耳にすることで、消費意欲が少しずつ減退していきのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（商品部担当）	・売上対策を行うにも、人材不足により大きなイベントなどが打ちづらく、現状維持できれば御の字である。また、ここ数か月の売上、来客数、客単価のいずれをみても変動のない数字が続いている。
		スーパー（副店長）	・現状、売上は前年を超えているものの、来客数はほぼ前年並みで、まだまだ節約志向である。2～3か月先の夏のボーナス商戦も期待はあるが、現状から大幅に景気が上向く気配はない。
		コンビニ（店長）	・近隣の工事が終わったため、工事関係の来店客はなくなるが、通常の客は戻ってくるので、あまり今月と変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	・当店で、景気の良し悪しのバロメーターの一つとして、クレジットカードの使用率がある。このところ、クレジットカードを使う客が、かなり減っている。やはり、後々払うことになるクレジットカードを使う余裕というか、そういう感覚的なものが不安に思えて、クレジットカードを使わないのではないかと。今まで使っていたような客も、クレジットカードの使用を控えているようである。このまましばらくは変わらず推移するのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売がまだ先のため、受注の回復はあまり見込めない。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月は好調であったが、今月の結果のみで良くなるとは言えない。来客数は徐々に増えているが、例年4月は増えて5～6月はあまり良くないので、変わらない。
		乗用車販売店（管理担当）	・依然として、新車の商品力不足は解消されず、他社との競争は更に激しくなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・客単価、あるいは一組当たりの販売数を伸ばすことに注力しており、効果は出ている。ただし、固定客の数は、純減傾向が続いている。
		住関連専門店（店長）	・前月、前々月同様、来客数がほぼ前年と変わらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・景気が上下する理由はなく、当面は今の閉塞感を抱えた消費傾向が続く想定で、今後の経営を考える。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注からみて、前年と変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・服装品のトレンドが弱く、収益の根幹が改善の見込みがない。エンゲル係数も4年連続の上昇で、衣料よりも食を重視する傾向があまりにも顕著である。
		一般レストラン（経営者）	・客の動きは多少良くなっているが、駅、インターチェンジ周辺に3～4店舗新規開店したため、客の奪い合い状態が続く。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる理由が見当たらない。
		スナック（経営者）	・毎回同じような回答だが、給料は上がらず、出ていく方が多い状態のようである。娯楽にはなかなかお金が回ってこない。何か良い方法はないものか。
		観光型旅館（経営者）	・春から夏の売上は、今月同様、前年の大河ドラマの反動で、減少傾向が続く。夏頃から大型観光キャンペーン、日本の旬などのイベントにより売上が増加に反転することを期待したい。
		都市型ホテル（営業担当）	・3～4月は、通常はもう少し良い。現状は、例年通りの稼働で、大きな需要や今後伸びそうな流れも特別ないので、2～3か月後も変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・6～7月にかけて一部客室のリニューアルを控えているため、予約を調整しながらの販売となる。売上の的にはほぼ前年並みで落ち着きそうである。
		都市型ホテル（営業）	・地元企業が好調で現在も良いものの、若干陰りもみえているため、しばらくは現状維持なのではないか。
		タクシー運転手	・今月は前半良くなかったものの、その後やや上向いてきている。結果的には前年比95%くらいで終わる見込みである。
		タクシー（経営者）	・夜の動きが良くないので、この先も変わらない。
		通信会社（経営者）	・この状況が2～3か月で改善するとは到底思えない。
		通信会社（経営者）	・新年度を迎えたが、インターネット回線を含めてあまり大きな動きはみられず、好転のきっかけがつかめない。
		通信会社（店長）	・今月よりも利幅は取れるようになるが、集客のための広告宣伝費にあてるため、変わらない。
		通信会社（営業担当）	・北朝鮮などの有事が起こった場合、経済にも影響があるため、現時点では判断が難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ練習場（経営者）	・社会保障や国民の税負担が今後ますます増え、消費が伸びない。
		ゴルフ場（支配人）	・ゴールデンウィークは連休が続くため、予約は順調である。連休の予約は、古いも若きも多く入り、ゴルフはまさに生涯スポーツとなっている。
		ゴルフ場（総務部長）	・予約状況は、前年同期と比較して同程度か下回っているため、あまり変わらない。
		美容室（経営者）	・大学学費無償化は20年遅い。教育国債発行など、子孫に1千兆円ものつけを強いる施策は再考してもらいたい。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・業界全体に、上昇の兆しは見受けられない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・周年イベント等は、毎年この時期だが、客の予約状況等も例年と変わらず横ばいである。販売量その他、単価等も横ばいであるため、変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・北朝鮮情勢の悪化など、景気高揚の要素が見当たらない。
		設計事務所（経営者）	・社員数に対して物件数が増えていないうえ、計画も少ない。
		設計事務所（所長）	・新年度で新聞紙上に多くのしゅん工祝いの記事が掲載されたが、その多くは補助金がらみのものである。地方では、自力での設備投資機運はまだまだのようである。
		設計事務所（所長）	・業界や経済団体の集まりでも、あまり良い話を聞かない。首都圏だけが良いという話が多い。
		住宅販売会社（従業員）	・比較的需要のある移住や2拠点居住は、競合する隣県に差を広げられている。
		住宅販売会社（経営者）	・北朝鮮の脅威など、外部要因による様子見は考えられるが、実際には関連なさそうである。動きは静かな状態が続く。
		商店街（代表者）	・商店街に人が歩いていないため、来客を増やすのは厳しい。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地の桜も綺麗に咲いたが、景気的にはあまり良くならないようである。
		スーパー（経営者）	・一般消費者の財布のひもは緩む気配がない。また、大手スーパーやコンビニの値下げC Mが悪影響するかもしれない。
		コンビニ（経営者）	・周りの景気が悪化している。
		乗用車販売店（経営者）	・工場も商業も含めて企業形態が優勝劣敗のようである。もっと下部へお金が流れないと、富の偏在が加速してしまうのではないかと。自助努力するしかないのかもしれない。
		一般レストラン（経営者）	・宴会予約件数が例年よりも落ちてきているため、先行きの売上は減少するとみている。
		スナック（経営者）	・4月から落ち込んできている理由が分からないので、景気もあまり良くはないのではないかと。もう少し様子を見ないと判断は難しい。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮問題が心配である。
		旅行代理店（副支店長）	・格安旅行代理店の破産による業界不安が懸念される。国内旅行もツアーの集客が前年に比べて7割程度、海外旅行は5割ほどに落ち込んでいる。朝鮮半島の不安も懸念され、自粛ムードが心配である。
		タクシー運転手	・地方では、ドライバーの数も減少している。一時期の3分の1くらいになっているが、売上は変わらない。
		タクシー（役員）	・新規の人材確保が難しい。
	×	家電量販店（店長）	・現状、好調にけん引する商品群が不在で、厳しい状態が続く。
	×	通信会社（経営者）	・電気、ガス等の規制緩和、自由化により、価格競争が一層激しくなっている。脱デフレを目指しているのに、デフレをあおる緩和は全く間が悪い。いくら消費者物価指数からエネルギーを抜いても、巨大なエネルギー分野にメスを入れれば必ず周りに影響が派生する。本来、行き過ぎたインフレを抑制するためにやる政策ではないか。これでは力のある大企業が市場を独占するだけで、地方の中小零細は衰退する。先進国の中でデフレから脱却できないのは日本くらいである。
企業 動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの北米輸出が好調なうえ、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ため、良くなる。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・10月決算から5か月経過して、売上と粗利が15%増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・公共事業の発注が増えるため。
		金属製品製造業（経営者）	・良くなることを期待して、いろいろと努力はしているが、まだ結果は出ていない。
		金属製品製造業（経営者）	・5月分の見積依頼が多い。
		一般機械器具製造業（経営者）	・油圧式建設機械や自動車関連の仕事は堅調に推移しており、新規案件の立上げも予定されている。
		食料品製造業（営業統括）	・円安傾向が続いており、この状況が続くと、輸入ワインが抑えられ、国産ワインの輸出に追い風が吹くと考えられる。
		化学工業（経営者）	・東京オリンピック施設等の建設が本格化するが、波及効果があるかどうか、あまり期待はしていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・本業の受注はなかなか予想が立たないが、夏休み向けイベントの工芸教室、ワークショップ出張に期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・リン青銅を使った部品次第である。受注があったとしても、部品が入手困難なため、生産ができないという非常に致命的な打撃を受けている。これは当社だけではなく、リン青銅を使った部品は、ほぼ全国的、世界的にも不足しているようで、今後どうなるか本当に分からない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の動向について、判断材料を持ち合わせていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事を選ばなければ、なんとか確保はできそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・この先3か月、多少変動はあるものの、生産量は確保している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の販売量、受注量の動きだが、良い会社、どちらとも言えない会社、やや悪い会社が、それぞれ3分の1ずつくらいあるので、今後は株や円と同じように上がったたり下がったりで、2～3か月先のことはよく分からない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（開発担当）	・公共工事主体で売上の95%を占めている。現政権誕生後順調に推移してきた公共工事も、今年度は厳しい。地方業者にとって重要な市町村の発注が前年比88%で12%減となっている。当社売上也前年比90%と10%減であり、今期決算が大変心配である。経費節減を図ってきたが、今後もう一段の経費節減を図らざるを得ない状況で、今後に心配である。
		輸送業（営業担当）	・今後についても、季節替わりで夏物商材の家電、エアコン、扇風機、レジャー用品等の物量は、前年並みは確保できそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		金融業（調査担当）	・全体の景況感は製造業がけん引し、特に半導体関連を中心に改善が続く見通しである。ただし、米国の政策の行方や欧州の政治情勢、朝鮮半島を巡る地政学リスクなど、海外の先行きに対する慎重な見方も強くなっている。
		金融業（経営企画担当）	・取引先の小売業によると、「相変わらず、客は必要以上の消費を控えている傾向があり、今後の景気浮揚は感じられない。」とのことである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・旅行会社の話では、旅行需要が伸びる時季になってきたが、国内旅行が中心で、情勢不安からか、韓国、中国旅行の申込はほとんどないとのことである。
		社会保険労務士	・最低賃金あたりの賃金は上昇しているが、それ以外はあまり変わっていない。ボーナスも大きな変化はない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談数共に、特段の伸びはなく前年と変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・計画や設計段階で発注は先になるため、やや悪くなる。
		建設業（総務担当）	・7月から資材がさらに値上がりするのではないかとこの噂もあり、あまり良くない状況が続く恐れがある。
		不動産業（管理担当）	・退職予定者の話が増えてきているが、人員募集の際に、以前より賃金を増額して募集することができる状況にない。なかなか人が集まらず、人員不足による減収が予想される。
		広告代理店（営業担当）	・夏に向けて販促活動は停滞するが、例年と変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	食料品製造業（製造担当）	・景況感が悪いので、消費そのものも上からず、厳しい状態が続く。
	×	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが資金繰りが大変である。
	×	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・これから暖かくなると、ジュエリーはライト感覚な物に移っていくため、売上の維持はますます厳しくなる。
雇用 関連		人材派遣会社（支社長）	・仕事の引き合い数も多く、求職者の問い合わせも多い。何より双方のスピード感が速く、バランスが取れている。
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・生鮮食料品、野菜はばらつきがあるが、大分出そろっている。春から初夏に向けての衣料品、服飾関係も在庫がそろい、若干伸びつつある。引き続き、住宅関連の増築、新築等の傾向は、伸びていく。製造業等は依然として、電機、電子、鋼材、自動車部品などは、販売いかんによっては伸びていくと推測している。
		人材派遣会社（管理担当）	・暑くなり、麺類製造の生産計画、派遣予定がある。
		職業安定所（職員）	・中東、北朝鮮、EUなど世界情勢に特別な事態が生じない限り、求人数は前年から徐々に増加してきていることから、このまま維持していくのではないかと。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・大手企業は、例年通りの動き出しのようである。今ある求人飛びつき、複数の内定を取っている大学生も多いが、職種がまちまちで、最終決定をどのようにするのか決められない学生もいる。同業種でも景気や就職に対する慎重な態度の会社などさまざまである。
		人材派遣会社（経営者）	・このところ仕事が安定しており、あまり動きがない。売上也安定している。
		人材派遣会社（社員）	・当地区、当社でも人材不足の影響が大変大きい。仕事の依頼があっても、なかなかそれに対応できない、契約できないという状況で、実際に新しい現場が動き始めても、派遣スタッフを使ったりして対応をしている。ある程度仕事はあるが、おそらく取引先も人手がないので、当社のようなビルメンテナンスに依頼してくるわけだが、なかなか対応ができない。
		人材派遣会社（営業担当）	・先行き不安のためか、派遣スタッフから節約という言葉が頻繁に出ている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・当面、人手不足が解消される見込みはなく、しばらくはこのままの状況が続く。
		*	*
	×	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		コンビニ（経営者）	・中心商店街で夏祭りを行なうので、これから夏に向けて準備に取り掛かっている。このイベントによって通常の3～4割以上の売上が見込まれるので、期待している。
(南関東)		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益からみて、良くなる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・一度客が付くと、にぎやかになり、客が客を呼ぶではないが、勢いが出て、3か月後も売上が良くなるのではないかと期待している。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順で気温がなかなか上がらなかったが、ここへ来てようやく落ち着いてきている。
		旅行代理店（販売促進担当）	・新列車開通による近隣の観光地方面の需要が拡大しており、外国人観光客の注目度が高くなる。また、修学旅行シーズンも本格化するなど良い条件がそろっているため、今年は例年より受注が多いと聞いている。海外情勢が不安定だが、当社への影響は少ないとみている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・高齢の客が多く、家電製品以外の件でも相談に来る客が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・エアコンや白物家電のシーズンになるので期待している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・米国の新大統領の言動によるが、ここにきて修正してきているようであるし、プレーンもきちんとしているので、北朝鮮問題における米国の出方が落ち着いていけば、景気は良くなっていくのではないかと（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・夏に向かって徐々にではあるが良くなる。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・政治経済の動きは日本及び米国、フランスの大統領選挙等でやや安定している。夏場に向けてエアコンの問い合わせが増えてきている(東京都)。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・4月からの官公庁の大口案件が入札で取れており、安定した収入が見込めるため多少期待をしている。店舗はさほど変わりはないのではないかと。
		百貨店(総務担当)	・3月にオープンした大型家具店が順調に推移し、全館に好影響を与えている。特に、同じ階に隣接するリビング用品売場の新規顧客獲得への貢献が期待される。重寝具やカーテンなど、商品がバッチングし、かつ百貨店商品と比較して著しく価格優位性のある実用品についてはマイナスの影響はあるものの、その他の大多数のリビング商材では、現在も想定以上の売上効率を確保しており、この先も好影響が望める。今後も当面はこの効果が継続し、新規顧客が百貨店客として定着する可能性が高い(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・訪日外国人の来店は良くなってきており、国内景気もそれほど悪くないことから好転すると考えられる。ただし、朝鮮半島の情勢によっては大きく悪化する懸念がある(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	・ゴールデンウィーク以降は、いったん消費動向は落ち着くものの、維持又は緩やかに回復すると見込んでいる(東京都)。
		百貨店(店長)	・ファッションはセレクトショップ等に堅調な伸びが見える。客単価も全体的に向上している。
		スーパー(経営者)	・良くなるように努力している。
		コンビニ(経営者)	・近所で大きなマンションの工事が始まるため、来客数が徐々に増えてくる。
		コンビニ(経営者)	・季節的にこれから暖かくなり、暑くなるということは店にとって良いことなので、若干良くなる。
		家電量販店(店長)	・年初から同様のトレンドであり、賃上げなども好条件である。
		乗用車販売店(渉外担当)	・新型車は好調に推移しているが、総受注は前年よりやや良い程度であり、この状態が続くとみている。
		乗用車販売店(総務担当)	・販売量が増え、売上が伸びると予想している。
		その他小売〔ゲーム〕 (開発戦略担当)	・夏に向け、主要タイトルの情報が出そろい、徐々に暑い夏になりそうである(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・2~3か月後の6~7月の景気は、今よりはやや売上が伸びていく。暖かくなり人の動きも活発になってくるし、ケーティングもそれなりに入ると見込んでいるので、景気は今よりやや良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・店の売上が良くなるようにシステムを変更したり、客のニーズに沿うメニューを考えるなど様々な努力をしている。それにより売上増加になるとも考えている。
		一般レストラン(経営者)	・レジャー性の高い地域、繁華街は、来客数が増えている。外国人観光客の数も増えている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・5~6月は旅行需要が増加する傾向にある。
		タクシー運転手	・報道によれば「景気の先行きを展望すると、円安に伴う企業収益の上振れや、製造業における在庫調整の進展、都心部での再開発や宿泊施設など非製造業の建設投資、人手不足などを背景とした雇用所得環境の改善が景気下支えに作用。経済対策に伴う公共投資の増加もプラスに作用するため、景気回復基調が続く見込み」ということなので景気はやや良くなる(東京都)。
		タクシー運転手	・飲み屋に迎えに行くと、ほぼ満員の店が目立つ。当然タクシーのオーダーがあると期待できる。また、ひと月もすれば梅雨入りのため、タクシーの利用が増えるかとみている。
		通信会社(経営者)	・夏のボーナスが消費に向かうので、やや良くなる(東京都)。
		通信会社(管理担当)	・法人向けソリューション案件は横ばいと感じているが、個人向けの携帯電話や周辺機器の需要は、夏商戦に向けて多少は上向きになると期待している(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	・北朝鮮問題が落ち着いてくると、やや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・天候、気温という予測不能な面はあるが、客の会話、様子などから良くなる方向にあると感じる。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・催事や宿泊の予約は堅調である。企業や団体のパーティー、会議の予約件数が増えているところを見ると、景気は徐々に上向いているのではないかと。政情不安の影響は大きな懸念材料である（東京都）。
		設計事務所（所長）	・物件の相談はかなり出てきているが、発注に結び付くかは疑問である。ただし、多少上向き傾向にあるのではないかと期待している（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・直近の需要動向は一定である。ただし、物件推移が上昇傾向にあるので、仕事量は改善していく（東京都）。
		商店街（代表者）	・状況はあまり思わしくない。飲食関係はまずまずの数字が取れているが、物販は非常に厳しい。
		商店街（代表者）	・売れ筋が見当たらないということ、比較的天候は良いものの人の動きが悪いということ、これは全体的に言えることである。何か変わった物が出てくることがなければ、今の状態が続く（東京都）。
		商店街（代表者）	・世界的な政情不安と、世界経済の先行き不安は、当地域のような高額所得者層をターゲットとした街には若干の影響がある。因果関係は明確ではないものの、前年11月の米国の大統領選挙以来、クレジットカードの取扱高が今一つ振るわない（東京都）。
		商店街（代表者）	・朝鮮半島情勢の影響が、今後どのように市民生活に影響してくるのかが不透明である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・客の消費意欲が大分鈍くなっているため、今後は厳しくなるのではないかと。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・これ以上悪くなったら、真剣に廃業ということを考えなければならぬほど、底辺の売上になってきている。どうやって向上させるかではなく、現状維持していくかを模索している。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・業界としてはオーバーストアである。インターネット販売もあり、いろいろな段階での販売が淘汰されるまでは、このような状況が変わらず続く（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・今月の売上はやや前年を下回っているが、来客数はほぼ横ばいのため、急激に売上が落ちるとは思っていない（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・大きい不安があるわけではないが、期待の持てない風潮のなか、新しい購買意欲が沸いていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・お茶ブームもまだ来ず、先細りの様相である。新規開拓に力を入れないといけぬ（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・中間層の来客数、単価の前年割れが続いている。買物できるチャネル、選択肢が多くあり、客は賢く使い分けている。また、ボリューム顧客、VIP客数は維持しているが、単価が下がっている。この傾向が改善される要素が今後3か月以内に出てくるとは考えにくい。また、北朝鮮問題、米国の新大統領の政策、テロ等、世情が不安定なため、堅実志向が続く。
		百貨店（総務担当）	・店舗改装により来客数増加は見込めるが、客の買い回りが厳しい。必要の無いものは購入しないという消費に慎重な姿勢は継続する。
		百貨店（総務担当）	・景気全体に影響を与える個人消費のなかで、大きなウエイトを占める衣料品の伸びが期待できないため、しばらくは踊り場状態が続く。
		百貨店（広報担当）	・来客数は伸びているものの、客単価は90%台半ばである。単価上昇につながる衣料品や宝飾品が引き続き前年実績に届かないことから、今後も単価は下落したままだとみている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・春らしい穏やかな天候が続き、婦人服、紳士服、こども服の動きが良い。また、UV関連の化粧品や服飾雑貨の動きも良い。ただし、国際情勢が不透明なため、景気の先行きに不安を感じる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・衣料品は伸びる要素がなく、厳しい状況が続く。これといったベストセラーもなく、価格に対しても厳しい（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・新規顧客は徐々にではあるが着実に伸びている。客単価も若干だが上昇傾向にある。一方、モノに対する購買意欲は大きくは伸びず、価値あるもの、本物志向が強いため、余計な物は買わない傾向はしばらく続く。外国人観光客の誘致を含め、来客数増加が今後の動向のカギとなりそうである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・個人消費の先行きについては、ベースアップなど後押しする題材が乏しい。現状は、化粧品を中心としたインバウンド需要により押し上げられており、一般消費者の消費回復にまでは至っていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数はプラスに転じているものの、売上は食品や化粧品等の消耗品しか伸びず、継続している消費の低迷を回復させる好材料が今のところ特に見つからない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・食料品や化粧品などの消耗品は比較的順調な動きであるものの、衣料品や宝飾品などは一進一退を繰り返している状況である。今後、そういったアイテムの動きが上昇に転じてくれば景気回復を実感できるが、客の価格に対する意識等を考えると、すぐには変わらない。
		百貨店（店長）	・明るい要因を見い出せないため、財布のひもがなかなか緩まない。
		百貨店（副店長）	・株価や世界経済の情勢等、不透明要素が様々ある。景気についての先行きを見通すのが難しい状態が続いている。
		百貨店（営業企画担当）	・国際情勢の不確実性が増していること、食品など生活必需品での値上げが増えているなかにおいては、今後も景気が上向くと胸を張って言える状況ではない（東京都）。
		スーパー（経営者）	・北朝鮮問題、フランス大統領選挙など世界情勢が落ち着かないと良くならないのではないかと（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・競合店との価格競争もあり、主力商品の単価がまだ下がっていく傾向にある。客の買上点数は前年をクリアしているものの、平均単価が下がっているため、客1人当たりの買上金額がなかなか前年まで届かない状況が続いている（東京都）。
		スーパー（経営者）	・この先もやや悪い状態がしばらく続くので、変わらない。客単価は比較的良いが、来客数がなかなか増えず、その掛け算でもやはり若干足りない状態が続いている。今月は最後に日曜日があるので期待したい。
		スーパー（経営者）	・来客数はやや減少しているが、客単価は伸びている。
		スーパー（店長）	・3か月後の景気について、本来なら良くなると答えたいところだが、今の客の流れや買い方を見ると、このまま変わらないのではないかと。店全体でも販売促進活動を強化しながら、客に来てもらおうと対策をとっているが、客は必要以上に購入しないことや、1日に2～3回来店している常連客がここ最近減ってきていることを鑑みると、3か月後もこのままの流れでいくとみている（東京都）。
		スーパー（店長）	・ゴールデンウィーク等は一部の業界には恩恵があるものの、日常生活にはなんら変わりがないため、もうしばらくは節約志向が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・1品単価、客単価とも変わらず、客の買上点数は減少傾向にある。ただし、来客数が増加しているため、売上確保ができているのが現状である。個々の消費支出は上向いているが、現状は下降気味である。
		スーパー（総務担当）	・ベースアップを含めた賃金の上昇が思ったほどではなく、これといった流行、又は傾向商品も見えないなか、必要な物は買うが、ぜいたく品や客が購買意欲をそられるような商材が見受けられないので、購買力が弱いまま推移していく。
		スーパー（営業担当）	・円高株安傾向が続くなか、EUでのフランス大統領選挙の行方も世界情勢に大きく変化をもたらし、またそれが日本経済にも大きく影響する要因となる（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・北朝鮮、フランス、米国等、海外情勢の影響が懸念され、景気を大きく左右しそうである。
		コンビニ（経営者）	・最近、店内で客がスマートフォン等で情報発信しているところをよく見かける。当店は見切り販売をしているが、おにぎりがこんな安くなってるよ、といった情報発信を客同士でしている。それに伴い来客数が増えており、販売量、売上も伸びている傾向にある。この状態がしばらく続き、客に認知されていけば、今のやや良い状態が続いていくのではないかと。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・大きな変化は期待できない。
		コンビニ（経営者）	・客単価が上がっているものの、来客数が伸びていないなかで、店舗が次々とオープンしているため、1店ごとの売上はこれからも減少していく。ただし、コンビニ全体としての売上規模が伸びている現実があり、ニーズが更に広がっていくことも事実である。フランチャイジーは厳しい時代となっている。
		コンビニ（エリア担当）	・流動客が減少し続けており、不要不急な物の買い控えは今後も続く（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数向上につながるきっかけが見当たらない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・収入が増えない限り、買物を控える傾向は変わらないため、あまり期待はできない。
		衣料品専門店（経営者）	・目新しい商品等が特にならない。
		衣料品専門店（経営者）	・消費的には高級品もやや売れている。内閣のいろいろな問題、海外の社会情勢など不安定要素が多くなっており、それが今後の景気動向にどう影響するかが分からないというのが現状である。
		家電量販店（店長）	・インターネット通販の構成比は低いものの、配送料の値上げで4月以降の状況が不透明である。実店舗の伸びは依然として低成長が続くとみている（東京都）。
		家電量販店（店員）	・実店舗と通信販売を切り分けて傾向を見ないと、今後の景気判断はしにくくなる（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・国内景気のみで考えれば、プレミアムフライデー、働き方改革、東京オリンピックを意識したインバウンド対策などの施策が機能し始めているので、改善傾向との判断となるが、国際情勢を見ると、地政学リスク、フランスの大統領選挙などの不安材料があり、どこにどのような影響が出るか不透明なため、変わらないと判断している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は今年いっぱい景気が悪いのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の販売が一段落し、新規客が若干減ってきているが、常連客の代替を積極的に行うことで現状維持する。
		乗用車販売店（営業担当）	・3月の反動減をいまだに引きずっている状態である。ゴールデンウィークも控えているので、先行きはかなり厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・景気は上昇傾向にあるようだし、東京オリンピックもあるので、その面では期待感を持っているが、さほど良くはなっていないというのが現状である。今は人手不足などもあるが、将来的には期待も含め景気は良くなるのではないかと（東京都）。
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム業界において、今のところ短期的に大きな変動要因はない。大勢としては、15年ほど前の住宅着工ピーク期の住宅がリフォーム適齢期を迎えているため、今後も堅調に推移すると予測している（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（経営企画担当）	・世界情勢を見ていると、突然大きな事件が発生して、身の回りの景気に影響を与える可能性はあるかもしれないが、それ以外には景気の変化する要因は見当たらない（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・卸値が高値で推移したままで下がってこない状況が、年初から続いている（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・所得が伸びておらず、その他に特に強いプラス要因がない。
		高級レストラン（経営者）	・景気が上向き要素がない。
		高級レストラン（副支配人）	・先々の法人関連の宴席予約状況は、前年並みである（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	・販売単価を上げられるほどの勢いは感じられない。先々の予約状況からも前年並みとみている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・米国の新大統領の動向、北朝鮮問題等、社会問題や経済状況に対し消費者は不安になっている。また、相変わらず人手不足が深刻で、人件費が高騰している。原価も高止まりしている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・都議会議員選挙以外にあまり新しい情報もなく、良くも悪くもならないような状態がしばらく続く（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなるわけがない。消費税も、結局上がる予定の時期には上がらない。このままではどうしたって良いほうにはいかない。
		一般レストラン（スタッフ）	・従業員を雇っているため社会保険、厚生年金などを当店も半分持っている。売上は落ちていないが、税金やそうした社会保険料がかかっているため利益が減ってしまう。支払えているから良いものの、大変である。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・社員食堂に来る客は安いメニューに群がり、節約志向は明らかである。内容が充実した高めのメニューは、なかなか簡単には受け入れられない状況が続いている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・米国の経済施策等がまだ不明確な部分もあるので、特に大きな動きはないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人利用は徐々に増えているが、市長選挙の影響からか、2～3か月先の予約状況は前年に比べて鈍く、もともと接待利用が減っているところに追い討ちをかけている。個人利用はこれからなので、ボーナス以降の動きに期待したい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月がピークになり、6～7月は落ち着いてくる。
		都市型ホテル（総務担当）	・確実に良くなると言えるほどの力強さは感じられない。逆に、光熱水費、食材、物流費、人件費等の諸経費が値上がりする懸念が大きい。
		旅行代理店（従業員）	・新規の販売がほとんどないため、固定の販売しか見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・国際線航空券の燃油サーチャージの復活や、世界情勢の先行き不透明感による旅行控えが懸念される。その分、国内旅行需要に期待したい（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・明らかな良い悪いどちらの材料も見当たらず、大きな変化はない（東京都）。
		タクシー運転手	・良くなる材料が見当たらない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	・国内景気に関わる調査では、株価などは上向きとする報告があるが、個人消費の上昇の兆しを感じられない。
		通信会社（営業担当）	・景気の先行きに不透明感があり、大きな好転は見込めない。
		通信会社（営業担当）	・30～40代の消費者は、付加価値の高いサービスよりも、より安価なサービスを求める傾向が続く。
		通信会社（局長）	・4K、8Kテレビが世間ではまだ盛り上がりすぎておらず、ウェアラブル携帯も世間の意識に大きく入り込んではいない。強いて言えば、MVNOの総販売量が増大しているため、そこを切り口に新たな商材に結び付けば、爆発的に購買が増える可能性はあるが、現状では見当たらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（経営企画担当）	・一時的に案件が増加しているが、継続するかどうかは疑問である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・競合他社の営業活動の勢いは当面収まらない状況のため、景気が良くなるとは思えない（東京都）。
		観光名所（職員）	・今月はやや良いが、2～3か月後の6～7月は梅雨シーズンになる。当社は旅客数で調整しているので、4月とほぼ変わらない（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月先の予約状況はまだ60～70%で空きがあるので、更なる集客を望みたい。
		パチンコ店（経営者）	・ギャンブル性の強い機械を撤去したことで、お金をたくさん使って遊ぶことから、楽しむという方向に変わってきている。現状としては、面白い機械がなくなり、客離れもあるが、それが客に受け入れられれば、先々良くなる可能性がある。ただし、多少時間がかかるので、現状維持がやっとなのである（東京都）。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が下げ止まった感はあるが、どの塾も授業料を上げられる状況にはない。体験入学の日数が増えていく一方のため、入ってくるお金も少なく、景気は上向き傾向ではない。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・全体的な新車需要も前年割れをしている。人気を呼ぶ車種の発表も、3か月後までに大きな物はなく、その意味では変化はない（東京都）。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・周りの状況は変わっていない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客の低価格志向がまだ強く、より良い物への購買意欲が感じられない。とりあえず現状維持で済ませる傾向にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・依然として家庭の教育に対する投資意欲は厳しい。
		設計事務所（経営者）	・新年度の官庁案件の発注が始まるので期待したいが、競争相手も多く、受注見込みが立てにくい。住宅を含めた民間の設備投資が活発にならない限り難しい。
		設計事務所（職員）	・景気動向を左右する要因が見当たらない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・状況が上向くような環境材料は感じられないが、ゴールデンウィークに各種イベントを仕組んでおり、その集客次第で変化があるのではないかとみている（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・現状の動きや金融機関の話では、大きく変化することはないとの回答が多数で、当分はこのまま横ばいで推移していく。メディアなどで多く取り上げられているアパート分譲はまだ大丈夫との見解である。
		住宅販売会社（従業員）	・賃貸住宅の過剰が報道等で取り沙汰され、今後も受注状況は厳しいが、戸建住宅の請負、分譲住宅の売買などでカバーしていけるとみている。
		百貨店（営業担当）	・寒暖の差が激しく、春物、初夏物、非ウールコートなどまで幅広く、2季節分動いているのが現状なので、先食いしている可能性があるかとみている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・不確定要素が多いため、やや悪くなる（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	・来客数の減少が続いている。補うために単価を上げるように苦心しているが、買上点数が思うように増えず、売上が減少している。
		衣料品専門店（営業担当）	・この世界情勢において、景気が良くなる要因は一つもない。良くなるわけがない。
		住関連専門店（統括）	・景気が良くなるという予測が立つ要素はまだない。これからも冷え込みが続き、東京オリンピックまでは続く。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・景気というよりも、競合店が増えていることにより、同じパイを取り合っている状況である。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・5月になると販売量が少し落ちるので、やや悪くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・世界情勢に不安材料が増え、積極的な購買モチベーションにつながりにくい環境である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・国内外の混迷は客に深く影を落としている。特に、外食は心の余裕が必要であるが、今の客の会話には不安感が多くあるようである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・7月で食品売場がリニューアル1周年を迎えるため、改装効果が一巡する（東京都）。
		旅行代理店（経営者）	・4月はまずまず、5月も多少なりとも予約が入っているが、6～7月にかけてはいまだに目鼻がついているようなことはないかとみている。
		タクシー運転手	・大企業を中心に夜営業しているが、最近客があまり元気がない。また、働き方の変化が大きく、残業をしている、またはしていた会社が残業しなくなっているため、景気が良くなっているのが悪くなっているのかつかめなくなっている（東京都）。
		通信会社（総務担当）	・極めて低額な賃金アップや年金支給額引下げなどマイナス面ばかりで、景気回復の好材料が見当たらない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	・高齢化社会はある程度予測できていたが、少子化がこれほど進むとは、予想できていなかったのではないかとみている。
		設計事務所（所長）	・全体の仕事量が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	・今月は非常に良いが、この景気は続かないだろうということやや悪くなると判断している。ただし、ゴールデンウィーク中のキャンペーン展開による集客増が見込めるため、劇的に悪くなることはないかとみている。
		住宅販売会社（従業員）	・情報量が少しずつ減ってきているので、数か月後の受注量についても落ち込む可能性が高い。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・仕事の相談が少なくなったうえに、少額の案件が多くなっている。上場企業は景気が良いという話だが、中小企業は非常に厳しい状況になる。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	・4月の売上は低調である。5月は天候に恵まれて素晴らしい新茶が販売できることを祈るばかりである。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストア状態で、何らかの規制ができなければ、大企業以外の商売は成り立たなくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	コンビニ（経営者）	・異常なほどの人手不足である。あらゆる媒体を使って募集をかけているが、全く反応がなく、今在籍している従業員を食い止めるために、時給を大幅に上げている。営業を続けるほど赤字が累積し、このままではコンビニに明日はなく、店の存続も危うい状況である。
	×	その他サービス〔電力〕（経営者）	・前年度に比べて今年度はマンションへの一括受電導入件数の計画が大幅に縮小している（東京都）。
	×	住宅販売会社（経営者）	・経済波及効果の大きい住宅対策を打たなければ、景気はますます悪化していく。また、個人消費を増やす政策もお願いしたい。公共工事については、現状にあった工事価格の見直しも必要である。
企業 動向 関連 (南関東)		-	-
		食料品製造業（経営者）	・プレミアムフライデーや残業しない風潮が広がっていることで、それが個人消費につながることを祈っている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・来月から新規受注が入る予定であり、2～3か月後に新しい機械を入れるため、受注量増加が見込まれる（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店長として店にいるが、来店した個人の印鑑の注文客も含め、FAXやメールでの法人関係、会社関係の注文が増えてきている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・化粧品容器の新規大型案件が来月後半から生産開始されるため、成績回復を期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・新規取引先の仕事が多くなりそうなので、5月にNC旋盤設備を導入予定である。この機械の仕事を取るため、営業活動に力を入れる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外の展示会に出展したところ、まとまった注文が受注できたため、今後売上に寄与してくれる（東京都）。
		建設業（経営者）	・設備投資案件が増えつつ、全般に動き出している。
		建設業（従業員）	・得意先から受注が入っている。
		金融業（統括）	・景気状況は若干上向きの傾向があるので、2～3か月後も今のような状況が続くのではないかと。
		金融業（役員）	・株価上昇による個人消費の拡大が期待できる。
		不動産業（総務担当）	・テナントの入退去もなく、賃料水準も若干ではあるが上昇しているため、当面は景気の悪化材料は見当たらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・取引先が積極的にPR等を検討し始めている。
		税理士	・米国の景気はやや良いが、中国経済はどちらに転ぶのかよく分からない。国内は、北朝鮮問題がどうなるか等様々な要素があり、米国の関わり方によっても大きく変わってくると思うが、首相と都知事が政治主導で引っ張っていってくれるので、良くなっていくのではないかと（東京都）。
		経営コンサルタント	・商工会議所の会合での人々の言動から、やや明るい空気を感じる。各企業とも昇給の交渉時期だが、人手不足ということもあり、前年より増額幅が大きいようである。サラリーマン個人としても、奥様との交渉で、月々の小遣いが増えたと語る人が多い。しばらく聞かれなかったことである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・仕事量が増え、残業も増加傾向である。
		化学工業（従業員）	・海外向けは6～7月も順調に受注している。国内に関しては全く予測できないが、景気的には変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今のところ景気が良くなる要素が何一つないので、基本的には変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・業種によるばらつきが長く続いており、急な改善は期待できない。
		金属製品製造業（経営者）	・排出ガス規制対象機種への作りだめを行なっている8月までは、現状のまま推移する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の主要取引先は単価が安いので、今後は他の取引先の受注も受けていきたい。ただし、ここ1～2か月では難しいので、現状維持になるとみている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・得意先の数字、また雰囲気からみても大きな問題等はないので、この状況のまま変わらない。
		建設業（経営者）	・景気対策が実感できない。
		建設業（営業担当）	・東京オリンピックに向けて、客の土地利用を含め施設整備の話が増えてきている。ただし、客は金額のみならず、人員手配ができ、かつ信用度の高い業者に発注する傾向があるので、仕事量が増えているなかで人員確保が困難になってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経理担当）	・新年度になり、公共工事の発注時期になる。福祉予算は大分増えているが、土木建築の予算は大分削られてしまっており、受注はあまり期待できそうにない。民間は、新年度とは関係なく落ち着きはらってしまっている。
		輸送業（経営者）	・雇用関係では非常に改善されている話である。大卒、高卒の新規就業率は高くなっているが、実際の経済の動きはそれほど期待することではないと思う。
		輸送業（経営者）	・荷主側で現状の改善策が検討されてはいるが、具体化するまでかなりの時間を要する。そのため現況はしばらく変わらない（東京都）。
		通信業（広報担当）	・当面はこの状態が続く見通しである（東京都）。
		金融業（従業員）	・不安定な海外情勢等を背景に、先行きが見通せない状況が続く。また、人手不足が続くなかで、小規模事業者を中心に労働力の確保に苦慮している取引先が多く、業況改善の足かせとなる可能性がある（東京都）。
		金融業（支店長）	・世界情勢が不安定であり、当面は景気が回復するとは思えない。
		不動産業（経営者）	・繁忙期も一段落だが、今後も好転の兆しはない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上予想は前年同期並みで推移している（東京都）。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・社会情勢次第で影響も出てくるのではないかと。
		税理士	・取引先では、春物衣料品の売行き落ち込みを引きずったまま夏物商戦に入るが、流行のない様子である衣料品の売行きには期待できない。
		経営コンサルタント	・まだら模様であり、会社により異なる景況になっている（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・受注量は回復してきているが、鉄や原油の価格上昇の影響で燃料、原材料費が値上げされ、利益を圧迫している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・売上はこのまま順調に推移していく。
		食料品製造業（経営者）	・原材料、包装資材の値上げの知らせが増えてきている。売価に転換できればよいが、未定である。
		食料品製造業（営業統括）	・日用品の値下げに踏み切るが、仕入価格は変わらないため、販売数が伸びても利益増にはつながらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注量に対して既存の生産設備、人材が追いついていない。既設の生産設備の更新は可能であるが、新規設備は保証がないためできない。人材も、欠員が出た場合の補充ができないため、経営者としては無理できない。また、来月から鋼材が約10%値上がりし、経常利益の悪化が予測される。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・北朝鮮問題など世の中が不穏な方向に行っている不安感から、消費者が支出額を抑える動きが若干みられる（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・売上が伸びないなか、人件費や燃料費の上昇による収益悪化など、業績改善は厳しい。
		金融業（営業担当）	・人件費高騰や消費低迷により、今後も当面は景気低迷が続く。また、米国の新政権等の不確定要素があり、消費者も慎重になっている（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・朝鮮半島情勢からの経済的、政治的な影響がある。有事があれば当然だが、何もなくても、しばらく経済的活動が全体的に鈍るのではないかと。また、訪日外国人客も減ることが懸念される（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・世界情勢の変化により先行きに不透明感、不安があるため、広告費、宣伝費等は控えられる（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・2～3か月先は年度初めの受注が落ち着き、受注量の減少が見込まれる。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	・紙媒体の使用から、WebやSNS等にシフトする動きが活発化しており、印刷会社を取り巻く環境の変化が急速に進んでいる。
	×	建設業（経営者）	・大手企業は、震災復興や東京オリンピック、大規模商業施設の建て替えなどであふれるほど需要があるが、地場の中小企業はまだ業者の整理が終わっておらず、競争が激化している。
	×	輸送業（総務担当）	・主要荷主の出荷計画では、当分の間減産が続き、出荷量も激減状態が続く見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	広告代理店（経営者）	・例年、お盆で受注していた案件も秋、もしくは休止が見込まれている。今月の実情からも、2～3か月先が上向きであるはずがない。
	x	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・しばらくは案件の増加が見込めないので、悪くなる（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・就業が困難な育児、介護、Wワーカーなどを受け入れる企業が今後も増えそうである（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・都議会議員選挙にまつわる短期的な特需が見込める（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・正社員や派遣社員の後任枠ではなく、新設枠での採用が増加傾向にあることから、派遣先企業の業務量は増加しているようである。そのため、求人数は引き続き増加するとみている。
		職業安定所（職員）	・徐々にではあるが、企業の活動が活発化しそうである。
		民間職業紹介機関（経営者）	・採用イベントに出展する企業は例年より多い。特に埼玉、神奈川など地域別実施されるイベントに新しい企業の参加が目立つ（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・複数の金融関係者と話したが、大幅に投資をしたいという企業はほとんどないようである。中国市場の影響や北朝鮮問題で非常に不安定なため、今後の業績を伸ばすためにいろいろ投資をする企業はほとんどないようである（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・国内景気は堅調だが、海外情勢への不安から先行き不透明感が強い状況は変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・今後も人手不足の状況が変わることは見込めない。
		人材派遣会社（社員）	・自分の生活に良い影響を与えそうな施策は見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・企業側の求人内容と求職者側の希望内容のミスマッチが多く、業績に結び付くにはまだ時間がかかりそうである（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者の動き、求人数の動き共に大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業はまだアクセルを踏んでいる状態で、当面エンジニア不足は続く見通しである（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・良くなる要素も特にないが、悪くなる要素も感じられない。今のようない状態がしばらく続くのではないかと（東京都）。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は高水準で推移しているが、職種間でばらつきがあり、建設、運輸、福祉、保安等においては人手不足が顕著となっている。
		職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は高く、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・微妙な均衡のなかで高止まりで推移している（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・IT関連では今後も広範囲な領域で成長はあるが、その他の領域は現状レベルで続く（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・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）。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・当社のような求人広告会社では、年間通しての底の数字が出るのが例年のデータだと6月である。求人をかけようとする企業は少なく、現状維持もしくは悪い数字が出る時期になる。	
	職業安定所（職員）	・北朝鮮問題等の政治不安のため、やや悪くなる。	
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表者）	・東京オリンピックが近くなるにつれて、景気はますます良くなっていく。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・地元企業や大手メーカー等、多くの会社で少しずつ動きが出始めている。景気が良くなることを期待している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・伊勢志摩サミットから1年近くたつが、今でも波及効果が大きい。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・新年度の予算が動き出し、取引が活発な時期となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・ゴールデンウィークが始まり、新ビル開業の効果もあり来客数は増加する。
		百貨店（経営企画担当）	・様々な海外情勢にも一服感があり、株高により富裕層を中心に購買増加が期待できる。ゴールデンウィークの日並びも良く、買物客にも期待できる。
		スーパー（総務担当）	・鮮魚の産直セール企画が大変好調で、来月も期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・全社キャンペーンに加え、エリアでの企画と商品開発を継続的に実施している、ファーストフード総菜の夕方・夜間の品ぞろえを強化することで一層の改善が期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・6月後半からはボーナス商戦が始まり良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・足元での問い合わせやアクセスの増加が、後になれば実になる。長い目でみたら良くなっていくという期待感がある。
		住関連販売店（経営者）	・大型施設の建設計画がある。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・欧州等の海外情勢も落ち着く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変わり目を迎え、購入する商品にも変化が出てくる。
		観光型ホテル（経営者）	・大河ドラマの効果もあって、前年のうちに大型団体予約を受注しており、宿泊者数は前年同期比10%増加での推移が見込まれる。
		観光型ホテル（販売担当）	・2か月先の予約状況から、来客数、団体予約の宿泊・一般宴会共に前年同月比で数%の増加が見込まれる。食堂等の個人客の動きは読めないが、全社的にはやや良くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・業況は良いが、予約のリードタイムが短く、販売量や来客数が予測しづらくなっている。
		旅行代理店（経営者）	・特に悪い材料はなく、3か月先には景気が少しでも良くなることを期待している。
		旅行代理店（経営者）	・海の日や夏休みの家族旅行を計画する時期に入るので期待がもてる。旅行先としては、グアムやアジア地域のビーチリゾート、沖縄のビーチホテル、話題性のある動物園や水族館の近辺の人気の高い。花火大会等のイベントがあると、相乗効果がある。
		タクシー運転手	・ボーナスの時期でもあり、暑くなるとタクシーの利用客も増える。
		テーマパーク（職員）	・ゴールデンウィークの期間が長い間、来客数の増加が期待される。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	・観光列車の拠点駅で再整備が行われ、集客に期待している。
		美容室（経営者）	・これから梅雨に入るまでは忙しくなる。
		美顔美容室（経営者）	・4月から始まったキャンペーンが7月末まで続く。新規客が試しに来店し、客層の拡大につながる。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークに期待している。金利が上昇傾向で、購入者にとっては不利になりつつあるため、後押しとなる。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・夏場にかけて、住宅新築や工場改装等の引き合いが増えていく。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・新しいシステムを導入し、客の反響をキャッチしやすくなるので、販売も上向きになることを期待している。
		商店街（代表者）	・社会情勢が非常に不安定で、客の動きや消費行動等も先が見通せない。
		商店街（代表者）	・来客数は変わらず客単価も改善しないので、販売量や売上も変化しない状況がずっと続いている。現状が底なので、これ以上は悪くならない。
		商店街（代表者）	・これから夏にかけて暑くなる時期は、あまり商品が動かない。
		商店街（代表者）	・商品の購入はネットや大手量販店に集中し、今後もその傾向が続く。特にこの2～3か月で急に変わる要素もなく、景気も変わらない。
		商店街（代表者）	・現状の購買行動からの改善は期待できないため、千円以下の価格帯の商品開発に力を注ぐ。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費は、当分はこのままの悪い状況が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・全国菓子大博覧会が終わると、販売量の動きは落ち着く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・大型連休や梅雨を控えており、底はいは避けられない。薬局部門も、鼻炎やインフルエンザが落ち着き横ばいとなる。人の流れは大規模開発が続くターミナル駅に集中し、店の売上は、特に土日や祝日は極端に落ち込む。非常に暇な日が多く、同じビルのテナントの店長もぼやいてばかりである。
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・飲食店ではアルコールの消費が減少する傾向が続く、景気が良くなる材料が見いだせない。
		一般小売店〔贈答品〕 (経営者)	・2～3か月後も客層は二極化したまま、売上全体は現状と変わらない。一部の大手法人客からの売上は伸びるが、個人客を中心に全体の動きは鈍く、贈答品には金を使わない傾向が続く。
		一般小売店〔書店〕 (経営者)	・4月は期末からの流れで来客数は増加したが、この先も増加が続くとは思えず、横ばいとなる。
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕 (企画担当)	・我が国の景気は回復基調にあるが、北朝鮮、欧米等、様々な外的要因がどうなるか不透明である。
		百貨店(企画担当)	・店のある地区が活況ということもあり、食品や化粧品等の生活財を中心に売上は前年同期を上回っているが、景気が良くなっているだけでなく、単純にエリア内の人の動きが多いからである。アジア、欧州を始め世界情勢が非常に不安定なので、経済の先行きは不透明である。
		百貨店(経理担当)	・米国の外交・経済政策や欧州各国の政治情勢、シリア・北朝鮮等の地政学リスク等、不透明で不安定な要素が払拭されない限り、消費マインドは上向かない。
		百貨店(販売担当)	・北朝鮮の情勢等、先行きに対する不透明感が払拭できない。
		百貨店(計画担当)	・ターミナル駅周辺への集客が、しばらくは維持されていく。
		百貨店(販売担当)	・ボーナスでの購入品の下見客が増加している。3か月先まで安定的に販売施策を計画しているため、先行きも悪化する要素はあまりない。
		スーパー(経営者)	・夏のボーナスの時期となるが、大手企業や公務員を除く8割くらいの勤労者はボーナスが増えない。社会保険料等が高くなり、むしろ手取り額は減るため、家計の消費は伸びない。
		スーパー(経営者)	・伊勢志摩サミットから1年が経過するが、販売量の変化にはつながっていない。これから先も不透明である。
		スーパー(店員)	・来客数は減少しているが、買上点数は増加しており、売上には変化はない。
		スーパー(店員)	・サラダ油や小麦粉等の卸価格が上がってきたので、先行きへの影響が心配である。
		スーパー(販売促進担当)	・この10年ほど芳しくない数字のままであり、このまま続くと経営的に非常に厳しい。
		スーパー(販売担当)	・景気が良くなる材料が何もなく、売上は改善しない。
		スーパー(販売担当)	・競合店が閉店した影響も一段落し、状況は落ち着いてくる。
		スーパー(人事担当)	・買い控えの様子もなく、販売量、来客数共に先行きも大きな変化はない。
		スーパー(ブロック長)	・今期は商圏内での競合先の出店で、限られたパイの奪い合いが続く。ドラッグストア等、他業態でも食品の強化がみられ、スーパーマーケットにとっては脅威となる。
		コンビニ(店長)	・特に変化する要因はない。
		コンビニ(企画担当)	・今のところ変動する要因はなく、現在の状況が続く。
		コンビニ(エリア担当)	・4月と同様の好調な状況が、当分は続く。
		コンビニ(店長)	・特に外部環境は変化しないと考えられ、当分は足元のよう状況が続く。
		コンビニ(商品開発担当)	・現状の流れからすぐに好転するようには見受けられない。
		衣料品専門店〔紳士服洋品〕(売場担当)	・直近の傾向をみる限り、回復基調となる要素が全く見当たらない。ただし、一層悪化する要素も見受けられない。
		家電量販店(店員)	・故障等による買換え需要のみで、販売量は底を打っている。特段問い合わせが多い商品等もない。
		家電量販店(店員)	・景気は良くはない状況だが、このところの暑さが続けば、季節商材が前年に比べ大幅に伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・現時点では良くなる要因がないので横ばいである。北朝鮮の情勢によっては悪くなる可能性もある。
		乗用車販売店（経営者）	・客の動きは落ち着いている。
		乗用車販売店（経営者）	・消費を活性化させるような、制度改正やメーカーの商品展開が見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス商戦の時期となるが、今年の春闘の結果をみると、盛り上がりは期待しづらい。
		乗用車販売店（従業員）	・ゴールデンウィークを迎え、新車購入の商談が進みづらくなる。新型車種の発表が7月にあり、夏のボーナス時期を控えているので、2～3か月先はもう少し市場が盛り上がっていることを期待する。
		乗用車販売店（総務担当）	・自動車販売に関しては、大きく影響するような出来事もなく、大きく落ち込むような環境ではない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築住宅、マンション共に価格が高止まりとなっている。購入者が慎重になり、検討中の人が多い。公共工事やビル関係は需要が旺盛である。住宅関連でも、リフォームや大規模改修等は、まだまだ伸びが見込める。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・例年売上が落ち込む時期に入る。特に良くなる要因は見込めず、期待はできない。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・今後3か月は、目に見えてそれほど大きな動きはない。購入単価が少しずつ上昇している客層もあるが、比較的リーズナブルな価格帯の客が多く、可もなく不可もなくといった状態が続く。
		高級レストラン（役員）	・5月の連休とその後の予約状況は、前年同期並みで推移している。
		一般レストラン〔パン・カフェ〕（経営者）	・全国菓子大博覧会が開催されて盛り上がっている。県の北部では、幹線道路で渋滞等が発生し、売上にも多少響いている。
		一般レストラン（経営者）	・東アジアの情勢には、緊張感が続く。
		スナック（経営者）	・物価の上昇等で、景気の回復はますます期待できない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・良くも悪くも、米国の大統領の動き次第である。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	・十分に景気が良い状態であり、先行きもこのまま続く。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から、現状と変わらない見込みである。
		都市型ホテル（支配人）	・北朝鮮問題がリスク要因である。観光客への影響がなければ、現状と変わらない。
		都市型ホテル（経理担当）	・前年並みの予約状況である。
		旅行代理店（経営者）	・4月以降は例年並みに戻ってきているが、世界情勢が不安定なため、先行きの予測が難しい。当面は現状維持と見込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・北朝鮮の動きが定まらず、海外渡航の客は慎重にならざるを得ない。国内旅行も動きは低調なままである。
		旅行代理店（経営者）	・ターミナル駅前の新規開店の効果も一段落し、当面は横ばいとなる。全国的には東京一極集中となっているように、東海地方ではターミナル地区への一極集中が更に進むかは、地域一円へのインバウンドの動きが左右する。
		タクシー運転手	・消費者は無駄な支出をしない時代となっており、業況は良くないままである。
		タクシー運転手	・繁華街の人出は少ないままで、2～3か月で変わるとは思えない。景気は全体的に回復しない。
		タクシー運転手	・業況は、低い水準のままで安定している。
		通信会社（企画担当）	・大河ドラマの効果で観光客や関連商品が増えている。地元の自動車メーカーが新型車種を発表する等、良いムードのまま続いていく。
		通信会社（営業担当）	・当面、現状のままの状態が続く。
		テーマパーク職員（総務担当）	・来客数がこのまま伸びれば良いが、予測がつかないため、とりあえず現状維持と考える。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約状況は、各ゴルフ場で前年同月を上回り好調である。予約状況からは景気は少し良いといえるが、梅雨の時期になることから、実際の来客数はそれほど伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・就労者の年齢を60代後半まで上げることで、応募者も増加し、人手不足も解消されつつある。施設の運営体制が安定し経営の安定にもつながる。
		設計事務所（経営者）	・案件数は若干増加しているが、設計料の受注単価がかなり厳しいため、結果的としてはあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・大きく変わる要素は見受けられない。
		百貨店（経理担当）	・国際情勢の先行きによって、悪化する可能性が見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・ボリュームゾーンの売上減少が続き、さらに、ターミナル駅地区での大型商業施設の開業も影響する。インバウンドもすぐには回復しない。
		百貨店（販売担当）	・来客数は前年同期をやや下回る状況で、厳しくなっている。
		スーパー（店長）	・徒歩圏内に当社の新規店舗がオープンし、来客数が1割程度減少している。1か月もすればある程度は回復するが、今までのようには売れなくなる。
		スーパー（支店長）	・世界経済の先行きに不透明感があり、消費も落ち込む。
		スーパー（商品開発担当）	・ここ3か月の来客数は前年実績を割り、足元では売上や粗利も前年を下回っている。特に粗利に関しては厳しい数字となっている。
		スーパー（企画・経営担当）	・良くなる要素が全くない。
		コンビニ（店長）	・ビール類よりも単価の低い酎ハイ等のリキュール類が売れるようになっている。まだまだ消費者には低単価志向が強い。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン期に入るが、一見客は、購買目的で来店しても、予算やイメージ等、何一つ妥協しないため、売上の確保は難しい。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車種の発表予定もなく、当分は既存の車種を販売していくことになるが、増販期を過ぎて販売増加が見込める要素がない。
		乗用車販売店（従業員）	・4月からの増税も影響し、必要最低限の買換え客しか見込めない。工場への在庫も、車検対象台数が少ないため、いかに効率よく在庫に結び付けるかが重要となる。しばらくは楽観できない状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・4月から減税額が縮小となり、新規の来客数がかかり減少して厳しいが、今後も更に厳しくなる見込みである。
		通信会社（営業担当）	・時期的に、業況にプラスの要素がなくなる。
		通信会社（サービス担当）	・年度始めや新学期による新規申込みは増加しているが、引越越しシーズンもピークを過ぎ、販売量は徐々に減少していく。
		テーマパーク（職員）	・インバウンドの動きは、先が見通せない。
		パチンコ店（経営者）	・客が低単価での楽しみ方に慣れてきており、薄利多売の営業方針となる。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・良くなる気配がない。
		理美容室（経営者）	・客との話題では、景気は良ならず、段々悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・新生活にも慣れて落ち着いてくるので、客足が鈍り来客数も減少する。
		美容室（経営者）	・市の人口が70万人を切っている。人口が減れば、景気も上向く気がしない。
		設計事務所（職員）	・こここのところ、政治面ではマイナスの話題が目立って、景気が良くなるような政策等の話が聞かれない。
		住宅販売会社（経営者）	・少子化で客の絶対数が減少しているため、今後は厳しくなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・年度末決算での受注残が着工するだけで、積極的な住宅の購入意欲が高まっているようには思えない。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・リフォーム物件は増えているが、公共工事は発注数、落札額共に下降しており、厳しい状態で推移する。
	×	商店街（代表者）	・年金支給額は減る一方で、地域の専門電器店にとっての客層は、購買意欲が下がっていく。
	×	衣料品専門店（販売企画担当）	・何とか販売を伸ばすために、値下げ合戦となる。
	×	乗用車販売店（従業員）	・北朝鮮の動きが気になる。何かあれば景気は極端に悪くなる。何もなくても、景気は不安定な状態がまだまだ続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	一般レストラン（経営者）	・国内外に不安定な要素が多く、景気が良くなるとはとても思えない。
	×	理容室（経営者）	・景気が良くなるとは思えない。
企業 動向 関連 (東海)		*	*
		食料品製造業（経営企画担当）	・全国菓子大博覧会が開催されており、会場地区を中心として、例年以上に活気のあるゴールデンウィークが期待できる。
		化学工業（営業）	・競合メーカーの供給が不安定で、需要の取り込みが見込める。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・新規開発の依頼が増えており、4月末からは受注も増え始め、若干だが回復の兆しがある。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・各社が休止していたメキシコ工場の引き合い案件が、動き出している。今後は大型案件を含む受注の増加が見込める。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・ガソリン等、燃料代も下落傾向にあり、出かける人が増える。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・4月は3月の駆け込み受注の反動減で悪くなったため、これから3か月後には回復する。
		輸送業（エリア担当）	・これから季節も変わる。新年度に入って荷物量は増加しており幸先は良い。
		輸送業（エリア担当）	・今後、配送料の単価交渉が始まり、適正な単価水準になっていく。
		通信会社（法人営業担当）	・近所にオープンしたスーパーは、開店初日からたくさんの客でにぎわっている。購入客の手には目玉商品が目立つが、客層は幅広く、店員の数等からも、地域消費活性化の中心となりそうである。
		通信会社（法人営業担当）	・ゴールデンウィークで財布のひもが緩む。大型連休だから、正月のように外食等のぜいたくを少しはしたいという声が聞かれる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・景気は良いが、為替相場の展開によって先行きも決まる。1ドル100円を切る可能性もあるが、実際はどうなるかわからない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・足元の景気は特に良くも悪くもなく、これから先もあまり変化はなく、景気は変わらない。
		印刷業（営業担当）	・周りの様子からは景気が良くなっているとは思えない。消費者の様子も、あまり購買が活発という印象は受けない。消費が活発になるような仕組みを作っていかないと、景気は上向かない。
		化学工業（総務秘書）	・目立って悪くなる要因は存在しない。北朝鮮を巡る情勢が急激に緊迫しているが、身の回りの景気にすぐに影響するという実感はない。
		化学工業（人事担当）	・北朝鮮の動向、欧州での選挙結果等の影響があるかもしれないが、それらを除けば、悪くなる要因はない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いの動きにもあまり変化はなく、引き続き低調である。
		金属製品製造業（従業員）	・業者間でも、今期は仕事量の変動の谷間というあきらめムードが感じられる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注見込みから横ばいとなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・基本的には上昇基調にあるが、軍事的な緊張が続いている地域もあり、3か月先の状況は不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・価格転嫁ができず、これ以上の維持は困難な状況が続いている。今後も価格が改定されないと、受注を見送る方向となる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・企業のネットワーク関連の設備投資意欲は上向きであるが、業界では受注獲得競争が厳しく、獲得しても適正な利益がなかなか得られない。
		建設業（経営者）	・国内では大手企業での一連のニュースがあり、海外では米国・北朝鮮を始めとする出来事等、不確定要素が多く、今後の経済情勢が見通せない。消費者マインドにどう影響するかも読めない。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格は、前年同期比で20円近く大幅に値上がりしており、心配である。
		輸送業（エリア担当）	・荷物の動きは、このまま安定する。
		金融業（従業員）	・業種や企業内の部署によっては若干良いところもあるため、どちらともいえない状況が続く。どちらかといえば良い方向に進んでいる。
		金融業（企画担当）	・給与アップが実感できないと、消費が旺盛にならない。ボーナスの増額が明確になれば、景気上昇につながる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店（制作担当）	・これといって新しい要因も見当たらず、現状維持の状態が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新年度になって、折込チラシの枚数は減少している。
		行政書士	・貨物が通常どおりの動きとなる。
		公認会計士	・中小企業に対する政府の現状認識が、現実とかい離している。中小企業施策としての補助金等は、特定の業種や状況の企業等、限定的なものばかりである。金融機関の中小企業支援策も、形式的で実効性に乏しいものになっている。
		会計事務所（職員）	・賃金の低いパート等を採用して人件費を抑えようとする企業が多いが、専門職の人材育成には時間と費用がかかるので、即効性は期待できない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・昇給を実施する法人もみられるが、社会保険料の改定による支出増加もあり、手取りの収入はあまり増えていない。設備投資を考えている法人もあるが、金額的にはそれほど大きくない。
		食料品製造業（営業担当）	・消費量が全体的に減っている。企業、家計共に、支出が厳しい状況である。
		鉄鋼業（経営者）	・仕入れ値高騰による圧迫が強まるが、販売単価の改定は難しい。鉄鋼メーカーは更に10%以上の値上げを示唆している。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	・新たに製造、販売する商品の種類が抑制傾向にある。
		輸送業（経営者）	・運転手に限らず、物流業界で働く人手の確保は、ますます厳しくなる。労働時間の削減も求められており、受注に見合う労働力の確保が難しい。
		輸送業（従業員）	・北朝鮮問題を懸念し、消費や海外旅行を控える傾向にある。物流業界は、人手不足や長時間労働対策で厳しい冬の時代に突入する。景気が好転するような材料が見当たらない。
		不動産業（用地仕入）	・ターミナル駅周辺の再開発やリニア新幹線の開業に向けて市内全体で地価が上がり続けている。土地の仕入れが困難になり、マンション価格も高止まりとなる。
	×	電気機械器具製造業（営業担当）	・現在の状況から改善の見込みはない。
雇用 関連 (東海)		人材派遣会社（支店長）	・長期就労者の稼働人数は増加が続き、年間ベースでも2けたの伸びを示しており、増収が続く。
		人材派遣会社（社員）	・イベントが始まり良くなる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・新車販売台数、輸出台数共に徐々に上向きに推移し、生産台数も増加が見込まれる。
		職業安定所（所長）	・人材確保、雇用維持のため、小幅ながら企業の賃金改善への取組が進みつつある。ベースアップ実施の効果もある。
		職業安定所（職員）	・在職中の求職者が、5か月連続で前年同月を上回っている。賃金等の条件面で改善が進めば、転職市場も活発になる。
		人材派遣会社（社員）	・引き続き企業の採用意欲は高いが、条件に合う人材が少なく、ミスマッチの状態が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・前年から自動車関連企業の活況は続いており、2～3か月先もこの状況は変わらない。先進運転支援システムという継続的なテーマがあるため、経済的に大きな変化が発生しない限りは、やや良い状態が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・上期中は一旦人材の流動は落ち着く時期となる。人材業界では、現状を維持するための動きが中心となり、状況は変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・米国や北朝鮮の動き次第で日本の景気にも影響があるため、不安定な状況が続く。
		職業安定所（職員）	・事業所によって好不況の差はある。若干の人手不足感はあるが、景気の悪いところは相変わらず悪く、まだまだ厳しい。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求職者数、求人数共に前月に比べて動きが落ち着き、変化する要因は見当たらない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・海外情勢の影響が大きく、国内の要因で好転するようには感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業から送付される採用案内は変化なく、学内の説明会への参加件数にも変化がないため、横ばいの推移が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・改正労働契約法が5年、改正労働者派遣法も3年たつことから、派遣先での直接雇用化が進む。派遣会社としては、コストの増加と売上の減少が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・人手不足はまだまだ続く。大手企業は多額の採用費用を投入できるが、中小企業ではそうもいかず、生産性はますます低下し、競争力も失われてしまう。
		職業安定所（職員）	・北朝鮮の動きや産油国の影響によってガソリン価格が高騰すると、景気はやや悪くなる。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北陸)		-	-
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・どうしても観光客依存になってしまうが、今後は大口のコンベンションが予定されており、ゴールデンウィークや観光シーズンによって更に売上の増加が期待できる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・若干ではあるが、来客数が伸びているのは良い傾向である。景気は回復気味であると考ええる。
		百貨店（売場主任）	・前年は4月中旬に発生した熊本地震の影響で、4月後半～6月にかけて消費マインドが冷え込み、売上高が低迷した。本年はその反動で、前年超えで推移していくと期待している。
		自動車備品販売店（役員）	・車販売が好調に推移している。車用品は以前の価格重視から品質で選ぶ客が多くなったため、購入単価が向上している。集客も前年から伸びており、徐々に景気上昇を肌で感じる。
		タクシー運転手	・これからは観光客も増えることから、タクシー利用が伸びると見込んでいる。
		通信会社（役員）	・新築での通信契約の問い合わせが増えている。ボーナス商戦を迎える頃には、更に問い合わせや契約数が増えることが期待できる。
		通信会社（営業担当）	・新商品の販売が予定されており、必然的に販売台数が伸びると考える。
		テーマパーク（役員）	・国内旅行においては、団体旅行の先行予約がややプラス傾向となっている。さらにインバウンド客の動きが順調になりつつあり、個人客は動きが鈍いものの、全体としてはやや良くなると考える。
		住宅販売会社（従業員）	・土地需要が増えた後は建物の需要が続いてくる。土地の問い合わせは非常に増えており、これからの受注がとて期待できる。また、中～高級の客層も出てきたことで契約件数、契約高共に増加が期待できる状況になってきた。
		商店街（代表者）	・消費者の儉約ムードが顕著に見られ、購買意欲が感じられない。ヒット商品もなく、この傾向は続きそうである。
		商店街（代表者）	・市の事業に基づいて新しくできた専門学校に対して、中心市街地利用の情報発信がされる。商店街としては企画が生かせるよう協力していきたい。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・近隣に大型商業施設ができたが、少し落ち込んだとしても横ばいのままで推移すると考えている。
		百貨店（営業担当）	・ゴールデンウィークや母の日といったイベントを活用して数字につなげていきたいが、客の買い方がしばらくずっと変わらないことから、依然として不透明なままだと考える。
		百貨店（販売促進担当）	・一部のコンビニエンスストアでプライベートブランド商品の値下げが発表されるなど、節約志向に拍車がかかると考える。
		スーパー（店長）	・良くなる理由が見当たらない。
		スーパー（総務担当）	・人手不足は現在も続いている。既存の従業員の残業が増えているが、景気に連動するかといえは関係は薄く、当面は現状のままと考える。
		スーパー（総務担当）	・4月の値上げ状況は前年を下回っており、景気が良くなるとは考えられない。
		スーパー（店舗管理）	・競合出店により利用者が分散し、それが定着しつつある。各店共に、これまで以上の販促強化を実施してくると考えると良くなる要素は見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・乗客数や売上の傾向は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・主力商品である弁当や調理麺、その他ファーストフードといったメインの売上がほとんど伸びておらず、サラダや健康食品のパンなどが動いているといった状況である。主力商品が伸びていかないと、今後の見込みは明るくないと考える。
		コンビニ（経営者）	・近辺にある、同業の三大チェーンがそろい踏みという構図が崩れない限りは、大きな変化が起こることは考えにくい。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上には全く底打ち感がない。当面は厳しい状況が続いていくものとみている。
		家電量販店（店長）	・先行きは猛暑になるか次第だが、平年並みとなりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・4月からの自動車関係税制改正の影響による駆け込み需要もなく、しばらくは客の動きは変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・現状では良くなる兆しを感じられず、今後も変わらない。
		住関連専門店（役員）	・耐久消費財について、購買の二極化が顕著に現れている。また、販売数量が回復傾向にあっても、直近の傾向である1品当たりの単価減少が影響し大きな伸びはみられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・もう何年も景気の悪さが続いている。今後良くなるという期待は全くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・母の日ギフト、初夏の衣料品、行楽用品などの動きに期待しているが、出足は低調である。割引企画やポイント企画などの集客イベントを強化しているが弱いままである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・乗客数は順調に推移しているが、全館の売上でみると衣料品が苦戦して、その他業種がカバーする流れは今後も継続するとみている。天候要因などの大きな理由がなければ変わらないと考える。
		一般レストラン（店長）	・しばらくは、現状が続くと見込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	・5月はゴールデンウィークや大型団体の予約が入っているが、6月以降の予約状況が例年よりも鈍く、先行きが心配である。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は前年を下回る水準で推移している。直前での予約受け入れ対策を実施している。
		旅行代理店（所長）	・近県でオープンしたテーマパークは特に反響もなく、販売量の動きは変わらない。
		タクシー運転手	・過去にないような、4～5か月先の観光予約が入ってきている。
		通信会社（職員）	・年度末需要が一段落し、しばらくは横ばい状態での推移が見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・客の様子からは購買意欲に大きな変化がみられない。
		競輪場（職員）	・来場者数、売上共に変化がなく、上昇も下降もする気配がみられない。
		その他レジャー施設（総支配人）	・大人会員の獲得競争が今まで以上となっており、会費割引セールも出てきている。子供会員に対しては、できるだけ低年齢から入会のアプローチを徹底していくしかなさそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・受注状況によって業績が良くなる可能性も考えられるが、変わらない見込みである。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、住宅建築希望者が減ってくる状況を踏まえると、企業の社屋や介護系の施設等にも力を入れていく必要がある。
		住宅販売会社（営業）	・業界内に景気を上下させるような要因が見当たらないため、現状の状況が続くものと推測している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・業界の需要期が過ぎ、状況が不透明である。
		コンビニ（店舗管理）	・深夜帯の売上が年々下がっている。近隣の飲食店等も営業時間が早まっている様子である。この傾向が改善する気配を感じない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気判断の参考として話を聞いているのは、法人であれ個人の会社であれ管理職の人達である。窓口の人やパートの人たちに聞いてみると、景気について少し見方が違っているようである。前者が楽観、後者が悲観という違いがあるようだ。
		高級レストラン（スタッフ）	・ゴールデンウィークから夏休みにかけて、県外からの団体客比率が上がる時期である。しかし、2年前の北陸新幹線開業から一服した感じがあり、現在の受注は例年の80%ほどとかなり苦戦している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（統括）	・人手不足や原料の仕入れ価格アップに対して、中長期的な有効策がない。このような状況下において、突発的な対策が売上高の維持につながったとしても利益は残らない。
		スナック（経営者）	・国内外で緊張状態が続く中では、このままの楽観的な見方ができない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月の予約状況は前年並みとなっており、3～4月に比べ伸びが鈍化している。
		通信会社（役員）	・前年までは、契約数の増加はわずかずつではあるが増える傾向にあった。しかし、今年に入って伸び悩んでおり、この変化は今後しばらく続くともみている。
		美容室（経営者）	・朝鮮半島情勢の影響がどうなるかわからない。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		-	-
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・軸足を置く住宅市場について、新設着工戸数の推移は堅調であるが、床面積は厳しい状況にある。その一方で、リフォーム市場や非住宅市場は今後上昇が見込まれ、全体ではやや良くなると期待する。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内は中小企業等経営強化法の措置により、また米国市場は減税やインフラ投資への期待の高まりによって、受注は伸びると期待している。
		通信業（営業担当）	・5月30日からの個人情報保護法の改正によって、セキュリティ商材に対する客の意識が高まり、購買需要が膨らんでいる。
		司法書士	・北陸新幹線延伸による再開発や新店舗等で、主要駅周辺では不動産取引の動きがある。
		税理士（所長）	・全体的にマンパワー価値の見直しが始まっている。労務費の1人当たりの単価や最低賃金の引上げによって、給料が上がってくる期待感がある。給料が上がると、現在厳しい小売、卸売関係が好転してくるのではないかと期待する。
		食料品製造業（経営企画）	・直近までの状況が夏頃まで続くだろうと考える。
		繊維工業（経営者）	・衣料関係が先行き大きく回復すると考えられない。したがって、低位安定というところであろう。
		繊維工業（経営者）	・国内消費が盛り上がり欠けるとともに、輸出関連については為替の影響もあり厳しい先行き見通しである。在庫調整が一段落し、防塵衣用や白衣用といったユニフォーム分野と自動車内装用等で堅調な受注が期待できる。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合をみて、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注は好調を維持している。特に欧州向けが好調なことから、英国のEU離脱問題等で今後のEU各国の政治動向がカギとなるとともに、地政学リスクから先行きの不透明感が強まって不安要素となっている。
		精密機械器具製造業（役員）	・顧客からの受注状況が、今までより活発化してきているように見える。しかし、まだ確信はなく強い動きだと考えられない。
		建設業（役員）	・首都圏を除き、受注量確保を目的とした価格競争が一段とし烈になると考えられる。先行きの受注環境は更に厳しさを増すとみられる。
		輸送業（配車担当）	・軽油価格が前年と比べて上昇している。燃料費は増えており、今後更に上昇となると収益に影響する。
		金融業（融資担当）	・建設関係は人手不足が深刻化しており、工事受注は厳選して入札している。売上を増加したいが受注ができないとの声を聞いている。
		金融業（融資担当）	・特に飲食業等のサービス業の取引先において、従業員確保がますます厳しい状況となっている。営業に影響が出てきているところもある。需要は依然として好調であるが、人材や資材の供給面が足を引っ張り、景気に水を指すのではないかと危惧している。
		不動産業（経営者）	・2か月くらい先までは、今月の動きと同等の動きが出ると思われる。法人からの問い合わせは少し鈍っているものの、個人客の問い合わせが結構あることから同じ動きになると見込んでいる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・4月の売上も前年比を下回った。特に、衣料品やホームセンター等の量販店からのチラシ出稿が思わしくない。まだまだ購買力を伴っていないようである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・地元の役所からの発注工事量が、前年度はその前の年より減少した。この傾向が本年度も続くともみている。
		輸送業（配車担当）	・ドライバー不足が深刻となっており、仕事が受託できない状況になりつつある。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・求人広告に関しては、効果検証のヒアリングが前年と同様にあまり芳しくない。この状況下であっても求人続ける状況こそが景気の拡大期であると考えている。
		職業安定所（職員）	・今のところ景気が減速しそうな理由が見当たらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新年度事業がスタートし、ゴールデンウィークにかけて行楽や祭りなどが続くため、商売は活発化してくる。雇用の増加につながると期待している。
		人材派遣会社（役員）	・年度替わりで役所関係の需要が増えているが、派遣スタッフの不足で苦しんでいる。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・4月は掲載件数が増えたが、引き続き増える要因が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加に対して求職者数の減少が続いている。雇用情勢は改善が続くとみられるが、人手不足の影響等で業績の良い企業からも先行きを不安視している声が聞かれる。
		職業安定所（職員）	・事業主の採用意欲は顕著に表れている。その反面、若い人、技能者、経験者など、求人者なりに要望を打ち出している。その中で就職が容易に進むのは一部の人になる。その他の人たちについては、引き続き相談を重ねていく必要があるのではないか。ただし、求人数は増えており今後の景気については変わらないと考える。
		学校〔大学〕（就職担当）	・売手市場の傾向は、製造業やIT関連企業を中心に続いている。採用試験はこれから本格的になるが、前年より企業からの内々定は早まっている。
	-	-	
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (近畿)		家電量販店（店員）	・暑い時期となるため、エアコンの売行きが良くなる。
		一般小売店〔珈琲〕 （経営者）	・新規の開店予定が少し先まで入っている。
		一般小売店〔菓子〕 （営業担当）	・気候も良くなり、ゼリー類の販売量の増加が期待できる。
		百貨店（企画担当）	・この数か月の外国人来客数の推移をみる限り、3月の売上規模が5月以降も続くとも推測している。前年の5月ごろからインバウンド売上は大幅に減少したため、その反動による売上の増加効果が出てくる。
		百貨店（営業担当）	・大阪の中心部の数字が上向きであることから、購買意欲のある層は存在し、その客に対応した商材があれば、上向き可能性はある。
		百貨店（売場マネージャー）	・北朝鮮情勢などの不安要素はあるものの、再び株価は安定しつつあり、前年の熊本地震後の買い控えも一巡することから、多少は消費マインドが改善すると期待している。
		百貨店（服飾品担当）	・春物商材の寿命が短く、今から夏まで着回せる衣類や、夏素材の雑貨の動きは良い。各取引先も、黒や茶色といったベーシックな商材を店頭から引上げて、夏色を打ち出した方が動きも良いことから、盛夏に向けた提案を前年よりも増やすことで、結果が出そうな予感がある。購買意欲は決定的には落ち込んでおらず、良い提案ができればまだまだ売れていくと、この4月末には感じられる。
		百貨店（マネージャー）	・北朝鮮やフランス大統領選挙等の国際政治問題があり、先行き不透明ではあるが、上質な商品への富裕層の反応は良く、客単価が上昇傾向にある。インバウンド消費も、前年4月の中国による関税引上げから1年が経過し、プラス基調に転じており、今後も増加を見込む。来客数の動きから、中間ボリューム層にもやや回復の兆しが見られる。
		スーパー（店員）	・連休があると客足が増え、パーベキュー食材などもよく売れる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・近くでホテルやマンションの建設が始まっており、朝にはたばこや、ひきたてコーヒーが売れ、昼にも利用がみられる。この状況が続く見込みである。
		コンビニ（店員）	・これから暑くなるので、飲料が売れる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・オーダースーツやジャケットなどの単価が上がってきており、高額品も売れている。
		家電量販店（企画担当）	・季節商材を中心に、エアコン、冷蔵庫の販売数が増える。しかも、2000年頃から販売数が伸びた、電気温水器やIHクッキングヒーターなどのオール電化関連商品の買換え需要が出てくるほか、それに伴い、キッチンやバスリフォーム関連も売れると予想される。
		家電量販店（人事担当）	・長期予報では、今夏は猛暑の可能性があり、エアコンなどの販売量の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス商戦や夏のレジャー商戦が控えており、販売台数の増加が予想される。
		乗用車販売店（販売担当）	・ボーナス商戦に向けて、客の動きは良くなる。価格の高い商品でも、顧客が納得し、満足を得ることができれば購入する傾向にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・回復傾向にある客足を、何とか伸ばしていきたい。
		一般レストラン（経営者）	・今年はゴールデンウィークが長く、レジャーなどで使われる娯楽費の影響が出るため、後半の外出は落ち込むことが予想される。ただし、最近は極端な外食を控える傾向がなくなっており、企業内や親しい仲間内でのイベントなどで、外食の利用がよくみられることを考えると、景気は少しずつ回復している。
		一般レストラン（企画）	・来客数と共に客単価も上昇してきており、売上の前年比を押し上げている。この傾向が半年以上続いているため、少し期待がもてる状況である。
		観光型旅館（経営者）	・来館人数が増えている。
		観光型旅館（経営者）	・団体客などの動きは良くなりそうである。
		旅行代理店（役員）	・ビジネスクラスやクルーズ旅行者、欧州方面など、高額の旅行客が増加している。旅行人数よりも金額の前年比が伸びているなど、良い傾向にある。
		競輪場（職員）	・前年はやや良くなったので、今年も同じように良くなる。
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージのため服を脱ぐので、寒い時期よりも暖かい時期の方が来客数は増える。
		その他住宅[住宅設備]（営業担当）	・当社の給与も全国並みにベースアップし、給与、残業手当が底上げされている。
		商店街（代表者）	・インバウンドは少し落ち着いてきた様子があり、従来の顧客の減少も止まらない。
		商店街（代表者）	・給与所得が劇的に増加するか、消費拡大のための減税がない限り、消費者の購買意欲は上がらない。
		一般小売店[時計]（経営者）	・2～3か月先にはボーナスシーズンに入り、近隣の複数の大型商業施設が様々なイベントやキャンペーンを行うため、集客力の違いを考えると、簡単に店の景気が良くなるとは考えにくい。個人店舗のサービスには限界があるため、まずは現状を維持することが課題である。
		一般小売店[精肉]（管理担当）	・客の動きが落ち着いているように感じる。景気は停滞しているのではないかと。
		一般小売店[鮮魚]（営業担当）	・好転する材料が見当たらないほか、前受注もないため、このままの状態推移する。
		一般小売店[衣服]（経営者）	・このところ商店街の客足がやや減り、活気がなくなっている。来店する客の様子にも、どこか活気がない。商品の購入先が変わっている影響もあるが、消費者の購入姿勢が一層シビアになってきている。
		一般小売店[野菜]（店長）	・ここへきてデフレの傾向が強くなっている。政府の思惑どおりには進みそうにない。
		百貨店（売場主任）	・店舗が前年までの5階から4階にリニューアルとなり、食料品や婦人雑貨の調子が良い。5月後半には大型家具チェーン店が入ってくるため、来客数が増えて全体的に良い動きとなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・ここ数か月、売上は回復傾向にあるものの、どちらかといえばインバウンドや販売促進策などの特殊要因が中心である。人口や所得も増えないなかで、様々な流通形態が競合しているため、厳しい状況は続くと考えられる。さらに、北朝鮮などの国際情勢による不安が高まるなかで、消費の大幅な活性化は望めない。
		百貨店（売場主任）	・周辺施設の改装が進み、エリアの来客数は増えているようだが、当社は競合に対抗する計画が少なく、流動客を取り込む対策が遅れている。
		百貨店（売場主任）	・夏物商戦としては、衣料品、ギフト共に回復基調にあるが、今後の株価や景況感が不透明で、高額品は低迷する可能性が高い。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドの好調の継続と、ボリュームゾーンの顧客層の動きは回復傾向が見込まれるものの、米国の新大統領の政策に伴う円高、株安の懸念から、高所得層は鈍い動きが続く。
		百貨店（営業担当）	・限られた顧客だけが、更に高額なブランド品や美術品、高級呉服などを購入しているが、全体的には必要のない商品の消費は伸びない。
		百貨店（マネージャー）	・大手スーパーなどが家庭用品や食品などを値下げする一方、選択消費は続き、ファッションやアパレル消費は苦戦が続くと思われる。その分、旅行や余暇、趣味などのコト消費への流れが強まる。一方、コンプライアンス意識の高まりもあり、今後は適正な価格や、適正なルートでの購入が増える。
		百貨店（商品担当）	・為替レートが少し円高傾向となり、株価も不安定ななか、国内需要は大きく好転せずに、一進一退の動きとなりそうである。一部を除き、高単価の商材よりも、雑貨や食品などの低単価商品が好調となっている。ある程度は堅調ではあるが、インバウンド需要という不安定要因に左右される形であり、先行きが読めない。
		百貨店（サービス担当）	・今後も、新たな催事などの強化や、新ショップの導入効果で集客が期待され、前年実績を確保できると思われるため、状況に変化はない。
		百貨店（販促担当）	・海外情勢の不安もあるなかで、大きく好転する要素は見当たらない。カード関連の企画を短期集中させることで、購買の促進を図るほか、前年の水準を維持できるような施策に重点的に取り組む。
		百貨店（販売推進担当）	・朝鮮半島での有事が大いに危惧され、消費の冷え込みにつながる懸念される。
		百貨店（営業企画）	・入店客数の増加は良い兆しであるが、4月中旬以降は、前年の熊本地震による消費マインドの冷え込みの反動も多少はある。依然として婦人服は低迷しており、客単価が回復しないため、消費の力強さは感じられない。
		百貨店（外商担当）	・夏に向けて来客数も増えていくと考えられるが、消費マインドが低く、購買単価の上昇が見込めない。株価の低迷や、政治不安の高まりによっては、大口の高額品の受注が例年よりも少なくなる。
		百貨店（マネージャー）	・好調な訪日客向けの売上は、前年に高額品から消耗品へと買物の中身が変化し、客単価が下がったことで、しばらくは前年比での増加が期待できる。国内の富裕層の消費も、現状の不透明な状況でも底堅く推移しており、少しは安心感が持てる。ただし、中間層の消費、とりわけファッション関連の回復なくして百貨店売上の改善は困難であり、好転の材料に乏しいため、当面は現状と同様の傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・雇用が逼迫するなか、人件費が上がり、水道光熱費の上昇も予想される一方、肝心の世帯主の収入増加は期待できないため、食料品や家庭の消耗品に対する、客の価格感応度はますます高まると予想される。競合大手も次々と主力商品の値下げを発表している。
		スーパー（店長）	・良くなりそうな要素が思い浮かばない。
		スーパー（店長）	・北朝鮮問題などの先行きの不安感により、生活防衛意識が更に強くなる。一方、輸入品などの高単価品の動きは良くなっていることから、収入の二極化が進んでいる。
		スーパー（店長）	・上向き要素が見当たらない。ゴールデンウィークのほか、プレミアムフライデーの効果が徐々に出てくることを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・食料品の競合店が近くに5店舗あり、ここ数か月は実績がやや落ちているため、今後も続く見込みである。
		スーパー（企画担当）	・来客数の横ばい傾向が今後も続く。
		スーパー（企画担当）	・現実的には、まだまだ採用難が続いている状態。現状の人員で効率の良いオペレーションを構築して、まずは前年の売上を上回ることが当面の目標である。
		スーパー（経理担当）	・雇用がひっ迫している一方、賃金の上昇は実感できない。ただし、パートタイマーの時給の上昇は賃上げの動きを大きく上回っており、消費をけん引する可能性がある。
		スーパー（管理担当）	・景気判断は緩やかに拡大とされているが、現場はデフレ基調から脱却できていないと言わざるを得ない。しばらくは厳しい状況が続くと予想される。
		スーパー（社員）	・競合店が増加し、店舗間競争が激しくなったことで、売上の確保が厳しくなっている店が増えてきた。個人消費全体は当面堅調であると考えているが、客の買物先が増加することで、売上不振になる店舗が増えている。
		コンビニ（経営者）	・これ以上のイトインコーナーでの売上増は限界に達しており、来客数、客単価共に、しばらくは変化がなさそうである。
		コンビニ（店長）	・気温が上がリ、コンビニの利用頻度は増えるが、全体としては横ばいで推移すると思われる。客の動きや景気以上に、人手不足の方が心配である。
		コンビニ（店員）	・景気が上向く要因が見当たらず、現状維持が精一杯と予想される。
		コンビニ（店員）	・初任の店長に変わり、売場作りに不慣れなため、来客の年齢層なども把握できておらず、品ぞろえが悪くなってきている。ゆとり世代で危機感もなく、のんびりしているため、改善するように注意していく。
		衣料品専門店（販売担当）	・客の様子をみても、単価の低下は避けられない。
		家電量販店（経営者）	・財布のひもが緩む要素が見当たらない。むしろ、北朝鮮の状況などによっては、大変な不況に陥る可能性を感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・商品価格が上昇している物と、下落している物が混在し、状況は非常に不透明である。
		乗用車販売店（経営者）	・新車購入予約台数や車検予約台数などに、あまり変化がない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・季節の変わり目であり、体調に変化が出る時期である。また、衣服も薄着になるため、ダイエット商材の動きに期待している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・特に、大きな変動要因はないように感じる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・円安の動きも激しくなく、コストの面では比較的落ち着いたもの、消費者の意識が宝飾品に向かうきっかけが見当たらない。
		高級レストラン（企画）	・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。また、宴会に関しては、直近の入込状況は悪いものの、秋以降の予約が順調に入ってきている。
		一般レストラン（経営者）	・年金生活者が多く住んでいる地域であり、外食を控える傾向が進んでいる。
		一般レストラン（経理担当）	・景気回復を実感できない所得層が多い。海外経済の不確実性や金融資本市場の変動などにより、いまだに先行きは不透明である。
		一般レストラン（店員）	・来客数を増やすために、クーポンや割引チラシを出しているが、これ以上の変化があるとは思えない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・春先の一時的な観光客の増加で、景気が上向くとは思えない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・新商品が出始めると、最初の動きが一番良くなるが、気温の変化に左右されつつも、今後も好調な水準で推移することが予想される。
		観光型ホテル（経営者）	・期待もてる政策もなく、景気が上向きになる感覚がもてない。
		観光型ホテル（経営者）	・不安定な国際情勢で、自衛隊関係の宴会が激減すると思われるため、悪い状態がしばらく続く予想される。
		観光型旅館（団体役員）	・主に東アジアからのインバウンドの増加が堅調であるが、中国経済の変化に影響を受ける懸念もある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（支配人）	・国内景気はまだまだ上昇気流に乗ることはないと思われる。北朝鮮問題は深刻で、静観するしかないほか、企業収益の低下や人材不足による人件費の高騰、原材料価格の高騰もあるなど、景気の良くなる材料が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・特別に目立つ動きはない。下振れ要素もなく、現状のまま推移すると予想される。
		都市型ホテル（総務担当）	・2か月後の宿泊予約は前年を下回っており、現在の好調が今後も続くかどうかは不透明である。
		旅行代理店（店長）	・海外情勢は依然として厳しく、マイナス要素となる。
		旅行代理店（支店長）	・世界情勢が劇的に良くなる要素は少なく、政治的な混乱も予測されることから、客の間には、もう少し落ち着いてから旅行するといった意見が多い。ただし、その落ち着くタイミングが全く分からないことから、この状況はしばらく続くことが予想される。
		タクシー運転手	・流し営業の収入に大きな変化はなく、一般客や企業関係の予約にも大きな変化はみられない。
		タクシー運転手	・桜の時期も終わり、次は5月の祭りとなるが、業況は多少上向くかどうかである。
		観光名所（企画担当）	・インバウンド客によって何とか維持してきた来場者数であるが、前月ぐらいから国内客も微増し始めている。状況としてはあまり変化がないと考えているが、期待はしている。
		遊園地（経営者）	・景気的好転が見込まれる要素は身の回りになく、現状維持が妥当と考えられる。
		競艇場（職員）	・全国的な売上は微増傾向であるが、良くなると判断する材料は今のところ見当たらない。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・環境が大きく変わらない限り、大きく良くなることも、悪くなることもなく、堅調に推移する。
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・プロ野球では交流戦が予定されているほか、家族向けのイベントや、人気グループのコンサートが開催されるので、多くの来場者を予想している。
		その他サービス [学習塾] (スタッフ)	・新学期を迎え、一時的に生徒数は増えているが、クラブ活動や定期テストの影響で中学生の退会があると予想される。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	・カフェやコンビニなど、相性の良い業態とのコラボ出店を中心とした、新しいタイプの店舗展開を進め、売上、利益のアップにつなげたい。
		住宅販売会社（経営者）	・目に見えて良くなったということはない。世界情勢などをみると、不透明で分からないという表現が正しい。
		住宅販売会社（総務担当）	・不動産市場の先行きは不透明であるが、足元の傾向は大きく変わらない。
		その他住宅 [情報誌] (編集者)	・戸建住宅との間で、郊外の一部では価格の逆転現象も起きている。マンション市場における、都心の好調、郊外の苦戦という二極化の傾向に変化はない。
		百貨店（宣伝担当）	・依然として先行き不透明感が強く、一般顧客は一部の富裕層を除き、財布のひもが固い。店頭売上においても、割引での販売が増加しており、節約や不要不急の購買を控える傾向がみられる。
		スーパー（店長）	・昇給の一方、可処分所得の増えない状況が続く、日用品に対して消費者の財布のひもが緩まない傾向が続いている。
		スーパー（店長）	・競争環境がますます悪化すると予想される。
		コンビニ（広告担当）	・米国や北朝鮮、欧州の情勢のほか、国内では4月からの値上げの動きに加え、人手不足などの影響もあるなど、良い要素があまりみられない。
		コンビニ（店員）	・花見の時期は外国人観光客も多かったが、シーズンが終わると減少しているため、次の長期休暇までは少ない状態が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・受注台数はますますであるが、単価の低下が止まらない。
		住関連専門店（店長）	・不穏な世界情勢や政治経済の情勢が続くと、消費者の購買活動も鈍くなることは、これまでの経験から明確に分かっている。現状は自力の営業、企画努力を行うことで、売上を維持しているが、もはやこれ以上の目新しいアイデアや打開策も見当たらず、苦戦が予想される。
		その他専門店 [宝石] (経営者)	・株価の変動は海外の影響を受けやすいので、特に今後の米国、欧州情勢による影響で、株価がどう変動するか注目している。これから円高傾向が進みそうなので、心配である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・夏物の動きがそれほど伸びていないので、今後は期待できない。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温が上がり、来客数が減っている。今後は暑くなったり寒くなったり、不安定になりそうなので悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・5月は前年を上回る勢いであるが、6～7月はかなり苦戦しそうな見通しである。先の予約状況も、6月以降は悪い。
		観光型旅館（管理担当）	・大手電機メーカーの決算問題のほか、北朝鮮の不穏な動きと、それに対する米国、中国、韓国の反応など、心理面での不安要素が多く、消費活動にはマイナスとなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近隣に低価格のホテルがオープンしたほか、まだ建設中のホテルも多くみられる。宿泊については、民泊で稼働も落ちているなか、厳しい状況になると予測する。一方、宴会については影響がなく、順調に予約数を伸ばしている。
		都市型ホテル（管理担当）	・客室の供給量の増加に対し、需要が追いついていない。新規ホテルや民泊の開業による影響は、繁忙期にはそれほど出ていないが、繁忙期以外では単価の下落につながっている。
		都市型ホテル（客室担当）	・近隣で新しいホテルが開業するほか、世界情勢が緊迫するなか、いつか訪日旅行者の動きが落ち込むのではないかと不安を抱いている。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークは、基本的にタクシーの利用が減る。
		通信会社（社員）	・携帯端末とのセット販売が増えているので、目標達成が少し難しくなっている。
		テーマパーク（職員）	・現状のような、近隣諸国の緊張状態がいつまで続くのかという不安や、現実味のなかった戦争の足音が本当に聞こえてきそうな状態が、経済的にプラスの効果をもたらすことは難しい。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の在庫物件が増えてくると、新規の仕入物件に手を出しにくくなり、流通が悪循環となる。
		住宅販売会社（従業員）	・新築分譲マンションの契約率が悪化する一方、事業用地の取得は厳しい状況にあり、高値で取引されている。今後も販売価格は高騰すると予想され、ますます契約率は悪化する。
		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）	・金融機関の融資基準が厳しくなってきたと感じる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・ゴールデンウィークは前年よりも休日が1日少なく、住宅展示場の来場数は若干減少する。政府による新築需要の喚起策もないため、当分は苦戦が予想される。
	×	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・商店街の通行客数は若干少ない。各店への聞き取り調査では、客単価が前年比で1割強落ちている。
	×	一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・米国の新大統領の動きが読めない。
	×	一般小売店〔花〕（店員）	・理由は不明であるが、今月は売上が落ちていて、予約注文も少ない。今後も売上が落ちると予想される。
	×	スーパー（経営者）	・情勢不安や格差の拡大など、悪い要素が多い。デフレからの脱却はどうなったのかと感じる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・消費者の不安要素を取り除くことが必要と思われる。食べることで精一杯で、洋服にまで手が回らない。
	×	乗用車販売店（経営者）	・ゴールデンウィーク前でこの仕事量の少なさは厳しい。車検などの決まりきった予定以外、好材料がない。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・これまでは需要量に対して供給量が全く見合っていなかったが、この2～3か月の間に供給量が大幅に増えるため、利益、売上共に増加する。
		食料品製造業（営業担当）	・6月の梅雨が明けると、今年は猛暑が予想されているので、飲料水の販売は増える。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現状よりも、新規案件の見積受注が更に増えている。案件数、仕事量共に増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・得意先からの発注が回復傾向にあるなか、海外の得意先からの注文や、新規の引き合い件数も増えている。北朝鮮と米国の衝突がなければ、この先は明るいと思われる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・まばらであるが、仕事が少しずつ入ってきている。
		建設業（経営者）	・今後は徐々に受注量も回復していくと思う。また、そのための営業努力を行っていく。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・引き続き、東南アジアを中心に観光客は増加傾向にあるため、テーマパークや名所の観光など、大阪市内はにぎわうことが予想される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・補助金頼みの部分が大きいものの、期待したい。ただし、生産委託先でもある朝鮮半島の有事が現実となった場合、製品が安定供給できるかどうかは見通せないところもある。
		食料品製造業（従業員）	・先行きについては、米国や中国、北朝鮮などで政治的に不穏な動きもあり、場合によっては影響が出る。原材料などは中国に依存している部分もあるため、不安である。販売面への影響も多少は出てくる。
		繊維工業（総務担当）	・靴下の販売は、今年の1～3月までは悪かったが、4月に入ってからは好転してきた。その要因は、景気の動向ではなく、高付加価値商品の開発効果が販売面で貢献した影響と判断している。
		繊維工業（総務担当）	・問屋が仕入れ、それを消費者に販売するという、今までの流通の役割がなくなっている。問屋はリスクを取らないイベント会社のように見える。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達の動きには変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・顧客から増産の情報はない。また、雇用面での事情により、外部に生産委託する動きが以前からよく聞かれる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・4月から夏にかけて、毎年落ち込む時期となるが、今年も2～3か月先の受注状況は良くなく、マイナス要因が多くみられる。特に、製薬会社の発注がかなり落ち込んでおり、開発部門が海外へ移転した影響が大きく出ている。
		化学工業（経営者）	・ここへきて得意先による差が出てきた。良くなりつつある企業と、逆に業績が下がっている企業の差は大きく、相殺し合うことで、しばらく景気は変わらないと思われる。
		化学工業（企画担当）	・ゴールデンウィークで一時的に消費は活性化すると考えられるが、その後、梅雨や夏季の消費低迷期に突入する。
		化学工業（管理担当）	・円高、株安傾向が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・材料価格の値上げに伴う、製品価格への転嫁も落ち着き、大きな変化はない。
		金属製品製造業（管理担当）	・配送に使う、外注のトラックの確保が難しくなっている。確保のために単価を上げれば、利益が出なくなる。値上げを検討しなければいけないが、既に同業他社よりも料金がいため、顧客離れが懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・この先の景況は悪くはないが、それほど良くなるとも思えない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・就業時間の規制で時間外手当の収入が減るため、消費の抑制につながりそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外情勢の変化が激しく、不確定要素が多い。また、国内の経済活動も不透明で、取引先による検討にも時間がかかっているため、急速には活性化しない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・次の法規制の問題も出ており、市場全体として資金面の循環が可能かどうか、見極める必要がある。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気の良くなる要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合い件数が増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・航空機関連の引き合いはあるものの、遅れ気味で、受注に至っていない。展望は上向きともみられるが、流動的である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・目立った新商品がないため、動きが良くなることは期待できない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・食料品を中心に値上げが続き、日用品への支出が控えられる恐れがあるため、なかなか売上増加にはつながらない。
		建設業（経営者）	・建設業界は東京一極集中が続いている。今後も建設資材の高騰や技能労務者不足、監理技術者不足が進むなかで、厳しい価格競争が続くと予想される。
		建設業（経営者）	・人材不足が深刻である。給与は上昇傾向にあるが、実際に雇用できなければ、仕事が受注できず、利益の確保が難しくなる。
		輸送業（営業所長）	・新年度に入って、料金の見直し案が届いているなど、先行きは不透明である。
		通信業（管理担当）	・北朝鮮情勢による影響が懸念される。
		金融業（営業担当）	・北朝鮮問題や近隣諸国の動向で、中小企業は右往左往しているため、なかなか上向かない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・北朝鮮を巡る情勢に左右される。大きな動きがみられる可能性もあり、注視する必要がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（地域担当）	・取引先からの話では、今後も変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込収入が減少したまま、回復の兆しがない。
		広告代理店（営業担当）	・良くなる材料も、悪くなる材料もない。
		広告代理店（営業担当）	・第1四半期までは、このまま好調さを維持しそうである。
		司法書士	・起業や業務拡大など、先行きに向けた少し明るい兆しはあるが、一時的な動きの可能性があるので、変わらない。
		経営コンサルタント	・人材の売手市場が続くなか、新しく入社した人や新たな職務となった社員の育成は、企業にとって重要なテーマであるため、夏までは良い状況が続く。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・大型連休前の駆け込み受注もないため、忙しくならない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・引き合いのほか、設備に関する投資などがあまり良くない状況であるため、今後2～3か月も変わらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・現在の動きが変わるような大きな要因は見当たらず、消費は実用品を中心に、底堅い状況が続く。
		食料品製造業（経理担当）	・米国の新大統領の方針には一貫性がなく、北朝鮮問題も不安定さが増しているため、経済的な影響が出てくる。
		輸送業（商品管理担当）	・新学期や引っ越しシーズンが終わり、販売量が減ってくる。
		輸送業（営業担当）	・利益確保のために運賃の値上げ中であるが、ある大手通販会社には値上げ交渉に応じてもらえなかったため、6月で取引を停止することにしている。
		輸送業（営業担当）	・少子化や家の建て方の変化で、家具が不要になっており、売れにくくなっている。
		広告代理店（企画担当）	・取引先の売れ筋商品を見ると、服飾などの単価が高い物にお金を使わず、家で過ごす需要が高まっていると感じる。夏のセールでもこの傾向は続くと思われ、大きな売れ筋もないため、小売での苦戦が予想される。
		経営コンサルタント	・製造業の顧客に、中国に製造を委託している会社があるが、北朝鮮の関係で委託を控えている。有事にまでは至らなくとも、先行き不透明な状況が続けば、景気は悪化していく。
	×	金属製品製造業（営業担当）	・大手ユーザーでは、鋼材の値上げを拒絶する会社が大半であり、価格転嫁は難航することが予想される。人件費の上昇などと重なり、かなりの採算悪化が予想される。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・日本を取り巻く安全保障環境が非常に厳しくなり、将来が見通せない。
雇用関連		-	-
(近畿)		人材派遣会社（支店長）	・大手企業においても、人材不足が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	・今後は労働者派遣法などの改正に伴い、そろそろ次の仕事について考えるスタッフや企業が増えるため、人や企業の動きが活発になると予想される。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2019年から2021年にかけては観光需要が増える見込みである。万博や、統合型リゾート招致などの取組みには期待している。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	・京都、滋賀エリアの企業の採用意欲は、引き続き好調である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・良くなることを期待している。
		人材派遣会社（経営者）	・新年度に入っても活発な動きがみられず、ゴールデンウィーク明けまではこの傾向が続く。例年はIT関係の大型案件がこの時期に出てくるが、今年は今のところ出でず、派遣業界の停滞が感じられる。ただし、雇用関係が売手市場であることに大きな変化はない。
		人材派遣会社（支店長）	・7月ぐらいからは回復するのではないかとと思われる。
		人材派遣会社（役員）	・慢性的な人手不足は続いている。企業の求人姿勢も、良い人材がいれば採用しようというもので、大きな変化はみられない。
		人材派遣会社（営業担当）	・6月ごろには、4月入社の新入社員の定着度合いが判明する。その結果次第では、7月に求人数が増えるかもしれないが、一時的な動きにとどまる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	・新聞求人においては、特に景気の先行きを示すような兆候はみられず、現状維持が続くとみられる。ただし、北朝鮮問題を巡る米国の空母派遣や、それに対する北朝鮮の反応、フランスの大統領選挙など、世界は大きなうねりの中にある。これらの結果によって、日本の景気も大きく変化すると予想される。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・オリンピックのような、消費意欲や企業の投資意欲が高まるようなイベントがないため、現状の推移が続くと予想される。
		職業安定所 (職員)	・人材不足を背景に、求人は増加が続くものの、少子化などで求職者の減少は続く。
		職業安定所 (職員)	・ハローワークでは、求人数の増加と、求職者数の減少が続く、雇用保険の資格決定件数も減少傾向にあることから、雇用失業情勢は改善傾向で推移する。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	・政府の新卒採用に対する政策の変更はなく、急な景気の後退も考えられないため、しばらくは変化がない。
		アウトソーシング企業 (管理担当)	・今のところは仕事が入る予定もないので、今後も良くない状況が続く。
		民間職業紹介機関 (職員)	・社会保険完備の義務付けと、雇用保険の運用厳格化により、建設の日雇い求人は抑制が当面続くと予想される。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	・求人は新入社員で補充されているため、夏ごろまでは減る状況が続く。
		学校 [大学] (就職担当)	・ここ2年で採用した学生の早期離職が目立つため、企業の採用が冷え込むと思われる。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)		住関連専門店 (営業担当)	・毎年2万人以上の集客がある年間最大のイベントがあるので、大幅な売上増を見込んでいる。
		観光型ホテル (営業担当)	・ゴールデンウィーク、夏休みと来客数の増加が見込める。
		競艇場 (職員)	・6月末から7月初めにかけて全国発売のレース開催があるので売上は確保できる。
		一般小売店 [靴] (経営者)	・地元デパートのイベントに出店し、カスタムオーダーシューズの展開をしたので今後の反響に期待が持てる。
		一般小売店 [印章] (経営者)	・前年より来客数が増えているので景気は上向く。
		一般小売店 [眼鏡] (経営者)	・買い控えが一段落し、客単価が上昇している。
		スーパー (販売担当)	・夏物衣服を求める客の声があり、財布のひもは固いが欲しい物を購入しようとする傾向は続く。
		コンビニ (エリア担当)	・来客数の伸びが今後も続く傾向である。
		コンビニ (支店長)	・来客数が増加するとともに消費者動向にも変化が見られるため、景気は若干の上向き傾向にある。
		コンビニ (副地域ブロック長)	・盛夏に向かって客の動きが活発になり、県外や海外からの観光客が多数訪れるとともに、健康志向の高まりから付加価値のある食材のニーズが掘り起こされる。
		家電量販店 (店長)	・現在好調である来客数に加えて客単価も上昇すれば、猛暑でエアコンの動きが好調であった前年の売上をクリアできる。
		家電量販店 (販売担当)	・エアコン需要に期待できる。
		乗用車販売店 (業務担当)	・新商品の投入によって販売量が上向く。
		乗用車販売店 (営業担当)	・過去のデータから夏前に客の動きが活発になる傾向がある。
		その他専門店 [土産物] (店長)	・例年4月下旬からゴールデンウィークにかけて他県からの来場が増えており、今年は短くても5連休のため盛況となる見通しである。ゴールデンウィークを過ぎても外出には良い時期で、4月の客の動きを見ても落ち込みはない。
		その他小売 [ショッピングセンター] (管理担当)	・近隣に大型商業施設の開業があり、今後の客の動向を注視する段階であるが、オープン景気もあって消費は向上する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・北朝鮮問題などがあるため海外旅行には今一つ伸びがないものの、国内旅行の需要は増加する。
		タクシー運転手	・ボーナス時期になり、天候次第で販売量は増加する。新卒の運転手も増え、売上は伸びる。
		通信会社（総務担当）	・現在は年度替わりの一時的な販売量の増加があるが、5月ごろには通常の販売量に落ち着く。
		通信会社（工事担当）	・客の様子から景気は上向く。
		住宅販売会社（営業担当）	・物件の引き合いが多い。
		住宅販売会社（営業担当）	・客からの問い合わせ件数が増加してくるため、徐々に景気も良くなる。
		商店街（代表者）	・客の来店間隔や購入間隔が延びており、今年に入ってから売上も徐々に低下してきているため、今後も同様の傾向が続く。
		商店街（理事）	・景気が良くなる材料はない。
		商店街（代表者）	・市内に新形態の大型ショッピングセンターができたため、客が分散化し更に厳しさが増す。
		商店街（代表者）	・いまだに地方では収入が増加しないため、食品の値上がりも家計を圧迫し、当店商品の制服などには儉約が続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今後の新茶の動きを見ると変動はないものの、茶葉の売上が全体的に低下しているため不安が残る。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・買いまわり客がいるので売上に大きな変動は起きない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・来客数の動きと客単価の動きを総合すると今の傾向が続く。
		百貨店（経理担当）	・価格が高めの婦人服の売上が回復しない限り今の状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の売上は伸びず先行きも厳しい状況は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・株価の乱高下もあって客の購買心理が向上する要素がなく、現状のまま推移する。
		百貨店（売場担当）	・4月後半から同じ商圈内に大型商業施設が出店しているため、来客数が若干減少する。
		百貨店（購買担当）	・3～4月は食品の売上が前年をクリアしているが、婦人服関係は厳しい。アパレル関係がものづくりを抑え、人員削減も行っているため景気は良くならない。
		百貨店（売場担当）	・少しだけ景気が良くなった感はあるが、抜本的に好況に転じたわけではなく、先行きも予断を許さない状況にある。動きが良くなってきた商品群はあるものの、百貨店全体としては不振なアイテムも多く残っている。
		スーパー（店長）	・景気が変わる要因はない。
		スーパー（店長）	・客単価は前年をクリアしているが、来客数が97～99%で推移し売上も年末から前年を割っているため、先行きも同様に推移する。
		スーパー（店長）	・天候によって販売量が変わってくる。
		スーパー（店長）	・客の買物点数が減少しつつあり、買物を少し控える傾向にある。
		スーパー（店長）	・地域経済が上向く様子はなく、客が消費を抑える傾向は今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・季節的に売上が上向く時期であるが、数か月の流れを見ると横ばいが続く。
		スーパー（財務担当）	・個人所得が増えず、今後も大幅な給与の増加が見込めないため客の節約志向は続き、売上の増加が期待できない。
		スーパー（管理担当）	・向こう3か月は来客数が大きく増減する要因はなく、現状が続く。
		スーパー（営業システム担当）	・様々な商品が値上がりしているため景気が良くなる要因はなく閉塞感があることから、必要最低限の買物にとどまる客の傾向は強くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が上向く見通しが立たないため、本部の施策や天候に合わせた商品仕入れなどによって売上向上を図っていく。
		コンビニ（エリア担当）	・近隣に大型スーパーができて客足に影響が出ており、今後もこの状況は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる見通しが無い。
		衣料品専門店（店長）	・単価の高い商品の動きがかなり悪く、客からも低価格商品への要望が多いので、売上、来客数共に増加は期待できない。
		家電量販店（店長）	・ヒット商品になる家電商品はなく、先行きの見通しは明るくない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・景気が良くなる要素がなく家電市場自体が縮小している。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる要因がない。
		乗用車販売店（統括）	・新型車効果が薄れてきているため、販売量の増加は見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算後は毎年売上が落ち込んでおり、今後消費税率引上げ前には少し上向き可能性があっても、ほぼ現状が続く。
		乗用車販売店（店長）	・エコカー減税対象車種に限られてくる影響で販売量が落ち込み、サービス入庫客が減少する。
		乗用車販売店（総務担当）	・長期化している納期を短縮することは難しいが、広告宣伝を増やしているため現状の来客数と販売数は維持できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客から景気が良くなる話はなく、新車販売や来客数の増加は見込めない。
		自動車備品販売店（経営者）	・来月から再来月にかけて商品の値上げが予定されるため、本来であれば駆け込み需要を期待できるところ、メーカー側で品不足が続いているため、結果的に販売店には恩恵が全く及ばず、客が盛り上がりも売上に期待できない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数が増減する要素はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・人口減少や高齢化の影響で取扱商品の販売量を増加させることは難しく、景気が良くなっても売上増加に結び付くかどうかは不確定である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・有名衣料小売店が撤退した空き店舗を年内は催事にて対応するしかない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況の動きは前年より鈍い。
		一般レストラン（経営者）	・当地域では零細企業の賃金は横ばい状態であるとともに生活に変化はあまり見られないため、各家庭に働き手は多いがそれが外食利用の増加につながりにくい。
		一般レストラン（外食事業担当）	・新たに出店した店舗、従来からある店舗のすみ分けができ、客の利用が固定化しているため現状のまま推移する。
		スナック（経営者）	・ここ何年も当業界の景気は上向いておらず、今後悪くなることはあっても良くなる気配はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の動きなどから景気が上向き気配はない。
		都市型ホテル（企画担当）	・前年度のデスティネーションキャンペーンが終了したため、消費喚起に結び付く主だった景気施策はなく、好景気への起爆剤が見当たらない。海外情勢が不安定な中で、旅行など国内に消費の矛先を向ける必要がある。
		都市型ホテル（企画担当）	・宿泊の事前予約状況は通常どおりに推移しているが、直近の予約状況は低迷している。レストランの予約状況は通常どおりに推移しているが、当日来客数がやや好調に推移している。
		都市型ホテル（総支配人）	・先行予約が前年並みで推移している。インパクトのあるイベントの計画はなくなぎの状況である。
		旅行代理店（営業担当）	・夏休み需要で販売量は上向きになる見込みではあるが、世界情勢に左右されるため楽観視できない状況である。
		通信会社（社員）	・景気の先行きを判断する材料がない。
		通信会社（企画担当）	・スマートフォン関連の売上は堅調に推移する見通しであるが、それ以外のテレビやネット商材については新サービスが特にないので上向きになる可能性は低い。
		通信会社（販売企画担当）	・業界にトピックスがない。
		通信会社（総務担当）	・季節変動要因であるが、転出者数と転入者数が例年とほぼ同等の水準となる。
		テーマパーク（管理担当）	・地方消費に変動はない。
		テーマパーク（営業担当）	・大きなイベントはなく、国内団体旅行の動きも鈍いが、外国人旅行者の増加が見込める。
		ゴルフ場（営業担当）	・来客数は変わらないが高齢者の利用が減少する。
		美容室（経営者）	・客が髪に金を使う余裕が出てくるほど景気は良くならない。
		美容室（経営者）	・2～3か月で客の所得が上がることには期待できず、節約志向が変化することもないので、景気に変化はない。
		美容室（経営者）	・客の消費の問題よりも人手不足が深刻な状況である。
		設計事務所（経営者）	・不動産仕入れの物件に少しずつ効果が表われ、現状が維持できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（経営者）	・政策で地方へ予算配分される見込みがなく、世情不安の声が大きくなっていく。
		設計事務所（経営者）	・建築資材や人件費が上昇しているため消費者の動向が読みづらい。
		設計事務所（経営者）	・建築現場は技術者も職人も不足しており、その状況が改善される様子はない。このまま建築費のコストアップが続けば受注は減ってしまう。
		住宅販売会社（従業員）	・建築自体の受注は増えているが、戸建て注文住宅では大きな伸びが期待できない。
		住宅販売会社（営業所長）	・住宅ローンの金利や税制に大きな変化がない。
		商店街（代表者）	・近隣での大型店の開店は力の弱い店舗にとって死活問題となる。
		商店街（代表者）	・食品関係などの値上げで客の買い控えは続く。
		百貨店（販売促進担当）	・ゴールデンウィークに県外からの客に期待できるが、北朝鮮問題で先行きへの不安感が残るので、客の厳しい購買姿勢に変化はない。
		百貨店（外商担当）	・来月以降は店舗や周辺環境に改善要素はなく、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・北朝鮮問題やEU問題など世界情勢が不安定で、日本にもこれといった景気が良くなる話題がないため、景気はやや悪くなる。
		スーパー（業務開発担当）	・向こう1年は競合他社と激しい競争が続くため厳しくなる。
		スーパー（販売担当）	・新生活商戦は年間でもウエイトの高いイベントであるが、例年になく苦戦を強いられている。4月商戦の主要な対象は転入者であるが、地方都市ではその数が年々減少しており、それに加えて家具家電付きのマンションやアパートも増えているため、家電市場が縮小している。市場環境の変化に販売施策が追いつけない現状では、景気の回復は期待できない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・当地方では景気を活性化させる材料がない。国が地方の活性化策を考えないと大都市中心の国になってしまう。
		一般レストラン（経営者）	・米国と北朝鮮の関係で先行きが不安である。
		一般レストラン（店長）	・近隣郊外に大型ショッピングセンターができ、中心部への来店が減る。また花見シーズンが終わり、インバウンドの予約が一段落しているため、予約数も少なめの状態が続く。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・交通量が減少するので、来客数も減少する。
		観光型ホテル（宿泊担当）	・希望の日程でも価格が合わないと宿泊を中止する客が増えている。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークは観光客がマイカーで来たり、金を使わない傾向が続き、飲み客が減少するため景気は悪くなる。
		通信会社（広報担当）	・品質ではなく価格勝負になっており、景気が上向き様子はない。
		通信会社（営業担当）	・地元プロ野球チーム関連の商品やサービスの販売が好調に推移しているが、一過性のものなので今後漸減する。
		テーマパーク（業務担当）	・例年の梅雨の時期は入園者数が減少する。
	×	スーパー（店長）	・近隣に競合店がオープンしたため今後苦戦する。また働き方を改善する国の政策に沿う必要から、残業削減などの労働時間管理が最優先課題となるため、販売に手をかけられなくなる。
	×	自動車備品販売店（経営者）	・仕入原価の高騰で販売価格が値上げとなれば、客の買い控えが出てくる。
企業 動向 関連		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・計画になかった大型案件の受注で生産量が増えるので、数名の派遣社員を雇う予定である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・秋に向けて新車が立ち上がるので景気が良くなる。
(中国)		化学工業（経営者）	・主要取引先の春の定期修繕がほぼ終了し、自動車部品メーカーを中心に輸出の好調を受け、当初計画の1割相当の受注量増加となる。
		鉄鋼業（総務担当）	・関東の建築物の話が当地区でも聞こえ始めているので、少しずつでも活動レベルが上向いていく。
		鉄鋼業（総務担当）	・自動車関連製品に加え、電子部品関係も受注が増加していく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（管理担当）	・大口の受注が入っている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・主要客から受注量増加の内示を受けている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・長期に渡る新造船市況の低迷により、依然足元の受注環境は苦しいが、運賃の改善や船価が底値を打つなど明るい情報もあり、水面下では成約も出始めているため先行きは多少良くなる。
		建設業（総務担当）	・フランス大統領選挙や北朝鮮情勢に伴いリスクが増加してくる。
		輸送業（総務担当）	・宅配便関係の報道が頻出しているが、価格競争から適正値への移行に期待できるため、景気に好影響が及ぶ。
		通信業（営業企画担当）	・セキュリティ、モノのインターネット、新たな通信技術のLPWA等のキーワードが客との打合せで示されており、具体的な検討の可能性が出てきている。
		広告代理店（営業担当）	・現状の受注先の情報や先付け受注の動きから、景気が少し良くなる方向で推移している。夏の販売促進の準備等の客情報もあり、受注量は増える見込みである。
		会計事務所（職員）	・設備投資の額は相変わらず増えていないが、製造業が抱えている受注額は例年よりも多い。毎年4月の受注額は3月を大きく下回るが、今年はその下がり幅がやや少ない。
		食料品製造業（総務担当）	・景気は現状が続く。
		化学工業（総務担当）	・2016年期末決算が良い見込みとなるためすぐに景気が後退することはないが、今期の見込みが決して甘くないことから全般の景気は横ばいとなる。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・自動車向け、家電向けの需要の旺盛さは継続する見込みであるが、これ以上の上昇は見込めない。
		金属製品製造業（総務担当）	・先行きに対しては好材料も懸念材料も見当たらず、現状の厳しい状況が継続する。
		建設業（総務担当）	・この先1年は受注の目途が立っている。
		通信業（営業担当）	・SOHOや中小企業などのセキュリティ関連の商材はいくらか引き合いあるものの、景況感にあまり変動はない。
		金融業（融資企画担当）	・当面は系列の地元自動車部品メーカーの受注が高水準を維持する。
		食料品製造業（経営者）	・受発注関係の数量が減少しており、今後伸びる可能性はない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・前年度の住宅着工戸数がピークとなり、今後は人口減、世帯数減、職人不足も加わり新設住宅着工戸数は減少傾向になるため、住宅業界の景気は今後やや悪くなる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・景気改善の兆しは一向に見えてこず、政情や金融の不安は依然として続いているため先行きも厳しい。
		輸送業（経理担当）	・戦力確保や収受料金の改定が進まない限り状況は好転しない。
		金融業（貸付担当）	・百貨店等の販売額は前年割れ、また新設住宅着工戸数も前年割れとなっている。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要が落ち着く時期となり、来客数や成約件数は減少する。
	×	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなる。
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支社長）	・新入社員採用と重なる時期なので新規求人数は春先に一旦落ち込むが、例年どおり5月以降回復する。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・求職者は正社員志向が一層高くなっており、正社員は安定しているとの思いを強く持った人の相談が多くなる。更に在職者の相談も増えており、良い求人があれば転職をする状況が増加していることから、企業マッチングの難易度は高まっていく。
		人材派遣会社（支店長）	・世界情勢に市場が若干反応しており、今後重工業関係とその下請などに影響が出る可能性がある。
		職業安定所（所長）	・電子部品製造工場の増設や飲食店の新規出店など、新たな求人募集の情報が増えてきており、求職者数の減少傾向とあいまって人手不足感が増しており、今後の求人数は増加傾向で推移する。
		職業安定所（雇用開発担当）	・求人企業から当面景気の悪化につながる情報はなく、今後2～3か月は改善傾向が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・米国大統領の政策の影響はなく、製造業の設備投資は順調で、採用意欲も高い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・前年同時期と比較して、新卒求人の待遇の上昇や採用数の増加が見られ、企業や団体の経済規模が拡大している。
		人材派遣会社（社員）	・有効求人倍率が1.7倍で、求職者のマッチングとリクルーティングが課題の状況であり、引き続きこの状況が続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が高位で安定する。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・人手不足の状況で、学生にとっての売手市場を背景に4月に入社した2017年新卒者の大手企業志向が、学生アンケートの結果、2010年以来8年ぶりに過半数を超えており、理系はその傾向が強い。中途採用市場も有効求人倍率1.42倍とバブル期と同率の高さである。就職氷河期に採用を手控えていた企業が、その年代の年齢層を埋めるため中途採用市場も売手市場となっている。景気と採用者数はリンクしているため、ここしばらくは同じような状態になる。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・管内にあったボーリング場が老朽化で閉鎖したが、他に企業倒産の話はなく、今後も落ち着いた状況が続く。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・人手不足が続いて求人数は増加しているが、景気が回復しているとは言えないため、今後もしばらく様子を見る必要がある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・求人活性化の施策がない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・採用動向に大きな影響を与える要因がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・原油高や米国政策の不透明感に加え、人手不足に伴う人件費の高騰など企業経営にとってのマイナス要因が今後ますます増大する。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (四国)		-	-
		商店街（代表者）	・博覧会の開催効果が続き、観光客の来街が見込まれ、その影響は県下全体に波及している。商店街でも、空き店舗が飲食などで営業再開しているケースが見られ、かなり良い傾向になっている。
		コンビニ（店長）	・客からはゆとりが感じられ、節約志向は少し落ち着いてきている。
		コンビニ（商品担当）	・天候に恵まれて気温が上昇すれば、販売量が増える。夏の一押し商品等をしっかりと売り込み、販売につなげたい。
		乗用車販売店（役員）	・高齢者や単独事故の報道が多く、自動ブレーキ標準装備車への買換え需要が底堅く続くと予想される。
		住関連専門店（経営者）	・低金利の影響もあって最近、近隣において徐々に住宅が建築されている。住宅が建つと家財が売れ、今後は多少良くなると期待している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・夏場に向けて飲み物が良く売れ、お中元としても購入してもらえる。
		旅行代理店（営業部長）	・四国デスティネーションキャンペーンの勢いを夏商戦に結び付けることができれば、観光関連は更に良くなる。
		通信会社（営業部長）	・新商品の発売が予定されている。
		観光遊園地（職員）	・四国デスティネーションキャンペーンと愛媛国体がある。
		ゴルフ場（従業員）	・まだまだ不景気な状況が続いている。客単価も売上も下落し、予約状況も悪い。
		設計事務所（所長）	・市内でホテルや旅館の新築、改装が活発になってきている。
		商店街（事務局長）	・人手不足が続き、地方においてもアルバイト等の賃金上昇が若干感じられる。まだまだ全体の所得向上にはつながっていないが、消費動向に追い風となることを期待している。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・外国人観光客が増えている恩恵を受ける業種は限られており、当店はその恩恵を受けられずにいる。来客数に変化は見られない。
		スーパー（企画担当）	・5月以降に新規出店があり、更に競争が激しくなり、単価は下がる。品質の高い商品も値下げして販売するようになると、厳しさが増す。
		スーパー（財務担当）	・競合店の影響がしばらく続き、客の節約志向も当面続く。
		コンビニ（総務）	・景気を良くする施策もなく、業績向上には企業努力しかない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（総務担当）	・季節要因で売上は上向いているものの、客単価は増えず、消費動向は依然強くない。
		家電量販店（店員）	・夏のボーナス次第でどちらにでも転ぶ。現状では不透明。
		家電量販店（副店長）	・家計の節約志向は変わらず、競合店との価格競争が続くと予測する。
		乗用車販売店（従業員）	・大型ショッピングモールがオープンしたが、景気への影響は少ない。周辺道路の渋滞による修理部品等の配達遅れが発生する事が気掛かりである。
		乗用車販売店（従業員）	・国際情勢や国内政治に不安材料があるものの、足元の景気は例年通り。しばらくは新型車発表もないから、業界全体の販売台数は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算商戦の反動で、需要が落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	・5～6月の予約状況は良いが、景気が良くなっているわけではない。現状がしばらく続くと思われる。
		都市型ホテル（経営者）	・先行きの予約状況は変わっていない。
		タクシー運転手	・梅雨に入ると乗車率が上がるかもしれないが、昼間が良いと夜間は落ちる場合が多く、あまり変化はない。
		通信会社（支店長）	・当面、大きな変動要素はない。
		通信会社（営業担当）	・夏商戦までは活気を取り戻す材料が無い。
		通信会社（技術部）	・年度替わりに転宅等で獲得した新規の回線工事が順次完了しており、5月いっぱいには現状のままになる。
		競輪競馬（マネージャー）	・朝鮮半島情勢や米国の新政権の対日政策による為替相場への影響が懸念され、景気が上向き見込みは薄い。
		美容室（経営者）	・特に変化はない。
		商店街（代表者）	・大型店同士の淘汰が進み、活性化策を打ち切られた中心市街地の方向性は見えない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・インターネット注文は好調だが、必要なものしか購入しない場合が多い。来店客が減ると余分買いが見込めないので、悪くなっていくかもしれない。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣に大型ショッピングモールが新規出店したばかりで、商圏内での競合激化が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・3件目の大型ショッピングモールが市内にオープンし、既存店は相当影響があると不安視している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・客が競合店に流れ、しばらくは影響を受ける。
		タクシー運転手	・夏場はお遍路の仕事がかなり減り、今より悪くなる。
		美容室（経営者）	・髪を整えて参加するようなイベントがない時期に入り、客足は落ちる。
	×	一般小売店〔乾物〕（店員）	・大型ショッピングモールの影響で、ピンチに陥っている。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・市内に大型ショッピングモールがオープンしたため、当分の間は地元の小売専門店は大きな打撃を受ける。
	×	コンビニ（店長）	・ゴールデンウィークが終わると、個人消費はまた落ち込む。
	×	衣料品専門店（経営者）	・消費税が上がるなど、景気が良くなる兆しは全く見えない。
企業 動向 関連 (四国)		*	*
		電気機械器具製造業（経営者）	・メガソーラーの大型案件を2件続けて受注できた。工事と開発等を一貫して請け負っているため、売上は増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・海外への売り込みに力を入れており、これが実を結び売上伸びる。
		鉄鋼業（総務部長）	・造船関連の受注は今後も低水準で推移する見込み。唯一明るい話題は、年初から上昇していた主要材料のスクラップ価格が、若干値下がり傾向にあること。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの受注ならびに受注予測は、数%幅で上下すると予想する。ただし、最終消費については大きく変動せず、堅調に推移する。
		建設業（経営者）	・今後の発注状況は、公共工事も民間工事もあまり芳しくない。
		金融業（副支店長）	・足元での取引先の資金需要動向に大きな変化はない。業種を問わず人手不足に悩む企業が多く、売上増に向けて設備投資など積極的な戦略は取り難い背景がうかがえる。
		広告代理店（経営者）	・県外得意先の新規オープンの予定がある一方、地元得意先は広告費削減傾向が強い。全体では、大きな変化はない見込み。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		公認会計士	・関係先の経営者によると、人手不足の問題が出ており、設備投資に慎重な企業が多い。
		農林水産業（職員）	・世界的な政治、経済の不透明感は増すばかりで、米国の新政権の動向やヨーロッパ情勢、国内では米国抜きでのTPPの動き等、見通しが見えない。消費も低調で、農産物の販売も厳しさが続いており、大きな好転要素がない限り現状からの脱却は難しい。
		木材木製品製造業 化学工業（所長）	・販売先との契約率が前年割れすることが増えてきている。 ・デフレ傾向にある。
		建設業（経営者）	・今年は地方（地元）業者が活躍できる公共事業が減少する見通しで、今のところ良くなる要素が無い。
		輸送業（営業）	・宅配業者のみならず、企業向け小口積合せ貨物を取扱う運送会社も人手不足等を背景に、値上げを検討あるいは実施している。そのため、貨物は運賃の安価な業者に偏って流れ、受託物量は不安定になると予想する。また、燃油価格が上昇に転じ、5月以降も上がり続けると推察される。先行きは極めて厳しい。
		通信業（営業担当）	・企業CMの規模、キャンペーンの規模が小さいと感じている。新規の引き合いも少ない。
	x	輸送業（支店長）	・燃料費上昇分を価格転嫁できない状況にある。
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・人手不足を背景に、企業は高い紹介料を払ってでも人材を留め置きたい意向がうかがえる。
		人材派遣会社（営業）	・新年度がスタートし、生活も落ち着き、消費意欲が落ちてきていると感じる。人手不足は続いているが、夏に向けて今から雇用の確保や人材育成に注力していく企業が増えている。
		求人情報誌（営業）	・長期化している人材難の解決策が見い出せないでいる。これ以上続くと景気が悪化する可能性もある。
		職業安定所（職員）	・3月の有効求人倍率は1.45倍で、前年10月以降、1.4倍台が続いており、大きな変動がない。
		職業安定所（職員）	・正社員の求人は増加しているが、賃金面において非正規と大差ないものが多い。
		民間職業紹介機関（所長）	・新卒の採用が始まっているが、前年より採用数を増やしている企業は2割程度。中小企業は求人を出しても応募がないと予想するなど、閉塞感が強い。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の求人数は今後も増加するだろうが、地域経済に好転の兆しは見られない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人募集に経費がかさみ、就労につながらないケースが目立つ。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・異動時期が過ぎると、求人数は減少する。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		観光名所（従業員）	・ゴールデンウィーク、夏休みと長期休暇が続くので、町内の宿泊施設はほとんど満室の所が多い。
		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗も幾つか埋まる計画があり、やや景気は持ち直している。
		百貨店（営業担当）	・近隣の商業施設開店の影響も一部あるが、熊本地震後1年経過で紳士・婦人衣料の苦戦は緩和している。自分で楽しむ商品や自家需要商品、輸入雑貨売場の好調は続いている。買物の二極化と自家需要重視の慎重な傾向は継続する。
		百貨店（業務担当）	・前年は、震災の影響で買物そのものに対する意識がなかった時期で、その時期との対比はできないが、少し気持ちも上向きになっている客が多い。
		百貨店（経営企画担当）	・熊本地震の影響により購買意欲が低下していたこともあり、前年よりは持ち直した。4月末から5月のゴールデンウィークや母の日など、購買動機さえ取り込めれば回復基調を維持できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・売上は、前年の熊本地震でスーパーマーケットがかなり落ちていたが、今年はこれが落ち着き、大きく上向いていく状況が続く。気を付けないといけないのが天候要因で、影響は大きい。今月は前半の気温が2度以上低かったが、後半には上がった。流れ的に婦人衣料の売上が大きいので、それらの弱さが落ち着いてくると全体的に底を上げてきて良い状況が続く。購買意欲はそれほど冷えていない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・前年比で数字的には悪いが、例年に比べると暖かくなるにつれて少しずつ売上も伸びており、来店客数も増えていく。
		家電量販店（店員）	・季節商材は気温が上がればやや良くなる。今冬が良くなかったのでその反動で今よりは良くなる。
		家電量販店（従業員）	・暑くなるにつれて冷房器具の需要が増える。
		家電量販店（広報・IR担当）	・季節商材の動きの本格化とボーナス商戦に入ることの影響がある。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・これから梅雨を迎えるが、この先夏の商戦もある。リキッドコーヒーが出るので来店客数も増えている。購入単価も上がっており、今後の売上も伸びていく。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・九州自動車道の熊本地震復旧工事が4月末で終わり、北部九州から鹿児島への帰省客、及び観光客の増加が見込めるため売上への貢献が見込める。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	・熊本地震の影響は8月位まではあったので、その間は改善される。また、外国人観光客も同様である。
		一般レストラン（経営者）	・予約状況も良く、飲料類の追加注文も多く、徐々に良くなっている。
		観光型ホテル（専務）	・団体客の予約が入っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外国人観光客を中心に購買意欲が旺盛である。
		旅行代理店（企画）	・最近の客の動向が、少し上向いてきた。
		タクシー運転手	・当地のタクシーについて、今のままの状況で行くと当面の堅調さは維持できる。
		通信会社（企画担当）	・数が月前から進めている現在の見込み客の受注がやや増加となる。
		通信会社（営業）	・3月に投入した新商品がこれまでよりも市場に広く浸透している。また、4月においては1か月の周知による成果も悪くなかった。稼働日の少ない5月もさることながら、6月には一層のキャンペーンと広告戦力を考えているため、良くなる。
		通信会社（営業担当）	・来年以降も続く話題があり、今後もその影響を受けて上向きになっていく。
		商店街（代表者）	・日々の売上が良かったり悪かったりの連続である。客の様子を見ていると決して悪い方向に行くことはないが、低迷が続いている商況に歯止めをかけるには、タイムリーな販売促進をしていかなければならない。
		商店街（代表者）	・熊本地震から1年が過ぎ、街全体の通行量は少し増加したが、小売店各店は売上が良かったという言葉は聞こえてこない。
		商店街（代表者）	・天候にも少し左右される。飲食店が少しずつ多くなってきている商店街では、小売店が少しずつ冷え込んできている。小売店のオンリーワンをもっともっとアピールしていく必要がある。
		商店街（代表者）	・年金を受給している年配の客が多く、特別の収入がない客が多い。年金生活者の多くは生活が改善していない。
		商店街（代表者）	・3～4月のしわ寄せがあり、またゴールデンウィークでかなりの出費があり家計が苦しくなる。
		商店街（代表者）	・景気回復するための状況に変化はない。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる要因が全く見当たらないので、今の状況が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・魚が少しずつ増えてきた。魚価が安くなるのはうれしいが、それでもなかなか売れない。売れない理由をいくら探してもしょうがないので何とか売るようにしないといけないが、なかなか思いつかない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・景気は良くなってきているとのことなので横ばい、又は上向きで推移する。夏場は毎年低迷するので、5月の新茶時期に売上を伸ばしていく。
		百貨店（営業担当）	・新規競合店の影響はあるが、あまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・先行きの不透明感が払拭しきれていないのが現実である。国際情勢、地政学上の問題もあるが、為替や株価に大きく影響を及ぼすもので、その辺の見極めが、客の消費に対する心理を悪化させている。この先はわからない。
		百貨店（営業統括）	・購買意欲の増加につながる要素が少ない。
		百貨店（店舗事業計画部）	・季節商材は従来以上に更に季節実感型の動きになっており、夏物は梅雨明けくらいまで鈍い。
		スーパー（経営者）	・東京オリンピックへ向けての期待感がある。その前に不安定さが気になる。
		スーパー（店長）	・生活者の生活向上が見られない。明るい話題に乏しい。
		スーパー（店長）	・起爆剤がもうない。前年は熊本地震需要でギフトの売上もかなり伸び、競合店も2店舗営業していなかったが、復旧工事も終わり営業が再開されたので前年並みの数字を上げるのは大変厳しい状況で、前年比95%で推移する。熊本地震特需もなくなり大変厳しい状況になる。
		スーパー（総務担当）	・競合店の出店が予定されており、客の争奪の厳しい競争環境はしばらく続く。
		スーパー（経理担当）	・安価な商品、特売品などの動きが良いので、財布のひもは固くなっている。
		コンビニ（経営者）	・客の購買姿勢は厳しい。明るく上昇する理由が見受けられない。
		コンビニ（エリア担当）	・夏場の天候に大きく左右されるため、どのような動きになるのか見えない。高齢者の年金の収入減や景気の動向によって大きく動く。
		コンビニ（店長）	・米国大統領就任100日、北朝鮮問題、フランスでの大統領選など、模様見の時期にきている。変わらないことに期待する。
		衣料品専門店（店長）	・来街者少なく、たまに入店しても買う気が見られない。
		衣料品専門店（店員）	・フリー客は買換え需要での単品買いがほとんどである。必要な物しか買わない傾向は続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・ここ1年、毎回同じような報告になっているが、これから先もこの状況が好転するという様相を見いだすことは残念ながらできない。
		家電量販店（店員）	・良くなる様子も悪くなる様子も特にない。変わらない。
		家電量販店（総務担当）	・猛暑が予想される夏商戦までは需要が見込めない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車が出そろっているので販売を伸ばす好機である。客の来店、在庫を促進して売上、利益の確保をしていく。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・デフレからの脱却は達成しておらず、むしろその傾向は強まっている。年金、増税など将来の不安を払拭しない限り回復は難しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の仕入価格の今後の動向は予想しにくいところがあり、先を見通せない状況である。5月前半の連休において、自動車での県外からの客の需要に期待したい。
		ドラッグストア（部長）	・北朝鮮情勢など不確定要素もあるが、当面は現在の状況が続くのではないかと考える。
		その他専門店〔書籍〕（副店長）	・相変わらず、業界全体の縮小が止まらない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・景気回復の判断材料が少ない。世の中のニュースは不安なものが多く、商圏内で景気回復を実感できるようになるまでは、まだまだ時間がかかる。
		高級レストラン（経営者）	・ゴールデンウィーク明けの5月の予約状況を見ると結構入っているの、前年比で大分良い。ゴールデンウィーク明けに会社関係の予約があると5月の景気は良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・ゴールデンウィークの予約問い合わせが少ない。
		都市型ホテル（販売担当）	・夏に向けて宴会利用数が減る傾向なので、あまり良くなる見えない。
		タクシー運転手	・景気を刺激するような大きな催しがないので代わり映えしない。
		タクシー運転手	・客によると、ゴールデンウィークでなかなか思うように動けず、また懐具合も悪そうで子どもを遊びにつれていくことができない。
		タクシー運転手	・今年は昼が暑くなりそうで、夜の方がタクシーの利用が増えてくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（従業員）	・来週から始まるゴールデンウィークも前年比15%減で、5～7月まで予約が完売していない状況である。雨になると更に落ち込む可能性もあり、イベントを仕掛けるタイミングが少し遅かったと思っている。これからまた企画を練って少しでも上げる努力をしていかなければ、厳しい状態である。
		競輪場（職員）	・売上に変化を生み出す要因が乏しい。
		競馬場（職員）	・現時点で傾向が変わりそうな要素が特段見当たらない。
		美容室（経営者）	・美容業界では景気回復というより客の伸びがないため現状維持が続く。あまり変わらないので景気対策を打たないといけない。
		美容室（店長）	・近くに大型店舗が開店して美容室も多くなったが客数に変化はない。
		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）	・総合事業の順次移行による単価ダウンや、30年4月の介護報酬改定が減額の方向性に議論される中で、売上増や利益増が厳しくなる。
		設計事務所（所長）	・現状が良くも悪くもないので3か月先も今の状態が続く。
		設計事務所（代表）	・特に良くなる材料がない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の状態について、底上げをしている建設関係、IT関係の株価が上がっても、景気が良くなったという状況は見えてこない。また、朝鮮半島の政治動向が非常に緊迫化しているので、景気としてはあまり良くはならない。現状維持である。
		住宅販売会社（従業員）	・現在の来客数から受注の横ばいは続く。ゴールデンウィークにかけての来客数がその後の受注に左右してくる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・商品の入荷制限が続けば、客が減る。
		スーパー（店長）	・今後も競合店の新たな出店や改装計画など、周りの環境が非常に厳しくなってくる。価格競争を含め、売上を確保することが難しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・売る側の努力が足りないのか、物が売れにくくなっている。
		住関連専門店（経営者）	・大手宅配便の値上げの話があり、通販部門の売上への影響は避けられない。北朝鮮の動向も景気に影響を与え、良い方向には向かわない。
		都市型ホテル（副支配人）	・6～7月は大きな団体の予約もなく、予約状況としては前年比で少ない。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮問題、欧州でのテロなどの影響で、渡航観光客に影響が出始めている。韓国とフランス大統領選挙の結果も影響してくる。
		通信会社（業務担当）	・今までの流れで行くと、今後も定期的の下がっていく。
		理容室（経営者）	・3～4月は卒業・入学でそこそこ良いが、来月、再来月は転勤・卒業で一度に客が減る。人口減少もあり、穴埋めもなかなか時間が掛かるので非常に厳しい。
		設計事務所（所長）	・世界の情勢が不透明で、株式市場などが情勢だけで変動しているのをみると、良くなりそうな要素がない。
	×	商店街（代表者）	・ゴールデンウィーク直前で消費の渋りが発生し、ゴールデンウィーク後も日用品の消費だけで一般消費者、又は企業も買い渋りが出る。
	×	一般小売店〔生花〕（経営者）	・熊本地震で店舗のビルが全壊し、取壊しの順番が回ってきて6月に解体になる。
	×	乗用車販売店（販売担当）	・来客数が減少している。そもそも検討者数が減っており、数か月後の受注数も期待できない。
	×	スナック（経営者）	・相変わらず法人客が減少している。会社単位のグループ利用が減っており経費節減が表れている。
企業 動向 関連 (九州)		繊維工業（営業担当）	・国内の工場が、まだまだ廃業や縮小するので、残った弊社はなんとかやれるだろうが、厳しい現状が続く。
		鉄鋼業（経営者）	・受注量の減少が続いている。荷動きはそこそこだが、新規物件を対象にした材料発注が前年同月比で非常に少ない。原料価格が下落しているため需要家が発注を遅らせており、需要の盛り上がりが見られない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今年度に入ってユーザーの年度計画が出されるが、今までに比べると動きが若干早くなるということでそれなりの回答を期待している。
		電気機械器具製造業（取締役）	・引き合いが途切れなく出ている。特に医療関連は応じる余力があればいくらでも出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（従業員）	・見積案件はさほどないが、その中から受注に結び付いて来期の繰越工事も確保でき、このままの状況だとやや景気は良くなる。
		建設業（社員）	・景気が良くなることと、発注の平準化を期待している。極力年度内の完成を目標にしたい。
		通信業（職員）	・第1四半期受注見込みの大型案件があり、今後も堅調に受注額が推移する。
		金融業（従業員）	・ボーナスへの期待感が若干あり、購買意欲がある程度見込まれる。経済活力がある。
		金融業（従業員）	・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。
		金融業（調査担当）	・5月から乳製品などの一部の食料品が値上がるも、影響は限定的である。地政学リスク以外、景気悪化の影響は見られない。
		不動産業（従業員）	・宿泊施設の稼働率が好調に推移しており今後も継続する。
		農林水産業（経営者）	・5月については例年、行楽シーズンでもあり、スーパーマーケット、居酒屋は順調に推移する。6～7月は梅雨に入るため、消費は期待できない。ただ、冷凍食品メーカーについては冷凍プロイラー相場も高値で安定しており順調に推移するだろう。今年は国産志向の高まりもあり、梅雨明けの7月後半から8月は本格的な夏の到来で鶏の消費は大いに期待できる。
		農林水産業（従業者）	・成り疲れは当地でも発生しており、今シーズンは樹の老化が速いという話もよく聞く。樹の調整ができた農業者はしっかりと稼ぐことができるが、老化が速い農園では量が取れないため、稼ぐ機会を逃す可能性がある。
		農林水産業（営業）	・現行は良い動きであるが、輸入品の動きなどに影響される。
		家具製造業（従業員）	・5～7月までの家具物件の情報は、例年とあまり変わらない。しかしホテル家具の需要は全体的にまだまだ伸びそうな状況である。小売は4月度の新年度需要も一段落し、通常の月売上と変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・継続契約の案件が主となり、新規案件の動きが鈍い。
		化学工業（総務担当）	・世界経済の先行きが不透明であり、予測がつかない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ゴールデンウィーク前の駆け込みで、今後いったん需要は落ちるものの、客からの声では、その後の景気には明るさもある。
		精密機械器具製造業（従業員）	・極端に受注量が下がる気配も無く、生産計画数値もあまり変わりなく、どちらとも言えない状況が続いている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・9月までの生産計画は安定している。上期は10月以降の増産計画に向けた能力増加の準備期間である。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・現状生産量も変わらず、価格相場もどちらかといえば低い価格で推移しており、今後もまだまだ変わらない。
		建設業（経営者）	・日本全体の景気からして3か月先までは十分に続く。
		輸送業（従業員）	・特に景気が良くなるという話を客から聞いたわけではないが、当地の港については、いろいろな荷物の引き合いがあり、客が増えていて、全体量では微増である。
		輸送業（従業員）	・2017年2月以降、好調が持続しており今後も売上前年比105%を維持する。
		輸送業（総務担当）	・大手運送業者の宅配料値上げの動きに代表されるように、各運送会社も値上げの方向で行動し始めている。運転手の労働環境改善は理解できるものの、そのしわ寄せがどこに影響するのか、注視していく。
		通信業（経理担当）	・当面のところ、需要に結び付くような要素がない。
		金融業（営業）	・製造業の受注は回復傾向にあり、悪くなるとは考えにくい。建設業も多くの受注を抱えている。
		金融業（営業担当）	・全業種、特に中小企業は全般的に人手が不足し、現在の労働者、従業員の給与水準を上げてその人員を確保しなければならない。また新たに増やす場合には更に好条件の給与待遇をしなくてはならないため、当面は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（得意先担当）	・当面は現状が続く。特に抜本的な改善につながるようなことは見受けられない状況がしばらくは続く。取引先の状況を注視していきたい。
		広告代理店（従業員）	・2017年度最初の月だが新聞折込受注金額は前年同月比93%と相変わらず低迷している。新年度セールなどイベントの多い月だが活力が見られない。単に一般小売の購買力が低調、販売促進の経費の削減などでは済まされない、構造的なものがある。通信販売などのように店舗も広告費もかからない業態の拡大が、通常の販売促進活動を根本的に変えている。
		経営コンサルタント（社員）	・これから5月に向けて活動計画を練るが、あまり新鮮味がないのでさほど期待できない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・ホームページのアクセス数や問い合わせ件数から考えると、大きな変化が見られない。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・前向きな受注の話が少ない。熊本地震の復興需要は徐々に取引先に好影響を与えている。逆に需要に乗れていない業種、会社は苦戦している。決算対策の節税商品が売れた。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	・当面、市町村からの発注における他社の入札価格が50～60%で推移する。他社との競合では薄利で多くの仕事を受注しなければいけなくなるが、限度があるため、受注が少ないまま推移することになる。景気の悪さが続く。
		食料品製造業（経営者）	・季節的に端境期となるため売上が減少する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・北朝鮮問題も米国の大統領の問題も、どうなっているのか心配が先に立ち、消費に回る予算的なものがなかなかつかめない。早く世界的に落ち着いた世の中になってくれることを望む。
		金属製品製造業（事業統括）	・取引先の見込みでは今年は谷間に差し掛かり、例年以上に今後の案件の見込みが少ない。
	x	-	-
雇用関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	・求職者が多く、現在は希望する事務職系の業務数が落ち着いているが、新年度の体制が落ち着くと、新規に発生した欠員補充など再び派遣社員での流れが出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・前年の熊本地震のような天災はやむを得ないが、東京オリンピックに向けて、外国人観光客の需要は増える。反面、人手不足が深刻になってきた。景気拡大には人手不足の解決が望まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・観光関連業種も復旧・復興が進み、前年比でインフラも含め受け入れ態勢もずいぶん整ってきているため、観光客の増加が期待される。
		民間職業紹介機関（社員）	・年度末の契約終了が前年より少なく、契約継続案件が増加している。
		民間職業紹介機関（支店長）	・人手不足感の強い中小企業や建設業、福祉関連企業では、派遣労働者から直接雇用への動きが活発である。自社での採用に加え人材派遣会社への依頼も増加している。
		人材派遣会社（社員）	・4月で一服感があり、これからは、産前産後休業などの突発的要員での需要が増えてくる。
		人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数共に堅調なため景況感が数か月以内に悪化する見通しはない。働き方改革の法案の行方は業界自体の在り方を左右するため、国会の審議に注目している。
		人材派遣会社（社員）	・お中元の時期になり、既存の企業からも前年並みの依頼を受けている。また、新しく商業施設が市内や近郊に開店しており、慢性的に人手不足である。
		人材派遣会社（社員）	・人材確保のため、時給単価は高くするしかなく、利益が減る。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人意欲は相変わらず高いが、一方では採用難で求人を取りやめる中小零細企業も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（社員）	・特に大きな消費要因が思い当たらない。ボーナス時期に入るため景気が上向く。
		職業安定所（職員）	・管内事業所に直接訪問した際に、今後の見通しについて聴取したところ、ほとんどの産業で短期的には景気は変わらず、介護関係では、介護診療報酬の改定により景気が大きく変わるので注視しているとのことであった。
		職業安定所（職員）	・求人は増加したが、特に有資格者などの求人に応募する人材不足が著しい。物流に携わる運転手の高齢化もあり、若返りもできていないことから、今後、人材不足が景気の足を引っ張る可能性がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向は続き有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・求人票の受理件数は前年度と比較し、微増であるが、2018年3月卒学生への採用については、各企業共に意欲的に採用活動を行っている。その背景は、将来的な労働人口不足への対応なども考えられ、景気そのものと求人との動きが直接関係があるとは明言できない。
	x	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法改正、労働契約法改正の影響が出る。

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-
		コンビニ（経営者）	・弁当や総菜関係と一緒に飲料を買っていく人が増えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	・ゴールデンウィークも控えており、例年どおり夏に向かって観光客も増え景気は良くなるとみているが、北朝鮮問題で沖縄へのミサイル投下や戦争の懸念が広がり、米国同時多発テロの時のように「沖縄は避けた方が良い」といった風潮にならない事を願う。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階における予約状況から推測される今後2～3か月先の客室稼働率は、今月より実績の前年比プラス幅が大きくなる見込みである。
		通信会社（店長）	・新商品の発売があり一時的には回復するとみているが、継続しての景気上昇は期待できない。
		観光名所（職員）	・予約状況が良い。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・今年のゴールデンウィークは前年に比べ予約の入込は良い。また6月はアイドルグループの一大イベントが沖縄で開催されることもあり、県外からの問い合わせも増えている。
		住宅販売会社（営業担当）	・住宅展示場への来場者数のうち、建築予定地確保の客の比率が60%と増えている。
		百貨店（店舗企画）	・衣料品の動向次第であるが、観光客の購買動向は堅調と予測している。今年の旧盆が9月初旬に後ずれするため、6～7月のお中元ギフト動向が下降し、8月にずれ込むことから、特に7月は前年割れとなる可能性が高い。
		コンビニ（代表者）	・現在の観光客動向は継続し、県経済も安定して推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くない状態が相変わらず続いている。県の発表では観光客が伸びて景気が上向いているそうであるが、地元客の状況はあまり良さそうにはみえず、まだまだ景気は回復しているとはいえない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・例年と比べ、特に大きく変わる要因は見当たらない。
		旅行代理店（マネージャー）	・今のところ大きく変わる要素がない。
		ゴルフ場（経営者）	・先の入込状況は良くないので、営業努力で例年並みぐらいには戻すつもりである。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築受注予定の案件が控えており、契約は順調に推移するとみられる。
	-	-	-
	x	商店街（代表者）	・商店街では、物販の売上が落ち込んでおり、今多少売れるというのは飲み屋である。小さい飲み屋が乱立しており、空き店舗が出ると、次に入るのはほとんど飲食関係である。ただし商店街の一部は売れていても、全体的には売れない状況が続いており、景気は悪い。
	x	スーパー（販売企画）	・6月ごろに、商圏内に競合店が1店舗立地予定である。
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・全体的に求人難であり、特に調理人は奪い合いの状態、店舗のレベルを維持することが大変な状態にある。店舗間での貸し借りやOBのヘルプで何とか維持できている。人件費の値上がりや価格で吸収できていない。
企業 動向 関連		-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・6月ごろから公共工事が開始予定である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(沖縄)		輸送業（代表者）	・生コンは離島のホテル等のリゾート関連工事が動き出ししており、公共工事でも出荷は増勢である。アスファルトも港湾工事や農道舗装で先々は期待できる。長期的にはクルーズ船対応の岸壁工事が予定されている。
		輸送業（営業）	・前年より多数の荷主と交渉を行ってきた定期業務の受託金額見直しについて、一部改訂が実施されつつある。また、県外大手物流会社の大幅な料金改定も後押しとなっている。受託金額見直しによる荷主離れも無く、前年比でも取扱物量は増えている。
		広告代理店（営業担当）	・県内の民間企業の販促投資は、県内消費が堅調に推移しているにもかかわらず、現状維持、あるいは微減である。市場を海外へ求める動きが活発化する一方で、先行きを不安視する声もあり、県外企業との競争激化も相まって販促投資が減少傾向へ転じる可能性もあるように感じている。
		会計事務所（所長）	・外国からの観光客も増加はしているが、購買、消費には以前ほどお金をかけなくなっている印象がある。
		建設業（経営者）	・新規の引き合い件数が少ない。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		人材派遣会社（経営者）	・依頼の内容から、幅広い業種に人材不足が生じており、派遣業は更に伸びていくものとみられる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が増加している。
		人材派遣会社（総務担当）	・求職者の動きは出ているものの、売手市場かつ正社員志向の流れは変わらないので企業とのマッチングには苦労している。
		学校[大学]（就職担当）	・大学新卒求人の動きが活発になってきた。業界によっては顕著に人材不足を感じることもあるが、全体的には求人数を含め前年度と同様の感触である。
		求人情報誌製作会社（編集室）	・ゴールデンウィーク明けも継続して求人件数は多いとみられる。6～7月は、若干減少に転じると予想している。
		学校[専門学校]（就職担当）	・物価高の影響が徐々に出てきそうな気配である。
		x	-