

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・衣替えの時期になり、スーツの販売量が前年を超えている。高品質の商材に対する要望も多く、購買意欲が出てきている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3月は春先需要もあり、北海道の車業界にとって最盛期を迎える。そうしたなかで、会社としても過去最高の数字を出していることから、3か月前と比べると景気は間違いなく良くなっている。新車種が特にあるわけではないが、人気車種の効果が続いている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・Webによる宿泊予約が国内客、外国人客共に好調である。
		通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・競合他社への流出は相変わらず多いものの、春商戦における引き合いが個人、法人を問わず多く、想定以上の販売量を記録した。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・3月は一般客による消費こそ余り振るわなかったが、外国人観光客による消費が比較的好調に推移した。ただ、外国人観光客の消費については、特定の高額商材がよく売れるなど、消費動向に変化がみられており、今後の対策が必要になってきている。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・雪解けとともに客が出歩く機会が増えている。
		一般小売店[土 産](経営者)	お客様の様子	・大雨による河川の氾濫などの影響で交通機関が乱れていたこともあり、例年であればこの時期に訪れるはずの客が少なかった。外国人観光客による売上も20%台まで落ち込んだ。ただ、売上は前年の101%、前々年の115%となっており、引き続き好調に推移している。
		一般小売店[土 産](経営者)	来客数の動き	・正月から春節にかけての来客数が減っていたものの、3月に入り中国方面からの外国人観光客がかなり伸びている。
		百貨店(売場主 任)	単価の動き	・来客数、買上客数の微減が続くなか、売上は微増傾向で推移している。客単価の上昇が要因であり、顧客動向として、買うのであれば良い商材をと考える傾向が続いている。
		スーパー(役 員)	来客数の動き	・野菜の価格が安定してきたことに加えて、気温の上昇などもあり、買物に来る客が増えてきている。
		コンビニ(エリ ア担当)	単価の動き	・客単価が上昇している。
		コンビニ(店 長)	単価の動き	・単価の高い商材が売れ始めており、それに伴い客単価も上がってきている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1～2月に購入を控えていた客がみられた分、3月に入り購入客がやや増えている。
		自動車備品販売 店(店長)	お客様の様子	・洗車用品、車内小物などのメンテナンスグッズの販売量が前年比130%と好調である。全体的に車両購入よりもメンテナンス関連の売上が伸びている。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・春になって景気が良くなってきているのか、人が大勢行き来して買物をするようになってきている。
		旅行代理店(従 業員)	来客数の動き	・2月の平昌オリンピックにて地元選手がメダルを取ったことにより、地域が大いに盛り上がっている。本来であれば3月は流氷観光が終わり、閑散期となるが、今年は大きな経済波及効果が生じている。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・次年度案件の問合せが増えてきている。また、その取扱額も例年と比べて多くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・相変わらず乗務員不足が深刻であり、稼働台数の確保に難儀しているが、市場そのものは活況である。日車営業収入は乗務員不足のなかであって、ほぼ前年並みで推移している。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今冬は大雪の影響で大変苦労していたが、3月に入り相当早い雪解けがみられることで客のムードが良くなってきており、一安心している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・モデルルームへの来訪客の商談に掛かる時間が以前より短くなっている。また、多くの客が購入を前向きに検討している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・買上単価の2極化が進んでいる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・前月に引き続き、客の動きが良い。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・3月上旬の大雪の影響により来街者数が例年よりも減少していたが、中旬以降、春休みを迎えた学生らしき客が父兄同伴で来街することが増えている。ただ、飲食や遊興などの目的で来街することが多いようであり、衣料及び装飾品を含む職種全般的にはやや悪い状態が継続している。
		一般小売店 [酒](経営者)	来客数の動き	・ここ数か月、フリー客が店頭で高額なワイン、ウイスキーを買い求める姿が目立ってきている。得意先による売上は芳しくないが、フリー客による売上が全体売上を下支えしている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・最近の傾向として、来客数の減少、買上客数の微減、買上単価の上昇が続いていることで、売上が前年比微増で推移している。気候がようやく春めいてきたが、北海道ではまだ寒い日も多く、春物衣料が活発に動き出すまでしばらく時間が掛かりそうであり、売上が飛躍的に伸びることまでは考えられない。
		百貨店(役員)	お客様の様子	・3か月前と比べて来客数が減少しているが、客単価が上がっており、売上の的には変わっていない。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・依然として客の節約志向がみられるものの、目的買い需要については確実に客の動きが良くなっている。特に新生活関連商材や学生服で、そうした動きが顕著である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・ここ数年の競合店の攻勢により、当店ではかなり競合店から後れを取っている。
		スーパー(役員)	来客数の動き	・雪解けとともに来客数が増加傾向にあるが、買い回り客が増えているのか、客単価にやや落ち込みがみられる。また、来客数はここ3か月増加傾向にあるが、前年からは1%強低下している。3月の売上は客の買上点数が増加したことで、どうにか前年並みをキープできそうである。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の前年比をみると、3か月前と変化がない。人口減少が大きな要因の1つとなっている。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・3月初めの大雪の影響で来客数、売上が落ち込んだ。3週目の土日には例年並みの来客数に回復したが、落ち込み分を取り戻すことができなかった。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・来客数、販売量は安定しているが、上向き感が無い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・石油製品の動向に変化がなく、安定して推移している。
		高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・昼は5~6名の家族連れが多く、満席となるが、単品メニューの注文が多く、客単価が上がらなかった。夜は順番待ちこそ出なかったものの、ほぼ満席であった。また、北海道新幹線の開業効果が薄れていることもあり、売上は前年比マイナス20%と厳しいものがある。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・3月の売上は前年をやや下回った。食品の値上がりが家計に影響したのか、ランチの主婦層が少なかった。また、毎週のように低気圧が通過したことや満月の日が2回あったことなどで、不調を訴える人も多かったようである。人手不足も深刻化しており、近所の飲食店では常時求人貼り紙を掲示している。さらに、転勤族の客によると、引越し業者のスタッフが不足していることで、道内の引越し代金が80万円を超えたとのことであり、特に当事者は外食どころではないようだ。引越しのスタッフ不足が飲食店の売上にも響いてくるとは考えていなかった。
		旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・前年の秋以降、個人旅行も含めて好調を維持している。他社も販売が好調なようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月中旬以降、例年よりも暖かい日が多く、雪の日も少なかったため、雪解けが早く、タクシーの利用が減少している。また、前月までと同じく乗務員不足でタクシーの稼働率が落ち込んでいる。タクシー1台当たりの売上は7%程度増えているが、会社の売上はマイナスであった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月上旬に2つの低気圧が近づき、大雪と大雨に見舞われたこともあり、前半の来客数がかなり落ち込んだ。しかしながら、後半には、ほぼ通常どおりの来客数に回復するなど、落ち込み分を取り戻してきている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・季節需要により売上が増加している。ただ、前年比は5%弱低下している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良いのか、悪いのかは分からないが、客は使うべき時には金を使うものの、その分、我慢しているところがある。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・前年と比較して公共工事が減少しており、それが輸送量の減少に大きく影響している。
		百貨店（担当者）	単価の動き	・引き続き来客数の前年比は伸びているものの、買上客数の減少や客単価の低下がみられる。客の購買動機につながるような仕掛けなど、店舗として売上につなげる努力が必要になってきている。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・1週目の大雪、2週目の大雨と例年にならぬ異常気象の影響を受け、来客数が減少している。また、来客数と連動するようなアイテムも同様に苦戦している。春物の動きも出遅れている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。大雪の影響もあるが、目的買いの客が多いことも影響している。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・最近は都市部の店舗よりも地方の店舗で来客数の伸び悩みが目立っている。北海道は全国の中なかでも人口の減少幅が大きい地域であり、その影響が徐々に表れてきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の価格に対する反応がシビアになってきている。セール価格の設定によって、売上、来客数に変化がみられることから、客がより安い商材を求めて店舗間を流動していることがうかがえる。また、今冬は前年よりも灯油価格が上昇していたことから、客の節約志向が強まっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は好調だが、商材の値上げに伴う部分が大きい。来客数は売上と大きな差が付くほど下がっているため、実際には景気は良くない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・周りの施設でポイントアップセールを行っているため、客が全て流れている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車、サービスのいずれも売上が落ちている。地場産業の停滞も大きく影響している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は決算に向けての最必要期であり、年間で最も売上の伸びる時期であるが、販売量、在庫量共前年を下回って推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当地域における人口流入の動きが少ないなか、異動シーズンになり、地域外への流出が増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・国内観光客、外国人観光客、イベント関係からのオーダーが減ってきている。前年実績と比較してもやや減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3月上旬の予想以上の豪雪の影響で、例年と比べて人の動きが鈍く、売上の上がらない厳しい状況が続いた。ここ数年のなかでも大変な状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比べると降雪が少なかったこともあり、利用客の絶対数が少なかった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年であれば時期的な要因により、販売台数の増加が長期間にわたってみられるが、今年は例年よりも短期型で販売台数も見込みほどの伸びがみられなかった。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用乗降客数が目標数値を下回る月が続いている。2月までであれば今冬の厳しさを理由にできたが、3月に入ってから天候も安定しているため、全体的に人の動きが弱くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	コンビニ（オーナー）	競争相手の様子	・外国人観光客が減ってきている。
	×	その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・買い控えの動きがこれまでよりも強まっている。客の経済的余裕がなくなってきた兆候とみられ、軽医療も我慢する時代を迎えているのかもしれない。
	×	観光型ホテル（役員）	単価の動き	・原価や経費が急激に上昇しているなかで、価格志向の強まりにより宿泊単価、消費単価が伸びてこないため、収支の状況は良くない。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・客単価は維持しているものの、輸送量が減少している。
企業 動向 関連 (北海道)		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の販売量は前年比プラス10.2%が見込め、3か月前のプラス7.1%を上回っている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・災害復旧需要、都市部の再開発需要、北海道新幹線の札幌延伸に伴う工事需要などがあり、景気はやや良い。
		建設業（従業員）	競争相手の様子	・建設関係各社は年度内の受注目標をそこそこに満たし、新年度に向けて新たに受注体制を整えている状況にある。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けたしゅん工が続き、完工高、利益共、当初の年度計画を上回る実績確保ができていく状況に変わりがない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・物流量、見積件数などをみても、特段良化に至っていないため、景気は変わらない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格や人件費の上昇が企業収益の重荷となっており、個人消費にも節約志向がみられる。一方、外国人観光客による消費と民間建設投資が堅調に推移していることに加えて、北海道新幹線の札幌延伸に伴う工事も景気の押上げに寄与している。総じて道内景気は3か月前から横ばいで推移している。
		司法書士	取引先の様子	・今冬は記録的な大雪となり、前年12月から2月までにかけての積雪が多かったことから、不動産関連や建物関連の取引が低水準で推移している。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の給与を上げる話とは裏腹に下請の受注単価が一向に上がってこない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は引き続き10%以上の伸びを示している。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前の売上予測と比べると、少しずつ回復傾向にあるが、3月は当初の売上見込みよりも商材の動きが悪く、ややダウンしている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上が3か月前と比較して1割近く減少している。前年との比較でも同様の落ち込みとなっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今冬は例年よりも寒く、雪も多かったことから、消費が停滞している。平昌オリンピックもマイナスに影響した。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・周囲の景況感としては、こじばらく好調を維持していたが、取引先の業績動向として実績が計画よりもやや下振れしているとの話を聞く機会が増加している。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比べて建物新築と新築を前提とした土地売買の動きが低調である。
		司法書士	取引先の様子	・気温が上昇し、雪解けが進むなか、年度末を迎えて決算に向けての動きが出てきそうであるが、実際には動きが鈍く、不動産取引の成約数が一向に伸びてこない。
	×	-	-	-
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数が3割ほど増えている。採用難も反映されているものとみられるが、これだけの急激な求人の増加は過去に例がない。欠員補充ではなく、業容の拡大に向けた求人が目立ち、企業の拡大意欲がうかがえる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求職者数の動き	・売り手市場が続いているなか、企業では人材不足によるサービス、クオリティの低下を防ぐことに苦しんでいる。こうした傾向が業種を問わずみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・全体的に求人件数が減少している。新規採用を諦め、今いる人材の定着に力を入れる事業所が増えている。ただ、そのようななかでも建設業、小売業、飲食業の求人堅調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・住宅関連では需要があるにもかかわらず、人員を確保できないことで、工事が停滞している状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年4か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は1年1か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.10倍と8年連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年に比べてわずかながらに減少しているが、月間有効求人数は8か月連続して前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は増加しているが、新規求人数は医療福祉こそ増加しているものの、全体としては減少しており、景気の上昇につながらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は1.10倍となり、前年を0.10ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・各企業の採用担当者との情報交換において、業種による温度差が感じられる。観光やホテル業では、年間で一番の閑散期である3月においても一定数の顧客が確保できているようであり、新卒採用に対する意欲も高い。一方、住宅産業やカーディーラーでは、新卒のニーズは高いが、数多い離職者の補充のためのもので好景気感を感じられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・医療福祉分野と製造業の一部を除き、前年の求人件数を下回っている。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (東北)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪が解けたことで来客数が戻り、除雪費用の支払が終わって経費的にも楽になっている。また、競合店の影響はあるものの、売上も前年並みに戻りつつある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3月は受注生産の納品で、販売量が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月は比較的暖かく晴れた天候が続いているため、客、通行人、来街者共に、街に出てきており、にぎわいが戻ってきている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・3月上旬は天候が良くなかったが、中旬になって良くなり、花粉が舞うようになってからは、花粉症患者の来客数が増加し、客単価も上昇している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・気温の上昇や天候の安定に伴い、日に日に来客数が伸びている。大雪と寒波で足止めを受けていた客が、久しぶりにゆっくりと春物商材を眺めている。また、新生活に必要な商品や返礼ギフトの購入につながる動きが活発になっている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・野菜の価格が下がりがつつあるため、野菜を中心に生鮮食品の売上が前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒い日が続いて、来客数が少なかったが、暖かくなってきたことで、春物を見に来店する客が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・天候がすっかり春めいている。需要期の真っ最中でもあるため、新規の来客数も例年同様に好調な状態である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題による落ち込みはかなり払拭されており、販売量が徐々に伸びている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・彼岸のあった今月は小物の仏具の売行きが良く、ある程度の売上を維持できている。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末ということもあり、受注量は増えているものの、大型の物件は少ない。ただし、各社とも新入社員が増えているところもあるように見受けられる。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・気温の差が大きく、春物の動きが良くなってきている。それに伴い、全体的に来客数も増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・春休みの家族旅行における宿泊予約が前年より好調である。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・ネット及び実店舗での予約件数が増えてきている。また、今年で3年目を迎えるダイレクトメールはがき専用特別プランの申込みも定着しており、微増ではあるが予約件数は伸びている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団体旅行は相変わらず堅調である。また、個人旅行も先行予約の動きに改善がみられている。ただし、直前でキャンセルが発生するケースもあるため、予断を許さない状況である。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・日によっては対応しきれないほど、国内外問わず旅行の問合せが増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・東京方面の販売量は前年並みで推移している。また、関西以遠において、大型レジャー施設や九州沖縄方面の受注量が増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一気に雪が解けて客の動きが活発になり、購買意欲が高まっている。3月上旬に加入促進及び感謝イベントを開催したが、新規加入者はやや少なめであったものの、来客数は前年の1.2倍の6,000人となり多くの反響を呼んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・土日祝日は予約なしの客が増えている。ここ最近、天候が良ければ外出して店舗を回るといったような客が、際立って増えてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暖かな天候となり、来客数が多少増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・月前半はいずれの店も余り良い話を聞かなかったが、後半になると客足も良くなり、飲食店では客単価が上がってきているという明るい兆しもみえている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・客の反応も今一つであり、厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材は厳しい状況のなか若干の動きがみられている。また、高額商材も好調であり売上を確保している。そのため、全体的な販売量は横ばいで推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月の前半は、低温や天候不順により客足が鈍ったものの、気温が上昇した後半は衣料品を中心に春物が動いている。高額商材は相変わらず苦戦しているが、ブランド品、宝飾品、美術品などは回復の兆しがみえ始めている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月は新生活を始める準備期間のため、様々な購入があったものの、3か月前と比較しても、特段景気そのものに大きな変化は見受けられない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・今月に入って気温が上がったことで、客の動きが若干上向きになったものの、ポイント還元率を上げたセールにおいても売上に大きく寄与するまでには至っていない。まだまだ消費者の節約傾向が続いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・野菜を中心とした生鮮食品の高騰により3月の平均1品単価は前年を若干上回っている。しかし、消費者は無駄がなく簡便性の高い低単価商材を購入する傾向が際立ってきているように見受けられる。また、来客数、購入点数共に前年を下回っており、全体として前月よりも悪い状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、1人当たりの購入点数が増加しているため客単価が上昇している。部門別では、冷凍食品、米、総菜が大きく伸ばしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はようやく来客数が下げ止まった。異動や年度末が絡んでいるのか、建設業関係に動きがみられている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の影響や、外的環境変化による来客数の減少はあるものの、3か月前と比較して全体的に大きな変化はない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・いろいろな催事を行っているが、来客数の減少が続いている。ただし、客単価が高いためかろうじて売上は前年並みを維持している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・公立高校の定員割れで学生服は伸び悩んでいるが、私立高校の制服については順調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・例年であれば、冬物から春物を飛ばして一気に半袖へと消費者のニーズが変わっていたため、それに対応した品ぞろえをしていた。しかし、今年は中途半端な気温のため、冬物が動かず、半袖商品の動きも鈍くなるなど、どっちつかずになって苦戦している。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・フレッシュャーズの時期のためスーツはよく売れているが、価格帯は非常に低く、必要最低限のものしか購入しない。依然として消費者には節約志向がみられている。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・客単価や購入点数に変化はないものの、来客数が減少しているため、前年の数字に届いていない。
		家電量販店(店 長)	単価の動き	・テレビなどの映像商材は好調であるが、エアコンなどの季節商材は前年を少し下回っている。冷蔵庫、洗濯機などは前年並みである。そのため、全体的には前年並みで推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・土日祝日における新規客の動きが変わらない状況が続いている。
		乗用車販売店 (本部)	単価の動き	・来客数、販売量共にほぼ前年並みで推移している。ただし、メイン車種構成が単価の安い軽自動車にシフトしている影響で、収益面では前年比70%と苦戦している。
		住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数の増加はないものの、高額商材が売れており、客単価を押し上げている。結果として前年並みの売上を確保している。
		その他専門店 [酒](経営 者)	来客数の動き	・飲食店は前年同様の動きであるが、店頭の酒類関係の売上が少し鈍い。異動シーズンのため、地元の人口動態に比例した動きのようにみえる。
		その他専門店 [靴](従業 員)	販売量の動き	・気温が上昇したことで、春物商材の動きが活発になってきている。ただし、その場で即決せずに後日購入するなど、慎重に判断している客が増えている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大雪が降ったり、急に暖かくなったりと天候が不安定なため、来客数が減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチタイムの客がここ数年で最も少ない状態が続いており、ディナータイムの推移も低調である。昼にレストランを利用する客が減っており、景気は低調のまま推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は、来客状況がコンスタントでなく、大人数でどんと来るか、全く客がいないかの両極端である。そのため、景気がどの方向を向いているか判断がつかない。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・春になり、人の動きが増えているが、前年並みで推移しており、景気が良くなっているとまではいえない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊と一般宴会はやや増加しているものの、婚礼のマイナスが大きく影響している状況に変化はない。
		通信会社(営業 担当)	単価の動き	・上場企業の入札が進んでいるが、前年よりも請負単価が下がっている。前年並みの売上を確保するためには請負量を現在の3割増しにしなければならぬが、人手不足のため、売上確保が難しいという声を多く聞いている。仕事はあるものの、売上と利益が横ばいのため、状況は変わらない。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客の設備投資に対する意欲に変化はみられない。
		遊園地(経営 者)	来客数の動き	・例年のような3連休がなく、寒暖の差もあり天候が不安定である。春休みでばん回をしてきているが、前年には届いていない。
		美容室(経営 者)	来客数の動き	・今年に入り、客の再来店率は前年比70～80%で推移している。
		その他サービス [自動車整備 業](経営者)	お客様の様子	・年度末だからかもしれないが、来客数、商談件数共に伸び悩んでいる。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・受注はあるものの、契約までの期間が長い。
		その他住宅[リ フォーム](従 業員)	販売量の動き	・キッチンのリフォームにおいて、システムコンロの交換工事は増えたが、給湯器は前年よりも減少している。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・例年であれば、3月は卒業、進学のための制服、靴、運動着、教科書などの購入によりにぎわうのだが、今年は寒さの影響からか特に3月前半の来客数が伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末に大手スーパーが商店街から撤退している。昼夜を問わず人通りが少なくなり、空き地も増えて駐車場となっている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・目的買いの客はそれなりに動いているものの、消費マインドそのものは相当冷え込んでいる。必要でないものに対する買い控え傾向は依然として続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年並みであるが、販売量が減少している。3か月前は必要な物をすんなりと購入していたが、このところは、買い渋りとまではいかないものの厳選して買物をしている様子がうかがえる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、卒業式の謝恩会や歓送迎会などにより多少の人の動きはあったが、あくまでも一過性のものに過ぎず、特に平日は飲食店への販売量が少ない。ノンアルコール飲料の普及に伴い、外出してもアルコール類を飲まない消費者が多くなった印象が強い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半まで前年並みだった来客数が、月末にかけて大きく落ち込んでいる。今年に入ってから、一段とその傾向が強まり、3月も引き続き悪い状況となっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・気温が前年並みに戻ったことで、婦人服の春物にも動きが出てきている。しかし、ここに来て、好調に推移していた高額商材の動きが鈍くなってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が1～3月にかけて下降線をたどっているため、売上も減少している。逆に来客数は増加しているが、売上をカバーするまでには至っていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・朝昼の来客数は前年並みを維持しているものの、夕方、夜間の来客数が前年を下回っており、苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが大きく、前年比で4ポイントの減少となっている。また、カウンターコーヒーの販売量も低下している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3月後半になって暖かくなり人出も増えたが、高齢化が進んでおり、買物の回数を減らしている状況が顕著にみられている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3月上旬の天候不順により、特にシニア層の客の動きが鈍くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・市場全体が低調傾向にある。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末による来客数、販売量の増加を見込んでいたが、一向に良くなっていない。百貨店縮小のニュースなどもあり、地方の景気は衰退している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・2月後半より暖かくなって暖房用燃料の出荷量が減少しており、前年比90%を割り込むような推移で動いている。そのため、収益も低迷している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候が不安定で燃料の販売量は落ち込んでいる。さらにタイヤ交換など、季節の変わり目需要も遅れており、売上が伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・3月単体の景気はやや良いものの、全体的な景気は下向いている。同業者からも景気の良い話を聞くことがない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・県外からの客は高めの単価で飲食をしているが、地元客は景気が悪いのか、単価、来客数共に下がっている。冬の気温の低さが年明けの仕事に影響したらしく、春になっても足を引っ張っている様子である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当社の営業戦略によるものか、景気によるものなのかは判断しかねるが、前年よりも来客数が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン、宿泊など、個人消費に頼る部門の売上が前年と比較してかなり下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊部門はここ半年予算を達成しているが、宴会部門、婚礼部門、レストラン部門は予算未達成となっている。婚礼に関しては、結納や顔合わせはあるものの、披露宴はほぼない状況である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・各種物価が上昇している。政府は3%の賃金アップをうたっているが、全体的な景気の底上げは極めて困難であるとみている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が円高を警戒し始めており、よりコスト削減の要求が出ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競艇場（職員）	来客数の動き	・原因は分からないが、前年と比較して来客数が大きく減少している。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・周辺の飲食店がどんどん閉店している。非常に悪い状態である。
	×	スーパー（経営者）	それ以外	・来客数の減少より、売上の減少のほうがより数字に表れている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比でみた場合、年末年始と比較して来客数は減少している。来店頻度を高める取組が今後の課題である。新年度による新規客獲得に努力していきたい。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比が10%以上減少しており、近年の中で最も悪い状況となっている。
	×	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・競合店の出店により来客数が減少している。ポイントを用いた販売促進やチラシの強化などにより1人当たりの購入点数、客単価は前年を上回っているものの、売上のマイナス分を埋めるまでには至っていない。
	×	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・1人暮らしの方が必需品を購入する時期であるが、必要最低限の購入しかしない客が多い。また、花粉の時期であるものの、空気清浄機などの動きも今一つである。
	×	高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・1～3月は非常に悪い状態が続いている。また、同業者の売上も悪い様子であり、仕入先の市場も停滞している。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規案件が決定しており、売上が伸び始めている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ほぼ横ばいで推移していた製品の販売価格が、若干の上昇傾向をみせている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・新聞広告、テレビ広告共に前年をやや上回っているものの、期末のスポット的要素が色濃い。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農家の収入は例年よりも10～20%減少しているものの、生産資材の購入が散見されている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、彼岸の時期の売上減少が大きく影響している。季節限定商材の動きは良いものの、全体としてはマイナス傾向である。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客単価の高い旅行者や出張者の数が増加しないため、売上も余り変化していない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、下げ止まる気配がない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量に大きな変動はみられていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一昨年と比較して受注量は増えている。売上は、一昨年との比較では若干下回っているものの、前年よりは増えている。そのため、前年が非常に悪かったことを実感している。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・年度末にもかかわらず需要が伸びていない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末により、ある程度の駆け込み受注が発生しているものの、3か月前と比較してそれほど大きな変化はない。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小幅の増減はあるものの、物量は順調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・入札の際の条件面での対応に冷やかな客が増えている。何かしら付加価値をプラスしないと厳しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年度予算の消化で土木関連工事は忙しい。個人投資家では外貨建て商品の購入が目立っている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・スーパー、家電量販店、ホームセンターが減収となっている。一方、コンビニ、ドラッグストアが増収と、業態により差が顕著であるため、一概に景気がどの方向に向いているのかを判断することは難しい。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気は悪いままであり、大きな変化はない。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月期末の動きも想定内の推移である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	取引先の様子	・小売業、サービス業関係は、売上、利益共に前年を下回っている。ただし、建設関係、製造業関係は好調であり、全体景気の底上げをしている状況にある。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・周辺のスーパー、ディスカウントストアのチラシが、週1回から2回に増えるなど、価格の安さを競っている。景気が良くないためではない。
		その他企業 [企画業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・景気の動向によるものかは不明であるが、当社は年度末に仕事が多い特性があり、今年も同様の状態である。
		農林水産業 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・直売所に出荷している農産物の売上が前年を下回っている。
		出版・印刷・同 関連産業 (経理 担当)	競争相手の様子	・同業他社においても、前年末以降、売上の前年同月比はマイナスが継続している。
		経営コンサルタント	それ以外	・国内経済にプラスとなるような、国際的、政治的要因が見当たらない。
		コピーサービス 業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・年度末の大型案件がほとんどなく、小口の物件を拾い上げている状態であり、売上も前年を10%程減少している。地元中小企業の新入社員の採用状況も厳しい様子であり、受入れ準備の商談数も減少している。
	x	*	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新卒採用で苦戦をしている企業が、中途採用に力を入れている動きが顕著にみられている。新卒採用では特に高卒採用が苦戦を強いられている印象を受ける。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・3月に入って求職者の動向が活発化しており、派遣登録者数も増加している。
		新聞社 [求人広 告] (担当者)	採用者数の動き	・2019年新卒採用の動きが人手不足を背景に活発になっている。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・中小企業の中では、前年同様に非常に積極的に新卒の採用活動をしている企業が多い。前月と比較しても、インターンシップの説明会に募集する企業が多く、景気の良い状態が続いていることを実感している。
		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者は増えているものの、より高い条件での希望が多く、ミスマッチや辞退が増えている。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年度末の入替え時期であるが、採用難易度の高さから企業の採用意欲は低い。特に学生のアルバイト離れ、短期や単発バイトに集中する傾向が影響しており、企業の採用意欲低下が顕著である。
		アウトソーシ ング企業 (社員)	それ以外	・年度末でとても忙しいが、例年のことであり景気に変化はない。
		新聞社 [求人広 告] (担当者)	求人数の動き	・株価の下落は直接的な影響はないとみているが、首都圏からの求人が下降気味である。かわりに、細々ではあるが地元のサービス業を中心に求人が増えている。
		職業安定所 (職 員)	周辺企業の様子	・求職者数の減少、求人数の高止まりの状態が継続しているが、賃金増などの募集条件の引上げがみられていない。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・引き続き求人が増加傾向にあることや求職者の減少傾向に大きな変化がなく、景気への影響がみられない。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・最終四半期の期首から大口受託業務がないまま推移している。売上は前年比8%の減少であり、総利益も2けたの減少とカバーしきれていない。そのため景気は下降しているとみている。
		職業安定所 (職 員)	求職者数の動き	・新規求職者数は増加している。特に在職者の相談は、前月に引き続いて多い。また、有効求職者数は減少傾向にあるものの、3か月前と比較すれば増加している状況である。

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

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が高くなってきて、行楽に出かける客が来店している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年と比べて異動マーケットが盛り上がっている。白物、黒物家電共に、好調に推移しており、前年比107%で着地している。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・新生活関連商材が前年比110%で好調に推移している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・経費で落とせるようになったのか、領収証を発行してほしいという客が少しずつ増えてきている。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・今月前半は、客室工事により一部販売制限を行ったが、中旬以降は団体予約を中心に、例年並みで堅調に推移してきている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客の宿泊単価が上昇傾向にある。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・来月よりデスティネーションキャンペーンがスタートする。地元の受入環境も盛り上がり始めており、メディアでの露出も増えてきている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・通信業界は今月が年間で最も売れる月のため、来月につながるわけではない。
		通信会社（局長）	来客数の動き	・事務所を移転した影響もあるが、来客数がここ3か月で伸びている。
		ゴルフ場（総務担当）	来客数の動き	・当ゴルフ場は天候に左右されやすいが、今月は天候に恵まれ、来場者が前年同月比プラス200名、1,500名となり、良好に推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街内に新たにコンビニがオープンした。その後すぐに、既存のコンビニも改装オープンし、両コンビニの競争で数日間は人の動きが目立っている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は桃の節句もあり、良い気候になってくると思ったが、気候不順である。暖かい日で桜の開花が早くなると思うと、今度は雷雨や雪があり、客も外出を控えている感じである。各業種とも、売上が下がっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数、販売量共に厳しい状況である。比較的堅調に推移してきた高額品の動きが鈍い上、オケージョン消費も振るわない。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・客の来店数に大きな動きがない。購入意欲も同様である。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・商品により動向の明暗が分かれている。例えば、化粧品など婦人雑貨は好調であるが、婦人服は基調の改善に至っていない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・3か月前の売上は非常に好調で、1～2月に少し落ち込みはあったものの、今月に入り食品、衣料、住居用品の全てで、売上、来客数共に、前年比を上回っている。ショッピングセンター全体でも非常に好調である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年は4週間続けて、揚げ物類の特売セールを行ったので売上が伸びていたが、今年はその分の落ち込みが大きい。おにぎり、揚げ物商材等の特売セールに敏感な客が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年度末なので新車などの販売を期待していたが、逆に販売台数が前年より少し落ち込みそうである。車検、点検などの整備売上が堅調なことが救いである。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月に入り、営業関係の新車、中古車の売行きが極端に落ちている。また、車検等の在庫も少し減っているようで、全体的に販売、車検件数が減少している。原因を探っているが、今のところ分からない。	
	自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・3か月前と総量的には売上などは変わらないものの、客の来る時期や人数が、極端に少なくなったり、集中したりと、読めない状態がここしばらく続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		仕入運専門 店（仕入担当）	お客様の様子	・今月前半は寒さが継続し客の出足も鈍く、消費も運動して悪かったが、中旬から後半にかけての急激な気温上昇に伴い、園芸、レジャー用品を中心に客足が回復している。前半の悪さを後半で相殺する形となっている。
		その他専門 店〔靴小売業〕 （経営者）	単価の動き	・天候の良しあしで来客数が増減している。値頃感のある商品に、動きが出てきている。
		その他専門 店〔燃料〕（従 業員）	販売量の動き	・受注は減少傾向で、受注残も同様に推移している。
		その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・来客数は前年並みを維持していても、買上率、客単価、買上点数共に減少傾向で、節約志向に拍車がかかっている。特に、アパレルを始めとした物販が厳しい一方、飲食、サービス、アミューズメントは安定している。
		都市型ホテ ル（営業）	来客数の動き	・今月は、前年発生した大手企業の不祥事、改ざん問題等により、宴会等が自粛されたため、厳しい状況となっている。
		旅行代理 店（従業員）	お客様の様子	・財布のひもが固い。
		タクシー運 転手	お客様の様子	・今月は送別会の時期で、例年であると忘年会と同じくらい動くのだが今年は少ない。週末は多少動いたが、深夜が全然ない。1次会でお開きとなるケースが多かったようである。
		タクシー（役 員）	お客様の様子	・乗務員不足が深刻である。
		テーマパ ーク（職員）	来客数の動き	・来客数の動きが気温の寒暖差に左右され、今月下旬の暖かさで少しずつ回復している。依然として、上向き傾向にまでは至らない。
		競輪場（職 員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		その他サー ビス〔自動車 整備業〕（経 営者）	お客様の様子	・車検整備や法定点検の検査、点検結果を客に説明しても、なかなか整備につながらない。安全性や近時の不具合予測は理解しても、出費の面でブレーキがかかり、車検に合格する最低限の整備のみ受けている。安全性には関係ないが、愛車の外装傷の修理も、簡易修理を求める客が増えつつある。修繕に大きなお金が掛かる時は車を買換えるとは言っている。
		その他サー ビス〔立体駐 車場〕（従 業員）	お客様の様子	・来客数、単価、販売量いずれも横ばいである。野菜等の価格高騰により、身の回り品、買い回り品なども、必要な物だけを買うという状況が続いている。
		その他サー ビス〔イベン ト企画〕（職 員）	お客様の様子	・依然として動きは変わらない。
		設計事務 所（所長）	それ以外	・当社の状況は相変わらずである。地元建築会社の営業担当の話では、「次年度の公共工事は大幅に減少するが、それに見合う民間案件がほとんどない」とのことである。
		設計事務 所（所長）	お客様の様子	・客からの注文が増えていない。同業他社でも忙しい様子はない。
		住宅販売 会社（経 営者）	競争相手の様子	・今月は年度替わりのせいか、アパート、マンション等の成約がいくつかあった。ただし、店舗等は依然として沈滞している。土地も安い物件は、ちらほら引き合いが増えてきている。
		一般小売 店〔衣料〕（ 経営者）	販売量の動き	・良い天候が続いており、観光客は結構歩いているが、街に来るだけである。
		百貨店（ 営業担 当）	お客様の様子	・来客数もさることながら、レジを通過する買上客が減少している。以前にも増して、不要不急な物は買わないというシビアさが目立ってきている。その場の雰囲気や勢いで衝動買いすることにはほとんど期待できない状況である。
		スーパー （商品 部担当）	単価の動き	・一部商品の値上げもあるが、全体的に消費者の価格訴求の傾向は変わらず、単価下落が続いている。価格を下げた分を補うほどには、買上個数が上がらないため、売上苦戦が続くそうである。
		コンビニ （経 営者）	単価の動き	・3か月前はクリスマスケーキ、おせち等、単価の高い商材が多く、それと比べると今月は単価の面でやや悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店の進出で、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・決算期の今月は中旬を過ぎると、受注が減少する。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	それ以外	・国内外の政治的要因に振り回される形で、株価や為替等が大きく変動している。特に、為替の変動は、内需型産業への影響が懸念されるため、足元にすぐ影響が出るわけではないものの、今後の経済情勢への影響は出てくる。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の12月の稼働と比べ、いつも今月はそれなりに良いはずだが、余り伸びていない。理由は明確ではないが、例年と比較しても少し低調な稼働である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同月比で12%の減少である。
		通信会社（社員）	それ以外	・解約件数が増えている。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客は必要な物にだけお金を出している。出費にシビアになっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1か月の間には忙しい日もあるが続かない。むしろ4～5年前の売上の悪い日と現在の良い日が同じなのではないかと感じたりもする。よくいわれる地方と中央の2極化を実感している。諦めるしかないのか。
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は過去最低で、客の動きが全くないというくらい最悪の状況である。このままだと店の存続も危ういくらい悪い。あの手この手と打つ手は打っているが、効果がなかなか現れないくらい、皆慎重な動きである。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度末だが飛び込みの仕事もなく、地方では補助事業さえ動いていない。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・経済構造の変化についていけない小売店は軒並み閉店し、地元スーパーも大手ディスカウントストアー林立の影響で客足はまばらである。
企業 動向 関連 (北関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比2～3割は落ちるかと思込んでいたが、1割程度にとどまった。前年並みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的に仕事量が拡大し、協力工場に依頼しているものの、納期どおりに仕上がらない状況が頻発し、調整に苦労している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米輸出が、引き続き増加傾向である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の3本柱の1つである太陽光発電は、新規開設箇所の発電でやや良くなっている。この他の主力業務である環境装置のリース、レンタルは安定しているものの、当社業務全体ではやや下がっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は現政権誕生後順調に推移している。今期の公共工事は前年比で県が7%、市町村が8%の増加である。地方業者には有り難く、当社の受注も同5%増で安心している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み納品があり、広告ツール全般に発注が増えている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷量は増加したものの、季節的な要因と考えられる。例年この傾向があり、良くなっているとは考えにくいので、変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末で細かい物件が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は、取引先の様子、受注量、販売量共に、まずまずで変わりがない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・補正予算の効果が大きくなるかと期待していたが、それほどでもなかった。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現状のドライバー不足により取引先等に運賃値上げを理解してもらえるところが多く出てきている。一方、新年度を迎えるに当たっての新生活商品、白物家電、エアコンなどの輸送量が予定を下回っており、全体的にもやや前年を割っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸物件で、アバードに空き部屋がかなりあるにもかかわらず、次々に新築物件が建てられており、将来の需要も見込めないことから、供給過剰になっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・企業や団体の業況は全体的に以前と余り変わらない。景気が十分ではないせいか、人手不足感はやや弱まった感がある。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・大きく良くなる、悪くなるようなことは全くないような状況で、代わり映えがしない。安定しているのかというと、一番良い時期と比べると格段に落ちているのでそうともいえない。変わらない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・従業員の入退社の動きも少なく、特に変化を感じない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量共に、特段の変化は見られない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は期末なのに余り忙しくない。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・通常、年度末はスポットの清掃等の特別業務が入るが、今年は例年より少ない。その分、売上が減少している。
	x	-	-	-
雇用関連		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・受注が前年比、約2倍と好調である。
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・販売、サービス、小売等の求人は若干である。一方、運輸、配送関係は、スタッフの人手不足から継続的な募集傾向にある。全般的に就職や卒業等を含む春物衣料などの衣料品、贈答品、食料品等の購買意欲が上がっているように見られる。公共事業も進むなかで、土木、住宅、道路関係も含めて、活発さがある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今までより20%ぐらい売上が伸びているので、最近安定して忙しい。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求職者が少ない上、有料職業紹介は好調なため、やや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規の求人数、求職者数共に、前年同月に比べて減少している。有効求人倍率も下がってきている。
	x	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		一般小売店〔生花〕（店員）	来客数の動き	・3月は卒業式、彼岸、送別と続いていくため、かなり忙しく、売上もとても良い（東京都）。
(南関東)		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・給料日の後なので、来客数が多くなっている。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・法人向けの情報通信システムの販売で、大型案件が増えている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・複数の客から、仕事が忙しくて人手が不足しているという話を聞く。
		商店街（代表者）	それ以外	・来街者や駅の乗降客が増加している。今年の冬が寒かったために、3月に入ってからの暖かさの反動はかなり大きく、クレジットカードの取扱高も伸びている（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	単価の動き	・今月は決算月ということもあり、かなり価格を安くしていることもあるが、商品についてよく説明すると、金額の高い物でも購入することが多くなっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・個人消費は余り変わっていないが、年度末での発注があるため、企業によっては良くなっているのではないかと。
		一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・この年度末は、コピー用紙やファイルなどの消耗品の駆け込み購入等、法人需要が大きい。店頭販売については、学用品や新入学用品を中心に売上がやや増加している（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・卒業や入学を控え、記念品や贈答の需要が高まり、商品が動き出している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具〕(販売企画担当)	来客数の動き	・店頭小売においては、後半急に暖かくなったこともあり、来客数が伸びている。外商は、単価的にはそれほどではないが、年度末の追い込みでの案件数が多い。そういった意味では来客数の動きが良くなっている。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・食料品を中心に堅調に推移している。月間の施策も功を奏し、良い流れになりつつあるが、一部高額アイテムの鈍化は続いている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・1品単価、購入単価共に前年比でプラスに転じ、共に前年割れであった3か月前と比較すると大きく上昇している。気温が高いため、衣料品、雑貨を中心に定価品の動きが良く、単価を押し上げている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・隣にマンションの建築現場があり、その職人が多少利用しているようである。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・暖かくなることによって、来客数が3か月前よりは増えている。
		コンビニ(商品開発担当)	お客様の様子	・来客数は少ないが、客単価は上がっている(東京都)。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・中旬以降は夏物肌着や靴下等の実用衣料品の動きが良い。婦人衣料は動きが悪いものの、学校関連が前年比2けた増、全体でも2けた増となっている。
		衣料品専門店(役員)	販売量の動き	・3月に入り暖かい日が続いたため、良くなっている。
		家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・3月は年度替わりの新生活セール時期で、新製品、特徴のある商材がそろい、商戦は盛り上がっている。免税売上を除いた国内の消費動向では、長らく来客数の大きな伸びに対し単価は前年割れのイメージであったが、今月の動きは単価も前年を超えている。ただ、商材の需要動向は、濃淡がはっきりしている(東京都)。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。販売は大手自動車メーカー2社のリコールが半年前に発生し、売行きがやや鈍っていたが、今月は整備、販売共に順調である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・決算セールの効果で新車販売が順調で、整備部門も伸びている。
		乗用車販売店(販売担当)	お客様の様子	・建築関係や、日本経済をけん引している自動車関連業種において人手不足がある。需要に対して、従事する人が少ないということであり、結果として景気が良くなってきているということではないかという話を、経営者からよく聞く(東京都)。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・決算月でもあり、販売、サービス部門共に増益となっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	販売量の動き	・3月はちょうど決算期なので、最後に残った分で品物を少々買っておこうという会社や自治体があったようで、商品の動きが少し良くなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・3月下旬に2日間行ったセールが非常に好調であった。映画の売上は月間を通して芳しくなかったものの、物販店はこのセールの影響もあり、前年実績をクリアしている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・1~2月はどうしても店は暇なので、人の動きもない。3月は人の動きがかなりあるので、販売量も人の動きに合わせて多くなる。2~3か月前と比べると、3月は大体1~2割くらいは売上がアップする。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年の歓送迎会に加えて、今月はフリー客の来店もそこそこ数が見込めている。雪の日などもあったが限定的で、比較的早めに気温が上がったので、来客数が多いように感じる(東京都)。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・会社が多い地域なので、ふだんは夜に飲みに出ない人も、3月は送別会があるため出ているようである。
		その他飲食〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に伸びており、客の羽振りが良いのを感じる(東京都)。
		その他飲食〔給食・レストラン〕(役員)	お客様の様子	・当業界の低い収益性に対する取引先の理解が多少なりとも進んでいるため、無理な委託料による発注が少し改善されている。このような動きが当社の収益改善にもつながっている(東京都)。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・春休みに入り、客足が伸びてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行業界としては、新年度に先駆けて見積依頼が寄せられる。新規、既存にかかわらず業務量が増える時期に入っている。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖かくなってきている関係もあり、旅行の受注が進んでいる。まず国内団体旅行だが、3月中旬以降、最も見積りの活発な時期に入り、受注が順調に進んでいる。個人旅行も、ゴールデンウィークの出だしとしては良いと聞いている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。
		タクシー運転手	それ以外	・3月は寒暖差があったものの、桜の開花が順調である。ひな祭り、合格や卒業祝い、人事異動などで何かと外出の多い季節でもあり、タクシーの利用者も多く、景気は良い（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・本来の景気には関係しないと思うが、昼間の営業では花見の客等があり、かなり景気が良い。特に、皇居周辺に行くと、空車になる時間がない（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入者が増加傾向にある。季節柄、客の入れ替わりの時期でもあるが、お金をかけられないので加入しないといったネガティブな意見は少ない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期に入り、契約数が順調に伸びている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・固定通信はほぼ横ばいだが、格安スマートフォン系は引き続き堅調である。初期購買層による盛り上がり有一段落した後、世の中に浸透していることを実感している。家族に使い方を教えてもらえるため、人気端末を利用したプランなどは高齢層でも比較的好調である。
		ゴルフ場（企画担当）	販売量の動き	・日々の売上は、2か月前の2～3割増しになっている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べて微増している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・暖かくなり、人の出も増え、景気はやや上向いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約94%となり、景気はどちらともいえないが、3か月前と比べると約1.5倍となっているため、やや良くなっている。ただし、販売量の動き以外では、来客数が非常に悪くなっており、取引先の様子も厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・期末になり、受注数が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近、暑い日が続いているため、人出が悪くなり、売上が減少している（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客足が戻らないだけでなく、度重なるパートやアルバイトの最低賃金上昇により人件費が高騰し、なおかつ材料費、燃料費等の値上がりにより、経営が極度に圧迫されている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・お彼岸中の天候が悪く、需要を取り込めなかったのがマイナス要因である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・年度末で、来客数がいくらも多くなっており、成約も多少決まっているので、今月に関しては若干良くなっている（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・業種的に2～4月というのは、多少なりとも仕事量に動きがあるのだが、当社の経営努力が足りないのか、地域性もあるのか、動きがない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・街が閑散としている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・傾向として、商品が壊れて買い替えることはあるが、性能やグレードアップのための買換えはほとんどない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少や客の動き等から判断している（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が下がっており、売上が減少している。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量、得意先などの様子は以前と特に変わらず、動きがない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候が不安定なこともあり、来客数が減少し、販売量が伸び悩んでいる。特に、ずっと堅調だった上位顧客の買上額が前年を割り、シニア層の売上も落ち込んでいる。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・高額品については引き続き堅調である。衣料品も、記録的な寒波などの季節的な要因を除けばおおむね堅調である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温も上がり、春物の動きに注目していたが、店頭での動きは厳しい。来客数も婦人服売場は大幅に落ちている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに衣料品が稼働しているが、買い回りに広がりがなく、必要最小限の購買状況は変わらない。富裕層による高額品の動きは引き続き好調であるが、継続して伸長していたインバウンド需要の伸び率が鈍化してきている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中価格の多い衣料品は春物の動きが良くなってきている一方、高価格が中心の宝飾品は伸び悩んでいる（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・春節効果により集客が伸びた2月に比べれば落ちているものの、比較的堅調に進んでおり、景気動向に変化はない（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・国有地売却関連の問題や獣医学部新設問題等に揺れる国内や、北朝鮮を始めとする不安定な国際情勢、乱高下を繰り返す株価など、不透明さは一層増しているものの、例年より暖かく、桜の開花が早かったこともあり、春物衣料にけん引される形で売上は伸長している。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・今月は天候、気温等に左右される月であった。中旬の長雨、低温で客の出足が鈍ったものの、月末にかけての好天や桜の開花等により、消費行動も活発になっている。そのような状況なので、景気動向を明確に判断できない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・訪日外国人観光客に対する販売は引き続き好調だが、日本人向けは前年の好調さが一巡し、伸びが見えない（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客が買物でより安い物を購入する傾向が強くなってきている。また、買上点数も以前より減ってきている（東京都）。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客の買い方を見ていると、広告初日の目玉商品やポイント何倍の日、夕市など時間帯で価格が安くなる時間などをうまく利用して買い回っている様子が多くみられる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・上旬～中旬にかけての天候不順の影響により、来客数が伸び悩んでいる。また、相変わらず競合の状況も厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、価格に敏感に反応してくれるものの、必要以上に買い上げることはなく、その時々の特価品を中心に買い回っている様子がうかがえる（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月は、売上、来客数共に前年比で5%ほど減少している。頻度性が高く、スーパーとしては売上の中心となる物の売上が、前年を軒並み下回っていることが特に気になる。インバウンドや、天候与件などを考慮しても落ちている部分が、客の購買力の弱さを示しているように感じられる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・販売量と来客数は堅調に推移しているが、買上単価の落ち込みによって、今のところ前年並みという状況である（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品は好調に推移しているが、イベント、ホワイトデーの不振により食品は苦戦している。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・野菜の相場が高値であったため、青果の売上が前年度より2けた増加している。広告で青果物の価格訴求をすると集客につながっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前の12月は1年のうちで2～3番目に忙しく、来客数も非常に多い月である。1月が一番少なくなり、2～3月は少し良くなり、7～8月に向かってだんだん来客数も増えていき、売上も伸びていく。3月はまだ12月ほど客が来店していないので、やや悪い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数に変化はなく、客単価も相変わらず厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3月は、前年同月の3連休の裏年や悪天候のため、売上に突発的な影響があったが、それ以外の変化は余りない（東京都）。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・1品単価が下がっているため、セットアップ商材の開発やトータルコーディネートにて、前年並みの客単価を確保している状況である（東京都）。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・新生活、新入学の来客数は増加しているが、一般のビジネスマンの来客数は減少している。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・3月は三寒四温という季節で、気温差もかなり大きい。寒い時に春物一色の売場ではまるで商品の動きもなく、前年比95%という結果で終わっている。客の財布事情も、無駄な物は買わないという意識があるように見受けられる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の動向からみて、物販は買い控えが多い（東京都）。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3月が期末決算期ということがユーザーに浸透しているため、販売を伸ばせる時期だが、大して伸びていない。高い車より低価格車のほうが売れている。30～40代の購入が少ない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・商品を販売する小売店なので、来客数イコール販売数となるが、来客数があっても購入を控えているので、販売数が比例せず、伸び悩んでいる。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて花粉症商材の売行きが非常に良い。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	販売量の動き	・春夏商材への入替え時期のため、来客数が増える傾向にあるが、売上に結び付いていない。慎重な購入が続いている様子がうかがえる（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・売上は順調に推移しているが、特需は感じられず、景気回復の兆しはない（東京都）。
		その他小売 [ゲーム]（開発戦略担当）	販売量の動き	・1月からの反動と、前年3月はビッグタイトルがあった影響で、前年を大きく割り込んでいる（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎えても総売上が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（仕入担当）	単価の動き	・販売単価、来客数、売上高いずれもほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間人口は大きく増加しているものの、賃料の大幅な値上げで、オフィスが数年で引っ越してしまい、集客の定着がなかなか難しい（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の12月1～27日までの前年比は、売上120.3%、来客数113.6%である。今月の前年比は、売上110.3%、来客数105.4%である。既存店の前年比は、売上101.0%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前半は宴会の予約数がやや少なかったが、後半になり大分追い付いて、前年度並みになってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの集客は伸びているが、夜の集客は落ちているため、客単価も低下傾向にある（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・客は支出することについて特にためらいがない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・暖かい日が少しずつ増え、また春休みということで、レストランのランチは連日満席が続いているが、夜の集客にはつながっておらず、食材高騰による料金改定や接待の減少なども影響し、厳しい状況が続いている。個人の節約志向は多少の改善がみられるが、法人利用は企業業績と比例しては増えておらず、良くも悪くもない状態が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客は来店するのだが、いろいろ細かな質問や状況等の問合せがあり、なかなか決断まで至らず、うまくいかない。また、我々業者を通さずに、インターネット等で客が直接予約を入れてしまうことも往々にしてあるので、余り景気は良くないのではないかと。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・円高の影響は予想されるものの、直接的には余り変わらない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として忙しいのは週末のみで、平日はいまだ利用が伸びず、厳しい状況が続いている。当然ながら売上も減っている。夜の客が少し増えると良い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手 タクシー（団体 役員）	来客数の動き 来客数の動き	・深夜の客の動きが全くない（東京都）。 ・例年3月は年度末のため人や物の動きが良くなる月であるが、今年は人の動きに活気がなく、週末は多少忙しく感じる程度である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・来客数は今年に入ってからほとんど同じで変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・競合他社が携帯電話を始めとする通信環境の囲い込みを進めていることもあり、厳しい状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビやインターネット契約数は前年比でほぼ変わらず、良くも悪くも景気の影響は受けていない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最低限の内容を選択する意識は相変わらずである。
		通信会社（総務担当）	単価の動き	・農作物の価格は回復基調にあるが、景気全体に大きな影響はない（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・商談件数が前月と比べて落ち着いている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・新規の販売において、消費者には多少機能が劣っても使えれば良いという考え方があり、安いほうの商品やサービスを選択する傾向が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は秋の紅葉の季節も終わり閑散期である。今月についても観光地は閑散期となるため、さほど変わらない（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・国有地売却関連の問題等により政治が滞ってしまう。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式や入学式、入社式があるので、いくらか人の動きが良い。
		その他サービス 〔福祉輸送〕 （経営者）	販売量の動き	・季節変数を取り除いた今月の受注量は、前年同期と比べて良いとも落ちているともいえない。客の盛り上がりは感じられない（東京都）。
		その他サービス 〔電力〕（経営者）	お客様の様子	・マンションの契約率が相変わらず低迷している（東京都）。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新しい仕事は入ってきているが、客の社内インフラ整備のようなもので、お金になる仕事ではない。しかし、社内インフラを整備しようとしていることは、客の景気は良くなっているのではないかと。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・電話での相談はあるが、仕事に結び付けるのはなかなか難しい。新年度の官庁案件に期待したいが、入札での受注は計画が立てにくく、非常に不安定である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地と工事費の値上がりが響いており、情報は多少入ってきてはいるが、計画としては前に進まない（東京都）。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建設業界は景気動向に左右され、建設費高騰のピークを迎えているが、景気の上下感はない（東京都）。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。インバウンドの増加によりホテル建設は増えているが、住宅は全く売れない。中小企業の給料が上がらないまま物価が上昇しているため、長期の住宅ローンを組むことに不安を持っているからである。一方、公共工事は、工事量はあるものの、発注価格が非常に低く、赤字になってしまうこともあり、不調になる工事も増えているのが現状である。
		住宅販売会社 （従業員）	それ以外	・アパートローンに対する金融機関の審査が厳しくなっており、請負契約が成立しても融資がつかず、着工できない物件が増加してきている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建築資材需要の繁忙期ではあるが、突出した案件が少なく、例年並みの動きになっている（東京都）。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・周りは良くなっているようだが、良くならない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・着物業界は振袖会社が音信不通になった事件があった以来、振袖の需要については、客が非常に不信感を持っている。店の状況をよく見て、ここなら大丈夫という判断ができたところに契約をしているので、今のところ売上が非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3月は、総菜、生鮮を中心に、デイリーが厳しく、前年割れである。工事等も入っているので、もう少し様子を見なければならないと思うが、2月までの期よりもやや厳しく、マイナス1くらいである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今年になってから衣料品、食料品等、全てがダウントレンドとなっている。2～3月は寒暖差が大きく、アパレル関連は商品提案と実売がなかなか結び付かない状況がうかがえる。来客数は訪日外国人客も含めて増加しているが、買い回り購買につながらない。食料品関連は堅調に推移するものの、客単価がなかなか上昇せず、店舗全体の売上増には結び付いていない（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温の影響が大きく、衣料品を中心に春物の不振が続き、インバウンド実績を除くと厳しい戦いとなっている（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	お客様の様子	・前年より優待販売の期間が短くなったため、来店動機が減ったことも影響しているが、お彼岸近くの急激な気温変化や季節外れの降雪などで、来客数、販売量共に減少している（東京都）。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数、客単価は前年を上回っているが、今月に入って来客数が前年比で約1,300人減っている。1日平均で大体50人くらいである。地域の様子をうかがってみると、特に大きな与件というのはないが、いつも来る客の顔が見えなかったり、ふだん使ってくれている客が他のスーパーで買物している様子が見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店の出店により、来客数が減少している（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・同業他社の大量出店などの影響もあり、来客数の減少はとどまるところを知らない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年初から天候不順等があり、良くなっていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒暖差の激しい月だったため、来客数が激減している。後半の1週間だけ安定した陽気となり、春物が一気に動いたが、価格にはかなり厳しく、売上が低迷している。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・国内需要は、新年度へ向けてスタートするためのシングルパック需要が減少し、インターネット販売へシフトしている。インバウンド需要は、依然として西高東低の様子である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数及び予約数、宴会等が減っているが、どういう理由かまだ分析できていない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・最盛期前の販売の動きが、例年に比べて遅い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入件数が減っている。無駄な出費をなくするという節約傾向になっている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・この時期は客の入れ替わりがあり、今まで来ていた客が来なくなった代わりに、新しい客が来店している。差引きではややマイナスになり、全体的な来客数は減っている（東京都）。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	単価の動き	・客は、少しでも安い商品から選択するようになってきている。推奨販売しても、よほどの差がない限り単価の安い商品を購入する。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が非常に少ない。新築物件等が減少しているのは、景気がなかなか良くならない現状があるためである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前に比べて販売量が落ちている。高額物件の動きもかなり鈍くなっている。急激な悪化ではないが、気を付けて情報収集するようにする。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（経営者）	競争相手の様子	・景況は今でも下がり気味に感じていたが、3月に入っても同様で、新しい仕事の相談はほとんどない。
	x	一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・客からの設備投資等の話がほとんどなくなってきている。やらなくてはいけないことも、できればやりたくないというのが客の本音のようである。とにかく良い材料がない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店がオープンしている。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・天候不順もあり、商品の確保が難しい（東京都）。
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）	受注量や販売量の動き	・仕事以外でも、以前より人の動きがあるように見える。買物に行っても同じように感じる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末は受注量が増加する（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・受注量は増加傾向にあるが、価格低下競争が激化している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、軽印刷、名刺印刷等をしている。法人の設立に関する印鑑の注文は、通常月は2～3本だが、今月は5本である。件数としては3件だが、同じ会社で更に高価な物への買換えや、新しくできた営業所の設立印の注文をもらっている（東京都）。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在7社ほど取引をしているが、そのうち5社ほどから、どの品物も多めの注文をもらっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・設備投資の話が続いている。一度中止になった計画案件が復活したりもしている。
		輸送業（経営者）	競争相手の様子	・競合他社が人手不足のため、言い値での受注が増えている（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・平成29年の所得税の確定申告を見ていると、株式の譲渡で黒字申告の方が圧倒的で、過去の赤字分を埋める勢いである。土地の譲渡も利益が出ている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・入札も終わり、新規受注もあり、売上は増加の見込みである。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・消費税の再増税をにらみ、案件が増加している（東京都）。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末の影響で、今月は受注量が多くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料、包材などの価格は上がってきているが、卒業式などの注文は前年と同じ金額で、とされており、困っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・見積案件が非常に少ない。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・年度末だが案件自体が減少しており、競合他社からの営業活動が増えている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成している（東京都）。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量が増加しているが、需要には季節変動要因が大きいので、前年同期と比べて大きな変化はない。ただし、輸入品の影響からか、一部の日常向け製品は低迷している。全体の景況は、有効求人倍率が高水準で推移し、当社も人材確保に難儀している。個人消費は好調なのではないか。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年3月は年度末の特需などで通常の月より売上や受注量が若干増加するが、今年は特に大きな増加はなく、変化が余りない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月に発売した化粧品容器の受注が一段落し、今月は中たるみの状態である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・全体的に仕事量が少ないせいか、見積りをして、価格が安いために決まらない状態が続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足でせっかくの販売機会を逃している。最近特にその傾向が著しい（東京都）。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・従来どおりの流れで、内容的にも変わりない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・土地、建物が思ったような数字ではなかなか売れない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取扱量の減少に伴う売上減、人手不足や燃料価格の上昇に伴う経費増により、経営環境は厳しさを増している（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の生産量はほぼ横ばいだが、出荷量は国内が減少し、輸出はやや増加である。国内輸送量は例年を下回っている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末でスポットの業務は増えてきているが、人手不足で断っている状況のため、売上は伸びていない。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化はみられない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・一進一退の流れが続いている（東京都）。
		金融業（統括）	取引先の様子	・3月期末で比較的順調なはずなのだが、それほど良いようには伸びていないので、余り変わっていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・個人消費は横ばいだが、企業業績は良い。景気は改善している印象である。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・3月の繁忙期が終わったが、年々客は減少傾向にある。インターネット時代になり、顔を見ない営業は難しい。小店舗のため多数来店されても対応できないが、大半の客が相当数の会社に問合せをし、自身で把握していないことも多々ある。物件選びが便利になったことで迷うことも多く、メールの交換は難しい。駅前の1Kを預かっているが、学生の数も減り、2年間2室が空室のままだったが、3月の卒業で更に空室が増えている（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・主要賃貸ビルの空室率も低下し、ほぼ満室状態となっている。賃料も僅かながら上昇傾向がみられる（東京都）。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・3月は年度末の予算調整で駆け込みの業務発注が多かったが、4月以降は通常どおりである。
		税理士	それ以外	・夜、近隣の駅周辺を歩いているが、商店街の店に余り客が入っていない。窓越しに見ても、店主の代替わりが結構あり大変そうである（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・審査不要の助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・3月に入り、客入りの良くなった店舗が多いが、1～2月の反動があり、例年に比べても大きな動きはない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小機械加工業の場合、受注は良いところと悪いところと両極端になっているが、比較的良好に推移している（東京都）。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文件数や取引件数は、例年の年度末程度に回復しているが、単価が安いので利益につながっていない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注単価は上がってきているが、その分人件費の高騰もあるので、収益的にはそれほど変わりはない（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油、原材料、人件費の高騰により原価が押し上げられ、利益確保が更に厳しくなっている。
		建設業（経理担当）	それ以外	・新築工事より、営繕工事の割合が多くなってきており、景気が上向いているとは思えない。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、不動産業は土地が都内ほど地価が高止まりし、仕入れがしづらい状況で売上低下要因になっている。小売業は野菜を中心に食品価格の高騰が家計を圧迫し、買い控えも懸念される。運送業は運転手が不足し、人件費が上がり利益が低下、ガソリン価格の高騰も拍車をかけている。全体的に景気が落ち込み始めている（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・取引先への景況調査における平成30年1～3月期は、不動産業を除き、業況判断DIが悪化しており、全業種総合でマイナス6.2と前期比9.6ポイントの低下となっている。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・業種によって格差が激しくなっている。中小企業では、景気が良いとの見方はほとんどない（東京都）。
	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・労働者派遣法、労働契約法の改正の影響により、直接雇用化が進んでいる(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・一般派遣の求人数は増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社(所長)	それ以外	・家族で外食している光景がこれまでより多く目に付くように感じる。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・特に目立つ多数の求人はないが、住宅関連の2次請け以下の企業に若干受注増がみられるようで、求人が少し出ている(東京都)。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前と同様に、どの企業も人手不足の状況が続いている。
		人材派遣会社 (社員)	それ以外	・自分を含めて、周囲の消費動向などに変化がみられない(東京都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業ではエンジニア不足が継続しており、現在の景況感の良いところで安定している(東京都)。
		求人情報誌製作 会社(広報担 当)	周辺企業の様子	・40代でも年取の上がる正社員への転職ができてい という話を、周辺企業で耳にする(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数の伸びが鈍化してきている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で増加しているものの、増 加割合は3か月前と比べて縮小している(東京都)。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・前年同時期と比べて新規求人は増加傾向がしばらく 続いている。一方で、年度替わりにもかかわらず求職 者数が増えず、幅広い業界で人手不足感が続いている。
		民間職業紹介機 関(経営者)	雇用形態の様子	・労働条件、特に賃金がコンマ何%で上がっているよ うだが、それにより就職者数の動きが大きく変わると いうことはない(東京都)。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・来期計画において、新卒、中途採用いずれも今期並 み若しくは今期以上の企業が多い(東京都)。
		人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・無期雇用化の影響もあり、派遣契約終了が多数発生 している。比例してオーダー数も多いが、カバーする だけの登録者がなく、成約に苦戦をしている(東京 都)。
		人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・求人数は3月に入り若干増加しているが、求職者数 が余り増えていないため、なかなかマッチングにつな がっていない。そのため、数か月前と比べると派遣就 業人数も減少傾向にある(東京都)。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今月は倒産が6社、廃業が3社、新規が64社とい うことで、件数としては多いが、どれも小粒、小規模、 少額である。廃業したなかに大口顧客もある。そのた め、全体的な売上はそれほどではない。	
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (甲信越)		その他サービス [葬祭業](経 営者)	お客様の様子	・今月は過去最高に並ぶ葬儀件数である。また、墓じ まいや墓の建立、永代供養墓の利用や相談、見学な ど、とにかく忙しいひと月である。
		一般小売店[家 電](経営者)	販売量の動き	・季節が良くなってきたので客の動きも良くなっている。
		スーパー(経 営者)	来客数の動き	・前年比での来客数は、1月が99%、2月は100%、 売上が1月105%、2月110%であった。11~12月は来 客数95%であったので、客数は戻ってきたとみている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・ようやく暖かくなってきたからなのか、街に人が出 てきて商店街にも活気が出ている。春物準備で来店す る客もぼちぼちと出始めている。
		観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊、宴会共に好調で来客数は増えている。ただ し、客単価は低いままである。
		観光型旅館(経 営者)	販売量の動き	・冬季期間は県外客の入込が少なく、地元の需要に 頼っている。しかし、近年のライフスタイルの変化に より、忘新年会、同級会、親族会、隣組の常会、戦友 会、無尽といった集まりが減っている。
		ゴルフ場(経 営者)	販売量の動き	・会員制のゴルフクラブであるが、今年は前年に比べ て入会希望者が非常に多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新入生の注文が前年と同じくらいあり、今年は大変助かっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要な物への出費だけで、売手の施策には乗ってこない。相変わらず商品の動きは良くない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候は安定してきたものの、来客数は減少している。青果相場も前年並みの単価に戻ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数の回復状況が悪く、買上単価も伸びていないため、総じて売上は増えていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・この数が月間、前年比で来客数が9割程度となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の受注状況は安定しており堅調である。新型車効果も持続している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車検、一般整備、新車、中古車販売共に、前月を上回っている。ただし、デフレの状況はまだ続いており、以前のように利益を確保することは難しい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・過去数年で、最低の売上である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年になく大雪から天候が安定したため、大幅なマイナスとならなかったが、低調な推移から改善しただけで、好転しているとは言い難い。予約状況、フリー客の利用は依然として改善できていない。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・天候も落ち着き、大型イベントも終了したためか、客の動向が通常に戻りつつある。少しずつ来店客が増加し始め、春休み等の国内や海外旅行の受注も増えている。現状ではインターネットで申し込む客も多いため、春に向けて、動きは出てきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・節約志向なのか、高齢者世帯の保留や解約が増えつつある。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・カットの低料金店舗がじわじわと増加しているため、競争に負けないように美容院の単価を下げている。客の満足度を上げないと勝てない。今月後半以降の気温上昇で、来客が活発になっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・相変わらず新規の依頼もあり、忙しい状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春もたけなわ、年度替わりの時期で多少は盛り上がり期待するが、そうした雰囲気は全くない。本来なら買換え時期になっている物も、来街者が少なく、売行きが悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・月前半は気候変動が激しく客が少なかったが、後半の春休みに入って人出は増えてきている。ただし、財布のひもは固く、売上になかなか結び付いていない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・競合店も含め、チラシ広告の回数が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きも現状維持が精一杯である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・送別会シーズンの宴会が余り多くない。フリーの客は入ってきているが、二次会の団体客はあまり多くなく、この時期としては街中が静かである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・「客の様子」と回答したが、空きビルができること入るのは飲食店ばかりであり、大手にはとてもかなわないので、競争相手の様子も気になる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・例年3月以降は宿泊客の予約が増加するところ、今年は低迷している。宿泊実績、予約状況共に非常に悪い。
	タクシー運転手	販売量の動き	・動きが良いのは朝だけで、医者や病院通いで利用である。昼間になると動きが悪く、夜も動くのは休みの前の日くらいである。	
	遊園地（職員）	来客数の動き	・イベントなど集客施策を実施したが、積雪の影響も大きく、3か月前よりやや悪くなっている。	
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は前月末に開店した同業他店の影響が思ったよりも大きく、少し厳しい状況となっている。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・3月は降雪の日があったものの、全般的に温暖な天候が続いたために工場見学者が増加し、売上額も前年以上に増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来からの案件が徐々に決まり、部品もようやく入荷し始めている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・寒さも和らぎ住環境に関心が移り、民間工事が増えている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・個人消費の弱さがみられるものの、製造業を中心に景況感の改善が続いている。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連の宿泊施設は、外国人観光客が団体から個人に変わり、1部屋当たりの売上が減少している。減少分を客単価の引上げにより対応しているが、売上は増加にまでは転じていない。製造業関連は、人手不足等を背景に工作機械需要の拡大を受け、受注、生産が上向いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比90.9%で、多く出稿される曜日の数からしても前年を上回るとみていたが外れている。急に暑い日が続く、春物の購入を飛び越してしまったのかと話す店主もいる。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は繁忙期だったこともあるものの、売上が計画どころか、前年の数字すらなかなか達成できていない状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に、激減している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・土日、祝日の天候不順が響いて、週末催事の集客が思うようにならず、売上ダウンとなっている。小売店の売上も相変わらず低調で、卸売の出張に行っても、採算が合わない状態が続いている。
	x	食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・同じ地域で飲食関係や、スーパー、卸問屋などが、この3年くらいで10軒ほどなくなり、売上の伸びる要素が見当たらない。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(甲信越)		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求職者、求人企業共に、条件に変更がないため、マッチングが難しい様子である。人がいないというものの、双方が条件等を変えないので、状況は変わらない。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元の大企業、中企業で2019年度新卒者向けの説明会を積極的に行っている。中途採用については、最近、製造業、建設業の求人広告が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業の拠点拡大や技能者不足、1～2月の降雪による建物や設備修繕に係る工事需要の増加、飲食業やサービス業での休日、就業時間の改善、医療福祉業での新規開設等の要因により、求人数は全体で前年比10%増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が3か月連続同水準であるため、変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・零細企業の求人が増加傾向にあるものの、応募者が少なく充足できない状況が続いている。
		-	-	-
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月中旬から急に売上が増加している。春の訪れとともに客足が伸びてきている。
		一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・今までは定食だけの注文が多かったが、プラスして単品等を頼む客が増えている。
(東海)		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子から、比較的景気は上昇してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれて客の動きも活発である。表情も明るく良い状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・3月は年間を通じて花の消費が最も多い月である。お彼岸は雨が続いて例年より20%減少したが、卒業式、送別や合格祝い等での販売量はかなり伸びている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	それ以外	・今年はインフルエンザが流行し、最近では花粉症の猛威もあって調剤業務は忙しい。花粉症の薬の販売も好調で他の業界よりは良いが、ほとんどのメーカーが品薄状態で、一層の売上増加は期待できない。他業界の経営者と意見交換をすると、かなり景気が悪いようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月初めに高校の卒業式が終わると、大学の入学式用の靴を買いに来る家族連れが多かった。少し暖かくなると高齢者もウォーキングシューズを買いに来店し、カジュアル品の売上も増加している。下旬には新社会人でビジネスシューズを買いに来る客が増加しており、予算は4～5万円ほどで高額の商品が動いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・なじみ客の購買意欲が高まっており、定価品とセール品を同時に購入する客が増えている。
		百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・東日本大震災の頃から開催している東北物産展が、今年も好調である。購買を通じて東北を支援しようという気持ちが持続しており、年々売上も拡大している。宝飾品等の高額品販売はこのところ停滞していたが、3月はよく動いている。また、化粧品の販売も伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・日配品を中心によく売れている。ただし、酒税法改正で価格が上がった酒類は非常に良くない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・花見や町内旅行用の飲物や菓子の売上が伸びている。高騰していた野菜の価格も平常に戻りつつあり、買い控えの様子もなく、売上は安定した推移である。
		スーパー（商品管理担当）	来客数の動き	・天候が良いので、客足も良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年同期比で0.5%増加している。客単価は夕方のキャンペーン等で横ばいを維持し、来客数の伸張により改善している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・気温の変化が例年より急激で、一般衣料品が動き始めている。土産品やイベント用の衣料品も動いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・エアコンや洗濯機は、単価の高い商品がよく売れるようになっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車に買換える客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月も客の購買意欲は高い。決算月ということもあり、来客数も多い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・競合他社の新型車種投入もあり、新規客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月は、ここ数年は中旬に失速していたが、今年は1～2月に天候が悪くなかった分、後半になって受注がある。比較的高額な車種の受注が多く、新型車効果で来客数にも落ち込みがみられない。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	来客数の動き	・テナントビルの閉館が迫っているためか、来客数が通常の何倍にも増えている。客単価も少しずつ上昇している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年同期に比べて客の購買意欲が少し高い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昼食客、夕食客共に、来客数は前年同期比で5%前後上回り、宿泊客数に関しては10%ほど上回っている。3か月前に比べると、やや良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・平昌オリンピックが終了し、気候も暖かくなってきており、客が動き始めて少し上向いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ここ数年社員旅行を見合わせていた複数の企業から問合せが入っている。詳細は分からないが、業績が上向きとのことである。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・インパウンドの旅行客は、右肩上がりの増加で順調に推移している。その効果で国内のホテルや飲食店等の需要が増え、宿泊代金や飲食単価が上昇している。取扱高の増加に伴って利益も増加している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・転居や異動に伴う光回線の新規申込みが増加している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・高額商品がとにかく売れており、在庫数が足りない状態である。来客数は、横ばいからやや増加である。春休みのためか家族連れが多く、高額商品のまとめ買いが多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新しい機種の販売が好調である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖かい日が続くようになって来客数は増加している。来客数も売上も予算には及ばないものの前年同期を上回っており、3か月前より良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・新しい観光列車やアニメとのタイアップ効果等があり、季節の良さもあいまって、若干集客力が向上している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・1～2月は非常に寒く客の動きが悪くなり、とても暇だったが、3月中旬以降は気候も良くなって、客の動きも良く売上が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年度末になって異動や新生活に向けて準備をする人が多く、来客数が増加している。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・同業他社の職員募集では時給が顕著に上がっている。働く時間も小刻みに選択できるようになっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は維持しているが、客単価の伸びが鈍く、売上増加につながらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客にあった商品であれば、購買意欲が見受けられるが、それ以外の商品や必要のない商品は買おうとしない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約志向が強い。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・米国の貿易施策の変更により景況感に変化がある。先行きの不安感が増加している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ビール大手メーカーが値上げをしたが、3月の販売量については特に大きな動きはない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・例年3月は予算消化で売上は増加するが、企業も含めて客の財布のひもは固い。客には伸びているところもあるが、引き締めているところもあり、売上としてはプラスマイナスゼロという状態が続いている。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末や新年度向けの受注が増えているが、例年並みである。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・景気は良い状況にはあるものの、軟調な株価が示すように、改善のペースは鈍化している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前月に続いて、美術品や宝飾品等の動きが良い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・自家需要が比較的高額化しており、良い物を購入するという意識が高まっている。ギフト需要の予算はやや低下しているが、客単価の大きな下落はない。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・晴れの日が多く来客数は多かったが、衣料品やセール品等の動きが例年より鈍く、インバウンドや富裕層向けの売上も思った以上に伸びていない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・大企業は確実に業績が向上し採用を増やしたが、人材の確保は難しく、ベトナムやタイ等、東南アジアの優秀な理工科系の学生を活発に採用している。中堅・中小企業で働く人の数は余り変わらず、年金生活者で働く人も増えて、家計としてはプラスになっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・安い商品の購入が多く、客単価が低い状態からなかなか回復しない。購入量も最小限という状態が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	単価の動き	・今月初旬から中旬までは余り良くなかったが、後半になって盛り返し、前年同月比100%をクリアしている。来客数と1人当たり買上点数は伸びているが、客単価は下落している。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・平昌オリンピックの明るい話題で、客単価を中心に消費はやや上向きになりかけたが、政治への不信感が購買意欲に水を差したのか、1月までと余り変わらないところに落ち着いている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・なかなか良くなるという材料が見つからず、ずっと変わらない。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・販促イベントが終わり、客の動きは鈍化しているが、気温が上がって行楽シーズンとなり、消費拡大に期待がもてる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・販促企画を打ったカテゴリーは、その期間中は好調であるが、来客数や売上全体の増加にはつながらず苦しい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、季節要因もあるのか日々の変動が思いの外大きい。月全体でならしてみると以前と状況は変わらず、前年並みのペースに落ち着いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・冬の間は来客数の減少も仕方がないと思っていたが、暖かくなり入出が増えても来客数は増加しないため、景気はずっと悪いままで変わらない。
		コンビニ(本部管理担当)	それ以外	・加盟店全体の売上は、前年同期並みで推移しており、直近に大きな変動はない。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・来客数が増加し、春物商材もここにきて動き出しているが、冬物に比べて単価が低く、購入点数の割に客単価は低い。暖かい日が続くと外出機会が増えるため、購入には結び付かないにしても、ウィンドウをみて来店する客も出てきている。
		衣料品専門店(売場担当)	お客様の様子	・長く不振が続いていたが、前年末から一転して回復傾向が続いている。不調な時期は、来店があっても眺めるだけであったが、最近では来店すれば購入する傾向が強まっている。
		乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・決算期に入っているが、新規客は全くなく、販売台数は目標を大幅に下回ったままである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・前年同月比で特に大きな落ち込みはないが、年度末の駆け込み需要も特になく終わってしまった。しばらくは良くも悪くもない状況が続く。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・最近の新車市場は、年度末の決算期といっても、さほど盛り上がりを感じられない。自分が希望する車種や仕様を重視し、急いで購入を決める客は非常に少ない。客からは景気が上向いているという話は聞かず、新車購入も慎重になっている。
		住関連専門店(営業担当)	お客様の様子	・3～4月初旬は、民間、公共工事共に年度末の仕事があり忙しいが、4月後半になると、6～7月までは受注現場が少なくなる。
		その他小売[ショッピングセンター](経理担当)	販売量の動き	・前年比で売上高はマイナス1.5%、来客数はマイナス2.8%で推移している。入居テナントからは家賃引下げの要求が継続的にあるが、まだ、景気が悪くなっているというほどではない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・新規客は余り見込めず、来店するのは相変わらずなじみ客が主である。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・年度末で例年同様に落ち着いた感じではあるが、政治的にも外交的にも、また経済的にもネガティブな雰囲気から抜け切れない。
		その他飲食[ワイン輸入](経営企画担当)	お客様の様子	・真新しい物、興味や関心がある物については、高い購入意欲が見受けられる。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・3月は、前年同月にあった大型宿泊宴会がなくなった分を、3か月前と同様に新規の大型一般宴会で補えたため、結果的には余り変わらない。
		都市型ホテル(経営者)	販売量の動き	・予約のリードタイムが短くなっているが、稼働状況は決して低くない。
		都市型ホテル(営業担当)	お客様の様子	・宿泊、レストラン、法人宴会の予約状況は、いずれも高いレベルで安定している。
		旅行代理店(経営者)	それ以外	・人手不足は全ての企業で顕在化している。日払い人材派遣業では仕事が多くなり過ぎて資金繰りがつかず、撤退する事業者がある。資金力のある大手企業が生き残り、中小企業がなくなっていく状況で、日本の活力が失われ若者は寄らば大樹の陰という志向になる悪循環に入っている。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・春休みからゴールデンウィークの間合せは増えているが、予算オーバーで旅行先が決まらず、見送りになるケースもある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・政治的な要因やマスコミ報道の影響で、景気は停滞傾向にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は1～2週目は静かだったが、3週目から歓送迎会の動きが出始め、特に金曜日や休日前は人の動きが非常に活発であった。下旬には話題性の高い集客施設がオープンし、桜の満開とも重なって観光地や公園では、最終週の金曜日でも夜遅くまで非常ににぎわっていた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の入出は、何か月も変わらず少ない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に、前年同月と大きな変化はないものの、契約単価は確実に下落しており、景気が良いとはいえない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・他社への流出や廃止の申込みが相変わらず止まらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・案件数は少ないまま横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注状況は良くない。客は金融機関とのローン交渉に苦戦している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・同業他社の話を聞いても、忙しさは感じられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	販売量の動き	・売却希望の来店客が増えてきているが、査定額と希望額に格差があり、買手募集に時間が掛かるケースが多い。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに衣料品の動きが良くなっているが、今まで下支えしてきた貴金属や時計といった高額品の動きが鈍っている。
		百貨店（計画担当）	来客数の動き	・前月より来客数が減ってきている上、高額品の動きが鈍くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・夕方の来客数が減少している。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・3か月前は、売上が予算比、前年比共に100%を達成していたが、今日は、予算比が97%で前年比98%と厳しい結果となっている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上、粗利共に予算未達である。米の1割引の日など継続してきた企画が当たらなくなっている。
		スーパー（企画・経営担当）	来客数の動き	・前月に続いて来客数が前年同月を下回っている。原因を特定しきれないため、有効な対策が立てられない。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・前年は好調であった店舗企画も今一つ盛り上がりには欠け、水産物の不漁による影響もあって前年実績を超えられない。買上点数の減少を1品単価の上昇で補って売上を確保している。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・夏前までは前年同期を少し割り込む状態が続く。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が長期間続いている。客単価の上昇で多少はカバーしているが、それを上回る来客数の減少により、売上も前年同期を下回る店舗が多い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・急に暖かくなってホット飲料が売れなくなり、飲料全体も落ち込んでいる。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・1～2月は来客数、客単価共に良かったが、3月に入り来客数の減少が目立ち、売上も減少し始めている。政治の影響や世界情勢による影響も否めない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・3月に入ってから来客数が減少している。例年は2月の方が来客数は少ないが、今年は3月の方が悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車が売れない現状から、景気の悪化を実感している。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・客も商品も全体的に動きが悪い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらずサラリーマン層の消費マインドは低い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・昔からの繁華街では客足が鈍い。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊者数の動きがやや悪くなっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・客足が他の観光地へ流れている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話では世間の景気は良くなっているようだが、給与は増えておらず余り景気は良くない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・春休みのためか月2回の来店だった人が1回になる等、来店回数が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・若い女性の人口が減少している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3月の決算期は、例年の勢いがいいままに終わる。期待したほどではなかったが目標はクリアできたのが救いである。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・見積依頼は増加しているものの、受注件数は減少している。企業も個人客も安価な業者を探しており、しばらくこの状況が続く。
	×	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や客単価の動きが悪くなっている。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客足は安い店に流れる。客の来店サイクルが長くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・広告を出しても反応が悪く、先行きが不透明である。
企業 動向 関連 (東海)		*	*	*
		食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・春の新商品の導入も順調に進み、消費動向も徐々に改善している。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量 の動き	・3月は、自動車、電気機械器具関連が比較的好調で、景気はやや良くなっている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度末の予算消化や来年度に向けた先行投資で需要が膨らみ、売上が増加している。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・客先では年度末に向けて設備投資を行うところが多く、3月に投入した当社オリジナル製品の動きがやや良くなっている。
		電気機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・ケーブルテレビ業界は、4Kテレビ放送への対応で、特に地方都市の事業者の設備投資が盛んである。当社の設備工事は、受注残でみると前年同月比で50%増加している。
		輸送用機械器具 製造業(品質管 理担当)	取引先の様子	・客先で新しい仕事が始まり、それに向けて人材を集めている。
		輸送用機械器具 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・受注が非常に多く、3月の受注額は過去2年間で最大となっている。
		輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・貨物の動きが活発になっている。
		通信業(法人営 業担当)	それ以外	・消費者物価は緩やかな上昇で、雇用関係の指標も良好である。
		通信業(総務担 当)	それ以外	・年度末の決算期となり、駆け込みで単発の短納期の受注があったり、当社もじゅうろの発注を連発している。街中では商品値引きのチラシやキャンペーンも多く目にし、消費拡大ムードとなっている。
		行政書士	受注量や販売量 の動き	・出荷量が多い。
		その他サービス 業[ソフト開 発](社員)	受注価格や販売 価格の動き	・4月以降の受注価格の引上げを受け入れる客が増えている。
		化学工業(人事 担当)	取引先の様子	・多くの製薬会社がブロックバスターと呼ばれる大型新薬の研究開発に苦労している。企業存続のためには、希望退職者の募集やM&A等が必要である。
		化学工業(総務 秘書)	それ以外	・政府主導の賃上げに民間企業が応えており、賃上げ関連の報道が与える効果もあり、景気は悪くない。米国の保護主義路線が為替を円高に誘引しており、懸念材料となっている。
		鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・業務量は増加も減少もしていない。東京オリンピック等の案件を期待する雰囲気には、肩すかしの停滞感が否めない。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・地元の案件が乏しく、仕事量の確保が心配である。
		一般機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・原材料の不足や価格高騰が続いており、製品の納期が長くなっている。引き合いがあっても、納期が折り合わず決まらないケースが増えている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・売上、生産量共に横ばいが続いており、工作機械や自動車関係ではまだまだ好調を維持している。為替の動き等を加味するとやや不安がある。
	輸送用機械器具 製造業(製造担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度末のため受注が多い。	
	建設業(役員)	競争相手の様子	・当地域ではマンション販売が順調で早期に完売している。戸建て住宅の動きは鈍く、販売ペースも遅い。	
	輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・大手運送会社の値上げや引取り拒否により、受注増加が続いている。	
	輸送業(エリア 担当)	取引先の様子	・取引先の工事業者数社の話では、建築物の修繕や新築等の注文が入ってはいるが、年度末としては例年並みとのことで、景気も例年並みである。	
	金融業(従業 員)	取引先の様子	・優良企業や裕福な家庭は良い状況で、景気としては若干良い方向に向かっているが、一般的なサラリーマン家庭では厳しい状況が変わらずに続いており、2極化が進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替は円高方向に転換し、株価は国内、海外共に頭打ちとなっており、投資家の含み益は一時に比べて減っている。個人投資家の投資マインドが、やや低くなってきている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天が多いが、売上は前年同月を上回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できることもあり、この支出を惜しむほど景気は悪くない。
		不動産業（用地仕入）	受注量や販売量の動き	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量はほとんど変わりなく、売上も横ばいが続いている。
		公認会計士	それ以外	・輸出型の大企業は業績好調であるが、中堅・中小企業の業績は非常に厳しいままで変わらない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・食品だけでなく日用品、雑貨消耗品等が値上がりし、賃金の上昇が間に合っていない。中小企業の昇給は年1回のところが多く、物価の上昇ペースに追いついていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・企業の取引先を持つ客は好調であるが、消費者を相手にする客は苦戦している。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・前月と同様で余り変化はない。競合他社や取引先もやや下降気味で変わらない。近くの工場は、パート社員の車が減少している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に例年を下回っている。
		化学工業（営業）	それ以外	・物流コストが上昇している。トラック便の手配も困難になっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はまあまあだが、原料価格が高騰している。製品価格を上げざるを得ないが、客先を回って要請する手間がかかって大変である。数か月後からしか変更に応じてもらえない取引先も多く、利益が圧迫されている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。材料価格は上昇しているが、販売価格に転嫁できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高により利益が減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、前月に続いてマイナス6.5%と大きな落ち込みとなっている。
		通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・野菜の価格は下がったが、電子機器の価格は、値引き対応でむしろ上昇している。株価の変動で経済も不安定となり、心理的な不安が企業の買い控えを後押ししている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・朝刊と夕刊を両方購読していた客が夕刊をやめる等、節約志向は一層強くなっている。新聞購読者は高齢化して年金生活者が多く、集金スタッフからは、節約という言葉をよく耳にするようになったと聞く。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(東海)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数と求職者数の動きからみると、景気は良くなってきている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少傾向にあり、求人側の人手不足感が強くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・3か月前に比べて有効求職者数が4.7%減少し、有効求人数は3.4%増加したため、有効求人倍率は1.83倍から1.99倍に上昇している。
		人材派遣業（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き増えている。製造業では、受注は増えているが人手不足が続いており、景気の上向き材料があるものの、足踏み状態となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の希望年収は高く、売り市場が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末年始も良かったため3か月前と変わらないが、法人関係の送別会等で例年並みに良い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・所属エンジニアの稼働率は、ここ数か月99%を超える状態が続いており、来年度の派遣契約における時間単価の改定率も、現時点では例年に比べて良い水準にある。景況感の良い状態が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・米国の株価や日経平均株価の下落等、やや悪い状況のまま横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・3か月前に比べて採用者数は横ばいで、自動車生産における人材不足は深刻となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加が続き、有効求人倍率も7か月連続で2倍を超えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人倍率は相変わらず高いが、再就職援助計画や大量離職届等の提出が増加している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・3～4月は説明会や新卒者の入社関連の業務で、採用決定に向けた人事の動きは鈍化する。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数は相変わらず増加しており、採用決定までのリードタイムも短くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・改正労働者契約法のクーリング期間の関係で、派遣労働者を他の新規派遣先へ提案することが難しくなっている。求人状況のひっ迫も重なり、採用者数が減少している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人手不足は相変わらずだが、何をやっても採用に結び付かないためか、企業には諦めムードが漂い始めている。
	x	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		通信会社（役員）	販売量の動き	・大雪の影響がなくなり、商戦期にも入って、例年どおりにテレビ、インターネット共に客からの問合せや契約数が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・卒業する子供向けの携帯電話需要が高まっている。家族購入も伴うため、大きな売上に繋がる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1～2月は大雪が降り、来客数が減少して売上も良くなかった。3月はその反動で来客数、販売量共に伸び、前年を上回ることができている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月の反動とみられるが、販売量は月初めから好調である。同時に、修理のための在庫も多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・天候が良くなって、タイヤ交換や車検のための来客数が増えている。イベントの効果もあってか、特に週末に多い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月の販売量は前年同月比86%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比71%であったので、3か月前との比較で上向きである。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候の影響もあり、春タイヤの動きが活発になっている。来客数は増加し、会員向けのキャンペーン告知の反応も良い。売上は前年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月の大雪の影響でキャンセルになった予約が、延期となって今月の利用に結び付いている。週末は隣県からマイカーでの家族利用が大幅に伸びている。例年に比べ105%ほどの来客数になっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上111%、宿泊人数118%、宿泊単価98%である。大雪によるキャンセルの影響もあったが、1～4月までの大型団体のお陰で前年を上回ることができている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・契約獲得件数は今年に入り上向いている。前年同期と比べても確実に増加してきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・価格にこだわったローコスト住宅志向の客と、多少価格が高くても、品質重視で検討する客の2極化が際立ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げを見据えたせいか、土地など不動産の購入を検討している客が増加している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数が安定している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響による買い控えの反動で、季節要因以上の期待感があったが、来客数はそれほど伸びていない。衣料関係は引き続き厳しい状況である。後半は比較的天候にも恵まれているが、客足は今一つである。地元商店街の春の催物として地元の百貨店や大型小売店と共同販促を行ったものの、成果といえるほどの効果はなかった。客の期待にこたえるような、地道な努力が引き続き必要である。商店街としての店舗数は維持しているものの、大型店の撤退により商店街全体の販促費が減少している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・旬がある魚や野菜が低迷しているなか、肉の販売量は健闘している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・年度末で官公庁の売上の割合が増えている。民間企業向けの売上は横ばいである。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・3月に入って観光客もそこそこ戻ってきているのだが、売上は伸びない。これといった理由は見当たらないが、観光客が落としていく金が減っているという声はよく聞く。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物衣料の動きが鈍い。富裕層の購買意欲は引き続き高く、美術品や高級輸入時計、宝飾品は好調に推移している。ただし、衣料品の不振をカバーするには至っていない。前月に引き続き、売上高は前年割れの見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入って気温の上昇に伴い、今まで不振であった婦人ファッション衣料が本格的に動き始めている。街中イベントや春休み、桜の開花が重なったこともあり、購買意欲が高くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大きな動きがみられない。相場状況も特に変化がない。一部の商品で値上げがあるが、値上げ前の駆け込み需要もみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・半年前に比べると、商品価値があれば単価が高くても商品が動くようになっている。ただし、それらの動きが広がっているとはいえない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・3月は温暖な天候になったが、来客数は前年比で減少している。しかし、購入点数、1品単価共に伸びているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較して顕著な差はない。野菜の相場が落ち着き、販売量は一定している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少が続いており、前年から2～3%落ちている。ただし、客単価は3～4%上回っていることから、売上は何とか前年を超えている状況である。来客数の減少は傾向としては余り良いことではなく、景気が良くなっているかといえば、分からないというのが現状である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・イベント品においても、大きな変化はみられない。
		コンビニ（店舗管理）	それ以外	・原料価格や人件費の高騰で利益が圧迫され続けている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・比較的天候が良くなってきて、客の動きに少し前向きな変化がみられる。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・雪害の影響があった前月の反動などの季節要因を除けば横ばいである。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・気候が良くなり来客数は増加しているが、成約率が伸びない。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・移転に伴う需要が発生する、年間でも最大の繁忙期だが、購入点数が上がらない。1品単価は例年並みである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・2月の豪雪後の3月ということで、雪はみるみるうちに解けて3月には全くない状態になった。その分、少しは忙しくなるのではと期待したが、相変わらずである。もうすぐ花見の時期だが、これも期待はしていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・来客数は前年並みまで戻り、気温の上昇によって春物衣料の購買意欲が高まっているため、衣料品はこれまで不振だった状況と比較するとやや持ち直してきている。シネマ部門でも前年並みにやや戻ってきており、飲食店も堅調に推移している。一方、食料品についてはやや苦戦しており、購入率が低下している。また、玩具やスポーツ用品の専門店も苦戦している。全体としては前年並みで推移している。
		その他小売 [ショッピング センター] (経 営管理)	販売量の動き	・冷え込みが続いていたため、春物需要やセレモニー衣料が停滞していたが、3月に入って学生衣料やフォーマル関連の動きが出てきた。新生活用品の売場へも来客数が増えており、需要拡大が期待できそうである。野菜相場高はやや落ち着いてきたものの、まだまだ葉物野菜を中心に高く、客からは献立を工夫している様子がみられる。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・天候の回復により人の動きが良くなることを期待しているが、余り変化がみられない。
		観光型旅館 (経 営者)	来客数の動き	・3月初旬は雪害の風評被害が少しあったが、10日過ぎからは例年並みの集客ができています。
		旅行代理店 (所 長)	販売量の動き	・期末で慌ただしい状況からか、出張関係を含めて販売量は低調である。
		その他レジャー 施設 [スポーツ クラブ] (総支 配人)	競争相手の様子	・弊社と同様に競合施設も、春の入会シーズンへの対応に苦戦しているようである。
		美容室 (経 営者)	お客様の様子	・2月は記録的な大雪で、美容室でも1割以上の売上減となったが、3月は2月に来られなかった客の来店で前年より5%程度伸びている。ただし、2月の売上減をカバーするほどではない。
		一般小売店 [書 籍] (従業員)	販売量の動き	・新学期に向けて売上ピークを迎えるはずが、思ったほど伸びていない。
		衣料品専門店 (店舗運営)	来客数の動き	・客単価は維持しているが、来客数が減少している。
		家電量販店 (店 長)	販売量の動き	・新生活需要が前年より落ちている。
		一般レストラン (統括)	来客数の動き	・例年に比べて人出がやや少ない。2月以降減っている来客数の戻りが鈍くなっている。ガソリンや野菜など日常生活に関係する支出が増えているためか、外食の利用頻度が落ちている。その状況が2月以降続いている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊や宴会、レストラン部門共に、売上は前年を下回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出が、非常に少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は前半に寒い日が続き、タクシー利用者の伸びは順調である。また、観光客も段々増えてきている。ただし、12～2月が大変良かったことから、今までよりやや悪くなると考えている。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・3月の天候は比較的良好で、暖かい月で良かった。しかし、1～2月の大雪の影響もあって事前予約が少なく、全体としては3月の来客数が前年同期比で落ちる結果となっている。大雪があった2月に、3月の予約が鈍った影響だと考えている。特に国内の団体客や個人客にその傾向が強い。
	×	商店街 (代表 者)	単価の動き	・雪による影響が一段落して人出が戻ってきてもよさそうだが、依然として街に活気が戻っていない。車の交通量は多いので外出はあるようだが、購買にはつながっていない。高額品を扱う店が特に活気がなく、客単価も落ちているようである。
	×	スナック (経 営者)	来客数の動き	・客層の高齢化が進み、天候不順で体調を崩している人も多い。また、仕事が忙しすぎて来店できない人もいる。この先どのようにすればよいのか、頭を痛めている。
企業 動向 関連 (北陸)		*	*	*
		繊維工業 (経 営者)	受注量や販売量 の動き	・前月と余り変化はない。非衣料向けの受注は安定しており、衣料ではスポーツ、特にアウトドア向けの受注状況が良い。
		プラスチック製 品製造業 (企 画 担当)	受注量や販売量 の動き	・前月までの大雪の影響もようやく落ち着き、受注や生産状況は回復傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・輸出がある程度好調な流れで推移している。前月に比べて燃料などコストも若干下がっており、利益の出やすい状況になっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・2月の大雪が消費に与えた影響の反動もあり、全般に回復基調である。株安傾向ではあるが、資産効果の持続によって特に高額品の売上が堅調であると、取引先からも報告を受けている。3月決算企業の収益着地予想はおおむね良好である。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、少し動きが出てきているという声が多い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・設備投資に関する製造業や設備工事業では、順調な受注が続いているようである。特に、3月になってから順調になってきているところが多い。しかし、個人消費に関連する住宅販売や小売関係は、余り芳しくない状況である。残業が圧縮されているせいもあると取引先の社長から聞くが、サラリーマンの手取りが減っているせいか、個人消費は余り芳しくない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量については、現在のところは確保できている。ただし、電気代や物流費などが上がるなかで4月以降の値上げ交渉をしており、なかなか厳しい状況にある。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は横ばいで推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国と国内の市場が今年も順調に伸びている。若干欧州市場が出遅れているようだが、楽観視している。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・国内市場での明暗が、よりはっきり分かれている。高級品市場はより厳しく、全体の中でも前年割れしている方が多い。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・当地域では一部に低価格の受注競争が起きており、受注環境は悪化傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・新会社設立が複数あるが、事業年度末までの解散や事業譲渡も多い。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・一時的かもしれないが、ずっと好調だったコンビニエンスストア向けの受注が低迷している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・飲食関係で、2月以降の来客数は低迷しているとの話が多い。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(北陸)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣登録者数が伸びず、マッチングできない状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は依然として少ない傾向である。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・前年より求人広告件数は減っている。また、契約社員に代わってパートの比率が上がっている。しかし、正社員の比率は変わっていないので、景気動向自体は安定しているとみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中小企業の賃金の改善がみられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・恒常的な人手不足による求人が多く、景気が良くなって事業を拡大するための求人にまではなっていないようである。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の出方が前年に比べ増えている。特に、製造業を中心に前年以上の売手市場となりそうである。
		-	-	-
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		家電量販店（店員）	来客数の動き	・決算月での需要増や新生活関連で、来客数、購入単価共に改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末の忙しさだけでなく、車中での客との会話でも、忙しいという言葉が頻繁に聞かれる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(近畿)		一般小売店〔珈琲〕(経営者)	来客数の動き	・直営店やフランチャイズ加盟店の来客数が増え始めている。季節要因かどうか、少し様子を見たい。
		一般小売店〔酒〕(社員)	販売量の動き	・前年の目標に対して、おおむね良い状況で推移している。来客数よりも、客単価が伸びている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・3月に入り、月末にかけて気候が安定してきている。野菜の価格が下がったことで生鮮食料品の動きが良くなったほか、月末は花見のお弁当が好調である。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月の中旬から寒さも和らぎ、富裕層による、春物の高級衣料品や高額ブランドの宝飾品の購入が増えている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・インバウンドによる消費の一層の活発化と、富裕層の積極的な購入も継続しており、高額消費の増加や、客単価の上昇につながっている。一方、ファッション雑貨や食品は伸び悩んでおり、中間層の節約志向も続いている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数が前年と比べて増加しており、当店でも10%以上増えている。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月もインバウンド効果が変わらず続いていて、来客数、免税販売件数が前年の2.5倍、免税金額も5.5倍で推移している。
		百貨店(営業企画)	来客数の動き	・来客数が増加傾向にあり、衣料品の動きも良い。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・3月は気温が前年よりも最高、最低気温共に約3度高く、春物衣料が好調な動きとなっている。また、桜の開花が早まり、京都を訪れる訪日外国人による免税売上も好調で、売上は前年の2倍となっている。街全体が国内外の旅行者による経済効果で活気にあふれている。
		スーパー(店員)	来客数の動き	・3月は、少し離れた場所にあるスーパーが改装で2週間ほど営業していなかったほか、近所のスーパーが閉店したため、客足が伸びている。ふだんは月曜日にチラシを入れないが、競合店の改装の間は月曜日に入れた。チラシを入れずに来客数が増えれば、改装中のスーパーの客が流れてきたと判断できるが、入れたことで、その動きについては判断が難しい。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・前年よりも早くから気温が高くなることで、飲料や涼味関連商品が一気に売れ出している。また、花見や行楽、春休みなどの催事企画もあいまって、好調に推移している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・ファーストフードや弁当、米飯類の割引セールスの効果が予想以上にあり、販売量が大幅に伸びた。割引分を差し引いても売上増となっている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・気温が上昇するなかで、20~24時頃の客も増え、来客数は前年比で5%ほど増加している。
		コンビニ(広告担当)	お客様の様子	・街での人の動きやニュースをみると、購買動向やレジャー関連は活発になってきたように思うが、当方の売上は、まだそれほど上向いている感覚はない。
		コンビニ(店員)	来客数の動き	・少し暖かくなり、春休みにも入ったので、来客数が増えている。
		家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・単身者の新生活需要や、引っ越しに伴う需要で、来客数は増えている。それに伴って客単価も上がっているため、好実績が見込まれる。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・特に、週末は安定して来場がみられる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・大口の歓送迎会が増えているほか、春節後は一時的に客足が落ち着いたものの、春休みや卒業シーズンに入り、国内外共に観光客が増えた影響で、来客数は増加している。
	都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は改装のため、客室の約10%以上が販売できない状況。前月はそれでも前年の収入を上回ったが、今月はかなり苦戦している。販売価格が上限にきている可能性がある。一方、宿泊に連動するはずの食堂の利用は、前年売上を維持しており、ランチや夕食が好調に推移している。さらに、宴会も増収が続いており、新規利用のほか、一部で単価の上昇が見受けられる。	
	都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・客室については、国内の旅行代理店からの予約が低調であるが、MICE、企業の報奨旅行が好調であり、売上に貢献している。また、レストランについても、花見の時期が早まり、3月の最終週が非常に好調となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊については、客室単価は前年を下回っているものの、稼働率が97%近くとなっており、レストラン収入も前年を上回っている。宴会の売上は前年を下回っているが、2月に比べて予約は増加傾向にある。
		旅行代理店(役員)	来客数の動き	・前年の年末までは団体旅行が好調であったが、平昌オリンピックを終えた頃から、実際の個人需要が伸びている。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3月は、転居や入居に伴う解約と新規申込みが増える時期であるが、新規申込みの増加により、大幅に加入件数が増えている。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・周辺の公園への来園数も増加しており、微増であるが景気の回復傾向を反映していると感じる。
		その他サービス[学習塾](スタッフ)	来客数の動き	・退会者数以上の入会が見込まれる。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価は相変わらず高値で推移しているが、徐々に周辺の住宅地の地価も上昇し始めている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・梅田周辺の商店街ではインバウンド効果はほとんどなく、心斎橋周辺だけの現象にとどまっている。
		一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量、売上共に低い水準で落ち着いてきた。景気が良くなり、物が忙しく動くとは考えられない。仮に今よりも悪くなると、経営そのものに影響が出てくる。世の中では、100円均一を中心に安い物が当たり前となり、物を売るのは非常に難しい。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・3月は天候にも恵まれ、来客数も前年比で103%と増加している。客単価も若干上昇するなど、売上にも春が感じられる。ここ4か月は、2月を除いて売上の微増傾向が続いている。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・売上は前年と同じ水準で推移している。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・3月と前年12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は3月が90.7%で、12月が102.8%、関東は3月が91.2%で、12月が95.6%、中部は3月が104.8%で、12月が106.2%、中国は3月が101.7%で、12月が102.3%となり、各地区合計の平均は3月が95.0%で12月が102.0%となった。地区によってバラバラであるが、ひな祭り、ホワイトデー商戦共に不調となったことが、最大の悪化要因である。
		一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・外食では競争が非常に激しくなっているように感じる。インバウンドの影響も含めて、需要は増えていると感じるが、それ以上に競争が激しくなっている。また、価格が安い物と高い物、そして価値のある物など、それぞれに特徴のある店が人気を得ている。
		一般小売店[野菜](店長)	販売量の動き	・ゴルフ場やレストランと取引しているが、なかなか厳しい状況が続いている。
		一般小売店[花](店員)	販売量の動き	・繁忙期に入っても例年どおりの予約があり、販売量が増えている。
		一般小売店[菓子](営業担当)	来客数の動き	・気候の変動が激しく、各テナントからの発注が伸び悩む状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・景気というよりも、天候不順の影響で売上が目標に届いていないが、前年の水準は維持している。
		百貨店(販促担当)	販売量の動き	・気候の寒暖の変化による好不調の波はあったものの、月後半の桜の便りとともに、衣料品、雑貨は活発に動き出している。一方、来客数は少し前年を下回り、それに伴って食品もやや苦戦している。高額品は株価の不安定な動きから、様子見の雰囲気が出ている。
		百貨店(マネージャー)	単価の動き	・店舗全体の店頭売上は、前年比6%増で推移している。訪日外国人の売上は60%増と、以前に比べて伸び率が鈍化した。桜の開花が例年よりも早かったこともあり、3月下旬には入店客が増加し、訪日外国人売上を除いても、店頭売上は1.6%増と好調である。引き続き、国内の富裕層と訪日外国人の購入により、特選衣料品や宝飾品の販売が伸び、全体の単価を押し上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・中旬以降の気温の上昇もあり、婦人服を中心にスプリングコートなどのファッション商材は堅調。ホワイトデー商戦では、従来型のハンカチなどは不振で、チョコレートなどの食品に、需要が完全に移行している。全体的には緩やかな節約志向がみられる。一方、新たなコト消費を含む形での物販は、予想どおり好評である。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・春物婦人衣料の動きは前年並みである。比較的暖かい日が多く、シャツはよく売れたが、羽織物は苦戦した。また、購買はますます実需型になっている。株価が不安定なため、このところ好調であった高級輸入雑貨の伸びも鈍化しつつある。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は好調に推移しているものの、高価な時計の売上が思ったよりも伸びていないため、トータルでは前年並みで推移している。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上が、春節のあった前月を上回る勢い。航空運賃が安いこともあり、訪日外国人の数が前月よりも多い。また、今月は天候が良かったことから、入店も前年比でプラスとなっており、婦人服や紳士服などの春物商材もよく動いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ハレの日とふだんの日の使い分けが明確で、メリハリ消費が顕著となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいるほか、1人当たりの購入数も微減であり、客単価は低下している。引き続き消費者の生活防衛意識は強い。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・寒さの影響で野菜の値段が高騰して以降、余り動きがない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は、直近の3か月間は100%で推移している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・想定した以上に気温の上昇が早く、花見需要の時期が早まるなど、売場との連動が今一つ取れていないせいか、売上は伸び悩んでいる。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今年は例年以上に厳しい寒さとなり、前月まで冬物商材の動きが食品、日用品共に良かった。競合店が増加して、店頭への来客数は減少しているものの、客単価の上昇が続いており、売上は全店で堅調に推移している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は若干減少傾向であるが、購入点数と客単価は少し改善しているため、売上は横ばいである。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・1月初旬の売上は良かったが、一時的な好調に終わった。今月もセール商品はよく売れているものの、その他の商品は売れ残っている。春休みに入り、小中学生などの来店が増えているが、さほど売上は変わらない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電の購入サイクルが長期化しており、故障しない限り買換えないという、慎重な消費者が多い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電業界は今月が決算のため、販売量が増えて当然であるが、前年比でいえば特に変わらない。来月以降は販売量が落ちるが、インターネット通販との競合で年々厳しくなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・中古車に関する問合せが多く、価格帯も安い。インターネットに掲載している商品だけが動いている状況であるが、成約には至っていない。新車は高額であるため、条件面の交渉が増えている。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・売上は増えているが、利益率は低下している。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価がここ1か月の間にかなり下がったため、客は精神的に少し不安な状態となっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・都心に店舗を持つドラッグストアは、海外からの観光客の需要がまだまだある。ただし、以前に比べると商品は限定される傾向にある。当社は都心に店舗が少ないため、前期に比べると売上は厳しい。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	単価の動き	・雨の日や寒い日が多かったため、来客数が減っている。1人当たりの単価も1,000円前後に下がり、売上の目標達成率は70%にとどまっている。必要最低限の物しか購入しない客が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・好景気の実感はない。株価の急速な下落も、景気の不安定感を演出している。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・販売量には特に変化がない。
		その他小売 [インターネット通販] (企画担当)	お客様の様子	・ようやく寒の戻りも一服し、野菜価格の高騰も落ち着いてきた。春らしい暖かさが感じられる日も多くなったため、今後の春物商材の動きに期待している。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・日によって来客数の差が激しい。
		高級レストラン (企画)	来客数の動き	・宿泊では、客室単価は上昇傾向であるが、特に婚礼宴会では、新規の引き合い数がエリア全体で減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・当店がテレビで生中継されたが、店の名前を出せなかったため、知っている人しか分からなかった。昼の来客数は増えているが、夜が増えることはなく、全体としては変わらない。
		一般レストラン (企画)	単価の動き	・来客数の前年比はほぼ横ばいであるが、客単価が上昇傾向にあり、売上は継続的に前年を上回っている。特に、土日、祝日が好調に推移している。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・いわゆる年金の個人情報流出や、公文書の改ざん問題など、公的機関の問題が連日報じられている。全く先が読めず、閉塞感が漂っている。
		その他飲食 [自動販売機 (飲料)] (管理担当)	販売量の動き	・新商品も出ているが、特定の分野に偏っており、インパクトが弱い。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3月は引き続き国内外の個人客の動きも良く、好調を維持している。春休みということもあり、若年層の来客も多い。
		観光型旅館 (団体役員)	来客数の動き	・3月中旬以降は天候にも恵まれ、家族連れや卒業旅行の客でにぎわっている。
		都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・花見シーズンに入ろうとしているが、予約状況に変化はない。インバウンド効果は余りみられない。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・桜の開花が前年よりも10日間早くなったこともあり、下旬は満室状態が続いている。それも影響してか、外国人宿泊者は前年比で6%増加している。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・アジアからのインバウンドの利用が継続的にあり、それに伴う宿泊や朝食需要はみられるが、レストランなどの夜の需要には、依然として勢いが弱い。
		旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・春休みの旅行について、間際需要が発生している。ただし、近場への旅行が多く、単価の安い行き先に客の意識が向いている。旅行を検討する余裕は出てきているが、財布のひもは固い。
		旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・株価の不安定化や円高などの不安要素もあり、なかなか個人消費の拡大につながらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒さが緩み、客の乗車機会が増えたものの、売上の増加にはつながらっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンド客も以前に比べると落ち着いた感じで、まばらな状態が数か月続いている。
		通信会社 (経営者)	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・一部のゲームソフトの売上が良い。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・固定客を狙ったイベントは成功しているものの、一般的な層には余り浸透しておらず、来場者数の増加につながっているとはいえない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	来客数の動き	・インバウンドの需要が相変わらず強い。3月は天候要因の影響で、外見的には改善傾向にある。
		美容室 (店長)	販売量の動き	・売上は前年を下回っているが、想定範囲内である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	販売量の動き	・インターネット通販との競合もあり、特に書籍の売 上などに影響が出てきている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅市場の動きに変化はみられないが、新築のコス トがゆっくりと上がってきている。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・毎年恒例のイベントでは、来客数は減少したが、受 注は前年比で微増となっている。
		その他住宅[情 報誌] (編集 者)	お客様の様子	・相変わらず高額マンションの販売状況は総じて好調 であるが、郊外中心の一次取得者向けのマンションは 不調である。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・ようやく寒さからは解放されたが、光熱費の上昇の ほか、年度末や新年度の祝い事などで、購買意欲は低 下している。
		一般小売店[事 務用品] (経営 者)	販売量の動き	・3月の年度末まで動きが良かった商品も、4月以降 の商談はほとんどなく、新年度からの販売に不安があ る。
		一般小売店[衣 服] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売量も減っている。春物衣 料の立ち上がりも悪い。寒さが一気に暑さになって いくなかで、夏物衣料の動きはまだみられない。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今月は売上目標を下回りそうである。3~4月はビ ジネス商材が売れる時期であるが、動きは良くない状 態である。一方、低価格品は好調に推移している。商 品ごとの好不調の差が大きく、客による不要不急の商 品への支出も従来どおり慎重である。価格の推移も、 従来以上に厳しいように感じる。
		百貨店(企画担 当)	お客様の様子	・外国人売上は1か月当たり24~25億円の規模で推移 しているが、前年の1月頃から急増したため、今月の 免税売上は前年比で10.2億円増の、プラス65%となる 見通しである。前年12月の実績は、13.7億円増のプ ラス79%であったため、増収の動きが弱まってきてい る。一方、富裕層中心の外商売上は好調に伸びている が、不安定な気候の影響か、国内の現金客の売上は低 迷している。
		百貨店(商品担 当)	販売量の動き	・外国人観光客による免税売上は、都市部の店舗では 堅調であるが、郊外や地方店は恩恵が少なく、さらに 天候不順でファッション関連がやや厳しい状況のため、 店舗間の格差が広がっている。
		百貨店(販売推 進担当)	販売量の動き	・春物衣料の動きが若干悪い。
		スーパー(経営 者)	来客数の動き	・月前半は、季節商材の大幅な相場高で販売量が落ち 込んだほか、中旬は土日やお彼岸などの悪天候で来客 数が落ち込んだ。また、下旬は前年に比べて大幅に気 温が高かったほか、商品の相場が急落するなど、天候 や相場に大きく翻弄された。全体としては、円高や株 安による景気悪化懸念もあり、生鮮品の相場が上がる と、少し質の良い物の売れ行きが悪くなっている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・最近では来客数が少し落ちてきている。生鮮品は順調 に伸びているが、米や調味料、お菓子などの動きが悪い。
		スーパー(店 員)	販売量の動き	・商品を出しても閉店まで余り動かず、値下げしても 売れないことが多々ある。
		スーパー(企 画)	来客数の動き	・卒業や入学、異動、転勤などに関連する消費は、例 年どおり動いている。ただし、低価格志向や使い回し の意識が強いほか、より手軽に、日常用途を兼ねた購 買志向が続いている。
		住関連専門店 (店長)	単価の動き	・安価な物を単品で買うなど、最低限の買い方をする 傾向が強まっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・政治が不安定になってきている。海外でも日本に対 して都合の悪い政策が行われるようで危惧している。
		その他住宅[展 示場] (従業 員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場数は前年比で2割減となってい る。
		その他住宅[住 宅設備] (営業 担当)	販売量の動き	・新築着工件数が過去最低レベルである。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・雨や気候の影響もあるが、3月は来客数が減少して いる。
	×	観光型旅館(経 営者)	販売量の動き	・今月は動きがとても悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,605円で、3か月前の10,663円よりも低下している。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型案件の引き合いが活発で、有力な案件が受注見込みであるなど、当社を取り巻く環境は良い方向に向かっている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず引き合いが多く、対応しきれないことに苦慮している。設計関連や、工場に対する負荷が大きい。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあって荷動きは良い。特に、事務機器やじゅう器の動きが良く、前年以上の増便を求められている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は伸び悩んでいるものの、折込件数の増加により、折込収入が増えている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・製造小売と卸売を兼ねている取引先をみると、以前ほどではないが、卸売業での決算前のセールスでは、一定の反応が得られている。年間売上は、前年を若干ながら上回る企業が多いと感じる。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタント業で、人材育成や教育研修の支援を中心に行っているが、人材育成では人手不足への対応や、3～4月の新人の育成、あるいは新任管理者の戦力強化といったニーズが強い。受注量は前年と比べてやや増加しているものの、全体としては客の要望は厳しい。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・海外、国内共に政治情勢は混んとしており、為替も大きく変動している。海外からの輸入原料は今後値下がりする可能性があるため、当社にはメリットの出る製品もある。ただし、大手量販店がプライベートブランドを中心に値下げに動いているため、食品業界ではデフレが進み、販売価格が低下する懸念もある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月の下旬から天候の良い日が続く、景気は上向いたが、上旬が売上不振であったため、トータルでは余り変わらない。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・輸出向けの問合せが多くなっているが、品質や成分などの条件が厳しくなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すれば、大きな変化はない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前年の夏以降、好調な状態が続いている。ただし、中国の環境対策の影響で、化学品の原材料価格が高騰しており、利益が減少している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せ件数は増えているが、受注につながらない。必要な数を納期どおりに納めるという典型的なスタイルであるが、一進一退の状況であり、景気の動向を注視している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の荷動きは好調であるが、一般的な市況はややスローダウン気味である。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・現時点ではやや良くなっているが、長らく続いていた円安が、徐々に円高傾向となっている。さらに、国際情勢も確実に危険な方へ向かっている。これまで長く平和な時代が続いてきたが、大変な危機に不安を感じている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビは、堅調に販売台数を伸ばしている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に、少しだけ増えている。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新学期となるが、受注量や売上は例年と変わらない動きとなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末ではあるが、それほど受注が多いということもなく、ふだんと変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・小規模な案件が多い。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小規模ではあるが、好決算企業による年度末工事が多く、建設資材や技能労務者の手配で苦労している。	
	金融業（営業担当）	競争相手の様子	・年度末でもあり、競合相手の攻勢が厳しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・訪問時の取引先との会話では、関西の景気は新聞などで報じられているような状況ではなく、良いという実感はないとの反応が多い。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・景気は上向しているのかもしれないが、国有地売却関連の問題など、景気浮揚の足かせになっていることは間違いない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が今も続いており、事務所の空室率が上がり、賃料が下がっているほか、社宅の空室率も上昇し、賃料は下がっている。それらの動きが、景気を悪化させる原因となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って売上が前年を下回っている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注量は増える傾向にあり、特に今年は、例年に比べて比較的好調な動きとなっている。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先から、余り良い話を聞かない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は三寒四温による寒暖差はあるものの、比較的暖かな陽気となったこともあり、関西の主な行楽スポットは軒並み観光客や家族連れでにぎわった。主要なターミナル駅構内でも、土産コーナーの売上が顕著に伸びている。一方、特に中国からの旅行者が減少しているとの情報もあり、免税品などの売上が減少している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・ここ2～3か月は余り荷動きも変わらない状態なので、景気に変化はない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が減少している。企業によっては、大きな減少がみられる。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年よりも売上が1割減少している。小売店に任せるのではなく、消費者の前に出なければ売れない状況であり、その分だけ経費もかさむ。
		金属製品製造業（営業担当）	それ以外	・材料費やメッキ代の値上げがあり、その他の運賃や人件費の上昇もあるなど、原価が上昇し、採算が大幅に悪化してきている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足ではあるが、業界では設備投資がめっきり冷え込んでおり、全く動きがない。4月以降も好調が見込める状況ではなさそうである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・子供の数が減っているため、学習机が売れていない。
		広告代理店（企画担当）	それ以外	・株価の不安定化に、野菜価格の高騰なども重なり、身の回りでは景気への不安感と、生活へのストレスが感じられる。その影響で、取引先の商業施設でも、消費の勢いが少し弱まっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・以前ほどは広告の期末出稿がなく、次年度に向けての大きな案件も余りみられない。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国大統領による輸入関税の導入で、更に混乱が生じている。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	それ以外	・ターゲットに対し、設計段階からの営業を進めており、実績が出るまでには時間が掛かる。
雇用関連		-	-	-
(近畿)		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・特に、20～30代前半の正社員での採用が増えている。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・最近では、子育てが終わった主婦層やシニア層の求職者が多く、派遣業界も高齢化している。この年齢層の労働者の増加により、景気の後押し効果が出てくる。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・新規の仕事が入ってきたため、やや持ち直している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ホテルの建設ラッシュが続いているほか、リフォーム業や冷凍倉庫の電気工事、印刷業、さらに半導体、イメージセンサーやスマートフォン部品の製造関連など、多くの企業で受注、業績が好調との声がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・前月までは、決算関係の経理業務や産休代替などの期間限定業務が多かったが、今月は長期の安定した案件が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年度末の案件がほぼ全て終わり、来年度に向けた仕事が活発になってきている。今年度の入札関係は、人手不足を反映してか、かなり派遣料金が上がっている。この傾向は当分続きそうである。派遣の使い方をよく知っている企業は、水道の蛇口のように閉めたり開けたりして、派遣を上手に使っている。
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新聞求人は、建設や物流、介護など、人手不足が常態化している業種で高止まりが続いている以外は、特に景気の先行きを示すような変化はみられない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・年度末に入り、少しだけ新聞広告の動きが回復しているが、手応えを感じるほどではない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は、前年比が1.6%増と16か月連続の増加となったが、増加率は16か月で最も小さい。建設業、製造業は相変わらず伸びているものの、これまで大幅な伸びを続けてきた運輸業が減少に転じ、情報通信業の伸びも小幅にとどまっている。増加傾向が一巡したように感じる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人倍率は、引き続き高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・今年の3月は雨の日が多く、屋外作業である建設関連の日雇求人への悪影響が懸念されたが、前年と同水準で推移している。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	それ以外	・求人も多く、業界としての景気は良いが、就職情報会社から見ると、求職者が少なく取り合いになっている。求職者を集めるための費用がかさみ、利益が圧迫されているため、良くも悪くもない。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しているが、大手企業が少しずつ採用枠を縮小している。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・学期末であるが、医療系の採用意欲は旺盛で、来年度に向けた合同就職説明会への参加希望が増えている。
		-	-	-
	x	-	-	-

9. 中国 (地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター)

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		乗用車販売店 (店長)	来客数の動き	・決算期であり月上旬から客の動きが良く、新車、サービス共に数値を達成し、来客数は前年の110%である。
		一般レストラン (外食事業担当)	来客数の動き	・周囲に競合店が増えて飲食店の密度が高まったことで商圏の集客力が強まっている。特にランチタイムは前年比2けたの伸びが続き、21時以降の来客数は減少傾向であるものの、ディナータイムも予約が前年並みに確保できている。全体売上は伸びているとともに、週末昼間のシニア客のアルコールを含む飲食の利用が増えている。
		競艇場 (企画営業担当)	販売量の動き	・今月下旬に開催するレースで十分な売上を確保できる。
		一般小売店 [茶] (経営者)	販売量の動き	・当地のイベントである不昧公200年祭により、当店の景気が良くなっている。
		一般小売店 [印章] (経営者)	お客様の様子	・3月は年度末であるが、役員異動や会社設立の特需が少ない。
		一般小売店 [洋裁附属品] (経営者)	来客数の動き	・春になり人通りが増えている。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・例年3月に比べて暖かい日が続いたため春物商材の動きが良く、春先には動きの鈍い紳士衣料も好調である。
		百貨店 (人事担当)	来客数の動き	・半期に一度の大型物産展を開催しているので来客数が増加している。また、新規フェアの反応も良い。
		百貨店 (購買担当)	お客様の様子	・食品イベントを開催し、売上と来客数が前年をクリアしている。衣料品関係は春物の動きが活発で、単価の高いコートやジャケットの売上が前年を上回っており、景気が良くなっている。
		家電量販店 (店長)	単価の動き	・売上は前年を割っているものの、客単価が上昇しているため客の財布のひもは緩み始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・ピークに入るのが半月くらい遅いが、新生活関連の客単価が上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売数が増加しているので景気は上向いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので動きが良い。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・点検整備の客で大変にぎわっており、残業で業務をこなしている状態である。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・3月上旬は客に活気がなく、売上も前年を下回っていたが、下旬の暖かい日には客の様子も明るく、レストランやテイクアウトコーナーのベンチを利用してつるいだり、買物を楽しんだりする姿も見られる。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・ウィンタースポーツ関係やアパレル商材の動きは悪く、なかなか前年を超える売上を出せないものの、飲食やアミューズメント系の分野は好調で、消費は物品よりも外出などに向かっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年と比べて来客数は増加している。インバウンドも好調で、特に予約以外での来店が前年に比べ目立っている。送別会も前年の実績を上回る状況である。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ビジネス客、インバウンド客の増加で来客数は増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3～4月は歓送迎会シーズンに入り、前年より来客数が増加している。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・海外客の予約の伸びが前年同期よりも高く、単価も上昇してきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・政府が行う経済政策の効果はあまり出ていないが、個々の努力と企業の地道な経営で、景気が多少良くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・天候が回復して気温が上昇していることから、歓送迎会なども盛んなため景気が良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末で客の動きが活発になっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度替わりの時期で、放送サービスや通信サービスの新規加入件数が増加している。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客から景気の良い話が聞かれる。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・来客数が想定より多い。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・暖かい日が続く、週末を中心に客の動きが活発になっている。国内旅行の動きやインバウンドの動きも活発になっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候の良い日が続く、園内の花も順調に開花し始めて、少しずつ来客数が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げまで1年となったことから、駆け込み購入に向けた客の動きが積極的になっている。特に、土地購入からの第1次取得者層にその動きが顕著にみられる。
		商店街（理事）	来客数の動き	・3月は季節の変わり目で購買需要が高いが、気温によって客足が悪くなる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への人の流れが悪く、来客数が減少している。また、客単価が低下しており客の財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ほとんどの客が必要な商品しか購入しない。
		一般小売店【靴】（経営者）	来客数の動き	・2月より売上が低下している。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・化粧品、美術催事、食品催事は好調で売上が前年を上回っているが、不調な部門も多く全体売上は前年を下回る。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の購買動向が変わった様子はなく、欲しいものだけを買う姿勢が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・常にイベントを開催して前年予算をクリアしている。卒業式や入学式の服の一括購入は少なく、日常でも着回しが可能な商品を購入する客がほとんどである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月上旬から気温が20度を超えるなど、早くから初夏の様相が強まり、この気温差も要因となって、婦人、紳士の春衣料が低迷し、特に新卒入学に向けたフォーマル用途の強い商品群の苦戦が目立つ。客単価が低下するとともに、着用回数の少ない商品は購入しない厳しい客の消費姿勢がうかがえる。また、宝飾品や美術品などの高額商品の動きも上向いてこない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今まで好調であった食品関連や物産催事の業績が厳しくなっているが、化粧品の販売量は引き続き伸びている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月上旬はコートや手袋、雨傘の動きが良く、UV関連の動きが鈍かった。中旬から気温が上がってミセス衣料の動きが良くなって持ち直したが、上旬のマイナス幅が大きく、前年売上実績をやや下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の98.5%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・野菜価格の低下などプラス要因はあるものの、来客数は前月からほぼ横ばいで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びない状況が続いており、今後上向きになる兆しはない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・衣料品部門では、寒さが厳しかった2月に冬物商材の動きが良かったので、セール商材が不足し売上が鈍化している。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は維持できているが、来客数が横ばいで売上増加につながらない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・今年は気温が低いので春物の動きが鈍いが、ポイントアップセールやタイムセールをすれば売上は確保できているので、2～3月の売上は前年をクリアしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びに鈍化傾向がみられる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・今年に入り、早朝から昼間にかけての来客数が減少している。競合するスーパーやドラッグストア付近の店舗への影響は顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気の良い話を聞かない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツの集客は悪く、売上も伸びない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・もうかっている人や年金暮らしの高齢者など所得の分化が進んでいる。当店の客層は高齢者の比率が高いので、好景気の恩恵を受けにくい状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数に変化はなく、単価も上昇しないので前年より厳しい状況である。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%で売上も低迷している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売台数は前年と変わらない状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算セールを実施しても来客数が今一つ伸びない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・販売チャネルの増加により、特にインターネットでの購入が増えている。景気の問題だけではなく、人口減少や都市部への消費集中などが地方の景気を上向かせない原因である。
		その他専門店【布地】（経営者）	お客様の様子	・春が近くなり、少しは活気が出ているが、客は必要な商品以外は購入しない。
		その他専門店【和菓子】（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、客単価が低下している。
		その他小売【ショッピングセンター】（所長）	来客数の動き	・4月末の改装リニューアルに向けて、3月末までに15店舗、4月末までに21店舗がオープン予定である。現在は設備や施設改善も途中段階なので、閉店セールで盛り上がりはいるが、工事面積分の来客数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当地では好景気の実感がなく、賃金も上昇せず、客の様子に変化はない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当業界の景気はまだまだ良くなっていない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・婚礼を含めた前年の宴会需要と比べて今年は良くない。春に向けて祝い事など個人客の動きは活発になっているものの、景況感は乏しい。ガソリン価格の高騰も落ち着いているが、4月からの食料品等の値上げが家計に影響して景気回復には期待が持てない。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・ビジネス客層は堅調に推移しているものの、国内の観光客とインバウンドの動向は前年並みで伸び悩んでいる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・春休みは繁忙期であるが、前年と比べて販売量が減少している。
		タクシー運転手	単価の動き	・短距離利用の客が多い。
		通信会社（総務担当）	それ以外	・季節的な変動要素はあるものの、前年度と比較して景気が向上する要素は少ない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・3月になっても寒さが続き、降雪の多さから客足はまだ鈍い。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・前年同月と比べて来客数や商品販売高に変化はない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・3月上旬までは客の動きが良くなかったが、下旬に入って例年より暖かい日が続いているため、徐々に予約が伸びている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・給料が上がったとの話もなく、客の様子に変化はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の浮揚感はなく、地方の衰退が進んでいる。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気は上向いているとの報道にもかかわらず、個人客からの引き合いの減少は1年にもわたっている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数の伸びは鈍いが、意欲のある客の割合が高く、2極化している。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・官庁の仕事は年度末で終了し、相変わらず民間からの仕事依頼が少なく、来客数も増えない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・卒入学、就職など人生の節目の月なので、身の回りの景気は多少なりとも上向いているが、客の買い控えがある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・春は入園や入学需要があるが、年々減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月に入り悪天候が続き、観光客数が例年よりかなり少なく、年度末需要もそれほど上昇していない。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が激しく、客単価の減少も著しい。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・全国小売店の売上低下により、取引メーカーの卸販売量が低迷している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円以上の美術品や高級時計が売れているが、総売上はそれほどでもないで油断はできない。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・天候の影響や客の来店頻度の低下で、来客数と売上が前年を割っている。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・2～3月の販売量が前年割れで、自動車業界に良い話はない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・人の動きはあるものの、客単価が低下している。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	販売量の動き	・客の購入点数が減少している。
		通信会社（広報担当）	単価の動き	・客は単価の安いものだけを求めている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・駅前人が流れてしまい、来客数が減少して売上も低下している。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・例年引き渡し物件が多い時期なので、3～4月に着工の物件は少ない。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店の前を通る車が減少し、競合店もできたので来客数が15%程度減少し、売上も低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	任関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・3～4月は新生活需要が高まるはずであるが、来客数が伸びない。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・取引先の操業が順調で、当社も多忙である。
		不動産業(総務 担当)	それ以外	・来客数は微増であるが、成約件数は約10%増加している。
		繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量 の動き	・実需時期になり最盛期を迎えているなかで、問屋段階への売上は前年並みであるが、消費者により近い支店や営業所の売上が前年比で大幅に増加している。
		化学工業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・取引先の生産量増加に伴い、必要数量の確保を優先する動きに後押しされて値上げ交渉もほぼ整い、主力原料である苛性ソーダの単価を4月1日から20円増額とすることで決着している。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・従来どおりの輸入ができず、国産品で対応しているため生産が非常に多忙な状態である。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・電子材料向けの製品出荷がおおむね好調を維持している。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注機会が増加し、受注量が増えている。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・外部戦力や臨時戦力の集まりが悪いため、引っ越しや家財などの受注を断る状況が発生していることから、引っ越し荷物を小口に分けて宅配便で配送する人も多い。
		輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・海運、倉庫関係を中心に需要が伸びてきている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・4月から新年度を迎えるなかでの販売促進が拡大しており、客からの受注量が上向きに推移している。
		農林水産業(従 業員)	受注量や販売量 の動き	・しけが続いて入荷量はかなり減っているが、客側の購入単価が上がらず、また、購入量もそれほど必要とされていない模様である。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・3月は棚替えの時期であり、受注量の変動で季節商材の販売量に大きな影響が出るので売上は厳しい状況である。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・百貨店やスーパーへの販売量が増えている。
		化学工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・全般的に製品の出荷が好調である。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・前月以前は活動水準が堅調で多忙な話しかなかったが、ここ1か月は踊り場的な状況で思ったほどの荷動きがない。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・引き続き高い量の受注引き合いがある。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・得意先が負荷オーバーのため生産依頼がある一方で、別の得意先からの受注量は伸びず、同じ業界でも企業によって差があるが、当社にとっては総じてこれまでと同水準で推移している。
		輸送用機械器具 製造業(経営企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・新製品の販売量が好調であり、受注量も高水準を保っている。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・好況が継続しているが、鋼材や外装材等の資機材で価格の上昇があり、納期にも時間が掛かる状況である。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・客からの受注量等に変化はない。
	通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・通信機器やネットワークに見直しなどの設備更改需要に変化はなく、年度末の駆け込み需要はあるものの、例年と比較しても変動はない。	
	通信業(営業企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・地元企業の情報通信に関する設備投資に対しては、情報系商品、通信系サービス共に大きな増減のない受注量となり、前年度と比較して横ばいとなっている。	
	金融業(融資企 画担当)	取引先の様子	・大手自動車メーカーの新型スポーツ用多目的車の販売が海外で好調に推移し、地元部品メーカーの受注量は高水準を維持している。操業は定時では終わらず、残業時間は増加傾向となっている。	
	金融業(貸付担 当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事請負金額や乗用車新車販売台数は前年比マイナスの状態である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・業界全体で新設住宅着工戸数や受注量と販売量が前年同期と比べ減少傾向である。低金利政策による住宅ローン金利も一段落して効果が薄れている。 ・一部製品の生産減少、製造装置部品の仕入コスト、人件費増による製造コストの上昇が見込まれ、為替動向も不安定なので注視が必要な状況である。 ・受注の見通しが良くない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前あるいは前月と比べても求人数が大きく伸びており、正社員募集、パートアルバイト募集共に新年度に向けて求人活動が活発となっている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・欠員補充というよりも増員のための求人が増えている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・人手不足感はあるが、採用予定数を上方修正する企業がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手自動車メーカーの稼働率が改善されるとともに、鉄鋼の増産傾向もみられ、有効求人倍率は2か月連続で上昇しており、企業の採用意欲は高い。
		職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・有効求職者数は4か月連続で減少し、新規求職者もここ半年間は減少傾向で、特に2月はマイナス7.7%と今年度最大の減少である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新工場の設立に伴う人員の増員と本社管理部門強化のための増員、また、新しい業界との取引拡大のための品質管理手法導入のための増員など、いずれも積極採用が見受けられる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準を維持している。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・人手不足に変わりはないが、条件を工夫した求人でも応募が少なく、成長の妨げになっている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・就職者の多い卸売業と小売業の採用者数に大きな変化はなく、採用人数が増加した医療福祉では企業によって予算が増加しているが、就職者数を減らしている金融保険業の予算は横ばいである。全体的に就職者数が増加するなかでも産業によって予算増減には違いがあるものの、平均すると変わらない状況である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、好調な自動車部品や教育用タブレット部品製造を含む製造業、介護職や保育士の増員募集の目立つ医療福祉など幅広い業種で増加傾向が続いていることから、前年同月と比べると求人全体で1割増となっている。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は21%増加しており、特に在職者が増加している。年度末の3月末で退職する人が仕事探しを始めていることが一因である。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・人手不足にもかかわらず、求人数が増えていない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年度同時期と比較して同水準である。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	採用者数の動き	・景気が上向きと判断できる要素が見当たらない。
		-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)		美容室（経営者）	来客数の動き	・3月は卒業シーズンなのでかなりの客が動いている。この時期はパーマ、カラーなどの単価の高いメニューが出るので売上が増加する。
		商店街（代表者）	それ以外	・中心市街地活性化基本計画が国の認定を受けたため、官民一体となった街づくりが進んでいくことが予想され、消費者に対しても、中心市街地に対するマインドが上昇してきているように思う。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の件数が前年に比べて増えている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・月初は天候不順の影響で、来客数が減少し、苦戦気味であったが、今は回復し、トータルして少し上向きである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数、客単価共に前年を上回っている。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・4月から値上げされる商品群の駆け込み需要を取り込んでいる。また、気温上昇と天候が良かったため、冷たい飲料等の販売が良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は天候に恵まれたため、春物の売行きが非常に好調で、客単価も上昇している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・最需要期である3月にしては新規客は少ないが、買換え需要もあり軽自動車の売上が前年を上回っている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年に比べて販売量は減少しておらず、売上は僅かながら前年を上回る実績で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・春になり、遍路客が多少増えてきた。また、異動の時期で、夜の街も活気が出ているような気がする。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売数が25%増加した。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・当社における利益率の高いサービスの販売量が伸びている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンで来客数が多い。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客数の推移も売上状況も前年と変わらず、地方経済の景気は良くなっているように感じられない。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・気温の上昇や好天に恵まれたため、春物や初夏衣料、季節商材の動きは良い。しかし、中所得層は余り出費を伴わない娯楽やレジャーを楽しみ、モノに対する執着や憧れを抱かない生活を心掛けている。富裕層に支えられて好調に推移してきた高額品やラグジュアリーブランド需要が萎縮しないか心配している。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	お客様の様子	・来店客の多くが目的を持って購入しており、必要のないものを購入することは減多にない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・卒業、送別関連商品の販売数は例年どおり変化なかったが、仕入値が高値のままなので、前年と同じ商品を作るのに苦労した。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・もう落ちるところまで落ちたという感じ。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・売上の低迷状態が続いており、客も必要な物しか購入しない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温上昇に支えられ衣料品の売上は好調であったが、12月から高額品が低迷し、前年5月にオープンした大型ショッピングセンターの影響により食品の不振が継続している。
	百貨店（販売促進）	来客数の動き	・インバウンドや全体の来客数は増加傾向であるが、ファッション衣料系は苦戦している。	
	百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・月を通して全館の動員に苦戦し、衣料品等の春物需要の拡大には至らず、特選ブランドや化粧品のみ売上は堅調に推移した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・青果物の価格は落ち着き始めているが高値であることに変わりはないため、客数に対して売上が上回る状況である。他の商品の値上げもあり、この状況は続くであろう。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べても状況はあまり変わっていない。地方の景気回復にはまだまだ厳しい状況である。来客数が減少し、客単価も上昇しないというのが今の状況である。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・シングル家電需要について、前年に比べて販売件数は増加したが、客単価が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月も新車の受注状況は前年並みで推移している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（副支配人）	来客数の動き	・来店客数は雑貨やサービスの分野は増加傾向にあるが、衣料品では低迷している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1～3月の客は多かった。地元旅館の建て替え問題もあるが、客数は増加している状態である。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価の変動幅が少ないので、なかなか景気が良くなっているという実感がかめない。宿泊客をみると、個人客の利用はそれなりにあるが、団体客が減少してきている。これは今だけのトレンドなのかもしれないが、気掛かりである。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・商戦期であるが、大きな動きが感じられない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・相変わらず、建築の単価は高止まりのままである。
		商店街（代表者）	それ以外	・国会では国内経済政策も米中貿易摩擦による株式市場の混乱もほとんど議論されず、国有地売却関連ばかりでうんざりしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・青果の相場が3か月前と比べて随分と落ち着き、単価が下落している。全体的に購入点数が低下しており、売上の伸びは鈍化している。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・業態を超えて競争が激化しているなか、客数が減少しており単価の上昇では補えていない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・前年比の客数が回復せず徐々に悪化している。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・気温が上昇し、春物商材が動き出しはいるが、前年を下回って推移しており、売上は非常に厳しい。来客数・客単価共に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月と比べるとやや悪くなっている。しかし、例年の1～3月の中では、売上、乗車人数、回数が良くなっている。
		競輪競馬（マネージャー）	来客数の動き	・12月のボーナスシーズンを考慮すれば、売上高は全体的に同水準に推移しているといえる。しかしながら、客足は全体の利用者数の推移や、レース場への来場者の状況から見て減少傾向になっている。
	x	コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が思ったほど上昇せず、人の動きが鈍かったと感じている。また、春分の日前後の雨もたたり客数・売上共に前年比を割り込んだ。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は低調であり受注も活発でなかったが、3月に入り少しずつ活発化してきた。受注も着実に増えてきたように思う。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力造船関連の受注が増加傾向。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・暖かくなり、気分的にも良くなっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の決算書や試算表からみるに、業種別に差はみられるものの、総じて足元の業績は安定から回復傾向にある企業が多い印象を受ける。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量において製品別に多少の増減はあるものの、3か月前と比べて全体的には大きな変化は見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少、工事も受注できたが、まだまだ不十分。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の時期は、納品による入金が集まる時期であり、今年度も例年どおり好況である。しかし、これは季節要因であるため、中長期的にみると変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・引越し商戦期のため、一時的に物流が増えているが、通常貨物に波及はしていない。
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・年度末に繁忙期を迎える引越しにおいては、労働力不足や輸送車両不足を理由に、客からの発注を断る同業者も出てきている。また、商業貨物が大半である小口積合せにおいては、運賃値上げ交渉の決裂を受け貨物の連絡運輸中継に関わる業務提携を3月末で解除する同業者も出てきている。連絡運輸中継は業者の生命線であり、本来は簡単に解除できるようなものではなく、景気の低迷の影響を強く感じる。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算書、あるいは試算表を前年と比べてみると、ほとんどの企業があまり変わらない。一部、インバウンドの効果を得ている企業については改善されているようだが、その他の企業については変わらないという状況である。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売会社は年度末を迎えているが、その平均的な年間取扱高は、前年比95～98%程度が予想され、前年を下回る見込み。また、その数字以上に利益率は下がっており、赤字決算の会社が出ることも想定される。一方、生産農家の方も厳しく、いい人と悪い人の格差が広がる傾向が顕著に出た年といえる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は寒さと降雪の影響で、北日本では小売店の売上が良くなかったが、3月に入り少し良くなっている。しかし、小売店の優劣がついてきており、全体としてはあまり芳しくない。
		木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・例年の年度末ほどの駆け込み感はない。職人不足の影響や原材料価格の割高感により、取引先も急がずに進めている印象あり。
		化学工業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格高騰により製品価格の転嫁を進めているが客の反応が悪く苦戦している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電気機械製造業を営んでいるが、非常に厳しい環境である。太陽光発電設備は大変な価格競争にさらされている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・テレビスポットCMの料金が下落傾向にある。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・大規模コールセンターの求人が増加している。案件が全国から地方に集約してきている状況。
		職業安定所（職員）	それ以外	・2月の有効求人倍率は1.62倍で、3か月前と比べて0.07ポイント上昇している。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・人材不足である業種はいまだに求人活動が落ち着きを持たないが、人材の効率化や内部体制の改善により、何とか取り組んでいる状況。派遣会社への登録スタッフも3か月前から変わりなく、厳しい登録状況は続いている。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内各社の雇用状況をみると、人手不足の企業が多い。これに加え、働き方改革等による社員への残業規制等により、売上・利益確保等で伸び悩む企業が多い。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・年度末の挨拶で企業訪問を実施しているが、中小企業においては、年度の採用数を充足できた企業は少なく、引き続き求人を出している。採用に関しては、年間を通して採用活動を行っている企業が多いように思う。
	x	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・募集会などを行っても求職者がいない。

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年の年度末と比較しても、販売量は確実に増えている。また、来客数も多く、売上は大幅に向上している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・閑散期が終わり、気温が上がることで、ツーリング目的の客が増えた。また、春休みに入って若者客も多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春先になり、気候が良くなった分、客の出足があり、春夏物の衣料品が売れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節にも関係するが、前半より後半にかけての方が来客数が増えてきた。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月と比べると良くはないが、1～2月が非常に寒く、商店街への来客数が非常に少なかった。3月中旬は暖かくなり、来客数が増加している。
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・過ごしやすい季節になり、商店街の人通りも徐々に増え、来客数も少しずつ増えている。景気が回復している実感はないが、売上は前年と比較すると少し増えている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月初は天候不順、マラソン大会交通規制や営業時間短縮などで来店客が減少したが、後半は気温の上昇、学校制服の繁忙期に入り、新規来店が増加したほか、大河ドラマ効果や、クルーズ船での国内外の観光客の来店が増加した。また、友の会春コース満会、クレジット催事、大型物産催事開催で店内がにぎわった。また、し好性の高い海外ブランド、貴金属、画廊は依然として好調であり、家庭での生活を充実する意欲と、慎重な購買姿勢が続いている。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上は周辺施設を含め前年を上回っており、3か月前に比べ良くなっている。客単価は上昇したが、購買客数、来店客数は低下した。売上は総じて良いが、店舗によって格差はみられ、前年に比べ多くの退職者が出た店舗もある。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・気候の変化のせいもあるが、暖かくなるにつれて客単価よりも客数に伸びがある。弁当の数が少しずつではあるが出ている。レジ周り品の購入が増えた。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・冬が長かったため、冬物より春物を探す客が多い。
		その他専門店 〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・前年と比較すると、来店客数が僅かながら増加している。それに伴い購入単価も若干増加しているため、横ばいというより若干良い傾向にある。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・飲食、サービス業種は堅調に伸長し、売上を拡大している。販売よりも携帯電話の通信サービス、文化教養、食事等の需要が多い傾向が続いている。衣料業界は苦戦が続いているが、3月に入り徐々に回復し、必要に迫られ実需期に購入する傾向が出ている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	来客数の動き	・気候が暖かくなり桜の花も咲いたことで、観光客数や来店客数が増加し、売上が伸びた。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・暖かくなり、雨も少ないので、海外からの旅行者がかなり増えている。特に中国、香港、フィリピンからの旅行者の増加から売上が上がっている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・比較的高額なワインの販売量が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年度より売上が良い。ただ、予約のない客が多く来店しており、計画性がない点は今後の不安要素である。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・暖かくなり、旅行の需要が高まった。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・前年よりも売上が良い状態で推移している。
		都市型ホテル（副支配人）	競争相手の様子	・ホテルだけでなく市全体で外国人旅行者が非常に増えており、各施設は業績が上がっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は学校や企業等の行事が多く、天候に恵まれ街は活気にあふれていた。国内外観光客も確実に増加し、タクシーの売上も堅調であった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・受注が落ちることはなかったが、激増はない。年度末の駆け込みも例年どおりである。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信サービスの販売件数が微増している。新サービスへの反応も良い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・転居の時期で客数が増え、客単価も若干上がっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・入院中の患者の退院に伴うサービス増により、売上が増加するとともに、4月からの医療及び介護報酬改定の影響がプラスとなり、一定の利益確保が見込めるようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・国内外からの来訪者が微増傾向にある。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・消費税の引上げの動きが少しずつ出ており、来客数も微増している。
		住宅販売会社(代表)	来客数の動き	・3月に入り、来客数が増加した。卒業入学時期で新生活のために、不動産、建築住宅の来客数が3倍になった。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・店舗改装のための店仕舞セールで、売価を大幅に値下げをしたが、客が来ても購買に至らず、単価が下がっても買わないという状況であり、景気は非常に厳しい。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・市場では様々な催しがあり、卒業、入学、就職等の影響で多額の出費が必要となり家計は大変苦しくなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・寒暖の差が激しく春物商材の動きが鈍い。そのため、消費者の買い控えの影響で悪循環になっている。
		一般小売店〔青果〕(店長)	お客様の様子	・前年末からの全国的な厳しい寒さにより野菜の高騰が続いたが、3月上旬から寒さが和らぎ、野菜の相場が落ち着いている。高値でも購入していた客はいなくなり、逆に単価も上がらず価格的には売りやすいが、月間売上としてはそこまで変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	販売量の動き	・今年の売上は前年比1割以上落ちている。今年は本場にしけが多く、魚が少ない。魚が少ないにもかかわらず、アマダイ等特定の魚を除けばほとんど魚価が上がっていない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・春物の動きが鈍く、客単価も下がっている。競合店の改装等で客数も微減状況である。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・国内の政治情勢や米国、中国、北朝鮮等の地政学的問題もあり、株が乱高下している。これに対する先行き不透明感に客は不安を感じている。特に百貨店の主力である婦人関連は極めて厳しい状況であり、衣服、洋品雑貨、化粧品のみ好調である。消費の2極化が更に進んでいる状況である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・入館客数は特に前年と変わっていないが、販売量が入館客数の前年比より悪い状態である。
		百貨店(営業統括)	来客数の動き	・3月は天候与件も良く好要素が強かったが、季節商材が来店動機につながらず、購買意欲は横ばいである。
		百貨店(店舗事業計画部)	販売量の動き	・入学・卒業や転出入など新生活需要の高まりを受け、購買は増加している。この半年、需要のある大型商戦はその盛り上がりより直近化する傾向にあり、商戦のない端境期に近隣足元客の購買をどれだけ促進できるかが課題である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・生鮮食料品の動きは良くなってきたが、それ以外の食料品関係に値上げがあったため、動きが悪い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・必要なもの以外、購買につながらない。セールでの動きが顕著である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月に入っても売上は厳しい状況が続いている。特に来客数が前年を維持できない店舗が多く、売上の確保が厳しい。生鮮部門において、鮮魚の売上が非常に厳しい状況が続いている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・広告立ち上げ日や催し開催日等は売上や来客数で前年比超えとなるものの、その前後ではいずれも前年比減となる。結果として1か月を過ぎれば来客数の前年対比減少の影響の方が大きく、なかなか前年を超えることが難しい状況が続いている。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・販売量を何とか維持しているが、客数減、購入点数増という構図は変わらない。野菜の価格が安定してきている。
		スーパー(統括者)	来客数の動き	・野菜価格の値上がりも元に戻りつつあり、生鮮価格高騰による売上増加の継続は期待できない。しかしながら、春の行楽時期に向けて気温が上がり、総菜等の消費増加が期待できる状況である。賃上げと天候に支えられ、売上増加も期待できる。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・今月も相変わらず客は少ないが、少ないなかでも目的の買いの客はいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (取締役)	お客様の様子	・冬がとて寒かったので、3月に入って暖かくなり、客に反応が出てきた。ファッション業界では売上が天候、気候に左右されてしまうが、3月は天候も良くなり客の春物の購買意欲を動かしている。数字としてはまずまず良い。
		家電量販店(総務担当)	お客様の様子	・通常、春需要の最盛期になるが、例年より盛り上がりが少ない。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・新生活の引越し時期になり、都市部での宣伝活動は順調だが、店舗での販売は来客数が少なく、売行きは良くない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・燃料油の小売価格はやや下げの傾向である。当地では2月中旬～3月初旬にかけ、催しが開催された。天候に恵まれ、前年を上回る人出でにぎわった。県外からの観光客も多数訪れたが、燃料油の販売量は前年並みである。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター](統括者)	来客数の動き	・改装等で未稼働区画は多数あるが、外国人観光客を含めた来場者数は安定している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・客との会話では、良いもの、楽しいものに出費したいという話が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・このところ夜のタクシー利用が増えているが、昼が減ってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末でかなりの人の移動があり、状況的には良かった。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・中小企業では人手不足に困っている。外国人を採用するにも壁が高く、新規卒業者の応募も少ないなかで模索している。
		競輪場(職員)	競争相手の様子	・他の団体において売上高に顕著な変化がない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・大企業は春闘で賃金が上がっているが、地方の中小・零細企業には恩恵がない。
		設計事務所(代表)	お客様の様子	・客の動向がそれほど変わらない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・不動産業のマンション、戸建ての販売はなかった。年度末ということで駆け込み需要の営業をかけたが、来場者や購入者の動員ができず、販売量が伸びていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・季節柄来客増加を見込んでいたが、集客力の高い郊外大型店の催し等の影響から、逆に来客数が前年を下回っている。
		一般小売店[精肉](店員)	来客数の動き	・総売上は変わっていないが、来店客数が落ちている。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・熊本地震の需要も含めて、前年より買換えの需要や新規の購入数が減っている。少し落ち着いたので買物は控えたい、という客が増えてきた。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来店客数が前年比91.8%で推移しており、買上点数は同91.8%、1品単価は同98.4%となっている。地域の液状化現象により、来店客数が1割ほど減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・月の売上の状況としては、前半は雨が非常に多く、客の来店が少なかったため、前年を大きく下回る状況が続いた。後半は晴天が戻り、前半よりは良くなったが、それを取り返すまでには至らなかった。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・桜の開花が早まり、週末は花見中心に客の遠出が多くなった。郊外では客数増、市街地では客数減と大きく客足に差が出ている。例年の客単価の増加はみられず、購入も必要数で抑えている傾向がある。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・寒さもあり客の出足が鈍かった。
		衣料品専門店 (総務担当)	お客様の様子	・最近、当商店街及び近隣商店街において、同業者が2店舗閉店した。衣料品を扱っているが、現在、商店街は駅前との競合に負け、衣料品は厳しい状況にある。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・3月に入り、大物、小物を問わず動きが悪く、客数も減っている。シングル需要期により、単価は全体的に下落傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・車検、点検のサービス在庫数が減少している。新車と中古車の販売が会社の収益の源泉ではあるが、サービス売上の減少が徐々に良くない状況になっており、大きな痛手である。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・医薬品等、全体的に利益率の高い商品の売上が伸び悩んでいる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は送別会による団体客を見込んでいたが、思ったよりも予約がなく、今月は良くなかった。
		観光ホテル（総務）	販売量の動き	・前年に比べ、熊本地震による復興需要の力強さが薄れている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月以降の予約の出足が鈍い。海外パッケージツアー、団体の予約が前年比100%を切っている。国内では京阪神向けの好調が持続しているが、関東の大型レジャー施設の出足は今一つで、記念行事に期待している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前は12月後半であり、正月前ということもあり、1年の中では、今月は12月と同様に状況は良い。
		美容室（店長）	来客数の動き	・卒園・卒業等で、先生方の着付けが例年より多かったが、他のパーマ、カットの客が少なかった。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・3～4月は転勤の時期で、生徒の動きがある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・特に変わらない。
		×	家電量販店（店員）	販売量の動き
企業 動向 関連 (九州)		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・健康食品会社における中国向けの受注が好調である。特に日本製の栄養補助食品は納品価格も上昇しており、好調である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年3月は決算期でもあり、計画以上の売上を上げていたが、今年も順調に伸びている。今年は冬が寒く、特に1～2月の売上は良くなかった。その反動のせいか、桜の開花宣言も早く、スーパーマーケット向けの商品が順調に伸びている。異動時期でもあり、歓送迎会のための居酒屋からの注文量が多くなった。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算時期に入り、各ユーザーは在庫調整、生産調整しながら動いているが、それが終わり、新年度に入れば状況は上向きになる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ3か月順調に推移している。ただ、受注金額の上昇については大変厳しい状況にある。中国企業の価格に対抗しなければならないなかで、国内では賃金の上昇や就業時間の上限規制等の問題がある。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注価格や販売価格の動き	・取引先から2年後までの受注見通しが出ている。
		その他製造業 〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・全体的に見て客先の生産量が増加している。ただし、リサイクルの価格面だけを見ると、米国の関税による影響等で落ち込みがみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・今月は気候が1～2月より良くなり、売上が改善している。客の動きも良くなっている。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・食品の販売市況が落ちついている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節商材が端境期であるが、比較的順調な受注で推移している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口取引が発生した結果、受注額が伸びたが、その大口取引を差し引けば、前年の受注件数と1件当たりの受注額はほぼ同じ結果である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に前年と変わらない。産地全体としては、受注面で苦労しているところも多々見受けられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べても受注量に変化がない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、今月は荷動きが活発になっている。前年同時期と比較しても例年並みの荷動きである。時期的な傾向であるため、景気が良いとはいえない。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・マンション販売にやや陰りが出ているほか、自動車販売も高水準ながらほぼ横ばいで推移している。一方、百貨店やスーパーマーケットの売上は高額商品や化粧品を中心に増加傾向にある。 ・需資に変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始め、様々な業種で一定の受注を維持しているが、需要の増加には至っていない。 ・前年同時期に比べ受注量が減っている。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・新規の得意先を開拓しようと積極的に取り組んでいる。まだその途中で成果は見えないが、何らかの動きは月末から来月初旬に判明する。
		経営コンサルタント（社員）	取引先の様子	・中国・韓国からの客が増えている。高級酒が売れているが、一般的には低価格酒の方が売れている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先との意見交換では、業務状況に大きな変化があると答える客はほとんどいない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・3月前半は厳しかったが、後半は好天が続き暖かくなり、桜の開花が早くなったことで、人出が多くにぎやかな月になった。客との会議では、タクシーの売上が3月後半にかなり好転しており、飲食店やホテルでも良くなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月期決算企業の着地見込みは、情報聴取したところ増収増益の企業が多い。しかし、飲食業の客は苦戦しているところもある。2020年東京オリンピックに向けて、監視カメラの新設、増設、更新需要が高い。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・今年の初旬は産地からの出荷量が低迷し、価格が高騰した。出荷量が伸びてきたが、春休みに入り給食が止まったことにより、価格が下落している。生産者は多くの量を出荷できないため、経営は厳しくなる。
		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減っている。大きな規模の取引先によっては、中小企業への対応が良くない。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・年明けから受注状況が芳しくなく、売上に響いている。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が少なくなり、待機する技術者も多くなった。民間工事でも地方では多く期待できないが、何でも受注できるよう営業をしていく。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・スポーツやキャンプ等の催しが年末から2月にかけて多く開催されたが、3月はその反動で落ち込みがある。これから先は、そういう催しがなく、厳しくなる。
		x	その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	競争相手の様子
雇用関連		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が動き始め、派遣の求人数・求職者数共に大きく伸びている。求人も来期に向けて増員している企業が多くなっている。
(九州)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・通常の欠員補充に加えて、新年度に向けての各社増員の動き等も多く見られる。登録者の動きも活発であり、景気は良い傾向がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人誌や新聞等の求人数が落ち着いている。企業の直接雇用の求人も、以前は応募がほとんどないという声が多かったが、今は若干応募があるという状況に変わっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に向けて人材の依頼が多くなっているが、前年度と比較して余り変化がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・この3か月は気候が安定せず寒い日が続いた。人々の消費行動も鈍い。また求人の動向をみると、働き方改革もあり、企業側も採用や雇用に戸惑いを見せており、悪い状況ではないが良い材料もない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求人、求職の動きに大きな変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・医療福祉分野と派遣・請負業を含むサービス業について、ここ数年、ほとんどの月で前年同月を上回る求人数が提出されている。医療福祉の主たる職種である介護職は、採用数も多いが、その後の離職も多いため、求人は出たままという状態である。派遣・請負については、求職者に不人気の販売職等の職種が多く、応募者が少ない状態が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所では、景気について前年とほぼ変わらない。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・求人数の増加がみられ、有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2019年卒業者の採用において、企業の採用意欲は高く、内定者獲得への動きが早期化、活発化している。そのようななか、数社ではあるが2018年卒業者の採用を続けていっている企業も見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月は求人が増える時期であるが、生命保険会社のビジネスプロセスアウトソーシングセンター等の特定職種での需要はあるものの、目立った求人の増加はない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数の下落傾向に歯止めがかからない。同業他社も同様の傾向で、体力のある同業者による値引き販売がますます市場を過当競争状態にしている。実質的な求人の需要も低迷している。
	x	-	-	-

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (沖縄)		-	-	-
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・天候にも恵まれ、春夏物の衣料品の動向が良かった。化粧品の動向も引き続き堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が徐々に増加している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は卒業旅行などの観光客が相次ぎ、また一足早い衣替えの客も来店してくれたので、思いの外良かった。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・特に観光客が増加している。大衆居酒屋ブームで地元客も増えている。しかし求人難でスタッフが極端に不足しているため、ピーク時は客に迷惑をかけるよう、入店規制をしているため機会損失が生じている。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・3月の学生需要が見込める時期とあって、親子連れでの来店が多く、販売も増えている。競合他社との取り合いにはなっているが、検討後戻ってくる客も多く好調である。
		観光名所（職員）	単価の動き	・個人客が多い。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	来客数の動き	・以前に比べ直近又は当日の予約が増えてきており、受注が活発化している。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・建て売り及び建築条件付き土地販売広告への反応が良い。申込みもある。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・宿泊部門に関しては、前年よりも客数も単価も上がっている。観光は好調に感じられる。飲食部門は、前年よりも客数が減っている。この時期は歓送迎会のシーズンであるが、利用が少なかった。地元の客が中心なので、財布のひもが固い。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・数字がなかなか期待していたようには伸びてこない。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・新規契約があるが、前年並みか少し及ばない。解約も多く、格安スマートフォンに行く流れがある。
		住宅販売会社（代表取締役）	競争相手の様子	・以前と比較して、他の建設会社との競合案件が少なくなっているとみられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率において前年同月の実績を下回っており、3か月前と比べマイナス幅が大きくなっている。毎月沖縄県への観光入域者数は右肩上がり、前年同月実績を上回っているが、全部のホテルが恩恵を受けているわけではない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・低単価の客層が増えているのに逆行して、基本的に単価を上げている。そのため、間違いなく売上のも多少ダウンするとみている。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街内でも業種が偏っている。ここ数年で小さい飲食店が増えているが、肝心な物販は大変厳しく、危機感を抱いている状況である。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・景気そのものは悪くない上に、沖縄行事のジュウルクニチや高校合格祝い等もあり、売上もやや良くなりつつある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末工事着工により、やや出荷が増えた。公共、民間工事は前年比減となっている。
		輸送業（営業）	それ以外	・貨物量については増えているとみられるが、物流業界においても人手不足や労基問題、燃料高騰などが重くのし掛かり、運行三費の上昇が続いている。
		-	-	-
	×	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・2017年12月の週平均件数855件に対し、2018年3月は1,058件と、203件も増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・とにかく求人が多い。他県からの求人や初接触の企業、異業種の求人等、様々である。
		人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・求職者の応募が少ないことで、企業からの問合せが相変わらず多いが、派遣への登録も減少している現状を伝えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続いている。
		-	-	-
	×	-	-	-