

11. 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）	・2～3か月後はゴールデンウィークがあり、旅行や観光に出掛ける地域住民が減少する一方で、地元中心市街地での消費が増加する傾向がある。また、年々、国内外からの観光客が微増しているため、飲食、交通、宿泊、土産などの売上が伸びることを期待している。
		商店街（代表者）	・現在はオフシーズンであり、これから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。
		商店街（代表者）	・平昌オリンピックの影響もなくなるため、今後の消費回復を期待している。外国人観光客については様々な国、地域からの来訪が増えており、今後も順調に推移する。
		商店街（代表者）	・春になり、暖かい日が続くようになれば、景気はやや良くなる。また、野菜などの価格が落ち着くことも期待している。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・2月の売上は前年及び前々年を30%上回った。また、外国人観光客による売上が全体の60%を超えようとしている。貝柱や高級昆布を購入する外国人観光客が増加していること、国内客の客単価が3,800円と上昇していることから、今後の景気はやや良くなる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・このところ、当地では観光関連が活気を呈しており、本来であればオフシーズンの12～1月も多くの観光客が訪れている。そのため、事業者の景気も全体的に上向いている。これから春先に向けて、そうした動きが一層加速し、事業者の懐が一層潤うことになれば、当店の売上も増加することになる。
		百貨店（売場主任）	・過去6か月、前年を上回る傾向で推移しており、若干の回復傾向がみられることから、今後についてはやや良くなる。
		百貨店（担当者）	・近年まれにみる大雪など、悪天候の影響で来客数が減少していることが売上にも影響している。今後については季節が変わるとともに天候も回復することで来客数の反動増が期待できる。
		百貨店（役員）	・現在の景気が余りにも悪く、これ以上悪くなることは考えづらいため、今後についてはやや良くなると期待している。
		百貨店（営業販促担当）	・2月は特殊要因で落ち込んだ面が強く、客単価自体は落ちていないことから、今後については客足が戻るとともに、前年の9～12月頃の水準に回復することになる。
		コンビニ（店長）	・今後については引っ越しなどで人の動きが活発になるため、景気が上向きチャンスにつながることが期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・今年に入り、スーツの流行色が黒から紺系に変わったことで買換えの客が増えている。販売量も前年から5%アップと堅調に推移していることから、今後についてはやや良くなる。
		家電量販店（店員）	・2月の売上が落ち込んだ分、春需要が拡大することを期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・1～2月の大雪の影響による落ち込みからの反動増が期待できるため、今後については景気が上向きことになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・大型スポーツイベント目的の利用客に加えて、東南アジアを始めとした外国人観光客が堅調に推移していることから、今後についてはやや良くなる。
	旅行代理店（従業員）	・雪解けが進み、芝桜やチューリップなどの花観光が盛んな季節となる。ゴールデンウィークも4連休となるため、観光客の増加が期待できる。	
	旅行代理店（従業員）	・1次産業及び建設関係の好調さが消費を促進しており、今後もその傾向が続くことで旅行需要も上向きことを期待している。	
	通信会社（企画担当）	・首都圏と比較して、格安通信サービスへの引き合いが少なく、見込みよりも好調に推移していることから、今後も自社の通信サービスの販売量の増加が期待できる。	

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
		美容室（経営者）	・ここ半年は前年並みの売上で推移しており、これから3～4月に掛けて催事の多い時期となるため、景気も多少は良くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・春の到来とともに、天候が回復してくることが見込まれるため、今後についてはやや良くなる。
		商店街（代表者）	・春になり、天候が回復することで、客足が戻るようになる。
		商店街（代表者）	・平昌オリンピックも終わったため、今後の景気については米国の動向次第の面がある。しばらく様子見をしなければ、どうなるかは分からない。
		百貨店（販売促進担当）	・3月以降については観光客の伸びが一段落し、外国人観光客の需要に支えられてきた地域マーケットも通常期の動向に戻るため、前年と同じような売上になることが見込まれる。
		スーパー（店長）	・雪解けとともに購買需要が活発になることが見込まれるものの、原材料の値上げが商材価格に反映されることの影響も生じるため、全体的には変わらずに推移する。
		スーパー（店長）	・大きな変動要因がないため、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・ここ数年、ディスカウントストアの攻勢により、客が価格の安い商材に流れる傾向にある。今後もチラシ価格などで客の動向が左右される傾向が続くとみられ、競合店との争いが激化することになる。
		スーパー（役員）	・灯油やガソリンの大幅な値上げが食費の節約につながっているのか、よく分からない面もあるが、人口減、高齢化などの状況に変化がみられないなど、景気の上向き材料が見当たらないため、今後も変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・節分の恵方巻がよく売れた一方で、たばこやアルコールなどし好品の売上が低迷していることから、客の節約志向がつかえる。日々の消費に対する客のマインドは上向きとはなっていないため、今後も景気は変わらない。
		家電量販店（経営者）	・季節要因などによる売上の増加は見込めるが、景気が上向くような要素は余りない。
		乗用車販売店（経営者）	・先行指数である新車受注については、これまで高水準で推移していた新型車効果の反動で、今後しばらくは前年実績を下回る状況が続くことになる。
		乗用車販売店（経営者）	・地域経済に明るさがみえないことに加えて、新商材の計画もないことから、今後の大きな変化は期待できない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・売上を上げるためには積極的な啓もう活動が求められる状況である。そのため、今後も景気は変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・景気が良くなる要素がないため、今後についても期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・平昌オリンピックで北海道勢が大活躍したことで財布のひもが緩むことを期待しているが、これから年度末、年度始めを迎えること、プロ野球が始まることなどから、地元客の利用は余り期待できない。飲食店においては外国人観光客頼みの状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの営業数値がやや良いが、数か月後にはその反動で新規案件の問合せが鈍化することになる。
		旅行代理店（従業員）	・売上がほぼ前年並みで推移しており、特に良くなっていることも、悪くなっていることもないため、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・乗務員不足の状況は変わらないため、現在の状況がこのまま続く。
		タクシー運転手	・雪が解け、閑散期を迎えるため、例年並みで推移することになる。
		通信会社（社員）	・業界的に、今後については変化がないまま推移する。
		観光名所（職員）	・伸びがやや鈍化しているものの、外国人観光客を中心に来客数の増加している状況が続いているため、今後も変わらないまま推移する。
		美容室（経営者）	・今後も客の来店周期に大きな変動がみられない雰囲気があるため、これ以上良くもならないが、悪くもならない状況が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・今後については長期金利の動向が分譲マンションの需要に大きな影響を及ぼすことになる。今のところ、長期金利の動向は判然としないが、米国の長期金利の上昇に伴い、日本の長期金利も上昇することになれば、分譲マンション市場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
		スーパー（企画担当）	・燃料費を中心に物価がじわりと上昇している一方で、実質的な給与所得が増加していないことから、今後、客の財布のひもが固くなることはあっても、緩むことはなさそうである。
		スーパー（役員）	・野菜の価格上昇分を節約するため、買物全体を節約する傾向がみられ、今後も野菜の高値が続くことが見込まれることから、景気はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・前年は映画の撮影などの特殊要因があったが、今年はそうした特殊要因がないため、景気はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・3月は人口の流出が激しくなるため、今後の景気が良くなるとは考えられない。
		衣料品専門店（店長）	・ここ数か月、来客数も、客単価も、売上も伸びていないことから、今後の景気はやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今後については4月こそ新入社員による車の購入などで多少の動きがみられるが、3月で売り切ってしまう傾向があるため、4～5月の売上はやや落ち込むことになる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・原材料価格の上昇に伴い、全体的に商材の値上げが進む影響で客の購入意欲が低下することになる。
		高級レストラン（スタッフ）	・地域の人口減に加えて、高齢化が進んでおり、先行き不安から消費を控える傾向がみられる。また、他地域からの流入人口が増加するような傾向もみられないため、今後の景気はやや悪くなる。
		タクシー運転手	・どの業界も人手不足であり、資材高騰の影響もあるため、一部の業種を除けば景気が好転することは望めない。
		タクシー運転手	・この先の利用に対する問合せや予約の件数が、前年を下回って推移していることから、今後の景気はやや悪くなる。
		タクシー運転手	・春から夏に掛けて、やや動きが出てくることを期待しているが、現在の状況に変化がみられないため、全体的な景気回復までは期待できない。客の動き、単価の動きなども期待感に欠けている。
		タクシー運転手	・平昌オリンピックが終了し、客の動きも落ち着きを見せ始めていることから、今後の景気はやや悪くなる。
		観光名所（従業員）	・外国人観光客、特に中華圏や東南アジア圏の客に人気の冬季観光が落ち着くことになるため、今後については利用客の減少が見込まれる。
		美容室（経営者）	・消費税の再増税に向けた動きが出てくることになれば、景気はやや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・当地では雪がたくさん残っており、自治体の予算も少ないことから、除排雪が追い付いておらず、客足が動くにはほど遠い状況となっている。このため、この先もしばらくは影響が残ることになる。
	x	観光型ホテル（役員）	・エネルギー価格の上昇や円高の進行により、国内客、国外客共に旅行需要が冷え込む懸念がある。また、食品を中心に物価上昇が続いていることで、収益が悪化することも懸念される。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-
		建設業（経営者）	・公共工事のゼロ国債工事などの発注、契約が始まり、受注が徐々に積み上がることになる。実際の工事着手は4月中旬以降になるが、準備作業に取り掛かることでマインド面も好転することになる。建築工事についてはまずまずの状況で推移する。
		建設業（従業員）	・建設業界では民間工事の雪解け着工や公共工事の発注が始まるため、景気が良くなる。
		建設業（役員）	・補正予算や次年度分の公共工事が農業土木関連を中心に年明けから出てきており、新規受注につながっている。春先着工の民間建築工事も加わり、来年度上期はフル稼働状態が見込まれる。
		輸送業（支店長）	・春先の本州向け輸送案件の受注が決まってきていることから、今後については忙しくなる。ただし、オーダーの集中具合によっては割増運賃を払って下請業者に発注せざるを得ないことなども懸念されるため、収益面ではまだ不安がある。
		食料品製造業（従業員）	・受注量が増えるような案件が見当たらず、現在の落ち込んだ状況がしばらく続く。
		家具製造業（経営者）	・若年労働者の確保がますます難しくなっている。特に地方都市の中小企業において、その影響が大きくなりつつある。
		通信業（営業担当）	・来期の計画策定に際して、現在と同様に景況感のやや良い状況が今後も続くと判断している。

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
		金融業（従業員）	・生鮮食品やエネルギー関連の価格上昇が個人消費の重荷となることが懸念される。また、最近の円高の進行により、これまで道内景気をけん引してきた外国人観光客の動向に影響を与えることも懸念される。一方、民間設備投資は建設投資を中心に堅調に推移している。これらのことから、道内景気は3か月前と変わらない水準で推移する。
		司法書士	・現在の状況を脱却し、上向きになることを期待しているが、今後の情勢次第の面がある。
		司法書士	・3月に入れば気温が上昇する見込みであるため、灯油などの暖房費の負担はやや少なくなるが、日用品や食費などの支出は依然として抑えざるを得ない状況であるため、こうした状況が改善されない限り、景気が良くなることはない。
		コピーサービス業（従業員）	・働き方改革に取り組む会社が多く、労働時間が限られてきていることで、今後の業績が横ばいで推移する会社が多いとみられる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・災害復旧工事関連が一段落した一方で、北海道新幹線の延伸工事など、民間の建築意欲が旺盛であることから、今後についてはプラスマイナスゼロで横ばいに推移することになる。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・夏頃までは現在の売上の良い状態が続き、秋口から前年並みの売上に戻るとみられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・新年度に入り、スタート時点では好調に推移するとみられるが、ゴールデンウィークの影響も考慮すると、全体的には現状維持の状態が続く。
		食料品製造業（従業員）	・原材料のキャベツとタマネギの価格高騰が続いており、しばらく高止まりすることが見込まれるため、今後についてはやや悪くなる。
		x	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）
雇用 関連 (北海道)		-	-
		-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・特に若い労働者の応募が極めて少なく、地元を支える1次産業及び2次産業の生産性が今後も維持できるのかが心配なほどである。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足のため、新規出店を計画する企業が少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一昨年の台風被害からの復興事業が、そろそろ頭打ちになってくることが見込まれるため、今後の雇用環境は横ばいで推移する。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・介護施設の新設に伴う求人申込みが散見され、企業説明会における在職者参加がこれまで以上に多くみられるなど、求人求職活動が活発化してきている。
		職業安定所（職員）	・漁業不振の影響が続いており、イカなどを原料とする食料品製造業の業況に不安がある。
		職業安定所（職員）	・1月の有効求人倍率は3か月連続で前年を上回り、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・観光業やドラッグストア、家電量販店の採用担当者からは、好景気を反映してか強めの新卒者採用意欲がうかがえるが、それ以外の業界の採用意欲は横ばいとなっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人増のピークは過ぎたとみられる。飲食店やサービス業の人手不足は相変わらずだが、人件費や募集、採用に掛かる経費が増加していることで積極的に募集できない状況になっている。

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
	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)		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・新年度に向けてどこも動きが慌ただしくなってきた。同時にヒト、モノの動きも加速するのではないかと期待している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・新年度や新学期に対する期待感があるため、消費マインドが高まるとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・現在来店している客の販売量や単価は堅調に推移している。この先雪が解けて来客数が増加すれば、売上も回復して景気が多少良くなるとみている。
		百貨店（営業担当）	・春に向けて新生活が始まり、世の中や人が動く。このチャンスに、年間でも消費が活発になることを期待している。
		百貨店（買付担当）	・若干ではあるが、春物を手に取る客が増えつつある。この先、気温が上昇すれば購買意欲も強まるとみている。
		百貨店（経営者）	・これまで順調に推移している衣料品が、この先の春夏商戦においても前年より良い傾向で動くことにより、他の春の行事対応商品も堅調に推移するとみている。また、高額商材は上昇傾向に入ってから1年が経過することもあり、多少動きは鈍るものの微増の状態が継続するとみている。
		スーパー（店長）	・1～2月は大雪の影響で来客数が減少したが、この先4～5月は天候による影響も少なくなるとみている。
		スーパー（総務担当）	・冬の寒さもようやく峠を迎える。株価は不透明であるが、一時大幅に下落した状況からは立ち直りつつあり、ガソリンの高値も沈静化傾向にある。また、野菜の高値も幾分か落ち着いてきているため、この先の景気は多少上向きになるとみている。
		コンビニ（店長）	・雪が解けて足元が良くなり、来客数も徐々に増えると思われている。ただし、近隣に競合店が増えているため、例年どおりの売上になるかは不安が残る。
		衣料品専門店（経営者）	・暖かくなれば、来客数も増えると思われている。
		衣料品専門店（店長）	・今出遅れている客も、この先は一斉に動き出すと期待している。
		衣料品専門店（店長）	・一般ビジネス衣料は前年並みに推移しており、単価も上昇している。
		家電量販店（店長）	・客の購買意欲が上向きになっている印象を受ける。単価の高い商品が売れるなど、客の財布のひもが緩んでいる様子がうかがえる。
		乗用車販売店（本部）	・多数の来場者があった東北モーターショーにおいて、今年の半ばに発売される新型車に注目が集まっている。また、これからは新型車発売前の現行車売り切りセールが始まるため、来客数の増加が大いに期待できる。
		住関連専門店（経営者）	・注文家具の納品が2～3か月後には完納する見込みである。ただし、現場の人手不足により納品が遅れているケースも出ている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・異動シーズンを迎えるが、消費へ悪影響を及ぼす要因もないことから、景気は若干持ち直すのではないかとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・株価など景気の先行きに不透明感はあるが、全体的な景気上昇のトレンドは変わらないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・ここにきて株価は回復してきており、今後は気候も安定すると見込んでいる。また、平昌オリンピックが終了して通常に戻るため、2月よりは良くなるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・3月からは、異動に伴う歓送迎会が見込める。また、季節も春めいてくるため、人の出足が増えることを期待している。
		一般レストラン（経営者）	・この先、気候が回復し気温が上がれば、外出する人が増えて多少は景気も良くなるとみている。
	観光型旅館（スタッフ）	・天候が良くなれば旅行需要も上昇してくるとみている。	
	旅行代理店（経営者）	・新年度を迎えて、新たな旅行需要の発生を期待している。また、新年度に向けてこれまで以上に営業に取り組んでいく。	

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
		旅行代理店（店長）	・4月以降の団体旅行の問合せが非常に多くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	・春休みやゴールデンウィークの国内旅行の申込みや、夏の海外旅行の予約が始まっており、前年と比較しても上昇傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・各社とも東京オリンピックに向けた事業計画などが策定されている。また、3～4月は卒業、入学シーズンのため、消費動向は上向きになるとみている。
		通信会社（営業担当）	・大規模な設備投資を行い、春から商品全体をグレードアップした営業展開をするため、新規契約や既存客の単価上昇が期待できる。
		テーマパーク（職員）	・これから新学期シーズンプランの販売を予定しており、来客数の増加を見込んでいる。
		競艇場（職員）	・4月からは新運営体制に切り替わるため、良い方向に進むとみている。広告宣伝に力を入れ、客が食い付くようなイベントを実行していく予定である。来客数が少しずつ増えるにつれて売上も上がっていくとみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・この先、原油価格の低下や円安に移行すれば、更に経営状態は良くなると見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・長期遊休地が動き、一般物件の受注が予定されている。
		商店街（代表者）	・3月後半の公立高校入試発表までは、特にこれといった追い風要因は見当たらない。
		商店街（代表者）	・好天により来客数の動きが好調である。また、各店舗と街区の努力により、中心市街地の活性化が少しずつ実を結んでいる。
		商店街（代表者）	・新年度や新学期への期待はあるものの、商店街内のスーパーが撤退するなど近隣の消費の冷え込みもあり、先行きが不安である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・飲食店でも集客イベントを行っているが、人が集まっても悪い状態は余り変わらない。また、3月11日を控えており、消費も手控えムードが漂っている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・3月から、各メーカーの瓶ビール、生ビールの値上げが始まるが、例年にならぬ上げ幅であり、どこまでの影響が現れるのか不透明である。生鮮食品などの価格が高騰しているなか、この値上げは正直厳しい。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・客が魅力を感じるような商品を模索中である。
		百貨店（売場主任）	・全体的に控え目な購買スタイルに変化がみられない。
		百貨店（企画担当）	・景気に対する大きな変動要因はなく、このまま横ばいで推移するとみている。
		百貨店（営業担当）	・この先2～3か月の間に大きな景気の変化はないとみている。ただし、春物の動きが良ければ、全体が底上げされるのではないかと。
		スーパー（経営者）	・この先に消費拡大を期待できるような要因が見当たらないため、消費者の財布のひもが固い状態が続くとみている。
		スーパー（店長）	・客の節約志向は相変わらずであり、特売品のみでの買い回りも多い。この傾向は特に年配者に多くみられており、今後も続くとみている。
		スーパー（営業担当）	・来客数の改善が期待できないため、購入点数を増やす施策が必要である。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少はあるものの、購入点数や単価は横ばいで推移している。数字が前年を大幅に下回っているのはたばこの売上のみのため、全体的には横ばいで推移するとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店出店以外の外的環境の変化は少ないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・寒さの割に春物商材の動きが良いものの、一部の富裕層の動きであり、今後のフリー客の動きにつながるとは考えにくい。厳しい状況はこの先も変わらないとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・進学、就職者向けの寝具類や、オーダースーツの展示などで来客数の増加を図りたいが、思うような効果が出ていない。今後は企業向けに作業服や事務服などの拡販に取り組む予定である。
		衣料品専門店（店長）	・3月の天候が予報どおりに暖かく推移すれば、春物商材の動きは活発になるとみている。ただし、天候の先読みは難しいため、例年並みで推移するとみるのが正解ではないかと。

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
		衣料品専門店（総務担当）	・この先の景気が良くなるような要因が見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月、新規客の来客数が変わらないことから、この先急激に変化するとは考えにくい。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・割引商品でもしっかり吟味して購入していることやガソリンや灯油の値上がりもあり、客の財布のひもが固くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・石油製品の需要期が過ぎつつあるため、この先の売上は今月よりも少なくなることは避けられない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・特別大きな変動要因がないため、現在の経営環境に変化はないとみている。
		高級レストラン（支配人）	・ここ数か月売上が伸び悩んでおり、先行きの予約状況も非常に厳しい状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	・レストラン業界の状況は厳しく、特別な日にレストランを使おうとする風潮が少なくなってきた。そのため、現在の状況が続くのではないかとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先に大きな大会やイベントがないため、景気は今月と変わらない状態で継続するとみている。
		観光型旅館（経営者）	・景気に対する明るいニュースがなく、予約状況が上向く兆しもないことから、先行きの景気は余り変わらないとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約状況において、歓送迎会の受注は前年並みである。
		旅行代理店（店長）	・景気が大幅に良くなるような要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・政府の施策に各企業の給与アップの構想があるものの、実行後の動向をみなければ判断できない。
		通信会社（営業担当）	・景気に大きな変化を及ぼすような要因が乏しい。
		通信会社（営業担当）	・客の様子に変化がみられないため、この先も変わらないとみている。
		観光名所（職員）	・インバウンド客の予約状況に変化はないが、日本人客は前年を若干下回る傾向にある。先行きが読めないが、余り変わらずに推移するとみている。
		遊園地（経営者）	・今後の動向は予測しづらいが、新遊具とイベントで底上げを図っていく。
		美容室（経営者）	・4～5月は新社会人による購入に大いに期待をしているが、地元の動きとしては不透明である。
		美容室（経営者）	・客層は年配者が多いため、この先の来客数は減少する一方である。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・せん定や外構工事は前年よりも伸びているものの、100万円以上の増改築工事の受注が伸びていない。
		商店街（代表者）	・人件費の高騰や人手不足により、商店街の警備費が大幅に増加する見込みである。商店街の各店舗においても、人手不足やコスト上昇分を価格に転嫁できていないため、この先景気は下降するとみている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・東日本大震災から7年間、一定して底堅く推移していた来客数が、最近は底が抜けたように悪化している。ネット通販の拡大など経営環境の変化に乗り遅れている可能性もあるが、来訪する取引先からも厳しい状況ばかり聞いている。ネット通販が地場の需要の大きな部分を吸い上げる事態となれば、地方の経済は衰退してしまうのではないかとみている。
		スーパー（店長）	・競合店との価格競争において、当社もチラシ価格を強化して対策を行っているが、売上は前年に届いていない。この状況が続けば数字が少しずつ下がってしまう可能性がある。
		スーパー（営業担当）	・営業エリア内に競合店の出店が相次いでおり、来客数が減少している。この傾向は今後も続いていくことから、既存店の売上において前年を維持することが難しくなってきた。
		コンビニ（経営者）	・現状も良くないが、2～3か月先には学生が就職などで地元を離れるため、景気は更に悪くなるとみている。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少傾向が続いており、この先もしばらくの間は同様に推移するとみている。
		コンビニ（エリア担当）	・競合環境が厳しくなっており、来客数の改善が難しい状況が続くとみている。

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
		家電量販店（従業員）	・春になって賃上げなどの良い話が出てくれば別であるが、それがなければ、景気はこの先も悪化していくのではないが。
		乗用車販売店（経営者）	・2～4月が最大の需要期のため、それ以降は下降傾向となる。
		乗用車販売店（経営者）	・少子高齢化による人口減少や働き手の減少による、市場縮小が顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	・全車種で低金利キャンペーンを行っているため、販売量は伸びている。ただし、キャンペーンが終了する4月以降は販売量が落ち込むとみている。
		住関連専門店（経営者）	・仏員の購入層は高齢者が多かったが、今では世代交代が進み、商品のニーズが変化している。安価な商品が主体となっているため、この先は余り大きな景気の上昇はないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・来客数の落ち込みに加え、客単価も低下していることから、今後の景気はやや悪くなるとみている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・仕入価格の高騰により、販売価格も上げざるを得ない。そのため、高級食材の客離れが顕著になるのではないかと危惧している。
		一般レストラン（経営者）	・他県からの観光や出張、インバウンドのよる来県者数が伸びない限り、景気の恩恵は受けられないのではないが。地元は今までにない低気温と大雪に悩まされており、大打撃を受けている。雪解け後に夜の繁華街に人が戻るの、順番的にも最後になるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この先は大きなイベントもなく、ホテルにも大型の予約は入っていない。また、様々なイベントのメイン会場となっていた施設の閉鎖が予定されている。このままでは、客の往来が少なくなり、消費の動きも縮小するのではないが。
		都市型ホテル（スタッフ）	・寒波の影響により、宿泊部門及びレストランの来客数が前年を下回っている。
	×	商店街（代表者）	・3～5月の予約状況に全く動きがなく、先行きの景気はかなり悪くなるとみている。
	×	スーパー（経営者）	・2019年10月の消費税の引上げを控えて、住宅、車などのローンにお金が回っており、ふだんの生活では財布のひもが非常に固くなっている。
	×	コンビニ（店長）	・通信販売の台頭や超高齢化社会の進行は、今後も続くともみている。
×	高級レストラン（経営者）	・3月の予約状況も余り良くない。同業者の動きをみても上向いている様子はない。	
企業 動向 関連 (東北)		金属製品製造業（経営者）	・この先の受注見込みに明るい兆しがみえている。
		建設業（従業員）	・年度をまたいで発注されている大型公共工事が複数あるため、受注状況によっては、景気が向上することもあり得るとみている。
		経営コンサルタント	・年度末となって雪も解けるため、多少は明るい展望がみえることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・観光客などが増えるイベントの予定がないため、売上の状況は変わらないとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品の投入で売上回復を狙っているが即効性に乏しく、当面は厳しい状況が続くとみている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・広告が紙媒体からWeb媒体へシフトしていることや、マイナス金利のためコスト圧縮の一環で金融機関の印刷物が減少していることが響いている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・東北全体において、需要が好転するような要因が見当たらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先はどこも十分な受注量をもっており、年度が明けても急激に受注量が減少するような企業は見当たらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現在の良い状況が今後もしばらくは継続するとみている。取引先の開発状況や見通しに加えて、当社の製品が関連する市場の見通しが、現状維持はあっても悪化の方向に向かう可能性は低いとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先も現状のまま推移するとみている。
	輸送業（経営者）	・物流は順調に推移しており、急激な変化はない。今後もこの状態が続くとみている。	

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
		通信業（営業担当）	・契約更新がされなかった事例を分析して次回に備えることも必要であるが、採算性も考慮しながら、無理なものは無理とある程度の割り切りも必要である。
		通信業（営業担当）	・景気回復につながる政策がないため、景気に変化はないとみている。
		金融業（営業担当）	・この先特に大きな変化要因はない。
		金融業（広報担当）	・企業の投資マインドは回復基調にあるとみているが、それが顕在化するのには雪解け以降とみている。また、個人消費については、消費環境の好転が考えにくいいため、現状維持で推移するとみている。
		広告業協会（役員）	・ここ数か月のマイナス傾向に変化はない。特筆すべきイベントもないため、現状のまま推移するとみている。
		広告代理店（経営者）	・行政による新年度案件でどれだけ増やせるかだが、大きな期待はできない。
		公認会計士	・建設関係は、今年の秋頃まで受注の見通しがある。そのため、小売業、サービス業、製造業がマイナス傾向であっても、全体としては現状維持で進むとみている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・景気が良くなる雰囲気が見られない。そろそろ良くなって良い時期であるが、地方の状況はそのようになっていない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・輸送費の増大により3月から商品価格の値上げを実施するが、購買意欲にどの程度の影響が現れるのか懸念をしている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・当社は下期に受注量が集中するため、新年度を迎えるに当たっては、まだ様子見の状態である。
		金属工業協同組合（職員）	・単発の相見積りの引き合いはあるものの、この先は良くも悪くもなく現状維持の状態が続くとみている。
		農林水産業（従業者）	・春の農作業の準備に入っているが、前年の収入が少なかったため、生産資材購入が手控えられている様子である。
		農林水産業（従業者）	・雪解けの遅れによる、春作業の遅れが懸念される。
		木材木製品製造業（経営者）	・春先以降の受注量はやや持ち直すとみているが、前年に比べると減少傾向が続くのではないかと懸念している。また、採算割れの状況が継続しているが、価格へのコスト転嫁はかなり難しく、収益的に悪い状況が続く見通しである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎年5～6月は数字が落ち込む時期である。連休ともなれば極端に売上が落ちるため、良くなるという感覚はない。
		通信業（営業担当）	・受注量が少ないため、先行きの景気が不安である。
		司法書士	・不動産取引件数の減少傾向が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	・年度末を迎えているが、大口の受注が想定より増加していない。営業活動量を増やしているが、提案や見積り提出までに至っていない。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		民間職業紹介機関（職員）	・求人における賃金の上昇傾向は今後も続くとみている。
		人材派遣会社（社員）	・地元の各企業において、2019年新卒採用の動きが例年以上に活発である。通常は3月1日の就職情報サイトオープンからスタートするが、今年は何とか人材を確保したいと、2月にはかなりの企業が学生に接触をしている。
		人材派遣会社（社員）	・今後も求人数、求職者数共に増加していくとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・寒波の影響により来客数が減少したとの声が多いが、その反動でこの先は状況が良くなるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求人のミスマッチ傾向は、今後ますます強まるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・雇用の無期転換問題が、この先業界にどのような影響を与えていくか不透明である。
		人材派遣会社（社員）	・2018年は雇用の無期転換問題があるが、採用側の動きも落ち着いているため、大きな変化は見込めない。
		アウトソーシング企業（社員）	・年度末に向けて仕事は忙しくなるが、利益が出ないため、状況は変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求職者数が減少しており、雇用のミスマッチが生じている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の前年同月比は、ほぼ横ばいで推移している。求人は宿泊業などにおいて減少傾向にあるが、他はおおむね未充足のまま求人が更新されている。製造業において人員整理の情報があるが、在職者の再就職先もほとんど確保されており、失業者の発生は限定的になるとみている。

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
		職業安定所（職員）	・求人者や求職者からの相談内容に変化がないことから、当面の状況は変わらないとみている。
		職業安定所（職員）	・3月まではワカメの刈り取りや、自治体からの臨時求人などにより求人数が増えるともみているが、ミスマッチも多く、この先も厳しい状況は続くともみている。
		学校〔専門学校〕	・事前に行った年度求人募集、求人数調査状況と比較しても、増員や新規計画などは少ない。
		人材派遣会社（社員）	・例年より多い年度末の終了者対応と並行して、雇用の無期転換問題への対応に追われており、営業がおろそかになっている。そのため、2～3か月先の景気はやや悪いままではないかとみている。
		人材派遣会社（社員）	・有期雇用の無期転換問題について対応策をとっていない企業が多く、中小企業では混乱や雇止めなどが小規模ながら発生しており、悪影響を与えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雪害や冷害で地場産品が被害を受けており、流通を中心に売上の減少が続いている。この影響は季節採用にも出ており、回復までには時間が掛かるとみている。
	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 (北関東)		コンビニ（経営者）	・2月は、どこでも余りイベントもなく、人の出が悪い。3か月先は春の行楽シーズンになってくるので、外出も多くなり、来客数は増える。
		都市型ホテル（営業）	・4～5月は学校のPTA関係の歓送迎会、各団体の総会、企業の歓送迎会等があり、宴会、宿泊共に、上向いていく。
		百貨店（店長）	・3月以降、新しいサービスを実施していくので、やや良くなる。
		コンビニ（店長）	・今月は寒さと平昌オリンピック放送の影響もあってか、中旬以降、客の来店は芳しくない。3か月後は回復するとみている。
		衣料品専門店（統括）	・これから気候もだんだん暖かくなり、花見やいろいろと催事なども増えてくる。年度も替わるので、客が勢い付いてくるのではないかとみている。
		家電量販店（店長）	・新生活需要次第で、良い実績が期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎年のことだが3～5月は、入学、卒業、就職等で、中古車等の売行きが上向いてくる。この時期は販売台数が多いので、車検等も多く入ってきて、やや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・例年実施されている団体旅行単価も、幾分上昇してきている。
		旅行代理店（所長）	・4月からスタートするデスティネーションキャンペーンの効果に期待したい。
		通信会社（経営者）	・新規契約が増えているので、明らかに景気は良くなっている。
		テーマパーク（職員）	・4～6月までデスティネーションキャンペーンが開催されることから、来客数の増加が期待できる。
		ゴルフ場（総務担当）	・天候に左右されるものの、前年同時期に比べ、予約数は増加傾向にあり、良くなる。
		商店街（代表者）	・寒さが続くようであれば、高齢者は外出を控えるだろうが、天候次第で期待できる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・肉の販売量は、全国的に悪く、当店で扱っている肉の価格も幾らか下がり始めている。また、野菜の価格高騰が家計に負担をかけていることもあり、肉の価格が下がっても売行きが悪いままで変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・明確な上がり調子の動向が見られないからである。
	百貨店（営業担当）	・生活防衛意識は更に強まっており、必需品が最優先され、衣料品への関心はいまだ低い。すぐに良くなる材料も見当たらないため、2～3か月先も変わらない。	
	スーパー（総務担当）	・気温が上がってくれば、衣料品の買い控えがあるので、売上につながってくる。今後も変わらず好調とみている。	
	スーパー（商品部担当）	・販促やイベントなど集客対策は打つものの、現状維持できれば良いという状況が変化する兆しは見えない。	

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（販売担当）	・春の暖かさと明るさで、若干でも上向きになってほしいが、客の様子を見ていると、プラスになるような材料、要因が見当たらない。日々、いろいろと手を打ちながら、接客を1つでも増やせるように努力するしかないくらい、厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車両が出て発表会を開催しても、以前より来客数の増加がみられず、販売量も下降気味である。
		自動車備品販売店（経営者）	・特別、悪くなる理由もないが、良くなる要因も身の回りに見当たらないため、現状維持である。
		住関連専門店（店長）	・直近1年間の買上点数が、ほぼ変わっていない。
		住関連専門店（仕入担当）	・コスト上昇に伴う仕入価格の高騰と消耗品の販売価格下落傾向が、特に利益を圧迫化しており、厳しい状況は続く。
		その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・必要な物しか買わない傾向や客の高齢化と子供の減少は是正されない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残が減少傾向である。
		一般レストラン（経営者）	・現状がしばらく続き、変わらない。
		スナック（経営者）	・3～4月に向けて歓送迎会が期待されるものの、材料費の高騰等で、売上と提供する料理等の質のバランスを考えると変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会売上は若干件数が減っているものの、単価が上がっているため、歓送迎会需要で春先までは堅調である。今月は降雪や寒さの影響で、レストランの来客数が減り、予約もキャンセルになってしまったが、予約数をみても回復傾向がみられない。業界を絞った特別料金プランの販売が、どうなるか推移を見守りたい。
		都市型ホテル（副支配人）	・3月も一部工事が入るため、販売制限を継続する。中盤から後半にかけては団体予約も多くあり、個人予約も伸びてきている。
		旅行代理店（従業員）	・起爆剤となる要素が見つからない。
		タクシー運転手	・例年3～4月は歓送迎会等で多少は動くが、今年はどうなるか分からない。
		タクシー（経営者）	・昼も夜も動きが悪いので、この先も悪い。
		通信会社（営業担当）	・入居時期の影響はあるものの、前年並みとみている。
		競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上も、ほぼ横ばいで推移している。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・来客数並びに予約数は、各テナントとも横ばいで、単価、販売量も横ばいとみている。総体的に変わない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・景気の高揚感にはほど遠く、今後も変わらない。
		設計事務所（所長）	・地方ではアベノミクス効果が現れていない。人手不足のため、売上の伸び悩む企業が多い。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・総合的にみて、余り良くなるような気配はない。
		百貨店（営業担当）	・地方では、賃上げなど明るい話題もなく、消費者心理にプラスに働く要因が見当たらない。今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・今までたくさんあったイベントが、今後はほとんどないので、いくらか悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・景気の悪化に伴い、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・売上を伸ばすため、何かしようとしているが人件費等の経費増につながり、結果、利益が圧縮されている。世の中が過剰サービスを求めているので、見えにくいところに経費が掛かるような構造になっている。
		乗用車販売店（経営者）	・決算後の反動で受注が減り、車検対象台数も少ないため、やや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・当地の中小企業の話や聞くと、多くの業種で売上は微増であるものの、仕入価格の高騰、燃料費の高止まり、取引先からのコストダウン要請、人手不足による残業代の増加等で厳しい状況にある、とのことである。当社も伸び悩みのなかで、安売りに走りがちで、悪循環になっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・株価や為替が不安定な動きとなっている。根本は、今後の米国景気動向の影響が大きいのではないかと。株価には戻りの動きも出ているが、為替は円高基調が当面続くこととみられ、影響が出てくる。

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
		都市型ホテル（経営者）	・近隣企業の利用内容が変化している。OB会等の出席者数が減少し、永年勤続等の福利厚生のイベントや歓送迎会、忘新年会を取りやめている。
		タクシー（役員）	・乗務員不足のため、やや悪くなる。
		通信会社（経営者）	・価格よりサービスに重きを置いていた世代は高齢になり、消費者層がいかに安く買うかが美德という世代に変わってきている。インターネット販売でも低価格トップ3くらいの商品に注文が集中し、それ以外はほとんど売れない。要するに、資金力のある大手以外はほぼ負け組になってしまう。中小零細企業には厳しい時代であることに変わりはないのではないかと。
		通信会社（社員）	・販売価格の見直しをするため、利益は当面、据置きとなりそうである。
		通信会社（総務担当）	・年間で最も売れる今の時期と比較すれば、販売数は減る。また、この時期に備えた店舗への設備投資の回収が求められるため、やや悪くなる。
		通信会社（局長）	・2～3か月後は、携帯電話商戦が終わり、期初も重なって、収益を意識する企業は購入を控える方向になる。
		美容室（経営者）	・労働者の雇用に対する不安や消費者の根本的な不安を取り除かないと、幾ら経済対策を打っても効果は一時的で、購買力は伸びないので悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・当地方では大型店の退店やコンビニ、ガソリンスタンド、飲食店、小売店等の閉店が多く、歯止めがかからない状態で、この先も退店は続くともみている。価格、サービスの競争は過熱するばかりで、経営を圧迫している。
		設計事務所（所長）	・今年は寒さのせいかもしれないが、例年より動き出しが極めて遅いようである。
		x	通信会社（経営者）
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・3～5月までは上向きとなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規案件の増産が予定されており、売上は上向く予定だが、サプライチェーン全体として増産対応できるかどうか懸念事項である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けの輸出が好調である。
		建設業（総務担当）	・3月は補正予算の効果が出てくる。
		化学工業（経営者）	・現在の受注を維持できる程度の、受注や引き合いが見込める。身の回りの景気は変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・現状維持で推移できれば良い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・前月同様で、変わりない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この4～5か月、取引先の様子や受注量等は、上がったたり下がったりで、まずまずである。2～3か月先もこの様子で行くとみているが、余りよく分からない。
		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）	・公共工事は現政権誕生後、順調に推移している。ただし、建設業でも人手不足の影響で、建設資材が値上がりしている。また、人材に関しては、特に高齢化の問題を抱えており、若年層の求人は大変厳しい。地方の建設業は今後も厳しい状況が続くが、頑張っって前に進んでいきたい。
		輸送業（営業担当）	・新年度を前に、インテリア等の輸送量は増大してくる。また、年間で、引越し依頼が1番多い季節に入っているが、ドライバー不足による車両不足で、仕事の依頼に対して対応が難しく、協力会社等への業者費も高騰しており、利益が薄くなっている。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		広告代理店（営業担当）	・どの業界からも良い話は聞かない。自動車や住宅販売など、広告宣伝をよく利用する業界が厳しい。
		経営コンサルタント	・新年度に入って地域の景況は、中小企業の設備投資などとともに、少し動きがみられるのではないかと。個人消費も、新年度に入り、やや変化があるとみている。

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
	x	司法書士	・期待が持てるかと思うこともあるが、なかなかすんなりとは行かず、少し上向くくらいで終わってしまっている。悪くなる方も同様で、平行線である。
		社会保険労務士	・消費者が活発に消費行動を取る状況になるのは、なかなか難しい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数、受注量から推測しても、現状維持とみている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先までの受注予測内示がある程度出たが、前年から3～4割の減少である。どうなるか分からないが、今年はしばらく厳しい状況が続く。
		不動産業（管理担当）	・人件費や諸経費の増加及び新年度受注額の増加が今のところ見込めず、収益環境は厳しい見込みである。
雇用 関連 (北関東)	x	人材派遣会社（支社長）	・引き続き、市場の採用意欲が高い。ひっ迫感は年々増しており、採用条件を自ら下げる企業も多くなっている。交渉なしにハードルが下がれば、決定率が上がるが、ミスマッチによる離職率も上がらないかと心配である。
		人材派遣会社（経営者）	・野菜関連は、価格は高いが徐々に出回っているため、消費は大分伸びていく。サービス業は、依然として募集が多くみられる。製造業は定着しているようで、募集はごく少ないままで推移している。これから新学期、新入学等の時期を迎え、販売の伸びていく業種も増えていく。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話の修理、検査業務の工場が移転、拡張する予定である。
		人材派遣会社（経営者）	・当社の売上は、大手企業の売上に左右されるので、大いに影響を受ける。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・例年に比べて求人は多いが、売手市場のためえり好みが多くあるようである。中小企業ではバブル期の求職者の希望が通るといようなイメージもある。景気が良くて求人数が多いとは限らないようである。
		職業安定所（職員）	・応募者が少なく、事業所での人員確保が厳しくなってくる。

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔生花〕（店員）	・2月は一番花が売れない時期である。花保ちも良いし、客が少ない。3～4月は卒業式、入学シーズン、お彼岸、送別と花が使われることがとても増える月になるため、3～4月は花屋にとっては稼ぎ時になる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・春物商戦が後ろに倒れているので、今後気温が上昇すれば、おのずから数字は上がっていく。また、外商の動きが良くなってきており、投資目的も含めて、転売ができそうな高名な作家の絵画などの商材が納入されるようなケースが増えている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・2月に入ってから非常に落ち込んでいるが、暖かくなり、周りの状況が変わることによって、売上もまた上昇する。そうしたことを毎回経験しているため、それほど大きく良くなることはないと思うが、若干は良くなる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・売上と利益から判断すると、先行きは良くなる（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・送別会シーズンで、居酒屋の利用が増える時期となる（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなるので需要が伸びる。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は春の旅行シーズンを迎えるので、個人を中心として、今以上に人が動く。また、ゴールデンウィークの日並びも悪くなく、海外旅行の先行販売が見込めるため、良くなる（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・3か月後にはゴールデンウィークがあるため、旅行需要の増加が期待できる。

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
		通信会社（管理担当）	・年度末に向け、追い込みでのソリューション案件受注が見込める。また、個人向けの携帯電話や周辺機器の販売も、春の商戦期に当たり、景気は良くなるものとみている（東京都）。
		商店街（代表者）	・寒かった冬の反動で、暖かい春のイベントに対するレスポンスが、マスコミも含めてとても良い。天候が穏やかな春になれば、恐らく良い方向に向かう（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・春に向けて行事が増えるので、天候が安定すれば来店も見込め、良くなるのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・来客数、問合せ件数が徐々に増えてきている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・暖かくなれば少しずつ人が出てくる。春の行事も例年どおり行われるので、期待したい。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・今年は学童用品を中心に、新学期向け文房具を早く買いそろえる傾向にある（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・3月の春物最盛期に向け、訴求、フェスタ、お得意様招待会等を前年以上に仕込んでいる。平昌オリンピックも開幕し、気温も上昇し、仕込みも前年以上ということで、来客数、売上単価が安定し、売上を確保できると見込んでいる。
		百貨店（総務担当）	・商品領域全体の動きが良くなっている。
		百貨店（営業担当）	・企業の好決算が見込まれ、消費者の心理に明るい変化が見えてくる。加えて、今後もインバウンドの拡大が想定され、国内消費にプラスに作用する（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・競合店の閉店と、競合業態の新規開店により、しばらくはプラスとマイナスの影響を受ける。その後は、閉店店舗の客を当店に取り込むことで、徐々に良くなる。
		百貨店（店長）	・3月は気温が上がる予報が出ていることと、株価も持ち直していることから、春物需要が喚起されることを期待している。
		百貨店（店長）	・フリーの客の増加などで、継続して来客数の伸長がみられる。
		スーパー（店長）	・廃棄や値引きのロスを減らせば、売上、利益を確保できるので、今はまずロスを減らすことに注力している。したがって、3か月先については、ロス対策が功を奏してくれば、今よりもやや良くなるのではないかと期待している。
		スーパー（販売促進担当）	・行事、イベントの多い月のため、販促強化による売上増加が期待できる。気温も通年より早めに高くなりそうなので、春物衣料から初夏物への早期切替を実施するなどの対応が必要である。
		コンビニ（経営者）	・季節的な要因で、暖かくなれば来客数も増え、売上も若干伸びる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ店舗数が増えているので、全体的には前年比で落ちると予測しているが、気候が暖かくなるので、3か月先は現状より1～2割良くなっているのではないかと。
		コンビニ（商品開発担当）	・販促に対する効果が少しずつではあるが、上向きである（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・3月は学生服の売上が一番多い。前年から価格についての話題が多く、学校が競合し、自由価格となり、様々な販促もできて追い風になっている。
		家電量販店（店長）	・決算から新年度へ向けて、成長戦略を出す企業が増加するため、市場が活気付き、内需を中心に伸びる（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・平昌オリンピックも成功裏に閉幕した。日本選手の活躍もあり、ラグビーワールドカップや2020年の東京オリンピックへと大きな流れができてくる。大会を成功させるという大きな目標が、市場環境に好影響をもたらす（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・販売量が良くなる。
		乗用車販売店（渉外担当）	・個人需要と、決算月を挟んで法人需要も増加してくるので、全体的にやや良くなる。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・1月の大型タイトルのためにハードを購入したユーザーが、今後2～3本目のソフトを購入するかどうか、先行きを考える上での大きな要素である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は今よりも動きが大きくなるので、売上もやや伸びる。2月は一番悪いので、10～20%位は伸びる。

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
		一般レストラン（経営者）	・3か月先は気候も良くなるし、今より多少は良くなる。ただし、景気の面ではまだ決して良くなっている感じは受けない。所得が増えているわけでもないし、増えたとしても、それ以上に物価や税金が上がっているの、逆に厳しくなっている。また、材料の野菜等も高騰しており、ビール等の値上げもあるので、ますます厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・3～4月は歓送迎会など宴会の数が増えるので、2月の最も悪い時期に比べれば店が潤っていく（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・現在の状況が東京オリンピックまで続くともっている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・景気回復感は今後2～3か月で落ち込むことはない。どちらかと言うと、取引先の様子から、更に良化していく気配が感じられる（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	・新年度になると、年間計画の中での職場旅行や学校行事が動き出す。
		タクシー運転手	・景気の回復基調が維持され、雇用情勢の改善は続く。春闘では、人手不足と企業収益の改善で賃金引上げ機運が高まり、前年を上回る賃上げ率となる見込みである。消費者物価が前年比プラスを維持し、家計の実質購買力に対する下押し圧力として作用している（東京都）。
		通信会社（経営者）	・ベースアップ、給料の改定期が迫っている。前年に比べて給与増が見込めるとい期待感で、2～3か月先の景気は良くなる（東京都）。
		通信会社（経営者）	・春の異動シーズンに向かい、新生活準備等により市場が活況になる（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月前の予約開始日にはおおむねスタート予約を確保できている。
		パチンコ店（経営者）	・賃金の上昇や金融緩和策の継続により、今後も消費マインドが続けばやや良くなっていく。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・一般客や予約の来場状況が前年同月に比べて良くなってきている（東京都）。
		設計事務所（経営者）	・具体的に動くところまではいかないが、法人客からいくつか話をもらっている。
		設計事務所（所長）	・どんな情報でも多少入ってくるようになったということは、少ないながらも仕事につながる可能性がある（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・客の動きは以前に増して良くなっている。今後も少しずつ良くなる。
		商店街（代表者）	・とにかく天候が平年並みに落ち着いてもらいたい。寒さが長く続くことは大きな問題になる（東京都）。
		商店街（代表者）	・原材料、人件費、光熱費、どれを取っても値上げなのに、個人商店では便乗値上げなどできない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・特別な変化は期待できないが、このところ細かい仕事の依頼が増えているので、それらを消化しつつ、次につながればと思っている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・3月から年度末なので、多少良くなるのではないかとと思うが、それほどは変わらない（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・客は、技術的なことなどはさておいて、やはり利便性を追求しているので、路面店はこの先も厳しい状況になっていくのではないかと。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・天候が悪く、野菜等の価格高騰も続いているため、今後の見通しは明るくない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・今後は気温も上昇してくるので、最低限、今までの平均値以上を保っていきたい（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・必要な物が最優先で、贈答や記念品などには高価な物を購入するが、自分にお金を使う余裕はまだないようである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・商品自体は店頭売りも外商も潤沢に出ている。案件数もあるが、売上が急激に伸びるような大きな案件は余りない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・テレビやマスコミでどんどん取り上げられ、消費者に関心を持ってもらえることを期待している（東京都）。
		百貨店（売場主任）	・天候等にも左右される部分はあると思うが、ほぼ前年を上回るかどうかの推移は、大きく変わらないのではないかと。商品群も、基本的には総菜、菓子がけん引をすると想定している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・消費に対する慎重な姿勢は、継続すると予想される。

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
		百貨店（広報担当）	・これまで好調だった高額品も、株価の先行きが見えないためか、勢いが鈍化している。復調の気配があった衣料品も、低温続きで春夏物はいまだ大きくは動かない状況である。景気が上向く材料を見つけるのが難しい（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・天候不順や冬日となる日が続き、春物衣料の動きが良くないが、訪日外国人客の買上で、インターナショナルブティックや化粧品の動きは引き続き良い。国内の個人消費は、いまだ上向いているとはいえない（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・実質賃金が上がらないなか、婦人服に関しては非常に厳しい状態が続く。今ある必要なモノ、コトを重んじる客が増えたため、不要不急の商材の動きは良くないと考えられ、今後もその傾向は続く（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドの動きに懸念がある。以前の「爆買い」後のような大きな影響は考えにくいだが、徐々に影響を受けてきている。一方、一般顧客の購買意欲は徐々に上向いている。こだわりのある商材については堅調な動きを見せていることから、丁寧な需要の掘り起こしを重ねていくことで、売上を伸ばせる環境になる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・景気の緩やかな上昇基調を下支えしていた富裕層は、昨今の株価の不安定感で購買が鈍化している。期待したベースアップも見込めない状況である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・前年比プラスで推移しているが、免税売上を除くと下回っているのが実態である。免税売上の状況次第では悪くなる可能性もある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・ゴールデンウィークを迎え、旅行などコト消費への投資が大きく、服飾関連への消費は抑えられる。食品や母の日などのギフト消費に期待したい（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・高額品の好調さやインバウンド売上がショッピングモールの売上をけん引する状況がしばらく続く（東京都）。
		百貨店（副店長）	・安定的な景気動向が続くと思われるが、不透明な部分が継続しているとも感じている。景気が良いのか悪いのか実感がないなかで、先行きについては予測しにくい。
		百貨店（営業企画担当）	・株価の影響などを受けやすい業界のため、現在の株価水準を維持できれば、現状と同様に推移すると期待している（東京都）。
		スーパー（経営者）	・外的要因が影響している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	・競合との価格競争などもあり、平均単価の低下傾向が止まらない。客の買上点数は前年をクリアできようになっているが、単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額が前年を上回ることがなかなかできない状況がまだ見受けられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	・競合環境が非常に厳しいので、売上を伸ばすのがなかなか難しくなっている。そのようななかで、1点でも多く買ってもらうようとしているが、この先も今のやや悪い状態が変わらず続くのではないかと。
		スーパー（経営者）	・賃上げにより収入がやや増える。
		スーパー（店長）	・景気の底上げが末端まで浸透するまでには、まだしばらく時間が掛かる。日々の買物での節約志向は依然として根付いており、より安価な物へ志向がシフトしている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	・賃金がなかなか上がらず、節約志向が続いている。仮に今春賃金が上がったとしても、節約志向はそのまま続き、余ったお金は、自分の楽しみや旅行などに使い、スーパーで売っているような身の回りの品の購買力がどんどん上がっていくということは、今の段階では非常に考えにくい。
		スーパー（営業担当）	・客の様子から、財布のひもがまだ固く、余分な物には手を出さない傾向が今後も続く（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・九州、日本海側の降雪の影響により、青果物の生育が悪く、なかなか回復しない。
		コンビニ（経営者）	・マンション工事があるために来客数が増えているが、近隣にまたコンビニが出店するため、変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・直近2～3か月は同じような数字トレンドが続いており、大きな変動要素もない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少傾向が続いており、回復の兆しが見えない（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	・消費の対象商品が偏ってきており、おしゃれ用品から実用品に変わっている。余暇の楽しみ方も変化している。

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
		衣料品専門店(店長)	・消費傾向として、物の所有よりレンタル、リースが拡大している。購買チャネルについては、店頭購入よりECサイトからの購入が今後も拡大する(東京都)。
		衣料品専門店(役員)	・食料品、日用品の価格が上昇しているため、衣料品はどうしても後回しになる。
		乗用車販売店(経営者)	・整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくなく、前年度の2割減となっている。
		乗用車販売店(経営者)	・決算時期は車両販売が伸びるが、その後は反動で販売量が減少する。
		乗用車販売店(店長)	・3月は決算月ということがユーザーに浸透し、例年購買が増えるので、今年も期待はしているものの、その反動が4月に現れる。また、客との会話などから、景気が良くなるとはなかなか思えない。
		住関連専門店(営業担当)	・新規住宅着工の減少、住宅寿命が延びている等、リフォーム需要自体が堅調なことに加え、近い将来の消費税率引上げ等も見込んで、大型工事の引き合いが増加している(東京都)。
		住関連専門店(統括)	・来客数も増えておらず、それに伴い販売量も伸び悩んでいる。当面は現状のままの状態が続くとみている。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	・販売量がかわらないため、この先もかわらない。
		その他専門店[貴金属](統括)	・業界動向や競合他社、客の様子を見る限り、現状より良くなる要因も悪くなる要因も見当たらない(東京都)。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	・所得が増えても、可処分所得の増加の実感はないこと、将来に対する不安心理で貯蓄傾向には大きな変化がないこと、高齢化に伴う購買意欲の低下が懸念される(東京都)。
		その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	・魚の仕入価格の高騰が続いており、かなり影響を受けている(東京都)。
		高級レストラン(経営者)	・当地域でも東京オリンピックに向けた需要増が多少は見込めると考えているが、それ以外に景気が良くなる要素がない。
		高級レストラン(仕入担当)	・先々の法人予約の状況を見ても、ほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・経営者が少し若返っている。それに伴い、活気もやや感じられる(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・相変わらずひどい人手不足である。魚介類、野菜などの仕入原価高騰が続いている。また、今月は平昌オリンピックをテレビ観戦している客が多いようで、来客数、既存店の売上が減少している(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・米国の金融引締めに伴い、日本も一時期は引締めの雰囲気があったが、日本銀行総裁の再任によりその不安も若干和らいだようなので、しばらくは同じような推移となる(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	・これ以上景気が悪くなったら、この立地で飲食店は成り立たない。東京も同じだと聞いている。景気対策も打っているのかもしれないが、何とか町場の底辺まで回るようにしてもらいたい。
		都市型ホテル(スタッフ)	・新たな経済政策が出ない限り、現状がこのまま続く。
		旅行代理店(経営者)	・暑かったり寒かったり、気温差が余りにも激しく、客足が遠のいてしまっているので、先の見通しがつかない。
		旅行代理店(従業員)	・他の方面が良くても、主力商品のハワイが弱いので、全体に影響が出てしまう(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	・変化する材料がない(東京都)。
		タクシー運転手	・天候不順の影響もあり、景気回復は望めない。年度が変わるといっても新しいことが始まるかもしれないが、そのあたりの不安もあり、様子を見ている客が多い。
		タクシー運転手	・先が見えない状況が依然として続いている。唯一、平昌オリンピックが盛り上がりを見せているようで、週末に一気に店に飲みに行き出すことになれば、夜の仕事も忙しくなるだろう。
		タクシー運転手	・残業がなくなっているので、夜は動きがない。外を出歩く人もいなくなっているので、夜の商売に明るい材料はなかなかない(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
		タクシー運転手	・タクシー業界は特殊なので、周囲は厳しくなるという意見が多い。夜の客の動きは決して以前のように戻らないので、昼間をいかに有効に活用するかにかかっている。ただ、2キロ以内の運賃が安くなり、それについては思った以上に客に喜ばれている（東京都）。
		タクシー（経営者）	・景気は横ばいだが、乗務員不足による稼働率低下が起こることで、自動的に1台当たりの稼働率は上がる。乗務員はうれしいが、会社がじり貧になっていくのは必至である。
		タクシー（団体役員）	・週末の人出に若干活気がみられるものの、早期の景気回復が期待できるまでには至っていない。
		通信会社（営業担当）	・購買意欲が大幅に好転する状況ではなく、現状維持が続く。
		通信会社（営業担当）	・通信関連は、引き続き携帯電話を中心に顧客の囲い込み競争が激しさを増していく。
		通信会社（局長）	・大型マンションからの4K対応の要望があるが、技術的改善を図っても、4Kコンテンツがまだ充実していないので、すぐにケーブルテレビ契約数には結びつくようには思えない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	・現状が非常に良いため、このまま横ばいで続くことを期待している（東京都）。
		通信会社（経理担当）	・賃金の上昇幅が社会保険料率、消費税の増税等に追いついておらず、手取りが増えないため、変わらない。将来の年金支給額が下がることが分かっている上、支給開始年齢の引上げがあり、将来の老後資金を貯蓄するために節約志向が続いている。いろいろ節約して、使いたいところにお金を集中させている。
		ゴルフ場（経営者）	・景気が遅れて来る業界なので、景気回復はもう少し先になる。
		ゴルフ場（従業員）	・日本がどういう方向に進んでいくのか見通せない。
		その他レジャー施設 [総合]（経営企画担当）	・催事の開催予約が堅調に推移している一方で、宿泊施設の予約が減少しているのが気掛かりである（東京都）。
		その他サービス[学習塾] （経営者）	・学年末になってきているので、抜けていく生徒も多くいる。新規募集を掛けているが、例年よりも反応が悪い。景気としては、横ばいの状態が続いている。相変わらず各塾とも単価が低い。体験だけは伸びているが、余り良い状況ではない。
		その他サービス[立体駐車場] （経営者）	・この1年間、状況が良くならない。
		その他サービス[保険代理店] （経営者）	・取引客の新旧交代で客単価は低下するが、新たな提案により展開が変わってくる。見た目の売上は変わらずとも内容が良くなっていくと期待しているが、やや時間が掛かりそうである。
		その他サービス[学習塾] （経営者）	・前年と比べて、問合せ件数や生活実感に変化が感じられない。
		設計事務所（経営者）	・社会情勢を見る限り、都市部の一部を除き、建築を取り巻く経済環境が良くなるとは思えない。人口減少の流れを止めない限り、景況感が上向くのは難しい。
		設計事務所（職員）	・どちらの要素も感じられない（東京都）。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量は戻ってきているため、このまま数か月は現状維持で推移する。来客数や具体的な商談数もここ3か月の悪い状況から回復しているので、販売量も落ち着くと判断している。
		住宅販売会社（従業員）	・現状から大きく変化はしないと思うが、良くなるとは考えにくい。立地や駅までの距離等を精査し、売りやすい価格帯で進めていきたい。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム] （経営者）	・2月に入っても相変わらず相談等の連絡がほとんどなく、この先も厳しくなる。新年度に期待しているが、今後のことは想像がつかない。
		その他住宅[住宅資材] （営業）	・部分的な好景気に支えられて先々は見えつつあるが、実際に伸びていく環境になるにはまだ少し時間が掛かる（東京都）。
		一般小売店[茶] （経営者）	・日本全体が非常に寒くなってしまっているので、とにかく景気が悪い。

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
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客の動き等の本当に前向きな話はまだうかがえない。特に、ニュースで言っているような中小企業を相手にしている工事、設備投資などは出ていないような気がする(東京都)。
		スーパー(店長)	・来客数は横ばい、若しくは減少傾向にある。ポイント還元時、特売時などは集客できるが、通常時ではお買い得感がない商品は支持されていない。また、実店舗と異なるネットスーパー等の脅威も感じられる。
		コンビニ(経営者)	・店内作業が複雑化し、従業員の負担が増加しているため、パート、アルバイトが全く集まらず、営業継続も困難な状況である。その上、本部からの要求が厳しさを増しており、景気回復は見込めない。
		衣料品専門店(経営者)	・当店は学校関係も扱っているが、少子化の影響もあり前年を割っている。この先、学校関係は春までであるが、兄弟あるいは友人の物を利用する客も増えており、なかなか好転しない。
		衣料品専門店(営業担当)	・駅からの客の動線となっていた駅ビルが前年7月末で閉店したため、当ショッピングセンターも閉店していると思っっている客がまだにあり、客の出入りが激減している。
		家電量販店(店員)	・現状から見ると悪い方向へと向かっている(東京都)。
		乗用車販売店(店長)	・谷間の月となるため厳しい。
		乗用車販売店(総務担当)	・最大の需要月の後になるため、販売会社全体で悪化が予想される。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・競合店の出店が決まっている。
		その他小売〔バイク・福祉車両〕(経営者)	・収入は変わらないが、年度が変わり、出費が増える時期である。また、野菜の高騰、それに伴う商品の値上げにより、食費が圧迫されるため、やや悪くなる。
		一般レストラン(経営者)	・為替、特にドル円が不安定である。米国の保護主義への政策変更など、国内外の政治経済の環境が目まぐるしく変わり、景気が読めないこと自体が、消費者心理に影響をもたらす。国内の経済が成熟し、発展の余地が少ないこと等が大きな要素であると感じる。
		都市型ホテル(支配人)	・人手不足及び人件費の増加により、やや悪くなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・暖かくなる春先からレストランの個人予約が増加する傾向にあるため期待したいが、企業接待などの動きは相変わらず鈍く、景気回復の兆しは見えない。先々の予約も例年を下回る予想で、厳しい状況である。
		通信会社(管理担当)	・例年3～4月の繁忙期に向かい販売量は上昇するが、2018年は動きが遅い。
		通信会社(総務担当)	・現状では経済の大きな変動は予見されないが、ガソリン関連の価格上昇は継続する(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・当社のサービス価格を下げない限り、客の様子は変わらない(東京都)。
		パチンコ店(経営者)	・台の規則が変わり、今面白い台がなくなってきた。この先2～3か月は面白い台が出る予定がないので、厳しい状態が続く。客に支持される台が少ないので、来客数が減るのではないかと心配している(東京都)。
		競輪場(職員)	・インターネット販売は確実に伸びるが、実際に来店する客は減り続ける一方である。それに対する対策は打っていないため、やや厳しくなる。
		その他サービス〔電力〕(経営者)	・米国の利上げの可能性から株価が大幅に下落したが、すぐには回復しそうになく、心理的に良くない状況が続いている。マンション購入にも影響が出てくるのが予想される(東京都)。
		設計事務所(経営者)	・当社は行政の仕事が約6～7割で、一般客の設計は非常に少なくなっている。各市町村を、営業展開や指名を受けられるように回っているが、4月までは指名自体も上向きそうにない。3～4月の仕事を踏まえて社員数を増やしたし、準備は整っているが、周りや行政の動きはそれほど活発ではない。いろいろな営業展開を考えてはいるが、動きが鈍い。
		設計事務所(所長)	・国は景気が良いと言っているが、仕事が大企業や都心にかかり集中しているのが現状で、地方では好景気の影響はみじくも感じられない。景気が良いはずがあるうか。

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
		住宅販売会社（経営者）	・消費者の長期の住宅ローンに対する不安が改善されない限り、本当の景気回復にはつながらない。住宅が売れると経済波及効果がかなり大きいので、是非住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合った発注価格の見直しをしてもらいたい。
		住宅販売会社（従業員）	・賃貸住宅の受注の落ち込みに加え、金融機関の融資姿勢も厳しく、売上の減少は避け難い。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため、悪くなる。
	×	コンビニ（経営者）	・近隣のライバル店が改装オープンする。3月は毎日どこかで民間の外装工事や単発の公共工事をしていて、年度末までは職人に来店してもらえないかと思うが、4月に新年度が始まり、客の動きがどうなるかである。若年層の需要が減っているので、悪くなるのではないか。
	×	コンビニ（経営者）	・現在は競合他社との競争が激しくなっている。加えて、ドラッグストア、100円ショップ等の物販店が増えているので、全体的に下降気味である。これからますますコンビニ離れが進むので、先が見えない状況にある（東京都）。
	×	衣料品専門店（店長）	・来客数が前年を下回り続けている。売上点数は辛うじて前年並みではあるが、客単価上昇につながらず、景気上昇にはほど遠い状況である。
	×	都市型ホテル（経営者）	・毎月の資金繰りが大変厳しい。
企業 動向 関連 (南関東)		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	・業務量が多くなってきたため、求人も出すようになり、当社の売上も伸びている。
		食料品製造業（経営者）	・実際に数字になってくるかは別にして、大きな話が来ている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末から5月頃まで、受注量が増加する予定である（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・前年度に立ち上がった化粧品容器と、現在量産試作中の医療品容器の増産がある程度見えてきたので、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状は今までより、どの品物の注文量も多くなっているが、今後は人手不足でこなし切れない。緊急で人材募集をしている状態が続いている。
		建設業（経営者）	・商品の販売状況を見ると、やや良くなっていると感じる。
		建設業（従業員）	・現在進行中の物件が決まっていく。
		輸送業（経営者）	・例年、2月は受注量、売上共に最低となるため、2～3か月先は現状より好転する（東京都）。
		通信業（広報担当）	・減速は一過性であり、回復のトレンドは変わらない（東京都）。
		金融業（支店長）	・株価の動向は米国株式相場の影響次第であるが、国内の企業業績は上向きであり、景気は着実に良くなっている。
		税理士	・米国の景気が先導しており結構良い。中国はバブルが弾けると言われていたが、弾けることなく続いている。日本ではアベノミクスがけん引する形になっている。平昌オリンピックで皆の意識がかなりオリンピックに向けたし、東京オリンピックに向けて、またメダルを狙うということも1つの大きな先導となり、全体的に良い方向に進んで行く（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・国土交通省による社会保険未加入対策強化で単価は上昇してはいるが、適正価格にはまだ届いていない。東京オリンピックまでは下がることはないと思うが、オリンピック後が心配である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・受注量の減少がないので、今後の下流工程で膨らんでいく（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	・送料の関係で、値上げの要請が増えてきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前月より問合せなどがやや少なくなってきた。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・複数のクライアントから、次年度予算で販促費をカットする話が出ているため、厳しい状況は変わらない。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社関係のゴム印はやや伸びており、特需のような注文もある。店頭売りでは、来客数が少なく、実印や銀行印など個人需要の注文、客単価が今一つ伸びていないため、どちらとも言えない（東京都）。	
	化学工業（総務担当）	・シーズン性のある製品が多いので、今後2～3か月は忙しい時期になるが、例年並みの需要と予測している。	

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	・2～3か月後には新年度の予算で動き出さずかもしれないが、全体として、大きな受注の動きがあるような情報も入ってきていないので、今の状況のまま変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料の値上げがしばらく続き、忙しさの割に採算が悪くなりそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・新規の客からの問合せが多くなってきたが、価格が安く、利益につながらない。市場の価格が下がっているようである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外市場を目指すには人的、資金的負担が掛かり、準備の時間も必要である。中小企業には多くの試練があり、それに耐えられるかどうかである（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	・燃料費、原材料費が更に高騰しているにもかかわらず、価格を上げることがなかなかできないなか、政府が人件費を上げようとしているため、中小企業の負担が更に重くなることを懸念している。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・今のところ安定して推移している。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・サロンの現場では、引き続き客の来店周期の長期化、単価の低下がみられる（東京都）。
		建設業（経営者）	・この先1年ほどは現状のまま続く。市の予算も、補助費ばかりが上がっていて、先行きは余り良くない。
		建設業（経理担当）	・都内の建設業者は、東京オリンピック景気、再開発景気に湧いているようだが、当地域はその逆風を受けているようで、先の工事が見えない。
		輸送業（経営者）	・余りにも見かけ倒しの経済という感じで、景気が良くなる兆しが見えてこない。
		輸送業（経営者）	・案件が多数あるものの、人手不足のため、対応できない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・新年度からの案件がスタートするが、既存の業務で縮小するところがあり、依然として厳しい状況が続く。
		金融業（統括）	・今後において、大きなプラスチック材料は見当たらない。
		金融業（従業員）	・建設業は、都内の再開発や東京オリンピック関連事業により、売上増加の継続が見込める取引先が増えている。一方、地域の飲食店や青果店等からは、野菜の価格高騰の長期化を心配する声が聞かれる（東京都）。
		金融業（役員）	・取引先小売店の状況から、個人消費は依然として低調であり、今後、賃金上昇又は株価上昇による資産効果がなければ、景気は大きく変わらない。
		不動産業（経営者）	・どこの業界も同じかもしれないが、不動産業界も大手業者の進出が目覚ましく、賃貸業も競争が激しい（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・3か月先までテナントから解約の申し入れはないので、先行きの景気も変わらず良い（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・売上予定は前年比で変わらず、悪くもなっていない（東京都）。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントが2極化しており、ゲームやアニメ、キャラクターなどヒットコンテンツを持っている企業は非常に景気が良いが、ヒットがないレーベルや配給会社、ゲーム会社などは、宣伝予算に非常にシビアである（東京都）。
		社会保険労務士 税理士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。 ・好景気ではあるものの、先行きに対する不安感は拭えず、消費動向は横ばいとなる予想である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先の業種というよりは、会社によって良しあしが分かっている。良い取引先には同業他社も群がるため、受注単価が下がる構図となっており、良くなるか悪くなるかは何とも言えない状況である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・今のところ、変化が出てくる要素は見当たらない。
		建設業（経営者）	・消費税の再増税があるため、やや悪くなる。
		金融業（総務担当）	・製造業は先行きの受注見込みが少なく、不安定な状況である。小売業はまだ天候の影響もあり、野菜や生鮮食料品等の価格が高騰し、落ち込む予想である。建設不動産はいまだ人手不足が否めず、人件費高騰が利益を圧迫する。これらの不安定な状況から見ると、この先景気はやや悪くなる（東京都）。
		経営コンサルタント	・国内経済が伸び悩んでおり、中国、東南アジア経済も停滞感がある（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
	x	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・不安定な経済状態で、好転する要素が見当たらない（東京都）。
		化学工業（従業員）	・中国、タイ等の受注量は順調であるが、国内での受注状況に大きな変更はなさそうである。原料の値上げの話があり、先行きは余り明るくはない。
	x	輸送業（総務担当）	・年度末にかけて、荷主の出荷量は計画を大幅に下回り、新年度の出荷計画数量も例年を下回る見込みである。国内向けの生産計画も減産の見込みである。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社（営業担当）	・2018年度も継続して雇用環境が維持される見通しである（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・以前に比べ、派遣の時給アップの交渉に合意してくれる企業が増えてきている。合意できた企業では人材も探しやすくなるため、この傾向が続けば、成約数のある程度伸ばすことができそうである（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・来年度当初からの増員の求人が出ている。当面はこの流れが続きそうである（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者数が増加すれば、人材ビジネスは上向きになる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・人手不足が慢性化しているが、景気が良い証拠ではない。この傾向がしばらく続いていく（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・金融関係の方々と話をしたが、特に市場が活性化している様子もないので、今後しばらくは現状のままではないかという意見が多い（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	・企業の採用意欲はそのまま継続するものの、人材不足で採用枠が充足する見込みがない。
		人材派遣会社（社員）	・市民レベルにまで影響しそうな景気回復の施策が見当たらない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	・4～5月までエンジニアの引き合いをもらっており、当面この状況は変わらないように見受けられる（東京都）。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・動きが変わらない（東京都）。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、前年同月が大幅に増加した反動で、一時的に減少率が大きくなるのが予想されるが、国際情勢に変化が起これなければ、景気に変化を及ぼすような状況は見込まれない。
		職業安定所（職員）	・仕事があっても人手不足は続くため、変わらない。
		職業安定所（職員）	・日経平均株価の乱高下が景気に影響を与えそうである。また、為替相場で円高が進むかもしれないが、2～3か月先はまだ変わらないのではないかと。
		職業安定所（職員）	・企業の求人意欲は旺盛で、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）。
		職業安定所（職員）	・人手不足が続いているため、求人数は減らないと思うが、求人と求職のミスマッチは簡単に解消しない。中小企業においては人手が足りず、受注ができなくなり、この状況が続くと、景気にも経営にも影響を及ぼしかねない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・採用枠を急に拡大する要因は見当たらず、予算内で対応する企業がほとんどではないか（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・職種の広がりには変化はない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造メーカーの求人が多いのだが、特に販売増による増産という話も聞いていない一方で、減産という話も聞いていないので、状況は変わらない（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	・決算タイミングの企業が多く、来期の要員計画について話をすることが多いが、採用意欲に大きな変化はみられない（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	・変化する要素がない（東京都）。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人数が増加していることと、企業の年度末に向けた繁忙により、3月中は人材派遣需要が高まるが、4月以降の新卒採用、短期契約の終了等で、2～3か月先の派遣就業人数は若干減少する（東京都）。	
	求人情報誌製作会社（所長）	・平昌オリンピックが閉幕したことにより、本格的に米朝関係が浮き彫りになっているが、どちらも引けない状況で良い兆しが見えてこないため、良くなるとは思えない。	

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
	x	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (甲信越)		衣料品専門店（経営者）	・5月には春物の準備が始まっているので、当然客足も伸び、売上も伸びてくる。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・3月1～3日の葬儀予約が、既に数件入っている。また、墓じまいや永代供養合葬墓を使いたいという問合せが増えている。
		商店街（代表者）	・新中学生の学販は終わったが、3月に入ると高校生の販売が始まる。毎年のことだが3～4月は忙しく、これが売上のメインなので、良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・少しずつ良い季節になってくるので、客の動きも良くなるのではないかと。夏物商材等の早期購入も期待ができる。
		百貨店（総務担当）	・1月から続いた雪がやっと終了し、気温も少し上がっていくため、若干は上向いてくるのではないかと。
		スーパー（経営者）	・たまたま、当地のイベント会社の方と話をしたが、11～3月まではイベントがなく、厳しい状況とのことである。当店も同様である。前年は3月末～11月まで忙しく、今年も前年同様に、あと1か月、3月末になれば、必ず忙しくなると期待している。
		コンビニ（経営者）	・長い冬が過ぎてこれから春に向かい、客の動きも活発になってくると期待している。飲料やアイスクリーム等、気温の上昇によって売れる商材も増えてくるので、ある程度期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・雪で滞っていた需要が、少し回復してくる。
		乗用車販売店（経営者）	・決算期を迎え、販売量に増加傾向がみられる。
		スナック（経営者）	・今月余り良くなかったのは、家で平昌オリンピックをテレビで見ている人が多かった影響だと思うので、すぐに回復するとみている。
		スナック（経営者）	・3～4月に入ると歓送迎会の時期になるので、団体客で動くケースが増える。多少でも今月よりは確実に売上は上がると期待している。
		観光型ホテル（支配人）	・土地柄、冬はオフシーズンのため、春からの行楽シーズンには客層も変化して、宿泊プランの売れ方も変わってくると見込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	・名実ともに11～2月の冬季閑散期を脱し、営業職の地方への活動が活発になる時期である。また、都市部の景気を反映して、今年は更なる伸びが期待できそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前月、今月と、ここ数年で見たことのない低調な推移だったので、現状よりは良くなる。ただし、今月が余りにも悪かったとあって、この先販売が大幅に好転に向かうとも思えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・やっと天候が安定してきて、道路の積雪もなくなってきているので、人の動きが出てくる。
		美容室（経営者）	・売上は天候に大きく左右されるが、年間で売上の多い月は、3月、7月、12月である。3月は卒業、入学、入社等のイベントが控えているので、ふだんの月よりも売上、来客数は増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・天候や平昌オリンピックなどの影響もあってか、周辺のスキー場などの利用客が上向いているほか、地元自治体の観光施策強化の効果も、徐々に見込める。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・家電製品の買換え需要が出てくる時期なので、売上増を期待したいが、単価が下がっているため、金額的な増加には結び付かない。
		百貨店（営業担当）	・賃金が上がっているわけではないので、個人消費が上向いている様子は見受けられない。景気は、このまま変わらない状況が続いていく。
		スーパー（経営者）	・ここ1週間くらい気温は低いながらも降雪は少ないが、客の買物に変化はない。
	スーパー（経営者）	・個人給与の伸びはあるものの、実質的な所得の伸びが感じられないため、個人消費には結び付かない。	
	家電量販店（店長）	・年々、来客数が減少傾向にある。	

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
		乗用車販売店（経営者）	・例年2～3月は年度末の最需要期だが、今年は商談数も特別増えておらず、売上増は期待できそうもない。
		自動車備品販売店（経営者）	・単価は上がっているものの、来客数は横ばい傾向が続く。
		一般レストラン（経営者）	・若年層の動きに、この先も勢いが感じられない。
		一般レストラン（経営者）	・近くにできた温浴施設の客入りは良さそうだが、町内の既存同業者は良くない。
		スナック（経営者）	・都会では良くなるというような話も聞くが、地方では本当に良くなる要素が1つも見つからない。
		観光型旅館（経営者）	・今年は大河ドラマや観光誘客の大型キャンペーンなどもないため、春の集客は余り期待できない。
		旅行代理店（副支店長）	・客足の鈍さが続くと懸念されるが、天候も安定してきたことから、春休み等の旅行目当ての来客が少し増加している。しかしながら企業等では動きが遅く、前年の同時期に比べても受注が減少している。
		タクシー運転手	・12月以降、北陸は降雪が多いが、当地は雪が少ないため、タクシーの動きが悪い。
		通信会社（経営者）	・新社会人など、人の移動の時期を迎えるが、インターネット加入等の予約は低調である。
		設計事務所（経営者）	・依頼を受けている物件は多くあり、しばらくは忙しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・一時的盛り上がりは去って、観光客の減少が顕著である。
		百貨店（店長）	・食料品以外の消費は、全般的に非常に弱い。主力の衣料品が回復してこない売上増は見込めない。
		スーパー（副店長）	・ウィンタースポーツが盛んな地域の上、東京オリンピックが近づいている影響もあって来客数が増加しているが、シーズンオフになると、落ち着きを取り戻す。
		コンビニ（店長）	・競合店が出店してくるので、どうしても若干の落ち込みは避けられない。
		ゴルフ場（経営者）	・人口構造の変化に対応できる有効な策がない限り、経済規模は縮小せざるを得ないため、施策を練っている。
	x	*	*
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-
		食料品製造業（営業統括）	・今年10月から国税庁の指示により、国産ぶどうのみを原料として国内で製造されたワインだけを日本ワインと表記する基準が適用することになっている。ますます国産ワインに対する需要が増すと予想される。
		食料品製造業（総務担当）	・春の新製品投入を控えて、売上増が期待される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量、販売量は共に低迷しているが、新製品や新機顧客からの受注があり、今後の動向に期待する面もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕事量は確保できるが、利益を確保できるところまでは至らない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・設備投資の引き合いが、多少増加してきている。
		建設業（経営者）	・当地域ではUターンなどによる、家族の増加がもう少し続くようである。
		金融業（調査担当）	・引き続き、製造業の景況感が高い水準で推移すると予想されるが、消費の弱さ等を背景に、非製造業全体の改善にはつながらない。
		金融業（経営企画担当）	・米国の金利上昇を始めとして、世界各国が金利引上げに向かい、しばらくは調整が続く可能性がある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・仕事の発注があっても人手が足りず、受注を断っているという話を設備会社や建設下請会社から聞いている。募集関連チラシを見ると、同じ店、企業が何回も出稿している例も見掛ける。
		食料品製造業（製造担当）	・商品離れもあり、なかなか販売点数が伸びない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内受注量は堅調であるが、海外需要の変動が大きい上に、為替の動向が不透明である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・店頭販売が落ち込んでいるため、問屋は軒並み売上が落ちている。小売店は、いつでも委託販売で商品を貸してくれる大手問屋の言いなりで、小規模問屋は消えて行く方向にあり、流通の形が変わりつつある。この先、問屋販売はますます厳しくなり、海外を含む新たな販路を開拓する以外には活路がみえない。
		x	

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
雇用 関連 (甲信越)		職業安定所(職員)	・パートを含む全数で比較すると、新規求職者、有効求職者共、前年同月より減少し、減少幅も前月より上昇している。一方、新規求人数、有効求人数共に、前年同月より増加し、前月からも増加している。有効求人倍率は、1.62倍と高水準で推移している。
		人材派遣会社(営業担当)	・ベースアップがなかなか難しいため、購買意欲が湧かず、夜の酒場がにぎわう様子もない。
		職業安定所(職員)	・前月中旬以降豪雪が続いたことから、求人増に対して求職活動の出足が鈍り、新規求職者は前年同月比で12%の減少となっている。これが有効求人倍率を押し上げる要因の1つとなっており、人手不足の状態は継続する。
		職業安定所(職員)	・求人倍率も1倍台後半に入ってきており、そろそろ求人数の増加及び求職者数の減少も一服するのではないかと。国際情勢等の影響がなければ、横ばいで推移するとみている。
		民間職業紹介機関(経営者)	・製造業では、円高に対する不安感が大きくなってきている。今後の受注減を想定して、現在の良好な受注をパート、契約、派遣社員で切り抜ける傾向があり、応募者の技術、技能不足から受注を絞る企業も出始めている。
		-	-
	x	-	-

6. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)	・東京オリンピックまで景気は良い。
		スーパー(販売担当)	・いろいろな条件がそろって、購買意欲が高まる。
		美容室(経営者)	・春が近くなり、12月にパーマをかけた客が再び来店して忙しくなる。
		商店街(代表者)	・来客数は横ばいだが、客単価は上昇してきており、売上も若干増加している。
		一般小売店[土産](経営者)	・世界情勢によって為替が大きく変動しない限り、景気は改善する。
		一般小売店[書店](営業担当)	・新年度向けの受注の増加が期待される。
		百貨店(売場主任)	・下見客が多い。クリアランスがもうすぐ終わるが、春物待ちの客も多い。これから春に向けて新作が入荷すれば、来客数は増加し売上も増加する。
		百貨店(販売促進担当)	・春夏物が、流行に対して敏感な客層によく売れており、実需層も続く。
		百貨店(経営企画担当)	・株価の動きや春闘の結果など不透明な要素もあるが、引き続き消費は好調に推移する。
		百貨店(販売担当)	・前年並みの売上の日が少し増えている。単価を低くして販売量を増やす品ぞろえのため、天候等で来客数が減少すればとても厳しくなる。
		スーパー(店員)	・買い控えの様子はなく、春の旅行等でおやつや食材等の売上が見込まれる。ひな祭りや地元のイベントもあるので期待している。
		スーパー(総務担当)	・バレンタインデーのチョコレートの売行きが前年を上回った。
		コンビニ(エリア担当)	・季節的に伸びる時期に入る。冬場は極度の寒さで来客数が減少したことから、プラスの反動も期待できる。
		コンビニ(エリア担当)	・ファーストフードを重点に販売時間限定でのセールを展開したり、米飯商品を充実して夕夜間の来客数アップを図る。
		衣料品専門店(店長)	・春になり、新年度が始まるので、気分を新たに新調する物が増えて、少しは景気が上向きになる。
		衣料品専門店(売場担当)	・この数か月の好調な推移に加えて、新生活の時期となり進物の受注が期待できる。
	家電量販店(フランチャイズ経営者)	・春は異動に関連する消費のほか、株高一服による利益確定や消費税の引上げを見越した計画的な消費が見込まれる。壊れてはいるが長年使っている大型家電の買換え等を期待する。	
	乗用車販売店(営業担当)	・客との会話でも、収入が多少増えたとか、何か買物をしたという話題が出てきている。	
	乗用車販売店(従業員)	・問合せの動きは悪くなく、景気としても悪くない。	

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（営業担当）	・新型車種の発表を控え、既に予約受注が始まっている。販売価格は300万円を超えるが、値引き販売ではなく商品力で購入決定に至っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ここ数年、1月頃から前倒しで客が動き始め、3月の決算期には収束していることが多いが、今年は主力車種のフルモデルチェンジを控えており、これからの伸びに期待する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車の受注状況が改善してきている。今年の春闘では大幅な賃上げの動きがあり、消費が盛り上がっていく。
		住関連専門店（営業担当）	・小規模ながら住宅会社関係のリフォーム工事が増加している。新築工事も、需要が増加傾向である。公共工事は、横ばいながらも価格が以前より上昇している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・季節の変化や異動、卒業など生活の変化で、少し動きが出てくる。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	・イベント等の客を呼び込むための企画が毎月どんどん動いており、来客数が増加して売上も増加する。
		一般レストラン（従業員）	・寒い時期よりも暖かい時期の方が忙しいので、これからは忙しくなる。
		一般レストラン（従業員）	・足元では例年より好調であるため、引き続き良くなってほしい。
		都市型ホテル（経営者）	・2月は日並びや気候の影響でかなり悪かったが、その分改善する。
		旅行代理店（経営者）	・前年同月比で見ると、景気は少し良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンとなり旅行機会が増え、今冬の大雪による出控えの反動も期待できる。ゴールデンウィークは、日並びの影響もあり近距離で余り高額ではない旅行先が人気である。
		旅行代理店（従業員）	・平昌オリンピックの反響でカーリングをしたいという問合せが増えており、早速カーリング体験を入れた旅行商品の企画に取りかかっている。その他の競技でも、感動が旅行需要を喚起して体験型の商品化へとという動きがある。商品がヒットして景気も上昇することを期待する。
		タクシー運転手	・少しだけ利用客が増えてきている。
		タクシー運転手	・今が悪すぎるため、多少は良くなる。
		タクシー運転手	・4月に入るとプロ野球が始まる。地元球団は長く低迷しているが、移籍選手の人気で盛り上がり、今年は客が入る。歓送迎会等でタクシーを利用する客も増えるので、良くなる。
		通信会社（営業担当）	・足元で良くない分、3月は巻き返したい。
		通信会社（営業担当）	・今後も同じ流れが続く。
		通信会社（サービス担当）	・引っ越しシーズンや年度替わりに伴い、新規申込みが増えてくる。
		ゴルフ場（企画担当）	・2～3か月先の予約数は、足元の寒さも影響して少し伸び悩んでいるが、暖かくなるにつれて多くなる。寒い冬場が過ぎれば、来客数が増加し景気も良くなる。
		美顔美容室（経営者）	・4月からキャンペーンが始まり、新規客が見込める。
		美容室（経営者）	・気候が良くなり、新入学、新社会人や異動等の動きが出てくる時期でもあり、来客数が増加する。
		商店街（代表者）	・気候が良くなるとともに人出も多くなる。しかし、物価が上昇しており、販売量の増加には結び付かない。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる要因が全くない。誰も物を買う雰囲気ではない。
		商店街（代表者）	・取引先のホテルでは、稼働率が前年同期比で1割ほど低い。
		商店街（代表者）	・ここしばらく高単価の商品の売上が落ち込んでおり、当面はこのままの状況が続く。
		商店街（代表者）	・地域家電店の主要客層は50歳以上であるが、その年代が欲しいと思うヒット商品がない。リフォーム等にも注力しているが、他業種との競争も激しく、価格面では対抗できないため、現状維持が続く。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費の低迷は、まだまだ続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気は良くなっているというが、そう感じていない人も多い。しばらくは、このままの状態が続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・収益性の高い大口の法人客によって売上は維持されるが、個人客は節約ムードで、自分には金を使うが他人には使わない。個人客の売上が回復しないので、このままの状況が続く。

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
		一般小売店〔薬局〕 (経営者)	・天候不順が続き、地場産業も落ち込んだままである。急に景気が良くなるとは思えず、廃業は止まらない。これから鼻炎の季節で薬局の客は増えるが、医療費の高騰、保険点数の切下げ等の問題もあり、先行きは見通しがつかない。
		一般小売店〔果物〕 (店員)	・3か月ほどでは変わらない。
		百貨店(企画担当)	・食品を中心とした消耗品の動きはあるが、衣料雑貨に復調の兆しがみえない。株価、円相場共に不安定で高額品も購入決定に至らない客が多く、インバウンド関連の売上も思いの外伸び悩んでいる。
		百貨店(経理担当)	・円高の進行や株価下落が示すように、一時的な調整局面が見込まれる。これまでの上向きトレンドから現状維持での横ばいにシフトする。
		百貨店(売場担当)	・一部店舗の退店に伴い来客数は減るが、セール開始で客単価は上昇し、売上は変わらないと見込まれる。
		百貨店(販売担当)	・イベントや新作商品の投入で、来客数、売上共に好転が望めるが、好調を持続できるかは楽観視できず、大きくは変わらないと見込む。
		スーパー(経営者)	・先行きも商品が売れない。
		スーパー(経営者)	・円高になっても輸出は盛んで、引き続き経済を引っ張っていく。先行きには、住宅のリニューアル等が盛んになり、消費を引っ張っていく。輸出が好調な間は、不景気にはならない。
		スーパー(店員)	・客は一層安い物を求める状況で、安い物は売れるが、それ以外はなかなか売れない。
		スーパー(販売促進担当)	・少子高齢化が進むため、地域の実情に合わせた商品構成が必要である。旧態依然のままでは、販売の伸長は望めない。
		スーパー(営業企画)	・平昌オリンピックによる一時的な好況感であり、確実な景気の底上げにはならない。基本的には先行きは不透明である。
		スーパー(ブロック長)	・この地方は比較的寒波の影響が少なく、農産物の価格も落ち着く。燃料代の高騰が懸念材料である。
		スーパー(企画・経営担当)	・各部門で価格や商品構成、内容量を見直さなければ、来月以降も前年を上回れない。
		スーパー(販売担当)	・売上、利益共に予算を達成できず、対策を模索している間は状況が変わらない。
		スーパー(商品管理担当)	・高値で野菜が売れないだけでなく、消費マインドそのものに火が付いていない。プレミアムフライデーが一過性なもの、その表れである。
		コンビニ(企画担当)	・来客数の減少傾向が改善する要因が見当たらない。
		コンビニ(エリア担当)	・セールをすればセール品はそれなりに動くが、セールをしないと全く商品が動かない。財布のひもは固く、しばらくは厳しい状況が続く。
		コンビニ(店長)	・季節要因で来客数が増加することはあっても、夜間の来客数は増加しない。
		コンビニ(総務担当)	・足元の来客数の減少は、天候や株価の乱高下など複合的な要因であるが、一過性か慢性的なものかは、今後の動きを注視する必要がある。
		コンビニ(商品開発担当)	・来客数の伸び悩みが続き、単価アップでカバーする状況が続いている。変化の兆しもなく短期間での好転は望めない。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・相変わらず、消費者の財布のひもは固い。
		家電量販店(店員)	・客の買物の予算が厳しくなってきた。
		家電量販店(店員)	・来客数の減少は確実なため、メーカーも販売単価をどう引き上げていくか考えている。家電量販店も生き抜くために試行錯誤している。
		乗用車販売店(経営者)	・子供の就職を機に車の購入と保険の加入が見込める客がいる一方、高齢になって車を手放し保険を解約する既存客も増えており、業況としては横ばいとなる。
		乗用車販売店(従業員)	・4月から税率が上がる車種があり、その点を訴求して売上につなげたいが、駆け込み需要を見込んで期待はずれに終わることが過去も多かったため、余り期待はできない。
		乗用車販売店(従業員)	・特に悪くなる要因はなく、少し良い状態が続く。ただし、北朝鮮の問題等、何か大きな出来事が起きると影響を受ける。

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（従業員）	・決算期で販売条件等をもう少し緩めざるを得ず、客としては購入しやすくなる。客からは、今後賃上げが期待できればという声を聞くが、多くの客が検討する車種は、価格がますます上がる傾向にあるため、市場としてはなかなか厳しい。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・新入学シーズンに入って客単価が上昇し、やや良くなるが、本離れが進んでおり、書店には厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・例年並みの動きに落ち着く。
		一般レストラン（経営者）	・良くなる兆しがみられない。
		一般レストラン（経営者）	・世の中の2極化が一層激しくなる。
		スナック（経営者）	・客は年金のカットや医療費の負担増加等で引き続き厳しい。企業の交際費もカットされている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・新年度に向かって何か明るい材料が出てくると良いが、刺激がないと波に乗れないままの状態が続く。
		観光型ホテル（販売担当）	・前年4～5月の実績が非常に悪かったため、今年は一昨年の実績を目標にして取り組んでいる。しかし、これまでのところ、良くても前年同月を若干上回る程度となっており、余り変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（支配人）	・景気としては変わらないが、ホテルの経営状況は悪化している。3～4月の予約数は、前年同期比で減少しており、リネン費の25%近い値上げや客室清掃費等の値上げ要請が入っている。
		都市型ホテル（経理担当）	・来客数の予約状況は前年並みである。
		旅行代理店（経営者）	・平昌オリンピックが終わり、気温も徐々に上昇して販売量も少しは上向くが、足元の厳しさから、先行きも大きくは変わらないと見込む。
		旅行代理店（経営者）	・客の争奪戦が続くことから当面は景況感は変わらない。頼みの綱の外国人観光客も横ばいと考えられる。旧正月の中国人客も思うほど伸びず、購買額も下落傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	・来客数は増えても予算は抑え気味の客が多い。ホテル料金や飛行機運賃は上がっており、客の要望に応えにくい。
		タクシー運転手	・夜の繁華街にはずっと変化がない。この先も同じような状態が続く。
		通信会社（企画担当）	・平昌オリンピックの時期にはケーブルテレビの契約が伸びるといわれていたが、インターネットが普及して、ほとんど動きはみられない。むしろ平昌オリンピック終了後のムードの沈滞が心配である。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなる理由が思い当たらない。
		テーマパーク（職員）	・インパウンドの団体予約は増加しているが、国内の団体客が減少している。
		テーマパーク職員（総務担当）	・好転する要因が見当たらない。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕（広告担当）	・特に米国など海外の景気動向は変化しない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・高齢になって入院する利用者が増え続けており、利用者数は減少している。
		設計事務所（経営者）	・小規模な案件ばかりで、良くなる根拠が見つからない。
		住宅販売会社（従業員）	・東京オリンピック関連の好景気は地方にまで波及していない。足元のやや悪い状況から変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・横ばいが続く。
		その他住宅〔室内装飾業〕（経営者）	・年度末から新年度にかけて企業から設備投資に関する引き合いがまだまだ続いている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・来客数は、賃貸、売買共に少しずつ増加しているが、4月以降は例年と同様に賃貸の来客数は減る。
		百貨店（計画担当）	・前年までと違い、客の購買意欲が少しずつ低下してきている。
		スーパー（商品開発担当）	・足元で売上、来客数共に改善した理由が分からず、この先も分からないまま対策が打てなければ、前年より悪くなるか横ばいかのいずれかとなる。

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
		コンビニ（企画担当）	・データ改ざん問題は下請企業も巻き込み夏のボーナスに影響し、やや下降する。夏以降は、東京オリンピックまで好調となる。住宅を含む建設関係は人手不足で好調が続く。人口は減少が続き、既存の需要は縮小する一方、インバウンドにはまだ望みがある。
		コンビニ（店長）	・全メーカーのビールで仕入価格が上がるので、販売に影響する。
		コンビニ（エリア担当）	・競合他社の出店だけでなく、最近はドラッグストア等の他業態で食品の取扱品目が増えており、マイナスとなる。
		コンビニ（店長）	・ドラッグストアとの競合で、今後も売上の増加は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・毎年のことではあるが、4月以降は需要が減少していく。
		乗用車販売店（従業員）	・前年同様、2月中旬以降は販売台数が伸び悩んでいる。3月以降も前年同様に大幅に落ち込み、前年並みの維持も難しい見込みである。
		乗用車販売店（販売担当）	・自動車メーカーの不正検査問題が今後どうなっていくの心配である。
		観光型ホテル（経営者）	・前年の4～6月は大河ドラマの影響で団体客の予約があり、宿泊者数が多かった。今年は地域に観光客が訪れるような話題性がなくなった反動で伸び悩んでいる。12月にオープンした富士山世界遺産センターを活かすなど、地域に関するイベントや観光資源の掘り起こしが必要である。
		通信会社（営業担当）	・今のよう状況は続かない。
		テーマパーク（職員）	・客足が他の観光地へ移っている。
		観光名所（案内係）	・いろいろな物が値上がりする時期になる。ガソリンも値上がりする気配がない。
		理美容室（経営者）	・物価が上昇し、景気は悪くなっていく。
		美容室（経営者）	・就職先が少なく、若い女性が県外に就職してしまう。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・今年の秋から福祉用具の貸与価格に上限が設定されるため、売上、利益共に影響が見込まれる。
		設計事務所（職員）	・円高傾向にあるため、景気が良くなる状況ではない。
		設計事務所（職員）	・リーマンショックから10年近くたち、東京オリンピックの話題もあり、その頃のような暗いムードは余りないが、景気に関する世論と実際の人々の暮らしとのギャップを非常に感じる。少し前の方が、仕事にも動きがあった。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	・駅前で経営する月極駐車場は、契約車の20%がハイブリッド車、50%が軽自動車と税金の安い車が増えている。慎重な節約志向がうかがえる。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ビールやシャンパン等の値上げで、飲食店の来客数や飲食店でのアルコール類の売上がますます減少する。
	×	衣料品専門店（経営者）	・物価の上昇で給与が目減りする。よほどの目的がなければ消費を控え、衝動買いは皆無に近くなる。
	×	パチンコ店（経営者）	・監督官庁の規制強化で来客数や客単価が悪化している。
	×	理容室（経営者）	・景気の悪い話はない。客の懐具合も厳しい。
	×	住宅販売会社（経営者）	・住宅購入者数が減少しているため、今後は更に厳しくなっていく。
企業 動向 関連 (東海)		-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・4月にはベースアップがあり、原材料値上げに対する製品価格への転嫁も一段落して、景気は今より良くなる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・新規製品の受注がこの先2年ほど安定的に見込まれる。原料価格の上昇に伴う製品価格の改定にも客の理解が得られ、4月から新価格での納入となる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・納期対応が難しく受注には至っていないが、北米での引き合いが増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自社オリジナル商品の出荷予定があるため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・部品材料の不具合は一時的で、改善する見込みである。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・周りで転職する人の転職条件はかなり良く、景気は良くなっている。
		建設業（役員）	・今後、マンションと戸建て住宅の新規物件を販売する。
		輸送業（エリア担当）	・季節的に物流が活発になり、貨物量が増加する。
		通信業（法人営業担当）	・自動車関連産業が好調である。春闘での賃上げやパート賃金の改定等もあるが、政治の安定がもたらす心理的な影響が大きい。
		通信業（総務担当）	・新年度を迎えて一段と消費が上向く。

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
		金融業（従業員）	・建築業及び自動車関連産業において、例年に比べて若干明るい兆しがみられる。
		不動産業（経営者）	・足元では売買件数や問合せが増えており、今後も活発な動きが期待できる。
		行政書士	・年度替わりで受注量が増加する。
		食料品製造業（経営企画担当）	・高付加価値商品の販売は息切れ気味に感じられる。徐々に迫ってきた消費税の引上げが、消費マインドを押し下げる影響は計り知れない。
		化学工業（人事担当）	・円高や地政学上のリスク等、外部要因の影響が高まっている。
		化学工業（総務秘書）	・特別な要因が発生しない限り、景気は変わらない。
		鉄鋼業（経営者）	・特に明るい話は聞こえないが、全く不安で先が見通せないほどでもない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少しており、引き続き量的な拡大は望めない。
		金属製品製造業（従業員）	・首都圏のプロジェクトに関する案件で忙しくなるが、地元の仕事は本当に冷え込んでいる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・全般的には好調な推移が見込まれるが、北朝鮮情勢など安全保障上の問題が続き、株式市場のバブル懸念や円高等の不安要素もあり、注意が必要な状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・生産状況は人材不足の下でのフル稼働で、景気の動きにかかわらず、現状のまま横ばいが続く。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・受注量が増加するという話を聞かない。
		輸送業（従業員）	・景気は緩やかながら回復傾向にあるが、人手不足による採用難が今後も慢性的に続き、外注費の高騰が懸念材料となっている。
		輸送業（エリア担当）	・前年より取扱荷物の量は増加しているが、月々の動きは横ばいである。今後もそれほど上積みはなく、今の状況が続く。
		輸送業（エリア担当）	・配送単価は上がっているが、アルバイト、パートの時給も上がっており経費も増えている。
		輸送業（エリア担当）	・軽油価格が前年比で約13円値上がりし、苦しい状況が続いている。運転手の確保や運賃値上げも思うようにはならない。
		通信業（法人営業担当）	・客からは、景気低迷で予算確保が難しいと聞く。IT機器や工事料金等が大幅に変わることはなく、機器の故障等による更新の可能性が低ければ、販売拡大は難しい。
		金融業（企画担当）	・個人投資家の含み益の一部は消費に向かっているが、投資家以外には株高の恩恵はない。給与が増えているという実感がないと消費は拡大しない。
		不動産業（経営者）	・例年と比べて晴天が少ないという予報ではあるが、当面は足元の良い状態が続き、売上も前年同月比100%以上の推移が見込まれる。
		不動産業（用地仕入）	・先行きにも特段のトピックがない。
		広告代理店（制作担当）	・具体的に何か新しい動きは見受けられず、全体の受注量もさほど変わらない。
		公認会計士	・中堅中小企業の業績回復のきっかけとなる要素がない。
		会計事務所（職員）	・秋から冬の悪天候で農産物の収穫量が極端に少ない。価格は高騰しても収穫量が少ないため、農業関連事業者の収入増加にはつながらない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・昇給の時期となるが、給与が上昇しても税金や社会保険料が連動して増えるので、手取り額は余り増えない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・現時点で4月開始となる案件を受注しているわけではないが、受託側に案件選択の主導権があり、買手市場とみることもできる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・足元では緩やかな円高基調であるが、想定範囲内であり景気に悪影響はない。一層の円高となる可能性もあるため、新製品の完成を急いでいる。
		食料品製造業（営業担当）	・様々な業種の客から、給料が下がる予定、あるいは下がったという話をかなり耳にする。景気の良い話は全く聞こえてこない。
		印刷業（営業担当）	・周囲の様子からも、景気が良くなっているとは感じられない。
		化学工業（営業）	・原材料の値上げに加えて運送費も値上がりし、運送便の確保も難しい状況である。

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
		輸送用機械器具製造業 (総務経理担当)	・2～3月がピークとなるので、前月比の売上としては減少する。円高に動いており、輸出向けの販売額も減少する。
		輸送業(経営者)	・運転手や物流センターの現業スタッフが深刻な人手不足で、新規受注だけでなく、既存の受注分への影響も懸念される。
		新聞販売店[広告] (店主)	・折込広告の受注がより一層厳しくなっている。スーパー等の広告が少しずつ減っており、サイズも小さくなっている。
	x	-	-
雇用 関連 (東海)		人材派遣業(営業担当)	・公的な中小企業支援対策が活性化しており、補助金等による一時的な収入増加が見込まれる。
		人材派遣会社(社員)	・転職市場が活性化している。
		人材派遣会社(社員)	・法人客の予約状況が好調である。
		職業安定所(職員)	・製造業の求人が多く出ている。
		民間職業紹介機関(窓口担当)	・有効求人倍率の推移からも、求人数は増加の一途で求職者数は伸び悩んでいる。人材不足が続いているが、年度末の転職時期には、更に拍車が掛かる。
		人材派遣会社(営業担当)	・今のところ更に良くなったり、悪くなるような要因は見受けられず、景気はやや良い状態が続く。
		人材派遣会社(営業担当)	・年度末で採用が一段落し、企業の意欲も一旦落ち着く。
		人材派遣会社(営業担当)	・ポジティブな材料が見当たらず、大きな変化は期待できない。
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	・4月の自動車生産台数見込みが発表されたが、予想を上回るほどではなかったため、現状維持と見込まれる。
		新聞社[求人広告] (営業担当)	・労働環境の改善が望めない雰囲気である。賃金がどれくらい上昇するか、様子見となる。
		職業安定所(所長)	・一層の景気回復につながる要素はみられないが、更に悪化する要素もみられない。
		職業安定所(職員)	・良くなる要素も悪くなる要素もない。
		職業安定所(職員)	・求職者が減少し、就職件数も低迷していたが、高齢者や定年退職者には就職意欲の高まりが出ている。
		職業安定所(職員)	・人手不足感は高止まりで、零細企業では採用が進まず、受注等にも影響する。
		民間職業紹介機関(支社長)	・求人意欲は相変わらず高い。未経験者の採用や期間工の採用等、これまで人材紹介サービスを利用していない企業からの求人依頼が増え続けている。無料サービスではなかなか採用できず、有料の成功報酬型の人材紹介サービスを利用する企業もみられる。
		学校[専門学校](就職担当)	・3月1日の就活解禁を前に、就職資料や就職イベント等の案内が届くが、前年とほぼ同じ程度となっている。
		人材派遣会社(社員)	・長期的に人手不足が続く、企業の生産性が落ち込み、景気は減速する。
	職業安定所(職員)	・新規求職者数が前月に比べて30%増加している。	
	民間職業紹介機関(営業担当)	・年度替わりを迎え、転職希望者の動きは一旦落ち着く。	
	x	人材派遣会社(支店長)	・求人数は堅調に推移しているものの、派遣労働者の確保がこれまで以上に厳しくなる。労働契約法の無期転換の問題で、年度末に派遣契約が終了となる派遣社員は、次の仕事を紹介する際にクーリング期間の制約を受ける。

7. 北陸(地域別調査機関:一般財団法人北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)		コンビニ(店舗管理)	・2月の不景気の原因が全て豪雪であるため、今後は解消される。
		商店街(代表者)	・春の訪れとともに、大雪の影響によって買い控えていた物の購入が出てくる時期である。季節要因以上の期待感がある。
		商店街(代表者)	・除雪費用がかなりの金額になり、良くも悪くも経済効果はある。今後の消費増に期待している。
		一般小売店[鮮魚] (役員)	・大雪の影響が落ち着いた今もそうだが、旅行者が戻ってきている。春の観光シーズンはまた観光客の増加が見込める。
		一般小売店[書籍] (従業員)	・客の購買意欲が高まっている。

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
		百貨店（売場主任）	・大雪の影響で乗客数が大幅に減った2月を底とすると、これ以上景気が悪くなることは考えにくい。4月以降の賃上げによる効果を期待している。
		スーパー（店長）	・相場によって左右されていた仕入価格が、徐々に下がってくる。
		衣料品専門店（店舗運営）	・店頭では徐々に春物が動き出し、売れ筋商品なども出てきている。今月が悪かった分の反動として、前年並みに推移すれば景気はやや好転する。
		家電量販店（店長）	・エアコンの早期取付が年々早くなっているため、今年は好調となりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・雪害の反動で全体の動きが活発になり、少し良くなると期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・春の需要期を前にイベントを予定しており、売上増を期待している。
		自動車備品販売店（役員）	・天候に大きく左右されるものの、今月後半から客の動きが早くなっている。必要な物を早めに安く用意しようとする客が多い。ガソリン単価が下がってきており、ゴールデンウィーク前の需要喚起につながることを期待している。
		一般レストラン（店長）	・今月は雪という特殊要因があったため、来月以降の回復を期待している。
		スナック（経営者）	・鉄工業や製造業関係は忙しいとのことであり、動きに期待をしたい。
		観光型旅館（経営者）	・4月以降は大型団体客の受注が例年並みに入っている。また、各旅行会社やネットエージェントが北陸支援のキャンペーンを計画しており、観光客が増加すると期待している。
		旅行代理店（支店長）	・販売量は上向き見込みである。
		通信会社（役員）	・直近数か月の契約獲得件数はほぼ横ばいである。しかし、前年比では確実に増加しており、引き続きこの傾向が続くと期待している。
		テーマパーク（役員）	・今月の状況と比較すれば、当然やや良くなる方向にあるものの、今回の豪雪による風評被害によって予約状況が鈍っているため、今月の傾向がやや尾を引くような動きがみられる。
		美容室（経営者）	・大雪からの復興目的で買物需要は多くなりそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げを控え、今年は土地購入や建築の動きが活発になると見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・今後ますます土地購入などの動きが激しくなる。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げに対して、動きが活発化する。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・乗客数は多少増えてきたようだが、売上の前年並みである。売上も徐々に増えていくとみているので、今後もその傾向が続いていくと期待している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・物流経費が上がる分の販売価格の値上げによって、買い控えが起こることを懸念している。
		百貨店（営業担当）	・一時期より天候が落ち着いてきたことから、今まで買い控えをしていた反動で、車で来店する年齢層の客が来店し、購入量が増えるのではないかと期待感がある。しかし、客の購買意欲はここしばらく変化がないことから、景気がすぐに回復するとは期待できず、やはり変わらないというのが現状である。
		百貨店（販売促進担当）	・平昌オリンピックによる祝賀ムードのため、一時的に国際情勢の不安感がかき消されてはいるものの、全体消費をけん引する中間層では節約志向が強く、消費マインドの改善に向けて依然として厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・消費回復の勢いに力強さは感じられず、回復基調が続くが見通せない状況である。
		スーパー（総務担当）	・パートとアルバイトの新規採用は厳しい状況が続いている。少なくとも悪くはなっていないようだが、良くなっているという実感はない。
		スーパー（総務担当）	・3月から一部の商品で値上げが発表されており、支出に対して更に敏感になりそうである。
		スーパー（統括）	・景気動向に大きな変化はない。
		スーパー（店舗管理）	・地元農産物や鮮魚などの価格高騰がしばらく続くとみられるため、良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・大きな変化がみられない。
		家電量販店（本部）	・景気が好転する要因が見当たらない。

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
		住関連専門店（役員）	・消費支出の優先順位が高い食品や光熱費、燃料などの高騰が響いている。ますます財布のひもが固くなっている様子が顕著である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・良くなる兆しは全くない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・野菜や一般食料品を中心に値上げラッシュが続いている。購入客数は減少しているものの、客単価は前年より高い状態である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来客数は積雪によるマイナス影響が大きくみられるが、客単価と購入率は共に前年を上回る傾向にある。減少傾向の来客数が戻ってくれば、売上全体の改善が見込める。
		一般レストラン（統括）	・食材原価や人件費など経費負担が多い状況が続いているが、現状より大きく変わる要素はみられない。
		観光型旅館（スタッフ）	・前年の低迷から脱して、先行予約が大きく改善しており、Web受付も好調に推移している。予約状況は6月までの分で、前年比120～130%の保有となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ガソリンや食材の高騰により、消費が抑えられるのではないかと心配している。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門、レストラン部門共に、1～2月は大雪の影響により若干厳しい結果である。ただし、宴会部門で例年の新年会があったため、全館では変わらない状態である。また、今後の予約状況も例年と同様であるため、景気動向は変わらない。
		タクシー運転手	・観光や行事関係の予約が順調に入っている。
		通信会社（職員）	・商品力が高まり、来客数は増えているものの、市場のパイの奪い合いであり景気判断は変わらない。
		通信会社（役員）	・商戦期が終了し、例年同様に契約数の動きは一段落する。
		通信会社（営業担当）	・販売量が前年と変わらずに推移している。客は必要最低限のサービスプランを選択しており、景気が良いと感じられない。
		競輪場（職員）	・売上に特段の変化はみられない。今後下降する気配もないが、上昇に転じる要因も見当たらない。
		コンビニ（店長）	・コンビニエンスストアの系列ごとになじみ客があり、今まで遠くまで足を運んでいたケースでも、近くの店が系列店舗に転換すると、わざわざ遠くの店まで買物に行かない。そのため、従来店の売上は全国的に減少している。当店は15年前から加盟店であるため、そのあおりを受けている。回復の見込みはない。
		衣料品専門店（経営者）	・大雪の影響から全く回復しないうちに春物商戦に入っており、なかなか立ち直れない。
		衣料品専門店（経営者）	・地政学リスクや、米国の金利上昇に伴う株価変動が影響しそうである。
		高級レストラン（スタッフ）	・1～2月の大雪の期間に、春以降の団体客の受注が弱かった。例年と比べて95%ほどの受注である。
		旅行代理店（所長）	・リピーターの団体の問合せはあるが、出張関係を含めて個人客の動きがない。
		タクシー運転手	・2月は記録的な大雪で良かったが、今後はその反動で悪くなる。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話販売商戦のピークが過ぎ、来客数、販売量共に落ち着いてくる。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・新年度に入り、最も入会の動きがみられるときであるが、競合との価格比較となると大変不利な状況になっている。
	x	-	-
企業動向関連			
(北陸)		プラスチック製品製造業（企画担当）	・大雪の影響がなければ、本来の受注状況から考えて回復傾向にある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内の設備投資需要は依然として堅調である。また、そのための設備部品などの受注も順調に推移している。国外においては、欧州向けを中心にオートバイ用部品の受注が好調であり、今後もその傾向は続く。
		建設業（役員）	・当面の工事発注量は現状程度で推移するとみられ、受注価格競争は一時的に緩和方向に向かうと考える。
		金融業（融資担当）	・大雪の影響が一段落すれば、サービス業や小売業では地元客や観光客の客足が戻り、収益は改善すると事業者はみている。一方で、製造業の受注状況は堅調を維持しており、物流が回復すれば先行きは明るい。

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
		不動産業（経営者）	・個人客や法人客共に、2か月先ほど先であれば少し検討したいという話が出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注をみて、変わらないと判断した。
		精密機械器具製造業（役員）	・ここ何か月かは、ほぼ現状のレベルで生産量を維持している。ただし、当社の場合は海外販売比率が比較的高く、円高による影響を懸念している。
		建設業（経営者）	・3月は例年のように年度末工期の元請けや下請工事の完成に追われるが、4～5月は新年度の始まりであるため、これも例年のように工事が設計段階で発注とならず、暇な日々を送ることになる。
		輸送業（配車担当）	・現状の状態が続くとみられるが、最近特に、人手不足とドライバーの高齢化のために、仕事があっても受託できない状況である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月も前年同月の売上を下回っている。2月の大雪によって交通網が乱れ、チラシの出稿を見送ったとも考えられる。そのため、2月の数字は余り当てにならない。その予算が3月に回ることを期待している。
		司法書士	・日常生活は戻ったが、一旦離れた発注先が地元企業に戻ってくるか心配である。また、ビニールハウスなどの復旧では工事業者が限られているなかで追い付いておらず、経済活動が元に戻るにはまだ時間が掛かる。
		税理士（所長）	・中小企業経営者の判断からすると、従業員の給料を上げられないという状況が続いている。やはり、親会社からの受注価格の査定が厳しいようである。中堅より下のパートなど、今まで賃金が低かった人はベースが上がっていくものの、それ以上の中堅やベテランなど今まで給料が高かった人に対しては、なかなか賃上げができない。そのような悩みを中小企業経営者は多く抱えている。そういった面で、消費の方にはなかなか向かないという、厳しい判断が背景に多いようである。
		食料品製造業（経営企画）	・手応えの感じられる新商品が出てこない。なかなか新商品自体がヒットしない。また、販促企画がマンネリ化しつつあり、この先数か月は苦戦しそうだ。
		繊維工業（経営者）	・原油高になっており、原料価格が値上がりしている。また、電気料金も来月から値上げされることに加え、運賃など物流面では既に値上げに入っている。したがって、受注環境は厳しくなりそうである。生産コストが高いことから、利益率も悪くなる。
		繊維工業（経営者）	・電気代や人件費などの上昇があり、それを価格転嫁できるかどうかが大変な問題である。また、為替の変動によって輸出関係の商品についての先行き懸念があり、少し先がみえない不安な状態にある。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・工作機械を製造するための基幹部品が納入されず、生産が遅れている。このために受注がキャンセルとならないかが不安材料である。
		金融業（融資担当）	・酒類卸に聞くと、春に向けてビールの値上げが控えており、しばらくは売上が低下する見込みである。
	x	-	-
雇用関連 (北陸)			
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人手不足が一時的なものではなくなってきており、景気は良くなる方向で動いている。
		職業安定所（職員）	・1～2月は大雪の影響が多少なりともあったが、それも落ち着きつつある。製造業の求人増加傾向は継続しており、それに対して全体的な求職者の減少傾向は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年より製造業の求人活動が活発である。今まで照会がなかった大手企業や県外企業の訪問が目立っている。
		人材派遣会社（役員）	・ハローワークに求人依頼しても、全く反応がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる動きが出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	・大雪の影響から、主要業種では3月以降に期待を込めているようではあるが、実際は思うようにはいかない様子である。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加しているものの、派遣求人であったり、契約社員であったり、企業が正社員を増やそうという意欲はみられない。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	・ある中小企業では、学生の定期採用への応募がないため、中途採用募集に変更して数人を確保したと聞いている。
	x	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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（人事担当）	・進学や就職により、新生活を始めるための需要が増えつつある。3月の終盤までは、冷蔵庫や洗濯機、レンジ、クリーナーなど、生活に必要な家電の動きが活発になる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・物の値段がもう少し落ち着けば、今よりも良くなると思われるが、全体的には変わらない。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・3月は気候も良くなり、人の動く時期であるため、ギフト商材の販売増を期待している。
		百貨店（売場主任）	・天候の良い日は、来客数が前年を大きくオーバーしている。気温が回復すれば、売上は前年を上回る見込みである。
		百貨店（営業担当）	・米国や北朝鮮などの情勢はさておき、円高傾向なのは気になるが、国内には相変わらず切羽詰まった感じもない。しばらく東京オリンピックまでは、平和なムードが続きそうである。
		百貨店（販売推進担当）	・長い冬が終わり、春に向けて、新ショップの開業などの仕掛けを行っている。暖かくなることで、客の動きや市場の変化につながることを期待している。
		百貨店（マネージャー）	・年初に比べて株価が多少下がり、富裕層による高額品需要の減少を危惧していたが、2月も美術品や高級時計、海外特選ブランド品などは堅調に動いている。気候の長期予報でも、春の訪れが早く、夏は猛暑になるため、季節変動に敏感な衣料品や家庭用品は安定した需要が見込まれる。
		スーパー（店長）	・1月中旬から、特に客の財布のひもが固く、節約意識の高まりを感じる。気温の低さや、平昌オリンピックのテレビ観戦による影響もあり、外出が控えられているように感じる。ただし、今後は少し改善に向かう。
		スーパー（店員）	・天候が安定すると、商品不足が解消し、価格も下がってくる。
		スーパー（店員）	・気候が安定して買物にも出やすくなるほか、野菜などの価格も落ち着いてくる。
		スーパー（企画担当）	・当社では基幹システムが最新となり、作業工程の削減につながっている。効率がアップして削減された時間を、高付加価値業務の拡大に回すことで、客の満足度が高まり、景気回復にもつながる。
		コンビニ（経営者）	・コンビニチェーンの合併によってブランド力が高まり、売上のアップにもつながっていく。
		コンビニ（店員）	・ゴールデンウィークもあり、旅行者が増える。
		コンビニ（店員）	・徐々に暖かくなり、飲料やアイス類が売れ始める。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・春夏物スーツなどのオーダーが、早い時期から増えている。また、制服の引き合いも多い。
		家電量販店（店員）	・引っ越しや転勤などに伴う、新生活関連の需要が高まる。
		乗用車販売店（経営者）	・現状は悪くなる要因が見当たらず、何となく雰囲気は上向いている。
	乗用車販売店（経営者）	・年明けからの世界的な株価低迷も終わり、少しずつ市場も落ち着いてきている。平昌オリンピックも閉幕し、いよいよ多くの企業が決算を迎える3月になる。各社が消費の刺激に集中する時期であるため、景気は上向いてくる。	
	乗用車販売店（経営者）	・新車の販売予約が多くなっており、車検の予約も入ってきている。	
	乗用車販売店（営業担当）	・2月の販売が好調であったため、3月も一層の拡販が期待できる。	
	乗用車販売店（販売担当）	・賃金のベースアップなど、景気が良くなる話題が増えた。ショールームに客がいることで、その波及効果も見込まれる。	
	その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	・これから春に向けて外出する人が増えるほか、新生活向けの新しい商品も出始めており、買換えなどをきっかけに景気は良くなってくる。ただし、若年層や高齢者層はプラスアルファで購入するが、子育て世代は現状維持となる。	

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
		高級レストラン（スタッフ）	・春は歓送迎会や、卒業、入学祝いなどで、団体客や家族での利用が増える。
		一般レストラン（経営者）	・花見の時期にはインバウンドの需要が増えるほか、企業の異動や決算時期、歓送迎会などで需要が増える。
		一般レストラン（経営者）	・近くに桜並木があるので、花見で人通りが増える。地域のイベントに参加することで、店の認知度が上がるため、今後は来客数も増える。
		一般レストラン（店員）	・春ということもあり、入学式やゴールデンウィークなどのイベントが増えるため、来客数も増加する。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・これから気温が上がるにつれて、客が増える。
		観光型旅館（団体役員）	・暖かくなれば、来客数の増加が見込まれる。
		観光型旅館（管理担当）	・米国と北朝鮮の対話が実現し、和解に前向きな発表が行われれば、周辺国の緊張の緩和につながり、景気が好転する可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・周辺でもビジネス系のホテルが多数建設中であるが、宿泊需要は増えているため、観光客の増加につながる。また、宴会場を持つホテルは少ないため、今後の利用が期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室の改装が終わり、単価引上げ後の先行予約も好調である。宴会は不透明であるが、単発ながら、企業の50周年の宴会といった大口予約が目立っている。
		旅行代理店（支店長）	・ゴールデンウィーク需要に引っ張られて、出足は良い。今年のゴールデンウィークは、前半が3連休で後半が4連休と、旅行に出やすい日並びであり、旅行マインドが高まりつつある。それに引っ張られる形で、その前後の予約も前年を上回っている。
		旅行代理店（役員）	・平昌オリンピックも終わり、消費が家電から旅行へシフトする。
		タクシー運転手	・年度末に新たなビジネスが動くことにより、経済全体に刺激が広がれば、やや良くなる。
		タクシー運転手	・これからは気候が良く、花見シーズンとなる。暖かくなると外出が増えるため、タクシーを利用する人も増える。
		通信会社（社員）	・平昌オリンピックによる4Kテレビの買換え需要も落ち着いたが、ケーブルテレビの解約数などは減少しているため、前年比では3月以降も好調が見込めそうである。
		競輪場（職員）	・ゴールデンウィークになるので、消費が伸びる。ただし、物価が上がるため、伸び率は小幅にとどまる。
		競艇場（職員）	・全国発売のG1競走での売上をみると、電話投票を中心に好調であり、右肩上がりの傾向がみられる。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・オイルマッサージで服を脱ぐため、寒い時期は来客数が減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・地価上昇に対する警戒感が、今のところはなく、投資家の購買意欲も高い。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・2019年10月に迫った、消費税率の引上げの駆け込み需要で、そろそろ客が動き出す時期である。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・好調な企業業績に連動する形での、給与のベースアップが期待される。富裕層の動きも引き続き好調なため、消費の拡大が見込まれる。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・年度末を迎えて、多少は景気も良くなる。新築着工件数も例年どおりに推移すれば、今月よりも上向きになる。
		商店街（代表者）	・とうとう商店街に衣料品の100円ショップができた。他の格安店も盛況となっている。
		商店街（代表者）	・購買意欲の低下が著しく、若い人はインターネット通販で買物を済ませている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今年は全体的に動きが遅くなると予想されるが、何とか前年並みの売上確保を目指す。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・大きなイベントの開催もなく、身の回りにも大きな変化がない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・子供の教育費が高過ぎるという話を客から聞いたが、年子で高校生や大学生の年齢になると、半端ではない金額が必要となり、切実な感じであった。4～5月は正に物入りの時期となるため、必要な物以外にお金を使うとは考えにくい。店の景気が良くなるとは期待していないし、考えられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・3月は事前の予約もないほか、目新しい材料も見当たらない。

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
		一般小売店〔花〕(店員)	・予約注文も前年と余り変わらず、固定客が中心で、新規客は少ないため、大幅に売上が増えることも、減ることもない。
		百貨店(売場主任)	・猛暑が予想されるため、早くから夏物衣料の動きが活発になる。
		百貨店(売場主任)	・インバウンドによる売上や、高額商品の売上が伸びており、全体としては順調であるが、それ以外の客層では、売上は横ばいが続いている。
		百貨店(営業担当)	・海外の高級ブランド品や美術品の購入は、超高級品を購入する、ごく一部の富裕層の気まぐれで、購買の有無や単価が変わる。明るい方向に進んでいると感じるが、全体としては客の数が減ってきている。
		百貨店(マネージャー)	・米国の金利上昇懸念から、日経平均は一時乱高下した。ただし、株価も落ち着きをみせているほか、下落時も富裕層の消費が減退することはなかったため、今後も期待できる。
		百貨店(サービス担当)	・新しい催事や集客力のある催しが企画されており、傾向的には変わらない。前年実績や目標を達成する動きは、来月以降も続く。
		百貨店(マネージャー)	・今春の賃上げの方向性が、大きく消費者心理に響くと思われる。ただし、確実に進んでいる少子高齢化のリスクや、科学技術の進歩によるリスク、消費者自身が抱えるリスクを考えると、消費が大きく改善するとは思えない。
		百貨店(服飾品担当)	・この数年は、3月と9月の春物、秋物商材の苦戦が続いている。季節が深まってから洋服のスタイルを決めて購入するという、客の買い方が定着した影響と思われる。そのため、3月以降は、気温に左右されるアイテムの動きは不安定と考えられるが、化粧品の新開発商材の売行きは良いほか、バッグやアクセサリーなど、気温に左右されないアイテムも好調に推移していることから、急激に増えることはないものの、この緩やかな改善は続きそうである。
		百貨店(商品担当)	・冬場にはプラスに作用した気温要因が、春物商材には反対に作用している。今後の見通しは不透明であり、好調な免税売上の頭打ち懸念から、将来的には弱含みとなっている。
		百貨店(販促担当)	・消費を刺激するような、明るい話題に乏しい。悪い傾向は感じられないが、浮ついた雰囲気はなく、慎重な消費が続くそう。春闘も大企業は多少の良い回答が見込めるものの、大勢としては上昇基調になく、財布のひもは固い。消費の楽しさや、幸せが実感できるような売り方の工夫が必要である。
		百貨店(売場マネージャー)	・好調に推移している高級輸入ブランドや、インバウンドのシェアが高くなっている化粧品は、株価や為替の変動に売上が大きく左右される可能性があり、引き続き注視している。
		百貨店(外商担当)	・春に向けて、店内の改装や新ブランドの導入が予定されているので、売上げが見込まれる。
		百貨店(営業企画)	・企業業績は安定しているものの、株価や為替が不安定である。
		百貨店(宣伝担当)	・インバウンドの好調は持続しているが、株価が不安定なこともあり、一般客の消費には力強さが戻ってこないのが、大きな動きにはならない。
		スーパー(店長)	・来客数が増えなければ、景気の上昇にはつながりにくい。
		スーパー(店長)	・常に競合先と集客合戦をしているので、緩めると客の動きが悪くなる。前年並みのチラシの量で、ほぼ前年並みに届くかどうかという状況である。
		スーパー(店長)	・社会保障費の増加などで可処分所得が減少しており、中間所得層は消費を抑える傾向にある。
		スーパー(企画担当)	・野菜相場は安定してくると予想しているが、来客数に大きな変化はない。
		スーパー(経理担当)	・円高基調が続いており、株価の変動も激しい。小売各社は低価格攻勢を打ち出しており、節約基調のなかで激しい競争が続くが、売上は堅調さを保つ。
		スーパー(開発担当)	・原油価格の高騰が一段落し、野菜価格の高騰も収まれば、景気の上昇が見込まれる。
		スーパー(管理担当)	・本業の黒字化が達成できる見込みがない。
		スーパー(社員)	・気温の低い日が多く、店頭では冬物商材がよく売れている。特に食品部門は、売上が前年を上回る店舗が多い。今のところ、家計を引き締める動きにはならず、当面は堅調な推移となる。

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
		コンビニ（経営者）	・弁当類の売上は落ち着くことが予想されるが、イートインコーナーの利用によるファーストフードやコーヒー類の売上は、今後も好調な推移が期待される。
		コンビニ（店長）	・気温の上昇に伴って、来客数や販売が伸びてくると思うが、近くに競合店がオープンするので、結果的には変わらない。
		コンビニ（広告担当）	・景気の回復基調や賃金のベースアップといったプラス要素と、人手不足や諸物価の上昇といったマイナス要素で、全体的には大きくは変わらない。一方、地政学リスクの影響が、景気にどのように出てくるかが不透明である。
		家電量販店（経営者）	・消費者の所得が増えるといった、景況感を押し上げる動きが、まだ広がっていない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・寒さも終わりつつあり、気温が上昇し、明るさも増してくることで、季節商材の動きが出てくる。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・内需や株価の動向については、今のまま推移する。今後は米国、中国、欧州のいろいろな影響が大きくなる限り、大きな変化はない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・海産物など、多くの食品で価格が高騰しており、外食への影響も出てくるのが予想される。ただし、異動などの時期でもあり、集客には期待できる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・為替が円高方向に進む要素がなければ、販促用に提案する商品も目立たない。
		高級レストラン（企画）	・一般企業からの宴会受注の増加に比べ、婚礼宴会の予約については、前年比で減少が続いている。
		一般レストラン（企画）	・来客数の前年比がやや悪化したことが気になる。売上全体はまだ堅調さを維持すると思うが、これ以上良くなることはない。ただし、今月は平昌オリンピックの影響も、ややマイナスに働いている。
		一般レストラン（経理担当）	・良くなる要素がない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・若い人材がなかなか育たない。長い目で人材育成に取り組まなければ、企業の基盤も固まらない。
		観光型ホテル（経営者）	・プラスアルファとなる要素が思い当たらない。
		都市型ホテル（支配人）	・平昌オリンピックが終わり、北朝鮮や韓国、中国、米国、日本の関係も不透明なため、経済情勢は当面安定しない。
		都市型ホテル（総務担当）	・今後の宿泊の予約状況を見ると、現段階で5月の先行予約は前年を上回っているが、3～4月の予約は前年を下回っている。
		都市型ホテル（客室担当）	・春の観光シーズンを迎え、訪日外国人がますます増えていく。新しいホテルや民泊の影響を受けることも考えられるが、それ以上に訪日客が増える。
		都市型ホテル（管理担当）	・今後もアジアからのインバウンドの好調は続く。
		タクシー運転手	・一般客の利用や、企業関係のハイヤー予約などに、大きな増減はない。
		タクシー運転手	・京都市内では催しが少ないため、変わらない。
		通信会社（経営者）	・為替と株価の推移が懸念される。
		通信会社（企画担当）	・アーケードゲームの売上が良くない。
		テーマパーク（職員）	・日本銀行の総裁が続投するようなので、金融政策にも大幅な変更はなく、何かが大きく変わるような予測は立てにくい。
		観光名所（企画担当）	・特に状況も変わっていないため、今後3か月は現状維持となる。
		遊園地（経営者）	・寒波が出控えを招くなど、屋外での消費行動を減退させた。ただし、客の動向そのものは、消費マインドが著しく低下した様子はなく、景気動向含めて一進一退という印象である。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・ここ数か月は大きな変化がなく、しばらくはこの状態で推移する。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球が開幕し、公式戦が予定されているほか、多くのコンサートも開催されるため、多数の来場者を予想している。
		美容室（店員）	・今からは髪型を変える時期になるため、このまま好調な状態が続く。

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
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・前月も感じたが、年度替わりが近いので、それなりの動きが出てくる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・特に、書籍を中心とした新しい店づくりにチャレンジしていく。
		住宅販売会社（総務担当）	・着工戸数の減少は、人口減少や少子高齢化などの影響で避けられないが、省エネや高断熱仕様などの影響で単価が上がっており、金額ベースでは変わらない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・不動産市況に変化はみられない。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・前年にオープンした大型商業施設の影響が、週末を中心に来客数が減少している。毎週のように開催する企画にも効果がなく、収益を圧迫する要因にもなりかねない。今後はそれぞれの強みを活かした活動に注力したい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・ここ数年の傾向としては、春物衣料を飛ばして夏物衣料が動き始めるが、最近の消費者の様子を見ると、数か月先の景気が良くなるとは思えない。
		百貨店（売場主任）	・この秋冬は気温の低下に伴う防寒商品の売上好調という特需があったものの、今後もそういった恩恵があるかどうかは不透明である。インバウンドの好調は持続すると思われるが、国内客の消費は、特別な要因が期待できなければ、厳しい状況に変化はない。
		百貨店（企画担当）	・外国人売上の急増から一巡しつつあり、増勢は今後鈍化すると予想されるため、全体的には現状に比べて悪化する。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドの伸びは続くと言われるが、円高、株安の流れが顕在化してくるリスクを考えると、富裕層による高額品の消費動向は不透明である。一方、中間層の節約志向や、モノ消費からコト消費へのシフト、インターネット通販の増加は続くと考えられる。
		スーパー（経営者）	・今月から新年度が始まるが、厳しい予算を立てている。加工食品や雑貨を中心に値上げが相次ぐなか、店頭価格はなかなか上げられないため、収益的には厳しい。異常気象や相場要因による生鮮品の好不調が、年々激しくなっている。人手不足対策や社員の残業対策のため、時給を上げてパートの採用を図っているが、応募そのものが非常に少ない。労働集約型のスーパー業界にとって、特に収益面で厳しい先行きとなる。
		コンビニ（店員）	・近隣に道の駅ができるため、来客数に影響が出そうである。
		衣料品専門店（経営者）	・デフレから脱却できる見通しが立たない。当面は、インバウンドの個人客が、インターネットで購入できない物を買って回る動きに期待している。
		家電量販店（店員）	・全ての需要が3月末で落ち着く。
		家電量販店（企画担当）	・平昌オリンピックによる柔和なムードや、日本人選手の活躍による史上最多のメダル獲得が、消費の増加につながるかどうかは不透明である。むしろ、北朝鮮への米国の制裁の影響が出てくると感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年4～5月は決算明けの厳しい時期となっている。今年も同じような状況が予想されるが、ここ数年は官製春闘による賃金の引上げで、多少なりとも自動車の購買意欲が刺激されるようになっている。
		住関連専門店（店長）	・個人事業では大規模な資金やマンパワーが投入できず、大手に後れをとりつつある。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・今まで比較的堅調であった食品にも、数か月前までの勢いが感じられなくなってきた。原油高による暖房費の高騰などで節約志向が鮮明となっており、今後もこの傾向が続く。
		その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	・間もなく終了する種類のカatalogがあるため、受注量は減少する。
		観光型旅館（経営者）	・人手不足や働き方改革の影響で、休館日の設定などを強いられることになる。景気に変化はないものの、売上の減少が余儀なくされる。
		都市型ホテル（管理担当）	・2月は予想以上に良かったが、3月の予約状況は余り良くない。

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
		旅行代理店（店長）	・北朝鮮問題がまた復活してきたり、米国などの動きで不安要素が増えると悪くなる。海外情勢の動きによっても、同じように悪影響を受ける。
		住宅販売会社（経営者）	・都心部は、投機目的の不動産需要が増えている様子であるが、地方は需要が減少傾向にある。
	×	スーパー（経営者）	・冬の悪天候による、観光客の入込減の影響が出てくる。
	×	衣料品専門店（経営者）	・今月は商品が売れずに暇であったが、この状態が続く。
	×	乗用車販売店（経営者）	・新車、中古車の注文が少ない。新年度の替わり目でのこのような状態では、かなり困る。
企業 動向 関連 (近畿)		*	*
		食料品製造業（従業員）	・春になると新製品が発売され、採用する店舗も多少増えるため、売上増になる。既存の製品や、競合他社との競争もあるが、プラスになっていく。
		木材木製品製造業（経営者）	・2～3か月後は、既存事業の需要と供給のバランスが取れてきて、効率が良くなるため、売上、利益共に増加する。
		化学工業（経営者）	・少しずつ売上も回復してきており、ここへきてようやく前年を上回るようになってきた。注文も順調に入ってきているため、しばらくは緩やかな回復基調が続く。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・まとまった規模の発注が入り、段取り替えの回数が減ったことで、生産性が向上している。
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連を中心に、受注や受注の内示が増加している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注、引き合い共に増えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注先の機器設置までに時間が掛かる案件もあるが、2～3か月の短期でみると、やや良くなる。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・今のような受注の好調が続くことを期待している。
		建設業（経営者）	・例年、年度末の3月に向けて忙しくなるが、今年の2月は嵐の前の静けさか、それほど慌ただしくない。これから増えてくることを期待している。
		輸送業（商品管理担当）	・3～4月は引越しのシーズンとなるので、忙しくなる。
		食料品製造業（経理担当）	・政府主導による3%の賃上げのほか、社会保険料などの負担増、原材料価格の上昇もあり、収益は悪化する。
		繊維工業（団体職員）	・2月は前年並みか微増気味であり、季節変動や景気全体の動きに連動している。
		繊維工業（総務担当）	・販売部門からの情報では、大きな変化がない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量には変化がない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・客からは、受注量の増加や減少に関する情報は無い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・前年に比べて受注量はそれほど変わっておらず、今後3か月先も、はっきりとした受注量は見込めない。
		化学工業（管理担当）	・取引先からは、出荷数量の好調が続くとの情報を得ている。ただし、原材料である化学品の価格上昇が続いており、販売数量や金額が好調であっても、原材料価格の上昇分を販売価格に転嫁できなければ、利益は減少する可能性が高い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・社内の問題点は、まず人が足りないことと、物流費用が上がっていて、一方的に高い運賃を請求されることである。また、ガラス瓶の原材料価格も少しずつ上がってきている。これらの中でも、特に人を採用できないことが大きな問題である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注ベースでは、今後もほぼ横ばいで推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・政治が原因で、日本の将来が不安定化することは避けられない。ただし、国民が問題に気付かなければ、混乱に陥るのは先になる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今は年度末の仕事が入ってきているが、その先はまだ分からない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・6月のサッカーワールドカップに向けて、単価の高い有機ELテレビは、引き続き堅調な荷動きとなる。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・大企業を中心に業績の改善が進み、景気の回復が続いているが、個人消費は低迷が長期化している。我々のような中小零細企業が、回復を実感するまでは至っていない。

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
		建設業（経営者）	・台風などの災害による受注も落ち着き、通常の業務に戻りつつある。
		建設業（経営者）	・生コンクリートや鋼材などの建設資材価格が高騰し、当初の予算よりも増えたコストを、取引先に理解してもらうのに苦労している。
		輸送業（営業担当）	・当社が値上げをして荷物が減った分が、他社に流れているだけであり、運送業界全体の景気は全く変わっていない。
		輸送業（営業所長）	・配送の見積依頼も増加しているが、慢性的な人手不足で契約することができない。
		金融業（副支店長）	・関西には大きな開発計画もなく、先行きに変化はない。
		金融業（営業担当）	・新年度を迎えて取引先の動向が注視されるが、ドル相場の変動にも大きく左右される。
		不動産業（営業担当）	・神戸からの企業の撤退は今後も続くと思われ、景気は横ばいか、悪くなる可能性が高い。
		広告代理店（企画担当）	・景気が回復している感覚はあるため、今月の悪化は一時的な動きにとどまる。ただし、状況が大きく変わることはなく、先行きは楽観視できない。
		広告代理店（営業担当）	・来期も大きな好材料は見当たらない。
		経営コンサルタント	・将来に対する漠然とした不安が、消費者心理に大きく影響している。
		司法書士	・今までどおり、現状は余り良くないが、案件が幾つかあるので、良い方向に向かうことを期待している。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・今の状態が、今後も続きそうである。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・関西の景気を左右するインバウンド需要は、やや落ち込むと思われる。一方、平昌オリンピックで盛り上がった韓国では、消費の反動減が考えられる。中国人観光客については、ほぼ現状維持が見込まれる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・2～3か月後は、見積りの依頼や新規の案件もきていないため、状況は変わらない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・ターゲットの市場の攻略には時間が掛かる。今は種まきの時期である。
		食料品製造業（営業担当）	・3月からは、アルコール類や飲料水で値上がりする物もあり、景気が良くない方向に向かう。
		繊維工業（総務担当）	・催事の減少で、前年の販売を予算の段階で下回っている。特に、全体の販売額の減少が気になる。
		化学工業（企画担当）	・食品の消費の伸びない状況が慢性化している。ゴールデンウィークで一時的に消費の伸びが期待できるが、一過性の動きにとどまる。
		輸送業（営業担当）	・配達料金を有料にしたことで、他の家具店に客を取られてしまう。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・当エリアでの喫茶店の閉店や、事業所の閉鎖などが重なり、予期せぬ購読の休止が増えたため、購読数がふだんよりも大きく減少している。
		広告代理店（営業担当）	・今年になって売上が前年を下回る動きが続いている。
		コピーサービス業（店長）	・来年度のスタート時点では、今年度と同じようにスロースタートが予想される。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・今月の傾向は、これからも加速していくと思われる。大きな背景には、インターネット通販の増加や人口の減少があるだけに、構造的に不況が深まっていく。
	×	金属製品製造業（営業担当）	・鋼材やその他の仕入れコストが上昇している一方、大手自動車メーカー向けの鋼材取引価格につき、2018年上期は価格の据置きが決まったことで、価格転嫁が困難になると予想される。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・経済政策がうまくいかない。
雇用 関連 (近畿)		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・新聞求人数からの判断は難しいが、完全失業率が23年ぶりに3%を割り込み、有効求人倍率も1.50倍と、雇用情勢は非常に良い。今月中旬、米国株価の急激な下落の影響で、日本の株価も大幅な調整を余儀なくされたが、日本の企業業績は引き続き好調である。株価には割安感も出ており、再び上昇に転じると予想されるため、景気はこの先も上向く。

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
		人材派遣会社（経営者）	・新年度を控えて、派遣先の動きもかなり活発になり、オーダーも多く出てきている。景気の動きが右肩上がりであることは間違いないが、3～6か月のオーダーがほとんどであり、今年後半から始まる改正労働者派遣法に対応した動きとなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	・特に良くなる要素も、悪くなる要素もない。
		人材派遣会社（営業担当）	・新入社員の定着状況などをみて、派遣ニーズが出てくる。有効求人倍率の高さなどが、新入社員の定着度にも影響すると予想される。
		人材派遣会社（役員）	・企業業績が好調な企業も多いが、人手不足を解消できなければ、今後の見通しは不透明となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の推移をみると、今後3か月の予測にも大きな変化はない。特に、各企業がプロモーションに大きな費用を掛けなくなっている。
		職業安定所（職員）	・求人が充足されず、人手不足が続いている。事業所に今後の展望を聞いたところ、前月よりも明るい、やや明るいといった回答が減少し、現状維持が増えている。
		職業安定所（職員）	・コンビニなどの開店は増加しているが、老舗百貨店の閉店もあり、先行き是不透明である。
		職業安定所（職員）	・設備投資関連の求人は増加傾向が続いているが、個人消費に関連した小売業や飲食サービス業などが今一つ伸びず、一進一退を繰り返している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・金融など、採用人数を絞ってきている業界もあるが、全体的な採用人数は増加か横ばいであるため、引き続き良い状態となる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・生活用品の需要が高止まりすることを期待している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・来月になると、新入社員で人手不足が充足されるため、求人数は一旦落ち着く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人を出している企業が、採用ができなくても業務を回せることに気付くと、採用などが冷え込む可能性がある。
	x	-	-

9. 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)		スーパー（店長）	・野菜の価格相場が落ち着き、気温も暖かくなることから行楽需要が見込める。今回の相場高の影響から安さへの客の反応は早く、買物もしやすい環境になる。
		乗用車販売店（店長）	・来月は決算で新年度を迎えるが、サービス入庫が非常に多く、様々な相乗効果が期待できる。
		テーマパーク（業務担当）	・大型連休や春のイベントが始まるので、来客数の増加が見込める。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・人件費や原材料の値上げを商品代金に反映しているが、客の反応に変化はない。
		スーパー（店長）	・天候が徐々に回復して来客数は前年並みに推移しており、3月以降は徐々に増加していく。
		スーパー（店長）	・気温が上がり、外出が増えるので行楽などの需要が高まる。
		スーパー（販売担当）	・バレンタイン商戦や新生活商戦で前年より客単価が上昇している。また、家具家電商品は、価格が上がっても品質や機能の良い物を選ぶ客が増える。
		スーパー（販売担当）	・卒入学シーズン、春休みに入るので来客数が増加して売上も伸びる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加傾向は続く。
		家電量販店（販売担当）	・新生活時期や決算期となるため景気がやや上向く。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の発売はしばらく先になるが、予約販売等で活気付く。
		その他専門店〔土産物〕（店長）	・今年は気温の影響で道の駅で所有している畑に1,000万本の菜の花が咲く時期と春休みが重なるので、多くの観光客とともに商品の動きもかなり見込める。

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〔ショッピングセンター〕（所長）	・4月下旬の改装オープンに向けて準備を進めており、景気が良くなる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・新生活へ向け、客の購買意欲が高まる。
		一般レストラン（経営者）	・暖かくなれば人の動きは良くなる。
		一般レストラン（外食事業担当）	・卒業、入学、転勤、転居など、人の動きが活発になるとともに、前年から商圏内の物販と飲食の集積密度が高まっているので、競争は厳しいが集客には期待できる。開花時期も遅れているので、例年より行楽シーズンが長くなれば、寒波の影響があった今月より来客数が増加する。
		観光型ホテル（営業担当）	・景気が良くなる要素が見当たらず、引き続き需要と供給のバランスが取れない。
		都市型ホテル（企画担当）	・桜のシーズンを契機にインパウンドニーズが高まるとともに、近隣駅内の新たな商業施設オープンに伴ってエリア内に人が集まる。
		都市型ホテル（総支配人）	・祭りなどのイベントや国内航空会社の新規路線開設で集客が見込まれる。
		旅行代理店（経営者）	・来月以降は天候が回復し、旅行業の景気は良くなる。
		タクシー運転手	・3月は気温も上昇し異動の時期ともなるため客の動きが良くなる。客の消費行動は引き続き控えめであるが、景気は良くなる。
		通信会社（社員）	・異動で人の動きが活発になる。
		通信会社（総務担当）	・通信業界は卒業、入学、人事異動等の時期に多忙となるので景気も少し良くなる。
		通信会社（総務担当）	・例年、3月後半になれば契約数は増加する。
		テーマパーク（営業担当）	・暖かくなり、春の行楽シーズンに向けて観光客の動きも活発になってくる。
		競艇場（職員）	・5月中旬のG1競争の売上が見込める。
		設計事務所（経営者）	・客の購入意識が高いが消費スタイルは慎重なので数字が大きく伸びることはない。
		住宅販売会社（従業員）	・来年3月の消費税の引上げに伴う駆け込み需要までは緩やかな上昇傾向が続く。
		住宅販売会社（営業所長）	・異動シーズンとなるため土地を持たない客が住宅確保に動き出す。
		商店街（理事）	・景気が良くなる要素はない。
		商店街（代表者）	・既存店舗が撤退しても新規出店予定者があるため店舗数に変化はないが、現状より良くなる様子がない。
		商店街（代表者）	・客は日用品や食料品は地元スーパーで購入するが、高額品はインターネットで購入することが増えているため、観光客が増加する時期となってもその影響も限定的である。
		商店街（代表者）	・春の賃上げ等により若干景気は良くなる可能性があるが、それほど期待はできない。
		商店街（代表者）	・ほとんどの客は必要なものしか購入しないが、もう1品追加で購入していく客が出始める。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・国内売上を維持するのは難しいので、新しい展開を真剣に考えて営業していく。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・食品小売でのデフレ基調は変わらず、客の購買意欲は低いまま推移する。
		百貨店（経理担当）	・企業の賃上げが進まなければ景気回復は難しい。
		百貨店（営業担当）	・婦人服の売上が劇的に伸びたり、インパウンドで数字が取れる確証もなく、かさ上げ対策を行いながら数字を取っていくしかない。
		百貨店（販売促進担当）	・長期予報では3月以降暖かい気温で推移することから、遅れている春物衣料への需要が高まる。一方で美術宝飾の高額品は新規客の開拓がなければ大きな動きは期待できず、全体的な景気高揚までには時間が掛かる。
		百貨店（売場担当）	・衣料品だけでなく、バレンタイン商戦や物産展で高額商品に対する客の買い控えの傾向が現れているため、購買意欲が上向くまでには至らない。
		百貨店（売場担当）	・平昌オリンピックの影響で減少した来客数が気温の上昇とともに回復してくるが、改善するまではいかない。

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
		百貨店（購買担当）	・今年は天候の影響で春物商材の動きが悪いが、スプリングコートなどアウター物は客の目を引いている。コーディネートでの購入は厳しく、紳士服、婦人服、子供服共に苦戦しており、客の財布のひもは固いまま推移する。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料、悪くなる材料は見当たらない。
		スーパー（店長）	・客の消費動向が変わる要素が見当たらず、今後も現在と同様の傾向が続く。
		スーパー（総務担当）	・生鮮商品の価格が安定してきたが、客の購買意欲の向上にはつながらない。
		スーパー（財務担当）	・買い回りによる購入点数と来客数の前年割れが続く。
		スーパー（管理担当）	・売上増加が見込めない状況に変化はなく、利益確保に重点を置いてロス削減とコスト削減に努めていく。
		スーパー（営業システム担当）	・春から小麦粉等の食品関連の値段が上昇し、客の節約志向は続いているのでまとめ買いをする需要もない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・競合店の進出など、置かれている環境は変わらないので、来客数の回復は見込めない。
		コンビニ（支店長）	・不安定な株価などの影響で景気が回復する様子はない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		衣料品専門店（店長）	・当店の売上は非常に安定しているが、域内主要2市の系列店全体でみると前年より大幅に悪い状況が続く。
		家電量販店（店長）	・客の財布のひもは固いままである。
		家電量販店（店長）	・来客数増加のための施策を講じることにしている。
		家電量販店（店長）	・景気が良くなる要素がなく、業界全体が縮小傾向となる。
		家電量販店（企画担当）	・景気を左右する要因はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算時期なので来客数と販売台数は伸びているが、出費を抑えたい客が多く、景気の上向き感はまだない。
		乗用車販売店（統括）	・メーカーの出荷問題で販売量が落ち込む。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・積極型購買層と節約型購買層が存在し、景気が上向いてもこの経済格差は縮まらない。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・来客数の増加は望めない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年並みに推移する。
		一般レストラン（経営者）	・域内での給料の全体的な伸びが少ないため、先行きの景気に変動はない。
		一般レストラン（店長）	・予約の状況は悪くないが、駅方面の開発により商圈が移動する懸念がある。大きく売上が減少することはないが、増加する状況でもない。
		スナック（経営者）	・当業界の景気が良くなる兆しは全くない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・交通量が減少するため来客数が増加しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・歓送迎会の時期なので現状が続く。
		都市型ホテル（企画担当）	・春先の団体宿泊客の先行予約は前年並みに推移し、大型学会等の宴会予約を受注しているが、一般企業の予約は伸び悩んでいる。婚礼など個人イベントの先行予約も芳しくない状況である。
		旅行代理店（営業担当）	・次年度の税制改革や消費に直結する施策が展開されれば景気は上向きに転じる。
		タクシー運転手	・運転手が増加する予定はないので、現状が続く。
		通信会社（販売企画担当）	・景気が改善する要素がない。
		通信会社（企画担当）	・新年度になれば新サービスを展開するが、今回は価格訴求的な観点での展開であるため多く期待できないものの、サービスの切替えと新サービスへの加入を底堅く進めていくため、マイナス要素はない。
		通信会社（工事担当）	・客からの話では景気に変化が見込めない。
		テーマパーク（管理担当）	・消費税を上げて以降、地方での消費が伸びず個人消費にも活気がない状況が継続しており、今後も変化はない。
		ゴルフ場（営業担当）	・気温が上昇すれば来客数は増加し、予約は例年どおり回復する。
		美容室（経営者）	・景気に大きな変化はない。
		美容室（経営者）	・客の節約志向は続く。
		美容室（経営者）	・すぐに現状が良くなることはない。

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
		設計事務所（経営者）	・景気が大きく変わる要素はなく、地方経済は崩壊の一途である。
		設計事務所（経営者）	・間もなく新年度を迎えるが、特別な景気対策もなく、建築を取り巻く環境に変化はない。
		設計事務所（経営者）	・建築コストが上昇しており、工事も金をかけない傾向で、全体の工事数も減少気味になる。
		住宅販売会社（営業担当）	・2～3か月では成約件数や売上の増加までは至らない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・インターネット販売に加えて、今まで卸小売を大切にしてきたメーカーが大口の会社や個人を直接相手にするケースが増えてきており、なりふり構わない販売戦略を展開しているため小売店はより厳しい状況となる。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・石油価格の上昇や株安などが続き経済の先行きに不安が残る。
		百貨店（広報担当）	・5月の大型連休に郊外で競合店が開業するため、レジャーシーズンの大型集客の動きに影響が出る。
		百貨店（営業担当）	・株価の急落で客の購買意欲は低下する。
		百貨店（外商担当）	・町の状況や店の環境等に回復の材料は乏しく、今後も売上は漸減していく。
		衣料品専門店（経営者）	・地方は経済状態が悪く、客の財布のひもは固いまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年3月から売上が低下し始め、4～5月は景気が悪くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年4～5月にはイベントをやっても客の反応が鈍く、今年も来客数は増加しない。
		通信会社（営業担当）	・販売量が急速に悪化しており、原因も不明のため回復する見込みが立たない。
		住宅販売会社（営業担当）	・年度始めは客が多忙になり、住宅等の取引等は増えない。
	×	商店街（代表者）	・オーバーストア、少子化、インターネット販売に苦しめられており、客は必要な商品をタイムリーにより安く購入する姿勢が鮮明になっているため、店の存続も危うい。
	×	スーパー（店長）	・競合店の影響で来客数の増加は見込めない。
	×	コンビニ（エリア担当）	・競合店の影響で数か月間は売上減少が続く。前年に比べてネットなどで使うカードの販売量が低下しており、しばらくは売上の回復が見込めない。
	×	乗用車販売店（業務担当）	・年間最大の増販期である2月にもかかわらず、販売量が伸び悩んでおり、2～3か月先に期待が持てない。
	×	自動車備品販売店（経営者）	・景気が良くなる要素は何もない。
	×	住関連専門店（営業担当）	・平日、週末共に来客数は減少しており、情報も収集できないので先行きの売上の見込みは立たず、景気が上向く材料もない。
	×	通信会社（広報担当）	・全国の支店と比較しても、料金水準を最も下げてもまだ売れないほど、当地方は景気が悪い状態が続く。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業が好調で当社の業績も良く、新車も立ち上がる予定なので好景気になる。
		繊維工業（監査担当）	・来月から最盛期を迎えるが、ここまでの売上状況が前年比増で推移しているため、この状況が継続する。
		化学工業（経営者）	・円高による輸出向けの落ち込みが懸念されるが、苛性ソーダの大幅値上げも浸透して主要取引先のフル稼働も継続する。
		化学工業（総務担当）	・化学業界は好景気で、今後2～3か月もこの状況が続く。
		非鉄金属製造業（業務担当）	・電子部品関係の在庫調整は新年度に入れば一段落し、旺盛な受注が復活する。
		金属製品製造業（総務担当）	・同業他社が納期対応できない影響で得意先からの引き合いは増加している。原材料価格が4月以降上昇する見込みであるが、製品価格への転嫁や増産によってカバーしていく。
		建設業（総務担当）	・手元受注量が好調に推移している。
		輸送業（支店長）	・各業種とも人手不足に苦勞しており、当社も賃金を見直して募集をかけていく。
		輸送業（経理担当）	・雇用情勢が安定してくれば景気は好転するが、人員の定着も課題になってくる。
		通信業（営業企画担当）	・モノのインターネット、セキュリティ、アウトソーシング等の新しい商材に対して、企業が予算化し提案依頼してくることが見込まれる。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期なので、来客数と成約件数が増える。

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（営業担当）	・新年度に入って販売促進を講ずる時期となるため、受注量と販売量が上向きに転ずる。
		農林水産業（従業員）	・景気が変わる要素が見当たらない。
		食料品製造業（総務担当）	・商品が全国的にメディアで取り上げられているので売上は維持できる。スーパーや百貨店でもギフト商品としてよりも個々の品として買い求められているので、値上げはしたものの、それなりの評価が得られる状況が続く。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・外国製品から国産品へのシフトは当面続き、多忙な状況が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・受注状況が高い水準で推移しており、今後も同様の水準で推移する。
		鉄鋼業（総務担当）	・鋼材供給が逼迫した状況が当面継続する見通しであり、堅調な需要にも変化の兆しがないことから現状のまま推移する。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・そこそこの仕事量は確保しているものの、採算性は良くない状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・受注内示量は若干の減少ではあるが、高い操業度を維持する。
		輸送業（総務担当）	・現状から変化する様子はない。
		通信業（営業担当）	・政府の景気へのテコ入れはなく、市場の活性化もないので穏やかな状況が続く。
		金融業（貸付担当）	・新車販売台数は前年比マイナスの状況が継続する。
		金融業（融資企画担当）	・為替が円高傾向で輸出への影響が懸念されるが、地元自動車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売好調はしばらく続き、系列の地元自動車部品メーカーの受注と生産も高水準を維持する。
		会計事務所（職員）	・大手企業だけでなく中小企業も今年度の業績は好調であり、賃金の上昇を就労者が肌で感じることであれば今後も景気は安定して推移するが、東アジア情勢など外的要因での不安要素もあるので先行きは不透明である。
		食料品製造業（経営者）	・季節により売上は大きく変動するが、今後は春物と夏物の売上を安定させ、前年から続く厳しい状況をいかに乗り切ることが課題となる。
		木材木製品製造業（経理担当）	・新設住宅着工戸数の減少と所得の伸び悩みが続き、消費税の引上げが明確になれば駆け込み需要の可能性も出てくる。
		一般機械器具製造業（管理担当）	・為替相場や株価が変動し景気が悪化する。
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・消費の冷え込みが厳しく受注状況が思わしくない状況が続く。	
	x	建設業（総務担当）	・大型物件の受注が多いが、納期の遅延が継続するとともに、契約後も資材材価格の上昇が継続する状況にあるため、それが利益にマイナスの影響を及ぼす局面に入ってくる。
雇用 関連 (中国)		-	-
		人材派遣会社（社員）	・季節要因以外でも引き続き求人は増えるので求職者とのマッチングが課題になる。
		人材派遣会社（支店長）	・4月の賃上げに期待が持てる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・3～4月は求職者が最も活発に動く時期となり、それを見越した求人もますます増加する。製造物流、医療福祉、飲食サービスなど幅広い分野の求人が増え、例年どおりの傾向となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費活動、生産活動共に活発で、しばらくはこの需要と供給の関係は維持できる。ただし、人材の確保ができない状態が継続すれば企業活動にも悪影響が出て、長期的には景気に不透明感が出てくる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・今月の雇用状況は前月と変わらないものの、増員求人の声が増しているため、景気はやや良くなっていく。
	民間職業紹介機関（職員）	・プロ野球熱と地元プロサッカーチームのJ1残留に加え、平昌オリンピックの影響でレジャーを兼ねた冬のスポーツも盛んであることから、先行きの消費が活発化する。	

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
		人材派遣会社（支社長）	・地元自動車メーカーが国内生産を増加していることから自動車関連産業は好調を維持し、建設は駅再開発を始めニーズが当面は堅調に推移する。一方、小売は有効求人倍率13倍と採用に大苦戦、金融はマイナス金利の影響で収益が減少、電力などインフラ関連も小売自由化で減収が続くなど、業績回復が見込まれる業界はまだ限られる。全体の求人倍率が2倍で高止まりし、生産活動の源泉である人材確保はどこも苦戦が続く。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・有効求人倍率は引き続き高水準を維持することが見込まれる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気が浮揚する大きな要素が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・大学3年生が就職先として志望する業界は、前年同様に理系1位がメーカー、文系1位が金融・証券・保険である。取引先の採用者数と採用予算はほぼ横ばいであるが、高専生の採用を積極的に進める企業が増えてくる。
		職業安定所（所長）	・求職者の減少傾向から人手不足感が一層強まっていることを背景に、少しでも応募者を増やすため業種を問わず契約社員から正社員に切り替えて募集するケースが増える。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・3か月前より有効求人数は14%増加しているが、小規模事業所で店舗閉鎖が増えており、景気が上向いてくるとはいえない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・人手不足解消が鍵となるので、外国人技能実習や働き方改革などの取組をしているが、全体的なつながりがないので難しさが残る。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・前年同時期と比較して、新卒求人の受付状況に変化はない。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・求人数は堅調であるが、現時点で大幅な増加や減少に転じることはない。
		-	-
	x	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	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)		スーパー（店長）	・春物が恐らく前年以上に売れると予想。
		美容室（経営者）	・卒業、入学シーズンに入るので客がかなり動き出すため。
		商店街（代表者）	・近隣の博物館オープン1周年のイベント、また、5月の連休等のイベント等も充実して行われるような計画になっているため、春物中心の売上も、かなり足が早い状況になっている。
		商店街（事務局長）	・例年より寒さが身に染みた冬であり、その分、季節商材も好調であった。1月後半より寒さの余り高齢者が外出を控えるなど悪影響もあったが、暖かな日も増えてきたことから春物の動きは良くなるものと思われる。地政学的なリスクが顕在化しなければ、株価の上昇に合わせ、消費も回復するものと期待している。
		コンビニ（店長）	・必要最低限の購入ではなく、プラス1品が買われる傾向にある。長く続いた余裕のない状況から脱したのでは、と感じている。
		コンビニ（商品担当）	・今年は暖かくなるという予報が出ているので、早く暖かくなることによって、来客数、販売量の動きが良くなっていくように思う。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ2～3か月の動きをみる限りでは、段々と景気は回復している。急に上昇するということはもちろんないとは思いますが、横ばい又は回復傾向に推移すると感じている。
		衣料品専門店（総務担当）	・3月に入り気温が高くなるとの予報が出ているため、やや売上は持ち直してくると見込んでいる。
		乗用車販売店（役員）	・新しいモデル車や自動ブレーキの装備車両への買換えも順調。
		住関連専門店（経営者）	・現在、借入金利が非常に低くなっており、住宅ローン利用者が増えていることを実感している。備え付ける家具や調度品の需要が将来的には増えるのではないかと期待をしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・1～2月は1年中で売上が悪い月であるが、3月から花見などのイベントで少し売上が増えるかと予想する。

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
		観光型旅館（経営者）	・一般的に景気が良くなるということはないが、旅行業界は堅調に推移するのではないかと。
		タクシー運転手	・3か月先は入学・入社シーズンで、人の移動やイベントが開催される予定。単価的には低いと思うが、売上と客の乗車率は良くなる。
		通信会社（技術）	・転宅シーズンになるため、販売量に大きな動きがあると予想される。
		競輪競馬（マネージャー）	・これから気候の良い時期に入ることとなり、利用者増加傾向が望める。投資額も大きなレースが開かれることから増収が見込めるため、やや向上が期待できる。
		美容室（経営者）	・暖かくなって来客数が増えることを期待したい。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・商店街は、気候の影響を多く受けるため、今年の寒さで来街客自身が例年よりかなり減少しており、2月は特にその影響を受けた結果となった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年々卒業、送別商品の個数と単価が減ってきている。反面、企業の需要が伸びてきている。
		百貨店（販売促進担当）	・株価の不安定要因もあり、引き続き高額品の動きが厳しいと想定される。
		百貨店（営業統括担当）	・高額品の売上は増加しているが、衣料品のマイナストレンドが継続し、現状維持で推移すると予測。
		スーパー（企画担当）	・前年春以降の原料価格高騰による商品単価の上昇や、青果物の価格が落ち着いたところで、売上高の前年比は落ち始め厳しい状況となる。
		スーパー（財務担当）	・客数減を客単価の上昇で何とかしのぐ状況が続く。
		コンビニ（総務）	・景気が良くなる要因が見当たらず、この状況が良い方向に行くとは思えない。
		衣料品専門店（経営者）	・本来であれば、秋冬は「売れる」月だが、売上は過去の同月比と変わらず、客単価も上昇しない。来客数の動きも余り良くない。業界としてインターネットなどの通販にシェアが奪われているのではないかと。
		衣料品専門店（経営者）	・北朝鮮の動向がこのままであれば、影響なく推移する。
		家電量販店（店員）	・春先の閑散期に入るが、今月が伸びてないので同程度だと思われる。
		家電量販店（副店長）	・客数が前年ダウンで推移している状況の中、単価の底上げにより前年をキープしている。
		乗用車販売店（従業員）	・女性客を中心に「野菜や果物の価格が高いため買いづらい」等の話題が多く、消費マインドの低下が景気へ影響してくると考える。
		乗用車販売店（営業担当）	・登録車は前年割れが続き、軽自動車は前年並みで推移し、業界全体では少し前年割れを起こすと思われる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・競合店の開業から約1年が経過し、落ち着いてくるとみている。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況が余り変わらない。宴会などをみると、単価は変わらずに人数は減少傾向であり、売上はやや弱含みといったところだが、景気回復の兆しもあり相殺されるのではないかと。
		旅行代理店（営業部長）	・景気自体は間違いなく回復方向だが、まだまだ地方への波及は時間が掛かる。
		通信会社（支店長）	・当面の変動要素は見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・5月連休までは現状と変わらないと予想する。
		通信会社（営業部長）	・春商戦が終わり、新商品発売前の時期で販売の動きが活発でない。
		観光遊園地（職員）	・今後、特に集客できるイベントが予定されていない。
		設計事務所（所長）	・工場など、製造業の動きが活発である。
		乗用車販売店（従業員）	・決算期の反動により、来客数の減少が予想される。
	x	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・3月から各メーカーより始まる瓶ビールや、たる生ビールの値上げで、料飲店での酒類離れが起きないか不安である。物価だけが上がり、生活しにくくなる。
	x	コンビニ（店長）	・明らかなオーバーストア状況下であり、前年比客数割れの続く中このトレンドは当面変わらないと思われる。どこかが閉店しない限り減少は続くとの予想。
企業動向関連		-	-
		鉄鋼業（総務部長）	・造船関係の受注は増加見込みだが、受注価格の値戻しは未定。

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
(四国)		輸送業(経営者)	・朝鮮半島の地政学リスクを除けば、全体として良い。
		通信業(営業担当)	・地元企業のテレビ広告出稿がやや持ち直してきた。季節柄もあるが採用関係の事業者や採用そのものを意識したCMも目立つ。
		木材木製品製造業(資材購買)	・前年下期より当社が取り扱うほぼ全ての原材料価格が上昇傾向にあり、本年4月から改定価格の材料を消費する生産となる見通し。市場規模は2017年度並とみているものの収益面では厳しい年となる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・今後は前年と比べると、余り変わらない状況で進むのではない。
		電気機械器具製造業(経理)	・市場の変化も特段認められず、また得意先からの受注並びに発注予測についても変動要因が見受けられない。
		建設業(経営者)	・民間工事も少しはあるが、勢いがつくレベルではない。
		建設業(経営者)	・新年度となる2～3か月先は、例年、手持ち量が年度末納品後であるため減少する時期である。したがって、将来は、ここ1か月の受注状況に大きく左右される。補正予算関連の受注が、当該地域の当該業種で期待薄であることから、良くなることはないが、一方で本予算的に悪くなることもないと思われることから、変わらないとした。
		輸送業(支店長)	・3～4月の引越し繁忙期で物的には増加するが、一過性のもと思う。また、超勤時間の問題もあり、件数制限も実施すると聞いている。軽油単価も高止まりのまま。
		輸送業(営業)	・3月から4月にかけての年度末繁忙期は引越し需要の増大時期とも重なり物流の停滞が予想されることから、引き続き荷主からの引き合いの増加が見込まれるが、景気の低迷が長引くなかで、運賃条件の合意により契約成立にまで至るケースは多くないと推察される。
		通信業(総務担当)	・変動する要素が見つからない。
		金融業(副支店長)	・取引先企業の資金需要動向として、積極的な設備投資までは至っていない印象。
		広告代理店(経営者)	・金融機関の得意先は、マイナス金利継続により来期も経費削減対策継続のため、広告費等の削減が見込まれる。また多くの得意先も競合が厳しく広告費等は削減傾向であり、余り大きく変わらない見込みである。
		公認会計士	・経営者の方といる話をすると人手不足ということが1番の問題になっている。中小零細企業における人材確保が難しい現状が景気の足を引っ張っていると判断した。
		農林水産業(職員)	・燃油価格の高止まりと寒さで生産農家の利益率は低下している。また、気象要因から農家間の生産量格差が例年以上に広がった。一方、消費地では収益率が低下しており、資金運用にも陰りがみられる。軽減税率への対応準備も始まるが、軽減どころか農家等では課税対象者が逆に増えるなどの内容であったことから、税制改正に対する不満も出ている。
		食料品製造業(経営者)	・原油高による資材関連、物流費の値上がり控えられているが、製品価格に転嫁できず利益を圧迫する。
		繊維工業(経営者)	・春先に向かって持ち直してくると思うが、小売を取り巻く環境は構造的に厳しい予測である。
	化学工業(所長)	・原料高の影響で製品価格への転嫁が急務である。しかしながら、流通大手ではプライベートブランド品の値下げ戦略を取っていることから、使用している包材への価格交渉は難航している。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・客が情報を収集することで価格競争が起こり安い受注になり、収益が取れるかどうかというような、きわどい事業運営を強いられている。	
	x	-	-
雇用関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社(営業担当)	・自治体が企業誘致にも力を入れており、企業から一層の雇用ニーズがある。
		人材派遣会社(営業)	・4月からの新年度に向けて、人材の入れ替わりも多く業界全体が活気付いてくると考える。年明けからの寒波の影響も次第に好転して、景気もやや良くなっていく。
		職業安定所(職員)	・求人条件の向上の話も出始めてきた。
		求人情報誌(営業)	・業績は好調だが、各社とも長期的な人材不足による疲弊が深刻化しつつある。
	求人情報誌制作会社(従業員)	・異動時期に入るが全国的に人材不足で、求人メディアを利用しても人手の確保が難しい企業が、離職率を下げる方に予算をかけるようになった傾向がみられる。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・上がる要素が余りない。
		職業安定所(職員)	・求人倍率は引き続き高い水準で推移しているが、企業によっては人手不足により、受注を控えるなどの影響を及ぼすようなケースも見受けられる。
		職業安定所(職員)	・1月の有効求人倍率は1.62倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないため、「変わらない」と判断した。
		民間職業紹介機関(所長)	・求職者側においては、自身の経験、知識を踏まえ、理想論ばかりで求職活動をしている人が多く、もう少し自分自身を振り返って、求職活動を進めてほしいところである。特に若年層に、そのような傾向がみられる。理想と現実は違うということを分かってほしい。
	x	人材派遣会社(営業担当)	・5年の勤務、派遣先の3年規制のため、無期雇用採用などで、会社の利益が圧迫してくる可能性がある。

11. 九州(地域別調査機関:公益財団法人九州経済調査協会)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)		一般小売店〔生花〕 (経営者)	・卒業式や母の日といった花の需要がある良い時期になってくる。
		観光名所(従業員)	・閑散期が終わり、ようやく客が多くなる時期に入る。ゴールデンウィークの間合せも多くなっており、過去最高の水準が更新できる。
		商店街(代表者)	・暖かくなってくると客の出足が回復する。卒業、進学等の移動時期でもあり動きがある。
		商店街(代表者)	・年度切替えのため、経費関係、合い鍵等の製造関係は増加する。
		商店街(代表者)	・4月以降、新入学等新しいことが始まる。4月のセールも検討しており、現況よりは良くなる。
		百貨店(営業担当)	・春物の定価商材の動きが悪くない。
		スーパー(店長)	・これから気候も良くなり、寒さも一段落して暖かくなってくる。今後は行楽時期の商品が売れてくる。野菜の高値も落ち着き、やや良くなってくる。
		スーパー(統括者)	・株価の下落が悪材料ではあるが、客の購買意欲がやっと上向きになりつつあり、春先にかけて売上の上昇が期待できる。
		衣料品専門店(店員)	・盛夏物の実売期になれば、今よりは良くなる。
		家電量販店(従業員)	・新学期を迎え、家電製品の需要が増える。
		乗用車販売店(販売担当)	・年末から販売量が増加しており、前年比でも微増が続いている。良い流れが続く。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・店頭の様子から新規客も増えている。春先にかけて気温も上がり、来客数も増加するため、3か月先もそれに伴い景気もやや良くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕(支配人)	・前年末から1~2月と緩やかに景気は回復傾向にあり、春先までは悪材料がなく、この状況が継続する。また、唯一悪材料だった映画館の状況も3月から伸長する。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	・今後暖かくなり気候も良くなるため、人の動きが出る。来客数も増え、売上也伸びる。
		高級レストラン(経営者)	・3~5月は歓送迎会、入学祝い、卒業祝いと行事が多くなる。また、大河ドラマの影響も出るため、景気は良くなる。
		タクシー運転手	・春先は学校や企業で行事が続き、タクシーの利用が増える。
		通信会社(企画担当)	・季節的な要因もあり、販売量の増加傾向が続く。
	通信会社(営業)	・期末の大規模な販売促進活動及び使用可能地域の拡大を予定している。	
	通信会社(営業担当)	・転居・転勤時期に入り、需要が大きく動く。	
	美容室(店長)	・暖かくなって出掛ける機会も多くなり、2月に来店しなかった客が来店する。着物の着付けの予約も多数入っている。	

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
		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）	・4月からの介護報酬改定が0.54%増の改定となったことにより、当面の大幅な減収が回避できる。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	・国内外からの観光客の増加の影響が見込まれる。
		設計事務所（代表）	・季節的に客の動きが良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・新年度のゼロエネルギーハウスの購入募集に向けて、これから少し動きが出てくる。
		商店街（代表者）	・商況は変わらず、良くも悪くもないが、店内の魅力づくりを工夫すれば、売上増加が見込める手応えがある。
		商店街（代表者）	・物は動くが、今の状況からはほとんど良くならない。良くなる要素が全くない。
		商店街（代表者）	・特に地方では都市部と違って低所得世帯が多く、生活必需品や生鮮食品の買物でも安いものを購入している。
		商店街（代表者）	・毎年のことだが、卒業、卒園、入学等の行事の出費を補うため、ある程度食費を削るので、景気が良くなることはない。
		商店街（代表者）	・景気が好転する要因が見当たらない。低調のまま推移する。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・寒さはまだ続き、急に暖かくなっても、すぐに商品の供給が増えるわけでもなく、高値が続くことで客の野菜離れも影響してくる。利益率の良い果物の品質も余り良くない。果物、野菜は厳しい状況が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・良い材料が見つからない。仲卸業者も諦めていると聞く。何とかしなければならぬが、何もできない状態である。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・今後暖かくなってくれば売上は伸びるが、客の購買意欲は低い。
		百貨店（営業担当）	・前年に引き続き、富裕層と外国人観光客の購買意欲が堅調である。この大きな流れは今後も余り変わらない。ただ、2月の米国の株価急落の影響を考えると、不透明な部分が多い。実際に2月は高額品の購入に株価下落の影響が出ている。
		百貨店（営業担当）	・バレンタインデーを含め自家需要商品は依然堅調である。家具、家電の買換えや、学生服等の新入学需要は増加し、婦人雑貨の新商品効果も続いている。また会員積み立ての満会、新年度入会で来店機会が増加することにより、購入促進が期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・景気が良くなる与件等は見当たらない。
		百貨店（営業統括）	・気候や景気等の外的要因は比較的安定してくるが、消費を刺激するまでには至らず、横ばいの状況が続く。
		百貨店（業務担当）	・季節の変わり目で、人が動く。3月となるが春物への反応は余り良くない。手に取ってみるが購買に結び付く客は前年より少ない。
		百貨店（経営企画担当）	・1～2月は降雪等の悪天候の影響を受け客足が伸びず、翌日の反動も余りない。不要不急の買物はしない傾向は依然として強い。
		百貨店（売場担当）	・急に好転する要素が余りなく、今の状態が続く。
		百貨店（売場担当）	・前年の4月以降、当社を含む地域の商業施設はほぼ前年実績を上回り、景気は上向いていたが、最近はその動きが弱くなっている。客は必要なものは購入するが、必要ないものは購入しないといった慎重な姿勢がみられる。化粧品と食料品が全体をけん引しており、衣料品は気温によって変わってくる。
		百貨店（店舗事業計画部）	・富裕層の消費増加を受けて小売の売上は伸長しているものの、肝心の中間層の消費は、特別な日のための購買を除き慎重である。それぞれの需要にいかに対応・提案できるかが、中間層の消費を伸ばす鍵と考えている。
		スーパー（店長）	・ここ3か月、野菜の高騰で客の動きが悪い。天候が良くなると野菜の出荷も増え、売上の増加が期待できる。鮮魚は相変わらず刺身を中心に魚離れが影響しており、即席食や総菜が期待できる。熊本地震から1年以上がたち、競合店も軒並み営業を再開しており、今年は競争が厳しい。

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
		スーパー（店長）	・同一商圈内に競合店が出店し、環境は厳しくなっている。価格に対する客の姿勢も依然として厳しく、今後景気が良くなる状況にない。
		スーパー（総務担当）	・催事・企画絡みの特売時のみ来客数や売上が増加するという、客の厳しい価格選別志向が続いているなかで、4月以降に日配品の値上げが予定されており、当面、購買意欲が向上する要因がない。
		衣料品専門店（店長）	・景気の変化はみられない。
		衣料品専門店（店長）	・前月末より消費者向けに新しい地域復興振興券が発売されているが、残念ながら来客増につながっていない。
		衣料品専門店（総務担当）	・当商店街の現況や人口減を考えると、今後この商売の景気が良くなることはない。
		家電量販店（店員）	・引き続き大型家電の販売は厳しい。持ち帰りの小物商材についてもインターネットでの購入が非常に多くなっており、先行きも良くない。
		家電量販店（総務担当）	・競合他社が従来行っていなかったダイレクトメールやポスティングを始め、需要の掘り起こしに必死である。
		家電量販店（広報・IR担当）	・2月の売上は前年を超えているが、景気が上向きであると感ずることは余りない。
		乗用車販売店（代表）	・変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・地方では景気の回復が感じられない。人手不足や石油の高騰により運賃の値上がりが続き、通信販売部門の先行きも厳しい。
		ドラッグストア（部長）	・特段の変動要素がない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格の見込みは不透明である。大きな変化はないと見込むが、行楽時期に入ることや、人や物の流れにより、消費が高まることに期待する。
		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）	・新装開店の好要因はあるが、それに伴う閉店もあるので、大きな変化はない。
		高級レストラン（経営者）	・現在の予約状況からみて3月は良い。今後はこのまま増えていけば良い方向に転がるが、現在の傾向のままであれば悪くなる。
		高級レストラン（支配人）	・現在の予約状況を見る限り、景気は変わらない。
		都市型ホテル（販売担当）	・4月までの営業をしているが、前年に比べて大きな変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約も勢いがあり、しばらくは好調に推移する。
		都市型ホテル（副支配人）	・4～6月もMICEを中心に団体客が入っており、インターネットでの予約も堅調である。
		旅行代理店（従業員）	・平昌オリンピック後の朝鮮半島の動向が予測できない。国内は引き続き関西の大型レジャー施設の人気が続くが、関東の大型レジャー施設は不透明である。
		タクシー運転手	・現在の状況では外国人観光客や歓送迎会によりかなりにぎわってくる。ただ、外国の不安要素が予測不能である。
		タクシー運転手	・今年はゴルフをする人の動きが多く、良くなっていく。
		ゴルフ場（従業員）	・人手不足のなか、生産性を上げるための方法が取り立ててなく、今の景気状態が夏まで続く。
		競輪場（職員）	・同業者の売上高に下げ止まり感はあるが、好材料もない。
		競馬場（職員）	・変わる兆候が何も見当たらない。
		美容室（経営者）	・ここ何年も良くなるという報告ができない。変わらないというのは相変わらず悪いということである。熊本地震により店舗の移転を余儀なくされ、客の新規開拓が難しい。
		設計事務所（所長）	・ここ1年、仕事の受注量は変わらない。この先も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・年度末を控えた売上確保のため、各社赤字覚悟で営業する。売上が伸びても赤字になり、景気は余り変わらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・利益率の高い商品が生産終了することに伴い、それを使用していた客との取引がなくなる。
		百貨店（総務担当）	・新規大型商業施設の建設が発表され、主要商業施設の競合が強くなる。
		スーパー（店長）	・購買意欲を上昇させる要素が見つからない。
		コンビニ（経営者）	・公共料金の値上げで、収入に占める生活費の構成比が下がっていく。客の購入点数も今後は更に厳しくなる。

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
		乗用車販売店（総務担当）	・4月は期末商戦が終わり一息つく時期となる。特に今年は新型車がなく、来客数が少なくなり、車両販売が低迷する。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会の予約が前年より少なく、今後は好転しない。
		スナック（経営者）	・1月に続き2月も来客数が伸びない。なじみ客の来店頻度が落ちてきている。0時以降の来客数も減ってきており、客切れも早い。この1年同じような傾向が続いており、景気が上向き気配はない。
		観光ホテル（総務）	・熊本地震の復興需要の力強さが薄れてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・増え続ける新規ホテルの影響は、特に平日に顕著に出てくる。
		通信会社（業務担当）	・春以降、事業者向けのインターネット回線の取次ぎでは、販売手数料が減額されることがほぼ決定しており、新しい商材を取扱う動きが活発になってきている。通信業界の今後の流れが予測できず、どの代理店も先行きが不安ななか、それぞれ新しい動きをしている。
		理容室（経営者）	・先週頃から卒業や入社を控えた学生が来店しているため、来月くらいまでは良い。その後は卒業や入学で客が減るので悪くなる。
		設計事務所（所長）	・物価や税金は上がるが、収入は現状維持である。
		x	その他専門店〔書籍〕（副店長）
企業 動向 関連 (九州)		輸送業（従業員）	・健康食品の受注が増加している。4月以降の受注もダイエット商品関連を中心に増加している。また、高額品の受注も伸びており、好調である。
		通信業（経理担当）	・3月までの第4四半期において受注物件の売上計上が増加し、利益も増加する。
		農林水産業（経営者）	・3～4月は行楽時期や人の移動でスーパーマーケット向け、居酒屋向けがかなり期待できる。加工メーカーも新商品の売出し等で原料肉の問合せが多くなる。2月後半から鶏肉相場も上がり、鶏卵も高相場になってきているので、当業界との相乗効果が期待できる。
		農林水産業（従業者）	・春を迎え、野菜を食べる機会が増え、出荷量も伸びてくる。危険なのは、野菜の流通量を動かしたい小売側と、冬場の収益源を改善したい生産側との思惑が合致するかどうかである。合致しなかった場合、物は出てくるが、出せば出すだけ単価が安くなるという危険性を秘めている。
		家具製造業（従業員）	・引き合い件数、見積件数が増えており、2～3か月先の受注につながる情報が多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・期末に向けた駆け込み需要が見込める。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・3～4月は業界全体で商品が動く時期になる。落ち込んでいたが、贈答品がまだ動いてくる。特にインターネットでの販売が伸びてきており、今後はそちらに注力する。
		鉄鋼業（経営者）	・需要家による材料手配の端境期だが、発注量が減少している。鉄筋加工業者からは、物件はあるが、鉄筋工不足、トラック運転手不足等が顕著になっており、工事の遅れが気になるとの声が聞こえる。鉄筋の出荷のためのトレーラー手配にも苦心している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現時点での生産動向から、売上は前年比20%上がる。
		電気機械器具製造業（取締役）	・工場の新設計画が始まっている。場所と人材確保を確実にやっていくことで、今後の仕事の拡張が展開できる。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・客の工場増築や増産の話が出ており、今後もう少しずつ上向いていく。
		通信業（職員）	・一時的に受注量が落ちているが、受注の谷間であることが原因であり、数か月で回復する。
		金融業（営業担当）	・今後3か月は気温が上昇し、消費者の動きが活発になる。年度末を控え、各業種で販売活動が活発になるので、やや良くなる。
		金融業（営業）	・人手不足は解消されていないが、複数の中小企業から外国人登用の話が具体化していると聞く。人手不足が解消されると、依然として高水準の需要に対応できる環境が整う。
	その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・収入が極端に上昇する雰囲気はないが、働き方改革も浸透し、残業時間も大幅に短縮した。海外旅行を計画する社員もあり、時間の過ごし方によっては、景気も良くなる。	

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
		食料品製造業（経営者）	・比較的安定した受注がある。
		繊維工業（営業担当）	・製造業なので、石油の値上がりは運賃や資材等全てに影響がある。
		化学工業（総務担当）	・上半期は生産調整期にあたる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客は年度末を控えて在庫の補正に入る。同時に新年度に向けての動きを確保するために早めに手を打つ。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・生産量は高い水準で横ばいである。
		建設業（経営者）	・客の様子や受注計画は変わらない。
		輸送業（従業員）	・人手不足や労働時間の問題で運送会社からの要求が強く、料金改定を実施しなければ貨物を配送できない状況になっている。荷主への料金の転嫁が現状では難しいが、転嫁していかなければ会社として厳しい状況になっており、いずれは荷主も受け入れる。その後は商品単価に反映されるため、購買意欲は低下する。
		金融業（従業員）	・企業の求人意欲は旺盛で、雇用者所得は持ち直してきている。一方、バスやタクシー、貨物運送業等では恒常的な人手不足が経営の足かせとなっているほか、燃料費の上昇を懸念する客が増加してきている。
		金融業（得意先担当）	・更新投資の需要が出始めているが、まだ一部企業に限られており、今後の動向を注視するとともに、これが全体に波及することを期待したい。現状はまだ変わらない。
		金融業（調査担当）	・株価下落が心理的にどの程度影響しているのか不透明である。
		不動産業（従業員）	・賃貸物件の入居率が横ばいに推移しており、今後も継続する。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・前年比で動きが鈍い。
		広告代理店（従業員）	・2月の新聞折込受注枚数は前年同月比95%であった。依然として前年を超える受注量は難しいが、健康食品・戸建て・増改築等の業種は比較的好調であった。ホームセンター・家具・求人等は不調業種の代表格である。ただしスーパーマーケット・家電量販店・パチンコ店等の娯楽・消費の中心業種はほぼ変わりなく、景気の均衡はしばらく続く。
		経営コンサルタント（社員）	・例年のことだが、3月決算の会社が多く、新規の発注を控える傾向にあり、動きが活発にならない。
		経営コンサルタント（社員）	・客の買い控えがかなり多くなった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・自社ホームページのアクセス数や問合せ件数に変化がない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・良くなる感覚はないが、さほど落ち込むこともない。熊本地震復興のグループ補助金が3月で終わるので、少し良くなる。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・2月には、次年度に向けてプロポーザル形式で先行きの業務を発注する自治体があるが、今年度はそのような業務の発注がまだない。予算化されていない可能性があるが、来年度に向けた動きが少ない。
		食料品製造業（経営者）	・少子高齢化で、出荷量減の動きはまだ続く。
		金属製品製造業（事業統括）	・人手不足による建築費高騰により、受注が踊り場局面に入った。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先の工場が工事等で作りだめのため増産計画に入っていたが、工事が終了となった。前月に比べ、今月からは受注量が減少する。
		建設業（従業員）	・見積案件が少なく、受注もここ数か月取れていない。配置人員も不足しがちであり、受注が難しい。
		建設業（社員）	・発注の平準化を期待している。予算も毎年減少しており、地方の建設業者は非常に苦しい。ただし、労務単価の増額は経営改善に寄与している。
		輸送業（総務担当）	・人件費の増加が経営を圧迫し始めている。昇給、パート社員の時給の質上げが4月から行われることにより、減益が見込まれる。運送経費の荷主への価格転嫁も進んでおらず、先行きが不透明である。
		金融業（従業員）	・天候が良かったため、2月のスポーツキャンプに観光客が押し寄せた。宿泊、小売業の景気が良かったが、今後は反動減となり、3か月先は悪くなる。

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
	x	-	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社(社員)	・労働者派遣法や労働契約法に関連した転職や、新年度に向けての求職者の動きがある。現時点で賃金改定の検討を受け入れる企業も多くあり、派遣社員の働く環境の改善に向けての動きがある。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・熊本地震から2年が経過し、仮設住宅の居住期限が迫る等、人の移動とともに住宅やその関連品等の市場に動きが出る。
		職業安定所(職員)	・製造業では多少上向きになるが、人手不足が受注量を制限しており、景気も僅かしか上向かない。
		人材派遣会社(社員)	・新年度が始まり、ゴールデンウィークを過ぎると求人・求職共に落ち着く。
		人材派遣会社(社員)	・年度末までや、4～5月までの短期の依頼が既にきている。例年と同等の依頼件数である。
		新聞社[求人広告] (担当者)	・働き方が問われるようになり、改正労働者派遣法で人材派遣登録の広告は増えたが、景気が良くなる話題でなく、横ばいである。
		職業安定所(所長)	・求人・求職の動きに余り変化がない。
		職業安定所(職員)	・建設、運輸、警備といった業種で従業員の高齢化が進み、若返りが急務となっている。ただし、新卒の高校生は18歳人口の減少や一定以上の進学率で採用が難しく、また、大卒者は県外へ進学した者が県内企業に就職する割合は上がっており、若返りは進んでいない。高齢者が退職すると企業自体の存続が危うくなる中小企業も多い。
		職業安定所(職員)	・管内のある事業者の業績は、人口減少による消費の落ち込みや食文化の多様化により、業績が横ばい若しくは若干減少している。
		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が続き、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)	・特に中小企業は、前年度の採用人数が予定数より下回っており、本年度も積極的に採用活動を行うようである。しかし、実際に業績好調を理由として増員を計画していると回答する企業はごくまれである。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・業界全体の流れでは求人件数が前年比で伸びているが、そのほとんどがインターネットによるものである。媒体がインターネット中心になっており、フリーペーパーは前年割れしている。インターネットによる求人件数は伸びているが、地元の小規模企業の採用はうまくいっておらず、採用は相当厳しくなっている。
		民間職業紹介機関(社員)	・新年度の求人依頼数は落ち着いている。
		x	人材派遣会社(社員)

12. 沖縄(地域別調査機関:一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	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)		ゴルフ場(経営者)	・経営方針として割引料金を一切廃止しているが、それでも集客は十分に計れるとみている。
		スーパー(企画担当)	・ポイント施策の取組による改善が見込まれる。
		コンビニ(経営者)	・観光客が増加しており、ファーストフードや弁当などの品ぞろえを増やし、売上を増やす。
		衣料品専門店(経営者)	・どんどん暖かくなってきており、沖縄らしい陽気に客の気分も変わるのではないかとみている。
		観光型ホテル(マーケティング担当)	・現在の予約状況から推測される今後2～3か月後の客室稼働率は、前年同月実績を若干上回る見込みである。
		旅行代理店(マネージャー)	・ゴールデンウィークの旅行相談が増えているので、少し期待する。
		その他のサービス[レンタカー](営業)	・観光客の増加が見込まれていることを勘案し、景気は上向くとみられる。
	住宅販売会社(営業担当)	・前年同様、大型ショッピングセンターや分譲マンション、分譲住宅、ホテル建設が盛況で、職人の手配がより厳しく、建築単価を押し上げている。	

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	
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・インバウンドの数は変わらないし、むしろ増えている感じもあるが、買物の方は逆に慎重になっているようで、以前より爆買いは減っている。やはり買物、土産よりも、コトに対する需要の方が大きくなっているかもしれない。	
		百貨店（店舗企画）	・一部売場の改装による動員増は見込めるが、インバウンドの動向が今後どのように変化するのか、ネット販売への恐怖を感じている。	
		コンビニ（代表者）	・県内の消費に対する意識は変わらず高い。それに加え観光客の増加もあり、高い水準で推移していくと判断する。	
		衣料品専門店（経営者）	・今月は、冬物の処分と春物の入替えの月であるが、思いの外、寒さが続いたので冬物の処分が上手くできたところが多いようである。しかし、春物の定価品の売上が今一つ良くないところが気になる。景気はまだまだ予断を許さないとみられる。	
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・年度末の繁忙期に入っていき、例年から大きく変わる見込みはない。	
		観光型ホテル（代表取締役）	・前年よりも4～5月の動きはまだ鈍く、どうなるか分からない。	
		住宅販売会社（代表取締役）	・今後、県内での大型建築現場などとの職人の取り合いによる、人件費高騰や職人不足が懸念される。	
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・観光は相変わらず好調であるが、飲食は一にも二にも人手不足であり、働き方改革を実践するための労働時間の短縮は、店休日という形で調整している。しかし、それに見合った売上を確保できていないので相当苦しい。	
		通信会社（店長）	・1年の中でも入学シーズンにピークを迎えるため4月以降は客足は遠のき冷え込む傾向にある。	
		x	商店街（代表者）	・悪くなる店が多く出てきている。独特な自助努力等があれば売上は増えると思われるが、全体から見たら一部である。大多数の零細企業等はまだまだ伸び悩む一方で、現況では増える気配は余りみられない。零細企業の方は大変危惧している。
企業 動向 関連 (沖縄)		建設業（経営者）	・新築の仮契約及び申込件数が増えた。	
		食料品製造業（総務）	・気候も暖かくなりゴールデンウィークを控え季節的な需要も増加し、全体的に動きが良くなっていく。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・次年度第1四半期は前年度末からの公共工事の影響でやや良くなる見通しである。	
		輸送業（代表者）	・リゾート客の増加により、離島でのホテルや量販店の建設が前年から本格化しており、生コンの出荷は増大している。秋より本格化する陸上自衛隊駐屯地の建設へ向け、出荷量の多さは持続されるものと考えられる。ただし、アスファルトの出荷量は低迷している。	
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の販促活動は、競争環境が激化するなか、人材不足、又は県外や海外市場の開拓に必要な予算確保などの影響を受け、拡大する可能性は極めて低いように見受けられる。したがって、現状の実績を確保するには、ソフト交付金を活用した公共事業の獲得に尽力せざるを得ない。	
		x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が増える。	
		求人情報誌製作会社（編集室）	・3月は新卒求人開示の解禁月である。それにつられて中途募集も増加するものとみられる。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・2019年4月採用の新卒求人情報の解禁を目前に控え、企業からは求人票や採用活動に関する情報量が増えている。引き続き積極採用が期待できるものと感じている。	
		人材派遣会社（総務担当）	・人手不足なので、応募しても人が全く来ない企業から、賃金や就業条件面等、見直さなければいけないとの声がある。	
		x	-	-
		x	-	-