

11. 景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)		商店街（代表者）	・道内外からの観光客が増加傾向にあることから、特に交通、宿泊、お土産、飲食などが売上を伸ばすことが見込まれる。また、気温の上昇に伴い、地域住民による来街頻度も上昇することになり、日配品及び買回り品などの売上も微増する。
		商店街（代表者）	・オンシーズンへ向かうため、今後についてはやや良くなる。
		商店街（代表者）	・外国人観光客はこれまで台湾、中国からの客が中心であったが、最近は東南アジアからの客が増えており、好調を維持している。ただ、それにあわせて言語が多様化しており、コミュニケーションを取ることが難しくなっている。
		商店街（代表者）	・夏になれば祭りやイベントなどがあるため、人出がますます増えてくることになり、景気はやや良くなる。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・今後も景気はやや良くなる。ただし、地元客が中心の店舗については自主廃業の話をよく聞くほか、国内観光客の会話からも余り良い話は聞こえてこない。また、国会の獣医学部新設問題ばかりがテレビや新聞で取り上げられる等報道に偏りも多く、経済、外交のニュースが不足しており、当地のことが分かっていても全体との関連が分からなくなっている。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・中国方面からの外国人観光客が堅調に伸びている。また、国内客もＬＣＣ利用客を始めとして堅調に伸びている。北海道への来訪者が増えていることで、観光業界においては売上の増加に直結することになり、今後の景気はやや良くなる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・最近は、特に外国人客による買上が目立ち、国産ウイスキーやワインなど、日本の品質の良い商材を買い求める動きがみられるようになってきている。これから観光シーズンに入ることで、こうした外国人観光客の動きが活発になることが期待できる。
		百貨店（担当者）	・年度初めの新生活需要や買換え需要、お祝い需要などで消費行動が活発になる。
		百貨店（販売促進担当）	・気温の上昇とともに春夏物衣料の動きが活発になってくる。また、外国人観光客の来道が安定的に伸びており、この傾向はしばらく続く。以上のことから、道内の景況は少しずつ上向くことになる。
		百貨店（営業販促担当）	・3月のような特殊な天候要因がなくなる。また、当店においては食品、アウトドア関連でてこ入れが予定されていることがプラス要素になる。
		スーパー（店長）	・長い冬期間が終わり、気温の上昇に伴い気持ち的に開放ムードが出てくるため、景気は良くなっていく。
		スーパー（役員）	・北海道新幹線の札幌延伸に伴うトンネル工事などの公共事業が増えることで、人の入込が多くなり、当店の売上もやや良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・早くもクールビズに関する問合せがあり、今後も高い需要が見込まれる。
		自動車備品販売店（店長）	・客単価は変わらないが、来客数が伸びていることから、販売量の増加が見込める。
		旅行代理店（従業員）	・航空路線のビジネス需要は堅調に推移するとみられる。また、5～6月の花観光など、グリーンシーズンにおける観光需要の拡大も期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・商談件数が増えてきていることから、今後についてはやや良くなる。また、新年度に入り、各社の年間スケジュールもはっきりすることになる。
	通信会社（企画担当）	・既存客への還元について強化を図る予定となっていることから、今後の顧客流出の減少が期待できる。	
	その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・観光の需要期を迎えて、特に個人客の増加が見込まれる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・政治に関して様々な動きがみられるが、この先も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・市内の大型店や食品スーパーの売上動向をみると前年割れが続いていることから、今後も景気は変わらない。
		スーパー（店長）	・景気が変わらないため、当店の売上も変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・競合店の出店がある程度落ち着いてきたが、価格競争で競合店に客を取られているため、今後、今以上に売上が伸びる可能性は低い。
		コンビニ（エリア担当）	・当地ではこれまで風車の建設などの事業があったが、その事業も一段落したため、今後については変わらない。
		コンビニ（店長）	・来客数が減少している分の落ち込みを客単価の上昇でカバーしている状態が続いているため、来客数が増えるような要因がない限り、この先も今の状態が続く。
		衣料品専門店（店長）	・ここ数か月、来客数、買上客数共伸びていないため、今後も変わらない。
		家電量販店（経営者）	・特に景気が良くなる要素はないため、今後も変わらない。
		家電量販店（店員）	・前年の猛暑の際に、エアコンを購入できなかった客の早期の買い求めが出てくることを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売予定がなく、当地の景気を押し上げるような要素も見当たらないことから、今後も景気は変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算手当について、前年からマイナスとなる予測があるため、今後も特に変化はないまま推移する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の買い控えの動きをみると、今後も低迷が続くような勢いであり、個人店には厳しい春となる。
		その他専門店〔造花〕（店長）	・今後については、中小企業に対する政策次第の面がある。
		高級レストラン（経営者）	・特別景気が良くなるような材料が見当たらない。様々な商材で価格が高騰していることで、飲食店にとっても厳しい状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	・食品の緩やかな値上がりがかじりながら家計を直撃していることで来客数が増えてこない。飲食店ではどうにか値上げしないようしているが、我慢比べのような状況となっている。また、人手不足の知人の店では、客は来るものの、時給を上げても求人への応募がなく、客が帰ったテーブルに食器を放置する時間が長引いていることで、来店した客を怒らせて帰らせることが増えてきている。こうしたことから、景気が上向きような明るい状況を思い浮かべにくくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・賃金アップや求人などの動きが少なく、景気が好転する兆しがみられない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・前年のゴールデンウィークは5連休があったが、今年は4連休にとどまることから、団体予約、個人予約共に動きが鈍く、停滞気味である。
		旅行代理店（従業員）	・客の予約状況は前年と変わらない。むしろ動きが鈍いように感じるほどであり、景気の良くなるような材料がない。
		旅行代理店（従業員）	・今後も特筆するような事項はないため、好調を維持したまま、変わらない。建設関係、自動車関係が好調であり、夜の飲食街も人出が多く出ている。
		通信会社（社員）	・繁忙期も終わり、来客数、販売台数共に例月並みの水準に戻るとみられる。
		観光名所（従業員）	・これまでは国内観光客の減少分を外国人観光客で補っている状況にあったが、その外国人観光客も今年に入ってから全体的に微減傾向となっている。ただし、春からクルーズ船の寄港が始まることから、全体としてはプラスマイナスゼロで推移する。
		観光名所（職員）	・外国人観光客が引き続き増加していることから、来客数は堅調に推移している。この流れは今後もしばらく続く。
		美容室（経営者）	・ここ数か月、来客数、客の来店頻度がほぼ一定であることから、今後も大きな変動はないまま推移する。
		美容室（経営者）	・景気が良くなる要素も、悪くなる要素も、余り感じられない。
		住宅販売会社（経営者）	・今後、客がよいよ消費税増税を考慮してマンション購入を検討することになるが、ここにきて現政権の先行きや財務省の弱体化が懸念されていることで、消費税増税の動向がやや不透明になりつつある。その結果、客がマンション購入の判断をできなくなることを懸念している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・介護保険料の負担増などで可処分所得が減少することになるため、個人消費がますます落ち込むことになる。
		百貨店（売場主任）	・先日の報道でもあったが、米国と中国の貿易摩擦が大きくなってきており、株価の大幅低下につながっている。今後このような動きが続くと、消費マインドの低下につながる恐れがある。
		百貨店（役員）	・富裕層と中間層の購買動向の差が3か月前よりも広がっている。このため、富裕層の顧客が少ない店舗の景気はやや悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・ガソリン代の高止まり、青果物の相場高、各食品メーカーの実質的な値上げなどにより、この先の客の財布のひもがますます固くなることを懸念している。
		スーパー（役員）	・前年段階では新年度からの賃上げも期待できるようにみえたが、地方では各企業の決算状況も見込みほど良くなく、景気を左右するようなレベルになることは考えづらい。
		コンビニ（エリア担当）	・4月以降の実質賃金の増加幅は小さなものとどまることが見込まれる。また、労働環境の見直しなどで残業代が減少することも懸念されるため、客の収入増加を見込むには厳しい状況にある。客が余分な消費を行う余裕はないとみられるため、今後の景気はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・地元の主要産業である漁業関係の今後の見通しが全く読めず、この先の景気回復が見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・4月以降の新型車の投入予定もないため、今後は減少傾向で推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・3月の売上が良すぎたため、今月よりも景気が良くなることは考えられない。例年、4～6月は厳しい状態となり、9月の決算に向けて盛り上がっていくという流れになるため、今後については厳しいまま推移する。
		タクシー運転手	・問合せ件数や予約件数がやや減少している。前年と比較しても良い状態ではないため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・乗務員不足が深刻であり、需要にこたえることができていない状況にあるため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・現在の状況に変化がみられないため、2～3か月後についても期待できない。
		タクシー運転手	・政治の動向が不安定なため、今後の景気はやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・今後、消費税増税に向けた話題が出てくることで、影響が生じることを懸念している。
		住宅販売会社（経営者）	・株価が乱高下していることに加えて、現政権の動向が不安定になってきていることから、先行きに対する不安が高まってきている。
	×	コンビニ（オーナー）	・競合となるドラッグストアなどの出店がかなり増えてきている。それが原因で来客数がかなり減ってきていることから、今後についてはやや悪くなる。
	×	観光型ホテル（役員）	・原材料価格、エネルギーコストなど、経費が軒並み上昇することが見込まれるため、今後については悪くなる。
	×	タクシー運転手	・例年、4月以降は暖かくなり、雪解けとともにタクシーの利用客が激減することになる。今年は暖かい日が多く、雪解けが早いいため、4月以降、タクシーの売上が大きく減少することが懸念される。
	×	タクシー運転手	・景気回復をうかがわせるような要因が見当たらない。
企業 動向 関連 (北海道)		建設業（経営者）	・着工はまだ先になるが、公共工事の受注、契約が進み、マインドが好転してきていることから、今後についてはやや良くなる。民間建築工事の引き合いが増えていることもプラスである。
		建設業（従業員）	・2020年のオリンピック・パラリンピックに向けた景気の盛り上がりや2019年度に沈静化する見込みがあることに加え、消費税増税の予定を見越して、これまで見合わせていた新たな建設投資の設計に着手する動きが出てきている。
		建設業（役員）	・繰越工事と新規受注工事で年度初めから現場はフル稼働状態が見込まれる。また、完工高の積み上がりも好調なペースが見込まれる。ただし、新年度後半以降の案件受注見通しについては公共土木工事のピークアウトもあるため、楽観できない。
		輸送業（支店長）	・荷主に対する値上げ要請の結果が出そろってきているなか、新年度4月からの了承先もあるため、若干でも収支的に上向いてくることが見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（営業担当）	・春以降、前年の農作物の豊作に伴う関連製品の動きが活発になることが期待できる。これまでは生産地から直接販売することが多く、倉庫保管の期間も短かったが、これからは在庫に回る農産物が増えてくることになる。
		コピーサービス業（従業員）	・今期の業績の好調さが、来期の数字となって表れそうな取引先の雰囲気を感じる。
		食料品製造業（従業員）	・景気が良くなると思えるような案件が見当たらない。
		食料品製造業（従業員）	・円高基調により、海外原料の仕入価格が下がる見通しである。また、原料のキャベツ、タマネギの価格も落ち着いてきている。
		家具製造業（経営者）	・政治問題、米国の貿易摩擦など、外的に悪い要素が山積している。
		金融業（従業員）	・原材料価格や人件費の上昇が企業業績や個人消費を下押しすることが懸念される。また、円高進行が外国人観光客の消費に影響を与えることも懸念される。一方、民間建設投資は堅調なことから、総じて道内景気は3か月前と変わらない水準にとどまる。
		司法書士	・不動産取引や建物の建築について、4月以降、回復傾向に転じるとみられるが、地方においては人口が減少していることから、大きな伸びは期待できない。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・前年の同時期から売上が伸びたため、今後について前年を上回るような伸びまでは期待できない。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・案件の受注売上で予測目標に近い金額をキープできるとみられるが、ベース商材の動きが悪いため、人手不足などの影響を考えると回復にはもう少し時間が掛かる。
		出版・印刷・同関連産業（従業員）	・景気が良くなる要素がない。
		通信業（営業担当）	・米国と中国の関係が日本において悪影響となることを懸念する声を多く聞く。国内の実体経済への影響は未知数だが、企業が慎重姿勢に傾き、今後の投資が抑制されることを懸念している。また、来期の業績について慎重な見方が増えることになれば、景況感への悪影響が広がることになる。
		司法書士	・大型店舗新築の動きがあるが、個人住宅の新築がみられないことから、今後も景気は変わらない。
		司法書士	・平成30年度予算が国会を通過するとみられるが、国有地売却関連の問題が大きく取り上げられ、景気回復に向けての話が出てこない。株価も乱高下している。政局の不安定さが増している状況では景気が悪くなる要素が多く、今後への期待が持てない。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・労働者派遣法や労働契約法の改正に伴い雇用についての制約が出ており、案件を受注できないといった影響が出始めている。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)		人材派遣会社（社員）	・新年度を迎えるという季節要因もあるが、前期の業績が良好なことから、新年度に向けての業績拡大意欲が感じられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・年度替わりを迎えて新規求職者の獲得に向けて上半期の動きが活発になることが見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・観光客、とりわけ外国人観光客の入込が順調に推移しており、今後もその数が伸びることで観光関連を中心に雇用環境が上向くことになる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人手不足の影響は、地方になればなるほど、企業規模が小さくなればなるほど、そのリスクが大きくなることから、今後も景気は変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数は前年を下回って推移しているが、これから減少に拍車がかかることまでは考えられない。
		職業安定所（職員）	・月間有効求職者数が前年を下回り、月間有効求人数が前年を上回る傾向が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・雪解け着工や春シーズンなどの需要に対応するため、従業員募集の動きが活発化しているものの、思うように人材確保が進んでおらず、厳しい状況が続いていることから、今後も景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・雇用失業情勢は安定しているが、全国的なイカの不漁、輸入価格の高騰による地域の製造業者への影響が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・2月の有効求人倍率は4か月連続で前年を上回り、業種によっては人手不足の状況が深刻化している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・スポーツジムの新設にみられるように衣食住以外にも金を使う客層が増えているが、大きな金額の買物をちゅうちょすることも多い。このため、2～3か月後も景気はさほど変わらない。
		*	*
	x	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東北)		-	-
		商店街（代表者）	・厳しい寒さから急激に暖かくなり、ようやく希望がもてそうとの声が各店舗から聞けるようになってきた。中心部商店街として、イベントなどの実施効果を期待している。
		商店街（代表者）	・現在のような好天が続くと、客の流れも春物から初夏物へと移り、新しい季節商材の販売が増えていく。また、天候が良ければ家族やグループで出かける機会が増えるため、飲食店の売上にもプラスに働いていくとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・消費者の購買意欲は低いままであるが、この先は気候も良くなるため、ある程度は販売量が増加するとみている。
		スーパー（営業担当）	・今年は気温が高めに推移しており、桜の開花も早まっている。花見行楽の需要でし好品、酒を中心に生鮮品の販売量が増える可能性がある。
		コンビニ（エリア担当）	・夏の最盛期に向けて、チェーンとしての統一性が図られており、各エリアにおけるブランド力が増すことを見込んでいる。
		コンビニ（店長）	・競合店の影響はあるものの、冬季間に比べて売上は増加し経費は下がる。後は天候が良くなり連休の人数が増えることを願うばかりである。
		衣料品専門店（経営者）	・天候が良くなり暖かくなることで、気分も上がって来客数も増えるとみている。
		衣料品専門店（店長）	・天候不順の影響で出遅れた分、4月に向けて一気に春物から初夏物に切り替わってきている。この先クールビズが始まるまでは、客の動きは良くなるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ここ数年不振であったファッション関係に、多少勢いが出ており、シーズンに添ったファッション需要が増えてきている。
		高級レストラン（支配人）	・インバウンドによる来客数の増加を見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・これからは暖かくなって花見シーズンとなるため、人が外出し、来客数が増加するとみている。
		一般レストラン（経営者）	・暖かくなって人が外出するため、少しは景気が良くなるのではないかと。ただし、花見などは屋外が主体となることから、小雨でも降らない限り店には人は流れてこなくなり、一概に天候が良ければよいというわけでもない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年12月以降は寒い日が続いて客が外に出る機会が少なかった。現在は天候が回復しているため、この先は人が外に出て活動することで、景気はやや持ち直すのではないかと。
		旅行代理店（店長）	・国内団体旅行の動きは特に顕著であり、小グループではなく、かなりまとまったグループでの受注が増えている。
		旅行代理店（従業員）	・夏休み期間の国内旅行はほぼ前年並みであり、海外旅行も欧州方面を中心とした受注が堅調に推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・給料が多少の上げ幅状況にあることと、入学、進学シーズンのため、前年のような異常気象がない限り、消費ニーズはこの先2～3か月は上向きに推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・4月からは、12月開始予定の新BS、4K、8K放送に向けて設備投資を開始する。さらに、インターネットサービスの高速化も実施するため、放送と通信の高度化が進み、新規客の増加も期待できる。
		観光名所（職員）	・天候が良ければ外出をして、観光施設を利用する客が増えるとみている。また、立ち寄った先で買物をする客が増えているため、更に良くなる見込みである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		競艇場（職員）	・新年度から来場者の促進に力を入れるため、運営体系の見直し、変更を行っている。客単価が振るわない今、来客数を増やすことで売上の増加につながることから、この先の景気は良くなるとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・賃貸住宅や介護施設などの受注が予定されている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・給湯器交換をセットにした浴室リフォームや、ガス切替えの企画を増やして、受付数の増加を図りたい。
		商店街（代表者）	・年度末の3月でも伸び悩んでいるため、ゴールデンウィークも落ち込みそうである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年は桜の開花が例年より早く、花見や歓送迎会などが増える時期であるが、消費者はお金を使わずに楽しむ傾向にあるため、飲食店の厳しい状態は続くともみている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・復興が進んで新築住宅の建築も落ち着いてきており、必要なもの以外は買い控えている傾向にある。客にどのように商品を勧めていくか、購入してもらえるのかを模索中である。
		百貨店（売場主任）	・今月の来客数の増加は、あくまでも1～2月の反動という要素が強く一時的なものである。来客数が増えても購入単価や購入点数には依然としてシビアな傾向が残っており、この先もこの状況が続くとみている。
		百貨店（企画担当）	・大きな変動要因が見当たらないため、今後もほぼ前年並みで推移するとみている。
		百貨店（営業担当）	・景気全体の基調は変わらないとみている。ただし、秋冬物が好調であった婦人服が、引き続いて夏物も好調が維持できれば、全体を底上げする可能性はある。一方で、米国の通商政策が株価や輸出商材に影響をもたらすことがあれば、消費が冷え込む危険性もある。
		百貨店（営業担当）	・景気について特に大きな変化要因は見当たらず、現状維持が続くとみている。ただし、前年と同じ施策では落ち込むため、新規の施策を積み上げて消費喚起を図っていく必要がある。
		百貨店（買付担当）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（経営者）	・ガソリンや食料品の一部の値上がりなどが目立ち始めており、生活防衛的な動きがみられている。特に百貨店の中間購買層の動きは一段と厳しくなるとみている。
		スーパー（経営者）	・4月は採用難による時給上げや春闘での賃上げなど、給与アップが期待される。また、国の予算も成立したので期待したい。しかし、諸々の生活支出単価の上昇など、消費が拡大する要因は乏しい。そのため、現在の傾向が続くとみている。
		スーパー（店長）	・野菜の高値も落ち着いてきているが、目的買いの客が多く、節約志向は続いている。この傾向は今後も続くとみている。
		スーパー（店長）	・来客数減少に対抗する施策が成果につながるとしても、急激に良くなるとは考えにくい。
		コンビニ（経営者）	・購入点数その他は横ばいであり余り変化はないが、客単価の落ち込みが響いている。唯一の好材料は平昌オリンピック金メダリストのパレードであるが、それでも現状維持となるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・来客数が下げ止まった現在の状況が、この先も続くことを期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・いろいろな催事を行っているが、新規客が増えない。必要なときに必要なものだけを買うという傾向はしばらく続くとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物の制服や作業服の購入に対して、なかなか確約がもらえない状況である。
		衣料品専門店（店長）	・この先暖かい日が多くなっても、夏物商材への需要が高まるのことは不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・景況感は今までも全く変わらないため、この先も変わらないとみている。
		衣料品専門店（総務担当）	・地区別にみた場合、都市部は比較的目標に近い実績になっているものの、地方は1年以上目標達成度が90%の状況が続いており、この先も良くなるとは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・東京オリンピック需要を控えて、テレビなどの映像商材は好調に推移するとみており、A Iスピーカーなどの話題商材も今後はますます販売量が増えたと見込んでいる。ただし、時給や給料などについての政策が奏功しているようにはみられず、白物家電、季節商材などは前年並みの推移になるとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・年間最大の需要期が過ぎるが、現在の好調はしばらく続くとみている。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車メーカーの不正検査問題による落ち込み分は大分戻ってきているが、新型車の予定もないため、ここから更に販売量が伸びるとは考えにくい。
		乗用車販売店（従業員）	・ここ数か月全く変わらないため、短い期間で何かが変わるとは考えにくい。
		乗用車販売店（本部）	・年度内の駆け込み需要もそう多くみられないことから、この先に控えているエコカー減税の厳格化への影響も少ないとみている。
		住関連専門店（経営者）	・来客数も増えず、販売量も落ち込んでいる。当面は現状維持が続くとみている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・特に大きな変動要因はないが、来客数の減少に伴い落ち込んでいる売上を、今年は商品の種類を増やして前年並みにする予定である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・景気がすぐに良くなるとは考えにくい。消費者の様子見が続くとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・客の節約志向は相変わらずであり、割引商品のコーナーだけはにぎわっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・天候に左右される夏物は、今年の夏の暑さにもよるものの、動きは良くなるとみている。冷却ファン付の作業服が売れているらしいが、東北にも広がることを期待している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・春のような気温が続いているため、暖房用燃料の販売量が落ち込んでいる。収益も悪くなっているため、この先も前年割れで推移する見込みである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・主力製品である燃料販売が低調に推移しており、今後も伸びる要因が見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・株価がかなり下がっており、内閣総辞職といった大きな動きでもあれば景気は悪くなるが、実際はそれほどの動きにはならないとみている。
		一般レストラン（経営者）	・計画的に予約をして来店する客が減少している。その場で決めて来店する客が中心であり、消費者に余裕の無さが見受けられている。この状況はしばらく続くとみている。
		観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先までの予約数は、前年を上回っている。そのため、今月の好調な状態が続くとみている。
		観光型旅館（スタッフ）	・先行きの予約は、前年と比較して2割ほど人数が減少している。ベースとなる大型団体がいないため、間際の個人客の取り込み次第になるとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況からは宿泊は上向きであり、一般宴会は例年並みに推移するとみている。
		通信会社（営業担当）	・景気が大きく変化するような要因に乏しい。
		テーマパーク（職員）	・客の購入単価が上昇していない。また、今後も上がる見込みがない。
		遊園地（経営者）	・イベントにより底上げを図っていくが、個人消費が上向くかは楽観できない。
		美容室（経営者）	・今年に入ってから、客単価が前年を下回り、売上も減少している状態が続いている。この先に変化があるとは考えにくい。
		美容室（経営者）	・客との会話において、今後の景気について余り変わらないという意見が多い。
		美容室（経営者）	・3月はたまたま天候が良く来客数が増えたものの、その数が急に増えるということはない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・石油関連製品やその他の原材料の価格上昇により、利幅が縮小してきている。
		商店街（代表者）	・ネット販売、郊外大型店の影響により、来街者数、店舗の売上共に減少傾向となっている。依然として消費者の財布のひもは固く、景気回復の材料が見当たらない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・世界規模の様々なうねりが、輸出入関連に及ぼす影響は小さくない。また、国内政治も不安定であり、消費マインドが冷え込むことを懸念している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・年配客の足が遠のいていることや、新規客でも大量に購入する客が減ってきている。ことから、この3か月間は、前年と比較して来客数、販売量が大きく減少している。この傾向は今後も続くともみている。
		一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・震災復興需要による景気刺激効果が薄れてきたのか、ここ2年ほど徐々に業績が悪化してきている。また、国際情勢でも保護主義の台頭などマイナス要因が多く、今後も景気の改善は見込めないとみている。
		スーパー(総務担当)	・米中貿易摩擦、国有地売却関連問題など、内外の諸問題により、株価が大きく落ち込んでいる。これらの解決には時間が掛かる恐れがあり、この影響で景気は落ち込むとみている。
		コンビニ(経営者)	・来客数増加のために改善策をいろいろ試しているものの、今のところ成果が出ていない。
		コンビニ(エリア担当)	・前年は、次世代たばこ販売に伴って大幅な来客数増加となったが、今年はその反動で大きな落ち込みが見込まれている。
		コンビニ(店長)	・地元では更に高齢化が進むとみられており、厳しい状況はこの先も続いていく見込みである。何か対策を立てないと、小売業はますます厳しくなるのではないかとみている。
		家電量販店(従業員)	・野菜などの高騰もあり、なかなか消費が上向かない状況が続いている。給与所得が上がるような将来の道筋がみえれば変わるとみているが、現状では厳しい状況が続く見込みである。
		乗用車販売店(経営者)	・復興事業が終わりに近づいている。
		乗用車販売店(店長)	・この先は、例年販売量が落ちる時期である。
		住関連専門店(経営者)	・仏事への関心が薄れており、各家庭の仏具に関する消費額が減少している。今後も必要なことがない限り売れないとみている。
		高級レストラン(経営者)	・4月以降の予約状況も余り良くないため心配している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・以前と比較しても客の財布のひもが固く、館内消費の売上が落ちている。
		観光型旅館(経営者)	・景気を左右しそうな要因が見当たらないものの、予約状況からは微減傾向で推移するとみている。
		都市型ホテル(スタッフ)	・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。また、先行きの予約も芳しくない状況である。
		旅行代理店(経営者)	・政治の混迷や米国の関税問題などがこの先の景気にどのような影響を与えるのか不透明である。株価の低下から、景気は若干悪くなっていくのではないかとみている。
		旅行代理店(店長)	・先行きの景気が良くなるような材料が見当たらない。
		通信会社(営業担当)	・円高が進めば輸出企業の収益に影響が出てしまうため、景気が上向き期待は持てない。
		通信会社(営業担当)	・円高の方向になってきているため、客が警戒を強めている。
	×	商店街(代表者)	・予約状況から、社用が完全に止まっている。
	×	スーパー(経営者)	・消費マインドは低下しており、日々の食品の買物に対して節約志向が顕著に表れている。
	×	スーパー(店長)	・2月に若干持ち直した売上が3月に入り急降下している。前月末に近隣に出店した競合店の影響もあるが、全店の売上も前年比92.6%と非常に悪い状態であり、悪化の一途をたどっている。
	×	スーパー(営業担当)	・営業エリア内に競合店の出店が予定されており、来客数及び売上の減少が見込まれている。一方で自社の新規出店予定が少ないため、今後はますます厳しくなっていくとみている。
	×	住関連専門店(経営者)	・現場工事の遅れのため納品ができず、販売量が減少している。また、新規の受注物件が流動的なため、今月よりは悪くなるとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	一般レストラン（経営者）	・とにかく首都圏にお金が一時的であっても集中する。国が進めるインバウンド増加政策も、カード払いが多すぎて半年待たないと支払がされない。個人店が多い地方では1回払いでも手数料は客負担にしてもらわないと、大変なことになるのではないかと。この辺りの仕組みが改善されれば、来客数を増やす仕掛けもできるのではないかと。ただし、現状では景気が良くなるような要因がないため、先行きの景気は悪くなるとみている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-
		金属製品製造業（経営者）	・仕事の引き合いが非常に強く、先行きの売上にも期待が持てる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・旧製品や旧仕様の製品価格は徐々に下降していく傾向にあるが、最近の製品価格は横ばいから若干上昇で安定している。そのため、景気が良くなるような兆しがみえてきている。
		金融業（広報担当）	・住宅投資は足元では低下しているものの、業者へのヒアリングによれば、春先以降は増加する見込みである。また、1月の有効求人倍率は1.32倍と、集計以来の最高値を更新している。
		広告代理店（経営者）	・地元の大手電力会社の分社化や、地元の地方銀行の新会社設立に伴い、新たな動きが出ている。
		広告代理店（経営者）	・予断は許さないものの、広告受発注の見込みに上向きの動きが出ている。
		司法書士	・当地域において、起業や新規出店をする事業者が散見されるようになってきている。
		農林水産業（従業者）	・東日本大震災から7年が経過している。風評被害が払拭されて、農作物の価格が震災前に戻ることを期待している。
		食料品製造業（経営者）	・駅構内の店舗は好調であるが、百貨店やスーパーなどの店舗は売上が良くない状況が続いている。
		食料品製造業（経営者）	・この先の2～3か月は、集客力のある大規模なイベントがない。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品の発売やキャンペーンを実施するものの、思うように効果が上がっていない。そのため、既存品の販売量減少をカバーできていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・全体的な流れの中では、景気が低迷して受注量が減少する見込みである。一方で選挙なども控えているため、プラスマイナスで横ばいの推移となるのではないかと。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残の前年比は10%ほど落ち込んだままとなっている。そのため、景気は悪いまま横ばいで推移するとみている。
		建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月先は現状のままで推移するとみている。
		輸送業（経営者）	・4月以降、既存の荷主において物量の増加が見込まれているが、実際どのように動くのか様子見の状態である。
		通信業（営業担当）	・客からは必要最小限のサービスでもよいという割り切りの傾向がみられており、この先も厳しい状況が続くとみている。
		金融業（営業担当）	・この先特に大きな変化要因はない。
	公認会計士	・小売業、サービス業関係の売上や利益が改善すれば、全体の景気は好調な局面に入るとみているが、現時点でははっきりしていない。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・花見やゴールデンウィークなどの行楽シーズンに突入することで景況感は良くなるとみている。ただし、3～4月に掛けて行われる瓶ビール、ビール樽の値上げが飲食店の価格に影響して、客足が遠のいてしまうのではないかと心配している。	
	金属工業協同組合（職員）	・受注案件は増加しているものの、人手不足により現状のキャパシティを超えた受注はできない。また、機械などの導入納期も半年先のため現状維持が続くとみている。収益面では、原材料価格の高騰や人件費の高騰により、利益が薄い状態である。	
	農林水産業（従業者）	・大雪から一転して3月の気温は高めである。果樹の花芽が早く動き出すと予想されるため、受粉前の霜の害が懸念される。	
	木材木製品製造業（経営者）	・住宅着工状況や受注環境にやや陰りがみられている。また、製品単価の上昇に一服感もあり、今後はやや悪化するとみている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		窯業・土石製品製造業（役員）	・セメントや骨材といった原材料の値上げが影響している。また、公共事業も減少しており、新たな需要が見いだせない。
		建設業（従業員）	・復興工事発注が一巡して公共工事の発注は減少する見込みである。特に、大手ゼネコン4社は、リニア関連の独禁法違反に伴って、各官庁や自治体からの指名停止の影響が大きく、大幅な受注低下が見込まれる。一方で、準大手、中堅、地場ゼネコンなどは、受注量及び売上の増加が見込まれる。
		通信業（営業担当）	・この先関税率の問題など、日本企業に有利な状況が見当たらない。
		通信業（営業担当）	・人口減少に伴い、中小企業の業績が悪化するとみている。
		広告業協会（役員）	・今月は期末の広告費投入がやや活発であったものの、その反動で期初は絞り込みが顕著となり、今後数か月は前年を上回ることが厳しい状況になるとみている。
		経営コンサルタント	・貿易摩擦が地方の中小企業に及ぼす影響を懸念している。
		コピーサービス業（従業員）	・働き方改革を意識してIT関連の商材を提案しているものの、まだまだ様子見の状態である。人手不足への対応の優先順位が高いため、来年度の採用である程度人数が確保できれば、腰を据えて提案ができるのではないかと期待しているものの、しばらくは前年の数字を確保することで精一杯である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・当社は年度末が最盛期のため、年度始めから半年間は少し厳しくなる。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	・求人数が増えたことで求職者の登録も増えており、人材の流動化が進んでいる。また、企業の成長のために採用を行っていく企業と、退職に伴って採用を行っていく企業の2通りで募集を行っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元に限った話であるが、土地価格の上昇率が全国上位になるなど、集積度は地方都市の中でもますます高まりつつある。求人が追い付けば景気は多少回復するとみている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年明け以降の大雪や寒さなどで個人消費が抑制されていたが、この先はその反動で状況が良くなるとみている。
		人材派遣会社（社員）	・現時点において、前年よりも採用人数を減らすという企業は見当たらない。どの企業も前年同様に新卒採用を積極的に行っているため、このような状況は、今後も継続するのではないかとみている。
		人材派遣会社（社員）	・求職者のミスマッチはしばらく続くともみている。
		人材派遣会社（社員）	・採用難易度の高さと企業の採用意欲の低さについて、この先変化することが期待できない。
		人材派遣会社（社員）	・良くも悪くも景気が動くような要因が見当たらない。
		アウトソーシング企業（社員）	・来年度の入札などが始まっているが、大きく変わることはなさそうである。
		職業安定所（職員）	・求人数の高止まりの状況は、今後も続くともみている。
		職業安定所（職員）	・求人や求職者の動きに大きな変化がないことから、この先の景気は変化がないとみている。
		職業安定所（職員）	・有効求人数は前年比で減少が続いているものの、人手不足の状況に変化はない。新規企業の情報もないことから、この状況は今後も変わらないとみている。
		人材派遣会社（社員）	・有期雇用者の無期転換問題により、4月から相当数の派遣社員が雇用の無期化権利を取得する。派遣先が無期派遣者を受け入れる条件折衝が円滑ではない事もあいまって、3月末契約終了が例年以上に発生しており、先行きの景況観は悪化している。
		人材派遣会社（社員）	・4月に入れば求職者動向は落ち着く見通しである。
	x	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連		コンビニ（経営者）	・行楽に出かける客が多いので、乗客数も多くなるとみている。
		家電量販店（店長）	・エアコンなどの季節商材が好調に推移すれば、初夏から夏本番に向けて期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
(北関東)		コンビニ(経営者)	・ここ数年の流れで、現状よりも3か月先の方が来客数は増える。また、客の様子や行事等が増えるため、客単価も上がるとみている。
		コンビニ(経営者)	・2月末、近隣に同業他店がオープンした影響で、売上は多少落ちたものの、2～3週間で落ち着き、来客数が戻ってきている。また、近くの工場では来月から多くの新入社員が入社する見込みである。
		コンビニ(店長)	・今月はかなり暖かい日が多く、それが裏目に出たのか、街の外に出ていく人が多かったようで、かなりの客数減であった。5月の連休等も同様の動きが予想されるが、来客数の回復を願っている。
		衣料品専門店(統括)	・今でも景気が良くなった実感はないが、これから暖かくなり気温が上昇してくると客も動きやすくなるので、景気は段々良くなるのではないかと。
		乗用車販売店(経営者)	・ボーナス時期に向かい、受注増が見込まれる。
		住関連専門店(仕入担当)	・前年は天候不順だったので、平年並みの天候になるだけでプラスが見込める。
		その他専門店[靴小売業](経営者)	・靴の場合、来月は需要期なので2～3月よりは動きが良くなる。
		一般レストラン(経営者)	・暖かくなり、花見など外出する人が増えるかとみている。
		都市型ホテル(営業)	・来月以降大手企業の宴会自粛も解除される見込みである。また、学校PTA関係、歓送迎会、各団体総会等のシーズンになるのでやや良くなる。
		旅行代理店(経営者)	・ゴールデンウィークを控え、高額商品も売れるようになってきている。
		旅行代理店(所長)	・デスティネーションキャンペーンの効果が最大化する時期となるため、やや良くなる。
		ゴルフ場(総務担当)	・Webを活用した予約者数は前年同月比10%増であり、天候には大きく左右されるものの、上昇するとみている。
		商店街(代表者)	・個人商店では相変わらず来客数が増えていない。現状、単価を落とさずにいる一方、仕入時の値引きはなくなっており、物販小売業の前途に明るさは見えない。
		一般小売店[精肉](経営者)	・大型店同士で競争しているが、余り効果は出ていないようである。野菜が値下がりしてきたので幾らか動きが良くなってきているのではないかとと思っているが、こんなに気候が不順だと客が余り外出しない。
		百貨店(営業担当)	・比較的堅調に推移してきた高額品や、復調傾向がみられた衣料品も動きが鈍化している。今年の春闘は、多くの企業で前年を上回る賃上げとの報道があるが、地方ではこのような明るい話題はほとんどなく、消費者の生活防衛意識は依然強いままである。
		百貨店(営業担当)	・生活防衛意識は変わらず継続するとみている。そうしたなかでも、必要とされる商材を切り口に努力を続けるしかない。2～3か月先も変わらないか、あるいはやや悪くなるのではないかと。
		百貨店(副店長)	・来客数は増加傾向で明るい兆しがある一方、家計に影響を与える株価低迷など、景気動向の不安定さを懸念している。
		スーパー(総務担当)	・今後も母の日、父の日、ゴールデンウィークとイベント続きのため、異常気象にならない限り、売上、来客数は前年を上回るとみている。
		スーパー(商品部担当)	・商売の状況に変化が感じられず、厳しい現状がプラスに転じるイメージが湧かない。
		衣料品専門店(販売担当)	・経済環境はもちろんのこと、客も様々な不安材料を抱えているようで、財布のひもはかなり固く結ばれている。良い要素が見当たらないので、残念ながらこのまま本当に店の存続も危うい状況である。
	乗用車販売店(経営者)	・当地の産業の課題は、人手不足、原材料価格の高騰、上からのコストダウン要請などである。それが利益率の低下、資金繰りの難しさにつながっている。零細、中小企業の宿命なのかもしれない。	
	乗用車販売店(販売担当)	・今月に入って販売が落ち込んでいるが、4～5月納車の営業関係の予注も全く入っていない。車検は4～5月に比較的安定して入ってくるとみているが、今より良くなる要素もないので、このまま変わらずに推移するのではないかと。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		自動車備品販売店（経営者）	・悪くなる材料もこれといってないが、良くなる材料も見当たらない。身の回りにインフラ整備や工場誘致など何もない地域では縮小傾向にあり、前向きさが薄れているようである。それほど悪くないにしても、周りの客にゆとりがなく、落ち着きもない様子が見受けられる。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残が減少傾向なので、今後も受注は減少する。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（一括）	・このまま行けば、年内は新規出店した競合店の影響を受けながら、大きな好転はない。
		スナック（経営者）	・経費などで使ってもらえる客は増えているようだが、個人客、特に若い客などはお酒を飲む人が少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状、前年比100%程度で推移している。新年度となり歓迎会等は一旦落ち着くと見込んでいる。ゴールデンウィークが前半3連休、後半4連休と固まっているので期待したい。
		都市型ホテル（営業担当）	・数か月前に良くなる傾向が見えて、やや良くなる判断をしたが、現状はやや低調になっている。根本的に景気が上昇してこないことには良くならない。通常5～6月の稼働は低調だが、それは月の特徴であるので、判断としては変わらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・ゴールデンウィークまでは、インバウンドや個人予約も多く入っており、好調だった前年並みの実績を記録できそうである。
		旅行代理店（従業員）	・景気は良くなるまで変わらない。
		タクシー運転手	・これからは歓迎会等も少なくなる。
		タクシー（役員）	・人手不足と乗務員不足による悪化の状態は変わらない。
		テーマパーク（職員）	・今月下旬に暖かい日が続き、梅や桜などの開花が早まりそうなので、宣伝時期と来客の動きに誤差が生じそうである。
		競輪場（職員）	・全国発売の特別、記念競輪レース共に、ほとんど売上の変化がみられない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・報道などでも好転材料が見つからない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・依然として各テナント共に、来客数、単価等は横ばいなので、先行きも変わらない。
		その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・地方では、後継者不足等で閉店する老舗もあり、景気掲揚感には程遠い。
		設計事務所（所長）	・政局の混乱により、期待していた現政権に不安が募り、景気上昇は見込めないのではないか。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・天候が良くなり多くの観光客が来ているが、観光客向けの商品を扱っていない店なので、なかなか売上にはつながらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・給料が上がらないのに物価だけ上がる傾向にある。
		コンビニ（経営者）	・周辺企業の景気悪化で、やや悪くなる。
		住関連専門店（店長）	・客単価と点単価が下降傾向である。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・各国の施策は、内向きのスタンスが強まってくると懸念され、そうした動きが為替や国内物価へ波及するとみられる。そのため、将来展望はやや悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・近隣企業への販売減少が顕著で、前年比5%減が7年間継続している。
		タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪い。
		通信会社（社員）	・サービスが、同業者と価格競争になっている。一旦、解約となると客が戻ってくることは難しい。
		通信会社（総務担当）	・新年度に代理店手数料の減額が見込まれているため、やや悪くなる。
		通信会社（局長）	・3～4月は人、物、金の流れが活発になる時期のため、景気は上向きに感じるが、景気全体では緩やかに悪くなるとみている。ガソリン価格の高騰で、薄利になる。
		美容室（経営者）	・サラリーマンは昇給が難しいと聞く。生活が苦しいと感じると新たに自分で起業する気にもなるのだろうが、商売をする側からすると、単純には言える話ではないが、毎月、固定給のもらえるサラリーマンが羨ましく感じる。
		設計事務所（所長）	・このところの問合せは、以前に関わった物件の改装がほとんどである。
	x	コンビニ（経営者）	・現在でも来客数は減っているが、今後はイベントも徐々になくなるので、一層悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	通信会社（経営者）	・戦後最長と言われる今回の好景気も、地方にはその余波が届くことなく終わりが見えてきている。日経平均株価と大企業にのみ恩恵が与えられるアベノミクスにもっと早く気付くべきだったのかもしれない。国有地売却関連の問題もしかし、日米関係さえ危うくなってきている。これで将来の景気が良くなるだろうか。
	x	通信会社（経営者）	・1～3月の周辺景気を受け、新年度は更に追い打ちをかけられそうで厳しい。
	x	美容室（経営者）	・国有地売却関連の問題で政治が停滞することは対外経済関係に大きな損失である。アベノミクスの終えんは外国人投資家の売りがトリガーとなる。
企業 動向 関連 (北関東)		-	-
		金属製品製造業（経営者）	・新しい仕事が出るという話があちこちから来ているが、まだ具体的なことはない。見積段階でもないが、これから先に希望を持っている。
		金属製品製造業（経営者）	・4月以降、少し受注量が増えそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車の北米輸出が、増加傾向である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光発電所は新規稼働と、発電量が年間で一番多く発電する3か月になるため、やや良くなる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・周囲で低迷が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き続き受注は堅調で、下振れする要素が見当たらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先からの受注が始まったものの、売上に貢献するまでには、しばらく時間が掛かる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月はやや良い状況で経過しているので、今後も引き続き、変わらずやや良い状況で推移する。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（開発担当）	・現政権誕生後、公共工事は順調に推移しており、今期は前年比100%で安心できる。当社受注も同5%増だが、建設業は不況業種で、いまだにボーナス支給ができない。作業員も高齢化が進み、若年層が就職せず、魅力ある業種になっていない。数多い課題の残る業種である。
		輸送業（営業担当）	・今後は気温も上がる方向で、パーベキュー等のレジャー用品、ガーデニング、園芸用品などの物量は前年並みに確保できそうな状況である。ただし、ドライバー不足等で協力会社のような車費も高くなっており、利益は少なくなりそうである。
		通信業（経営者）	・今のところ、変わる要素がない。
		不動産業（経営者）	・税金対策やこのあたりだと農地が維持できずにアパートに転用するという状況がある。そうした点で一時的に経済は上向くかもしれないが、入居する客の状況を見ると、余り良いようにはみえない。
		経営コンサルタント	・新年度入りも地域的に特に目立った経済活動上のテーマはないので大きな動きはないとみている。例年と異なる動きとなった桜の開花に刺激され、各地の観光、外出に伴う個人、法人の消費需要に良い変化があるとよい。
		司法書士	・良くなるのも悪くなるのもみえないので、同じような状況が続く。
		社会保険労務士	・相変わらず消費意欲が弱く、小売業を中心に厳しい状況がしばらくは続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現状の受注量から見ても、余り変わらない。
	化学工業（経営者）	・現状が継続することを願うものの、政治が不安定になりそうだと予想しにくい。影響は少ないと思いたいが、現状維持は厳しいのではないかとネガティブな思考になってしまう。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・メインの取引先からの仕事量が、4～5月と通常月の3分の1ぐらしか現状では確保できていない。非常に苦しい。	
	建設業（総務担当）	・新規工事の発注見通しをみても、件数が少ない。	
	広告代理店（営業担当）	・ここ5年以上、新年度の販促実施状況が悪い。住宅や自動車販売業などの高価格帯商品を扱うクライアントの販促活動次第ではある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	不動産業（管理担当）	・乗年度からの年間契約で減額となる取引先や、取引の解消となるところがある。人件費支出が減少しているものの、売上減による利益への影響は大きい。いまだに契約金額の増額はるか前年並みがやっとなり、減額や取引解消も増えてきている。
雇用 関連 (北関東)		-	-
		人材派遣会社（経営者）	・円高等の影響は出てくるか予測がつかないが、製造関係は在庫を含めて順調のようである。天候も安定してきているので、衣料や贈答関係の小売も安定基調である。ガソリン価格等の動きが不透明なもの、運輸、物流関係も伸びていくとみている。
		人材派遣会社（経営者）	・注文が多く、納入が100%できない。そのくらい忙しい。
		人材派遣会社（管理担当）	・ゴールデンウィーク前後の企業の生産計画が多く、派遣の問合せ等は多い。
		人材派遣会社（支社長）	・受注は好調でも紹介できる人がいないので、人選に限界がある。採用意欲が高いのは良いが、結果につながりにくくなってきている。
		*	*
		職業安定所（職員）	・変わる要素が見当たらない。現状が続く。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (南関東)		一般レストラン（経営者）	・3月は宴会数がやや少なかったように思うが、4月は歓送迎会の予約が例年どおり入っているため、今月に比べて売上が良くなる（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・客の話す内容に、景気の良い話が増えている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・行楽シーズンとなるため、稼働率が上がる。
		通信会社（管理担当）	・法人向けのソリューションシステムは引き続き堅調に推移する。個人向けの携帯電話及び周辺機器の販売も、夏商戦に向け一旦は減退が予想されるが、7月以降は持ち直すものとみている（東京都）。
		観光名所（職員）	・2～3か月後はゴールデンウィークも含め5～6月と梅雨の前になるため、今よりは十分良くなると期待している（東京都）。
		商店街（代表者）	・天候や気候の影響もあるが、暖かさや好天が続く予報のため、良くなる。イベントへの問合せもいつも以上にあるが、ゴールデンウィークの連休が長くなるため、海外に行く人が多くなることが心配である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・新しい取引先が増えたため、売上が少し見込めるようになってきている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電製品は、一般的に買換え購入することが多い。本当に必要で、良い物なら購入する。客がますます高齢化してきているので、説明の仕方次第では、高い商品も売れるようになる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・暖かくなり、徒歩で外出するような行事、祭りの開催が始まる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・店頭においては、チラシやポスターを貼り、客を店内に誘導するという積極的店頭販売が功を奏している。外商は、国の機関や役所関係の経常物品、文房具、ペーパー類など、年間の大口契約を入札で全部取っている。また、民間の大口案件も何件かあるので、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・催事の線引きの変更により、来客数の増加が見込める。
		百貨店（売場主任）	・4月は期初になるため、出足はまだ見えにくい部分もあるが、それほど楽観視はしていない。当店についてもマイナス1くらいで推移するのではないかと。なんとかいろいろな対策を講じて前年を確保していきたい（東京都）。
		百貨店（総務担当）	・近隣の商環境の変化により、客の流れの変化が予想され、来店増が期待される。
		百貨店（販売促進担当）	・商業施設の退店やリニューアルなど、地域の商業環境の変化もあるが、来客数は伸長しており、今後は新規顧客の取り込みを行うことで、景気は少しずつ良くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売促進担当）	・気温が上昇する予測のため衣料品は期待できる。また、食品、酒類、飲料についても上向きを期待している。初夏物の展開ウエイトを拡大する必要がある。
		コンビニ（経営者）	・一番近いライバル店が新装オープンしたが、3月に入って当店は全然影響を受けておらず、逆に、前年比103%程度で推移している。この調子で、4～6月と暖かくなって、例年どおり来客数が増え、販売、買上点数も増えていき、客単価も上がっていく。もっと良くなってほしいが、地道に少しずつ頑張ってきたい。
		コンビニ（経営者）	・これから徐々に暖かくなり、暑くなるので、期待している。
		コンビニ（経営者）	・国内では、コンビニの店舗数が飽和状態に近く、売上を伸ばすのがかなり大変なのだが、毎年の流れをみると、暖かくなってくるとやはり人が動くので、景気は今よりも良くなっていく。ただし、店舗数がかなり増えているので、売上が頭打ちになっていることも事実である。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物衣料品の動きが早く、前年からの冬物衣料品の動きに似ている。夏が前倒しで動いていて、良い状態である。
		衣料品専門店（統括）	・担当地区近隣にある百貨店の完全閉店があり、来客数が分散するとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備、販売共に今月は順調である。
		乗用車販売店（販売担当）	・一時的に円高になったり、米国の大統領や国内でも首相の問題で株安になることもあるが、全体的には押し上げている。輸出産業の自動車、国内産業の建築については、東京オリンピックもあるので、将来的には更に良くなるのではないが、経済成長のなかで国内需要が増えてきているというような話を、取引先から聞いている（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	・客は購入に対して慎重であるものの、購買意欲がないわけではなく、競合商品と比較した結果、戻ってくる人が多い。必要かつ品質の良い物に対しては、消費の積極性が増している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・暖かくなり、休日などの来客数は増えている。繁華街に出掛ける人が多く、街に人がたくさん出ている。外国人客の数も増えている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	・当面は現在の回復傾向が継続するものとみているが、一方で人員に係る収益マイナス要因が効いてくる可能性があり、楽観視できない状態である。要員不足による募集費のかさ上げ、パート時給の引上げ、最低賃金の引上げ等がマイナス要因として懸念材料になりそうである（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・春の商品が好調である（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	・個人及び団体旅行の需要が増加する。
		タクシー運転手	・企業を中心に景気回復が続く見込みであるが、輸出は海外経済の堅調な成長や世界的な設備投資意欲の改善を背景に、増加基調が持続している。都心部は再開発や物流施設の新設の設備投資意欲がプラスに作用し、輸出が増加して景気はやや良くなる（東京都）。
		通信会社（経営者）	・給料が前年よりも高い上昇率で増える見込みである（東京都）。
		通信会社（営業担当）	・先行きに不透明感はあるが、売上は順調に増加する見込みである。
		通信会社（管理担当）	・安いからとはいえ、誰も見たことのない機種では格安スマホは浸透しない。見慣れた機種を利用できることで一層広がりを見せると考えられる。また、新型の人気端末を始めとした高機能携帯電話は、格安SIMカードの広がりが今後も続く予想される。
		通信会社（経営企画担当）	・新年度により案件の増加が期待される（東京都）。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月前の予約日には、70%は埋まっている。
		パチンコ店（経営者）	・今年に入り来客数がやや増えているため、4～5月に向けて期待が持てそうである。
		競輪場（職員）	・天候が良くなること、暖かくなることで客足が伸びる。また、4月から春先、ゴールデンウィークに向けて行うキャンペーンによっても客足が伸びる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（所長）	・情報が入ってきてもずっと消えていく感じがある。入ってきた情報のなかには、多少なりとも前に進む物もあるのではないかと（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・これまでは、話はあっても時期が見えない物件が多かったが、今年の夏に向けて具体的な資材案件が出てきているので、確実な注文に結び付く可能性が高い（東京都）。
		商店街（代表者）	・最近暑すぎるため、高齢者は外出することが大変で、出足が鈍っている。今の時期に余りに暑くなるのも少し問題である（東京都）。
		商店街（代表者）	・景気的好循環は、末端の商店街、小売店にはなかなか波及してこない（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電業界では、やはり個人消費が伸びてこないと景気の底上げにはならないのではないかと。ただし、照明器具はLED化もあり、商品がよく動いている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・年度末なので客に多少動きがあるが、この先は今までと変わらず、良くなるような感じはしない（東京都）。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・以前にも話したかと思うが、最近はインターネットでの買物のウエイトが大きくなってしまったようである。もちろんそればかりではないと思うが、インターネットビジネスというのはいよいよ脅威である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・国内外の政治や経済に不安があり、期待ができる事柄が余りないので、ほとんど変わらない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・あらゆる物の値上げの声が聞こえてきている。物流コスト、原材料の値上げ、給料の伸び悩みがあり、なかなか購買意欲が出てこない（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年度末の法人売上は特需であり、今後も継続して同様の売上があるとは思えない。また、4～5月の年度始まりは文具、事務用品購入の予算が確定していないことも多く、買い控えがちになり、売上は落ちる。一般ユーザーについては、新学期需要もありやや上向きになるので、トータルでは大きな変化はなく、横ばいとみている（東京都）。
		一般小売店〔傘〕（店長）	・街全体に元気がない。客に必要な物は購入するが、強い購買意欲は感じられない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・販売量が伸びないので、それほど期待はできない。新茶の時期だが、例年と変わらないのではないかと（東京都）。
		百貨店（広報担当）	・企業の決算内容はまちまちで、国内外の為替や株価も先行きが不透明のため、国内顧客の購買はプラスに振れにくく、様子見も見込まれる。一方、海外からのインバウンドは、一頃より伸び率は鈍化したものの引き続き伸長しており、この2つを合わせると、現状から大きくは変化しないとみている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・従来から株価等の経済情勢に売上が左右される傾向にあり、特に高額品の動きには注視している。今まではインバウンド需要の高まりによって、大きく伸ばしたり、相殺され目立たなくなっていたが、インバウンドもほぼ落ち着いた状況下では、従来の傾向がより顕著になってくると予想する。なお、米国の貿易政策や内閣支持率の低下など経済情勢について明るい話題が少なく、株価下落も考え合わせると、先行きは厳しくなる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	・物流費を始めとして値上げが進むなか、春の賃上げも一部の企業にとどまるとみられ、景気全体の底上げは厳しい状況である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・個人消費については大きく変動する要素が見当たらないことと、天候が安定する時期であることから、現状維持と考える（東京都）。
		百貨店（計画管理担当）	・政治不安や国会空転で経済政策がなおざりになっており、景気が上向きになる要素が見つからない（東京都）。
		百貨店（店長）	・不安定な環境のなかで、改善が期待できる要素が少ないことから、景気の状態も一進一退が続くものとみている。
		百貨店（副店長）	・天候1つで客の行動自体が大きく変わるのが現状である。先行き不透明な状況が続くなかでは、景気が好転する明確な要素は見出せない。
		百貨店（営業企画担当）	・前年の好調さを上回る環境に変わるか、見極めが必要である（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売担当）	・競合他社との価格競争もあり、主力商品の単価は低下傾向にある。買上点数は前年を上回っているが、買上額がまだ前年に届かない。平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上金額がなかなか伸びていかない（東京都）。
		スーパー（経営者）	・競合状況の厳しさがずっと続いており、来客数がなかなか増えず、売上を伸ばすことが難しい。少しでも改善しようとしているが、余りうまくいっておらず、今のやや悪い状態は今後も続く。
		スーパー（経営者）	・来客数の回復が見込めないまま行きそうである。
		スーパー（店長）	・3か月後は良くなると答えたいが、今月に入って来客数が軒並み落ちていることが気になる。地域に大きな要因がないなかで、来客数が1日50名減っているという現状が、3か月後も変わらないのではないか。当然、店では安売りなどいろいろサービスを強化しながら来客数アップにつなげるのだが、前年より来客数が落ちている明確な理由が分からない現段階では、3か月後も今と変わらないという回答になる。
		スーパー（店長）	・株価は以前と比べて上昇してはいるものの、消費者には依然として節約志向が根付いており、景気の回復感はまだまで浸透していない。もうしばらくは同様の状態が続く（東京都）。
		スーパー（店長）	・来客数においては、一定の固定客はあるが、週単位での来店頻度が異なるため、価格訴求商品やポイント還元がない場合には来客数の減少が予想される。また、客単価は上昇傾向だが、買上点数の減少が顕著である。
		スーパー（総務担当）	・今春の春闘を見ても、賃金が大きく上がる件はみられず、購買力の力強さの元となるものが余り感じられない。流行物等が見当たらないなか、天候と件が前年に比べて若干良いとしても、売上が大幅に伸びるような社会的な心理変化は感じられないため、客の買い方、店の売上状況は今のままで変わらない。
		スーパー（営業担当）	・米国との経済摩擦問題による世界経済の落ち込みが心配である。その状況次第で日本も影響を受ける可能性が十分にある（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	・青果物の相場が一気に下がり、青果物での集客が困難である。水産はシラスウナギが前年の3分の1しか取れていないため、夏場から土用丑の日に向けて、ウナギの蒲焼きの量がなく、価格が大きく上がる。
		コンビニ（経営者）	・この先も上向き要素が少ないため、見込み薄である。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界の客離れと競合他社との競争が理由で変わらない。昔に比べてドラッグストアや100円ショップ、スーパーが多くなり、業界間の競争が激化していないので、来客数が見込めない。したがって、売上もこのままの状態が続く（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が厳しい状況は続いているが、新しい販促施策も奏功し、現状維持で推移していく（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・起爆剤となる企画が見当たらない（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の減少が続いており、客は日々の生活に必要な物の消費には消極的であるように感じられる（東京都）。
		衣料品専門店（営業担当）	・隣接する駅ターミナルから続く駅ビルがまだしばらく閉店しているため、客の動きがなく、景気が良くなる要因もない。冷え切った状態が続く。
		衣料品専門店（役員）	・最近の株価下落がどのように影響するか分からない。
		家電量販店（店員）	・物量が回転しない限り、景気への刺激はなく、変わらない（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	・国内外の政治が混とんとしており、悪い影響が出る可能性があるが、すぐに景気に影響するとは思っていない（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	・期末にかなり無理をして新車を販売した反動で、売上が余り伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年3月の決算期は全体的に上がるが、4～6月はゴールデンウィーク等があるので、反動減がかなりあると予想している。
		乗用車販売店（渉外担当）	・来客数はやや減少しているが、販売量は前年並みに推移しており、この先も今の状態が続くとみている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・リフォーム需要自体が堅調に推移していることや、社会全般の景気動向も引き続き良好なことから、今のやや良い状態がしばらく続くものとみている（東京都）。
		住関連専門店（統括）	・景気が上向き要素もなく、今月は各社決算月のため、売出しはあるが、実質販売量が増えていない。3か月先もこのまま推移するのではないかと。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・周りを見ていても、これから先景気が良くなるような要素がない。ちょっとしたきっかけがあれば良くなるような気もするが、そういった動きがまるでないで、変わらない。
		その他小売〔バイク・福祉車両〕（経営者）	・収入が変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・将来的な可処分所得の向上は期待できない（東京都）。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・市場経由で入る商品が明らかに減っている（東京都）。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・特に大きな不安材料、好感材料はない（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・政治問題が遅々として進んでいない。
		高級レストラン（経営者）	・当社の飲食部門は、数年前までは企業利用が多く、客単価は5,000～6,000円となっていた。現在は企業利用が減り、ファミリー利用が中心で、客単価も4,300円まで落ちていいる。今後も客層の変化はないと考えているので、来客数を増やさない限り、総売上が伸びない。
		高級レストラン（仕入担当）	・先々の法人の予約状況をもみても、ほぼ前年並みである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・暖かくなり、また、大分暑くなってくるので、客の動きが良くなる。3月の売上と比べればやや落ちるが、1～2月の売上と比べると10～20%くらい売上が伸びるとみている。そのため、2～3か月先も今と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・大きなお金は富裕層の間で動いているようで、再開発地区では街の成り立ちが一変し、旧態の個店は消えている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・4月以降、様々な食材が値上がりする。厳しくなるが、人件費も上がっており、どちらかというと値上げをしやすい環境が整ってきているので、値上げしてもさほど影響はないのではないかとみている。結果的には、今のまま、ある程度バランス良く推移するのではないかと（東京都）。
		観光型旅館（スタッフ）	・客室の販売状況も例年と特に変わりはない（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現政権が非常に揺れていることと、来年は消費税の増税があるということで、先行きは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4月以降の数か月は例年売上が安定する時期だが、波があり、先々の予約も含め不安定な状況である。政情も定まらず、値上げなども控えており、景気が変わる要素が乏しい。
		旅行代理店（経営者）	・進学や就職など、いろいろ世の中が巡っており、それぞれがそれなりの生活をしている。余裕がある状況ではないので、遊びや気分転換にお金を使うようになるには、まだ少し早いのではないかと。
		旅行代理店（従業員）	・見積りの機会は多い時期だが、必ずしも受注に結び付く結果にはなっていない。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は、主力のハワイが低調なため販売人数は前年を下回るものの、単価の高いヨーロッパが好調で販売金額は良い。訪日旅行は引き続き好調である（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	・2～3か月後は、サッカーワールドカップが行われる6月になる。平昌オリンピックのときもそうだったが、スポーツの大きな大会があると外出が少なくなる傾向にある。そのため個人旅行はどうなるか分からないが、団体旅行は受注した内容を実施するので、全体では変わらない（東京都）。
		タクシー運転手	・年度替わりになるので、いろいろ先を見通せない。先をみて思案している。どちらに動くのか模索している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・桜も咲き始め、卒業式、入学式と行事が多くなる時期である。新年度を迎えるに当たり、歓送迎会等の飲む機会も増えるので、利用客が増えてくれることを期待したい。
		タクシー運転手	・景気が良くなる材料が見つからない(東京都)。
		タクシー運転手	・気候が良くなると、客の機嫌も良くなる。花見客等を見るといつもより陽気である。また、本来の景況感とは違うのかもしれないが、何となく景気についても冬から春になってきているように感じるので、先行きはやや良くなる(東京都)。
		タクシー(団体役員)	・4月から新年度に入るので、異動に伴う歓迎会等に期待するが、最近は深夜にまで及ぶほどの活気はない。
		通信会社(経営者)	・夏に向けて4K、8K放送の対応機器も発表される予定であり、東京オリンピックに向かって放送市場の雰囲気は良くなっているように感じる(東京都)。
		通信会社(管理担当)	・全国的にも販売量の動きが悪いので、すぐに改善するとは思えない。2018年は良くて前年並みである。
		通信会社(営業担当)	・今後も囲い込み競争は続くものと思われ、多チャンネルについてもOTT(動画、音声などのコンテンツ、サービスを提供する事業者)との更なる競争にさらされることが予想される。
		通信会社(局長)	・平昌オリンピックの影響は少なく、今後12月に予定されている4K本放送の時期までは余り変わらないと予想する(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・上向きことを期待できる材料が見当たらない。
		通信会社(総務担当)	・現状では景気を左右する材料が見当たらない(東京都)。
		通信会社(営業担当)	・時代に合ったサービスにしていけないと、景気は良くならない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	・売れる物があれば、売れなくなる物が出る。現状に執着することなく、売れる物に変えていくしかない。
		ゴルフ場(従業員)	・少子化による影響は大きい上、年金制度への不安もあるが、せめて今のまま変わらないことを期待したい。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・3~4月については、例年どおり中学3年生が辞めていく時期なので、生徒数も減少している。どこの塾も体験入学等の期間を伸ばしており、授業料も据え置いているので、入ってくる人数は少なくなる一方である。やや下げ止まり感はあるが、このまま行くとみている。
		その他サービス[立体駐車場](経営者)	・前年11月いっぱい大型商業施設が閉店してから周りの状況がどんどん悪くなり、これから先も良くなる要素はない。その建物を解体して新しくマンションを建てる計画があるが、実行されるまで当分の間は今の状態が続く。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	・選択肢が増えた代わりに、個々の商品の差が良く理解されていないので、結局今までの物か、それ以下の物で決めてしまう傾向にある。景気の良さを感じられない。
		設計事務所(経営者)	・いくつか今後の話はあるのだが、それがどこまで実現できるか、まずは取引先社内における意思統一が肝心である。
		設計事務所(経営者)	・新年度に期待したいが、官民共に今年度と同じように厳しい状況は変わらない。日本銀行の景気対策も手詰まり感があり、効果は余り期待できない。人口減少対策は急務である。
		設計事務所(職員)	・建設費は下降傾向になると思うが、顕著な動きはないのではないか(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	・ゴールデンウィークのキャンペーン展開により、来客数が多少増加すると思うが、販売量の増大までにはいかず、景気は現状維持になるのではないかと。
		住宅販売会社(従業員)	・受注数、来客数共に余り変わらない。
		商店街(代表者)	・商店街の中で撤退する企業が徐々に出てきているのは、利益が出ていないということではないか。商店街全体としても、景気の状態から見ると、特に物販は余り思わしくない状況である。
		一般小売店[生花](店員)	・3月の繁忙期が終わると、4月は少し落ち着く。5月は母の日があるが、昔と違い、インターネットなどでの購入に移っているのか、来客数はさほど増えていないように感じる。そういったことを考えると、3月は断然忙しかったので、先行きはやや下向きとなる(東京都)。
		百貨店(営業担当)	・実質賃金が下がり、婦人服への影響は避けられない(東京都)。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・米国の金利政策によって株価が大きく下がるリスクがある。株価変動が富裕層の消費にマイナスの影響を与える可能性がある（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・生活必需品の相次ぐ値上げや日経平均株価の続落等、今後の消費者心理の悪化による更なる買い控えが懸念される（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・株価変動が高額品の消費に影響する（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	・米朝会談や米国の関税政策、国際情勢の不安定さから、国内経済に悪影響が出る（東京都）。
		スーパー（経営者）	・株価の状況が景気に影響する（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・競合他社が近所に1店出店するため、売上、客単価共に下がる。
		コンビニ（経営者）	・今の状況は変わらない（東京都）。
		コンビニ（経営者）	・従業員が全く集まらず、やむなく時給を大幅にアップしたが、来客数の増加は見込めず、業績悪化が加速する。
		衣料品専門店（経営者）	・政治のせいにはしたくないが、余り良くない。今は卒業、入学シーズンで、それ以外の物は控えているようである。今後を期待したい。
		衣料品専門店（店長）	・手持ち商品を利用しながら、購入する客が増加傾向にある（東京都）。
		家電量販店（店長）	・4月上旬は中国からの団体旅行客のキャンセルが目立つ。中旬以降回復する兆しはあるものの、影響は免れない。国内は、政治や貿易問題などの株価への影響が大きく、企業の第1四半期への影響が不透明であることから、消費者の購買心理も不安定となる（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の動きも鈍くなり、また車検、点検の需要が減るため、サービスでかなり苦戦すると予想している。
		乗用車販売店（店長）	・毎年の動向をみると、決算月が終わった後は低迷する。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・競合店の新店舗がオープンする。
		一般レストラン（経営者）	・世界、特に米国の景気が厳しくなるのではないかと懸念している。また、常態化している人手不足、仕入原価の高騰が、経営を厳しいものになっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	・歓送迎会という言葉があるが、送別会はあっても、今時は人がなかなか定着しないのか歓迎会はないので、4～5月は夜の団体利用等が減少する。
		一般レストラン（経営者）	・為替が円高傾向であることと、大国の外交政策が保護主義化しつつある点を考えると、国外で好調であった日本企業の業績が悪化する恐れがある。また、回復傾向にあった世界景気も、上記のような理由で足を引っ張られてしまうのではないか。
		旅行代理店（営業担当）	・輸出においては円高の影響が徐々に表れる（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	・人口減少に加えて、ゴルフ人口の減少に歯止めを掛ける具体的な案が見当たらない。
		パチンコ店（経営者）	・機械を使用して営業しているので、機械の良しあしや人気により、来客数が左右される。この先しばらくはパチンコ、スロット共に面白い機械や良い機械が出る予定はないため、見通しはやや暗い（東京都）。
		その他レジャー施設 [総合]（経営企画担当）	・サッカーワールドカップ開催により、外出や外食を控える動きが起こる（東京都）。
		その他サービス [福祉輸送]（経営者）	・米国政権の関税引上げ問題で、株価が続落しており、3か月後にどのような需要感が生まれるか、判断が難しい。良い材料が出てくることは余り考えられないため、やや悪くなる（東京都）。
		その他サービス [電力]（経営者）	・世界情勢が不安定で、株式も低迷し始めており、先行きは不透明である（東京都）。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	・良くなる変化を実感できない。また、国内外情勢も含めて先行きにはやや不安感がある。
		設計事務所（所長）	・現状は全体的に仕事量がなく、改修、増改築ばかりでは景気が良くなるはずがない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅の投資が増えないと、本当の景気回復にはつながらない。住宅が売れると経済波及効果がかなり大きいので、ぜひ住宅対策を考えてほしい。公共工事については、現状に合わせて発注価格を見直してほしい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・4月から金融機関に動きがあるようで、投資向け融資に関して厳しくなりそうである。今後は、仕入物件の選定や売りやすい物件などを見極めながら進めていく予定である。
		住宅販売会社（従業員）	・アパート建築の請負工事が売上、利益の大部分を占めているため、今の状態が続くと経営数値が厳しくなる。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	・3月になれば動きが出るものと思っていたが期待外れで、いまだに動きはほとんど見当たらない。この状況はなかなか良くなっていく方向にはない。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	・法人客の設備投資等の話が、どこに行っても途中で止まってしまう、先に進まない。こういうことが多々あるので、悪い（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・店舗過剰である。
	×	衣料品専門店（店長）	・来客数の減少が止まらず、買上点数も減少気味で、デフレ傾向になりつつある。
	×	都市型ホテル（経営者）	・毎月の資金繰りが本当に大変である。
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）	・仕事の引き合いが多くなっているが、人員不足により断ることが多くなってきている。
		食料品製造業（経営者）	・観光地なのだが、非常に気温が低かったことと、平昌オリンピックがあったので、来客数が減ったが、今後は回復するとみている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・店頭と外での販売があるが、個人の注文は横ばいだが、法人関係はやや上向きと感じている。価格の部分で負けていることが多いが、ふだんは来ない会社が当店へ来たり、かなり大きいゴム印で同じ物を19枚という注文が入っている。普通は2～3枚程度であるが、品質を見てくれたのか、景気が良くなってきたのか分からないが、ふだん注文のない会社から注文が入っている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今年度の新企画で立ち上がった2種類の化粧品容器について、2～3か月後にかけて大幅増産が予定されているが、最近の円高による材料値上げの要請も始まっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・毎年秋から春にかけて流れる品物があるのだが、今年はそれが夏になっても出続けるという計画が来ている。
		建設業（経営者）	・東京オリンピックまでなのかとも思うが、意外にも先に延ばしている企業もいるようである。
		建設業（従業員）	・受注の見込みがある。
		輸送業（経営者）	・人手不足のため、賃上げがうまくいっている（東京都）。
		金融業（支店長）	・企業業績が良く、賃金上昇も浸透してきており、景気は良くなる。
		金融業（役員）	・取引先への景況調査における平成30年4～6月期予想で、全業種の業況判断DIは7.7とプラスに転じ、改善見通しである。
		税理士	・米国の景気は良くなってきて、中国はバブルが弾けるといわれているが弾けず、全く読めない。米国政権の中国に対する強制関税や中国と北朝鮮の会談で、世の中の潮流がどのように大きく変わるか分からない。国内は、国有地売却関連の問題があり、政治経済が大きく関係してくるので、どのような展開になるか読めないが、良い方向へ向かってほしい（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・消費税の再増税絡みの案件が増加する（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・同業者に聞いても、年度替わりでまだ仕事は動いておらず、暇だと話している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・印刷業界を取り巻く環境が大きく変化しており、現状から良い方向に変わるとは考えにくい。
	化学工業（従業員）	・店舗縮小や販売店同士の提携があり、先行きは良くないが、中国やタイ、ベトナムの輸出が順調なので、トータルで変わらない。	
	化学工業（総務担当）	・当社の販売する製品の用途は直近の景気に左右されにくいので、前年比で横ばいと予測する。米中の貿易摩擦、株安、円高そして政治の混乱により、これまで製造業をけん引してきた自動車関連がどうなるか心配である。郊外店を中心に百貨店の閉店が続いているが、春になったので、インターネットで目的物を購入するのではなく、外出して百貨店で目的物以外も購入する動きに期待している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		プラスチック製品製造業（経営者）	・予算が成立したので動き出すと思うが、今の状況を見ると、米国の金利が上昇しているため、すぐに景気が良くなると思えない。
		金属製品製造業（経営者）	・今年の企業は、多品種少量生産を主としている。仲間はたくさんいるが、コストダウンは難しく、価格が安いと受注できない。後継者が経営に魅力を感じられず、廃業する人もいる。当社は新しい得意先を開拓して道を開き、取引を開始し、注文も決まりだしている。先々の仕事の話も出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・良い人材が採用できるかどうか業績に大きく影響する。仕事よりもそちらが先という状況である（東京都）。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・商売の内容も大きな変化はない。周りの動き、反応にも変化はないので、今のままで推移する。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・年末年始の降雪の影響で、サロン集客に苦戦していたが、季節要因で上向いてきている。ただし、今後については様子見の状況である（東京都）。
		建設業（経営者）	・空き家問題及び人口減少により、土地、建物がなかなか売れなくなる。
		輸送業（経営者）	・現状が好転する材料が直近には見当たらないため、状況に変化はない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	・来期に向けて定期業務の拡大を図ってきたが、今年度とほぼ同じ状況のため、売上に変化はみられない。コスト面の上昇により厳しさが続く。
		通信業（広報担当）	・大きな環境の変化は見当たらないので、一進一退の流れが続く（東京都）。
		金融業（従業員）	・都市部を中心に不動産価格は堅調に推移しており、不動産取引も活発なようだが、全般的に消費が上向いているとの声は少ない（東京都）。
		不動産業（経営者）	・当エリアは空室が多く、苦勞している。この状況はここ2～3年変わらない（東京都）。
		不動産業（総務担当）	・大型新築ビルのしゅん工やオープンが続くが、2～3か月先は影響がないため、景気は変わらない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・受注量や売上に変化がみられない（東京都）。
		広告代理店（従業員）	・今年度は大規模行事もなく、レギュラー業務を遂行していく予定である。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない（東京都）。
		経営コンサルタント	・良くなる材料がない。
		税理士	・このまま好景気が続くが、今と同程度で止まるのではないかと。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場等の稼働率が現状のまま上がっていけば良い方向に向かうが、4月以降は不透明な状況である。また、燃料、原材料費の値上げがあるため、先行きは明るいとは言えない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・既存物件の契約単価が上がらなければ、景気が良くなったという実感は湧かない（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	・暑くなるのが早過ぎると思われるので、商品構成を考え直さなければならない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・受注予定が余りない（東京都）。
		金属製品製造業（経営者）	・米国の経済政策が、日本の経済状況に心理的にも悪影響がある。
		建設業（経理担当）	・見積依頼案件が減少してきており、この先受注量も減少する見込みである。
		輸送業（総務担当）	・国内出荷量が計画を下回り、燃料価格の高止まり、人手不足、労働時間等、経営環境は厳しい状況である。採算性は悪化している。
		金融業（統括）	・3月はもっと伸びると予測していたが、思うように伸びていないため、今後は若干落ちるのではないかと。
		金融業（総務担当）	・日用品、食料品の値上げが予想され、消費者が買い控えをする傾向を鑑みると、今後の景気は落ち込むと予想している。国外も不安定な景気であり、期待できない。企業の働き方改革は良いが、中小企業はかなり負担が掛かるため、人件費が増加し景気が落ち込む原因となる（東京都）。
		経営コンサルタント	・悲観的な政治情勢により悪影響が出る可能性が高い（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・米国の関税問題で、大手企業でも不安が募っている様子がみられ、広告などを控える傾向にある（東京都）。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・今月の受注増は年度末の影響とみられるので、2～3か月先は減少する。
	×	精密機械器具製造業(経営者)	・受注量が多いが、人手不足であり、設備更新の納期も1年先で、2～3か月先の受注量をこなせず、人海戦術で対応しようにも物理的にやり切れない。また、政治不安、米国による株価、為替不安が懸念され、不安定要素が多過ぎるので安心できない。
	×	建設業(経営者)	・消費税の再増税が予定されているため。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	・引き続き今年も雇用環境は良くなりそうである(東京都)。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・5～6月にかけて、既に13社から新しい支店展開や役所の展開、工場新設の計画に伴う募集の話をもたらしている。相当大きな規模の物があるので、全部入れればかなり盛り上がる。
		人材派遣会社(支店長)	・無期雇用化の影響は他社も同様なので、これまで取引のない企業の開拓の可能性が広がる(東京都)。
		求人情報誌製作会社(所長)	・米朝関係も融和ムードになっているし、国内の問題に区切りが付くと、更に良い方向に進む。
		人材派遣会社(社員)	・景気は、余り落ち込んだり、良くなったりしない状態が続いている。これが普通になってきているため、景気が良くなるという期待は余りできないと話す経営者が多い(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	・人手不足が改善される見込みはなさそうである。
		人材派遣会社(社員)	・市民レベルに影響が出るような実効性の高い施策が見当たらない(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	・求人は多いものの、人材が集まりにくい。時給を上げて対応しているが、クライアントからは料金を上げてもらえない(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	・求人数は増加傾向だが、求職者とのミスマッチが続いており、具体的な成果に結び付いていない。
		人材派遣会社(営業担当)	・米国の貿易制裁による世界的な影響が懸念されるが、すぐに景気悪化につながるかは不明であり、まだ変わらないとの見込みが強い(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	・この先景気が良くなるような要因が余り見当たらない(東京都)。
		職業安定所(職員)	・求人数の伸びが鈍化してきているようなので、景気は変わらない。
		職業安定所(職員)	・企業の求人意欲は旺盛で、今後も新規求人数は横ばいで推移するとみている(東京都)。
		職業安定所(職員)	・人手不足の求人企業において、雇用条件を良くして人材を確保する動きが徐々に表れているが、この景気が本物かどうか、いつまで続くか、不安を感じている様子も見受けられる。燃料価格や為替変動などで大きな変化がない限り、この状況は変わらない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・雇用拡大意欲が落ち着いている(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	・購買力がほとんど伸びていないように感じる。高齢化もあるのかもしれないが、購買の活力、昔のような大幅な賃金アップがあるわけでもない。子供に対する支出も、少数なので出しても全体には響かない(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	・要員計画策定が終わった段階で、まだ修正の可能性は低い(東京都)。
		学校〔大学〕(就職担当)	・変化する要素がない(東京都)。
	人材派遣会社(社員)	・対北朝鮮、米国の関税施策等の海外情勢不安や、国内政治、円高、株価下落に対する不安で、景気の先行き不透明が強まっている(東京都)。	
	人材派遣会社(営業担当)	・例年、春は客からの派遣需要数も若干減少する。また、3月末で終了する派遣契約数が多いため、4月以降の総派遣労働者数は減少する。5月以降も急激に増える見込みはなく、夏頃までは微減傾向が続く(東京都)。	
	職業安定所(職員)	・米国の関税政策など、世界情勢の影響で株価が下落し、円高になってきているため、数か月後には景気が悪くなっていきそうな気配である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (甲信越)		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・葬儀の件数や相談などによって口コミで広がっている。また、新聞広告を出すことで、広告の出た日にはかなり問合せが入るようになっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・期待も含め、夏物のエアコン、冷蔵庫等の動きが出る。
		スーパー（経営者）	・季節的なことであるが、3月中旬から忙しくなっている。総会、新入社員の研修の弁当注文も、大手電機産業、大手自動車メーカーから新規で注文をもらったので、忙しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・メニュー構成の変更、ドリンクメニューの充実を図り、4～5月にかけてイベントを組んでいる。
		観光型ホテル（支配人）	・来月から観光シーズンに入るが、現状の予約はやや良く、特に、インパウンドの団体予約が好調である。
		観光型旅館（経営者）	・冬季の地元需要の減少と比べると、県外からの観光需要は比較的安定しているため、売上はやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・天候に左右されてきた数か月から、安定したことで若干動きが出てくると思われる。しかし、低調からの回復なので、状況としては低調が続く見込みである。
		遊園地（職員）	・今後も新規施設やイベント実施等により、引き続き多くの客の来園を期待する。
		住宅販売会社（従業員）	・僅かであるが、別荘の見学客が増加してきている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・いろいろと出費の多くなる月のためか、商品の動きも鈍い。買換え需要だけでは厳しい状況が続く。
		百貨店（総務担当）	・客との会話で、給料のベースアップ等の話題が出て、「今と余り変わらない。」との話が多く、消費が変わるような動向はないようである。
		百貨店（営業担当）	・株価も下がっていることや米国の関税、このあたりがどのように景気を左右するのか。心理的な影響も出てくるので、消費は今一つではないか。
		スーパー（経営者）	・賃上げもまだら模様でぱっとしない。国有地売却関連の問題や米国の貿易措置で悪い話題ばかりである。平昌オリンピック後、客の財布のひもが絞られているように感じる。
		スーパー（経営者）	・客の購買意欲の低下傾向は続く。
		スーパー（副店長）	・例年に比べて天候に恵まれ、客の動向はやや良い状況なので、2～3か月先も現状を維持できたらと考えている。
		コンビニ（エリア担当）	・公共事業を含め、雇用の増加傾向は感じられない。収入が上がっても支出を控える傾向にあり、消費は増えていない。
		コンビニ（店長）	・若干の客の戻りは期待しているが、同業他店の影響が、かなり数字に大きく出てきている。悪いことは悪いが、今月と比べて変わりがないという状況になっていく。
		家電量販店（店長）	・高齢化による人口減少のため、改善が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・しばらく大きな新型車イベントはないものの、マイナス要素も少なく、前年並みの新車販売を見込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	・繁忙期である2～3月の状況からみて、自動車販売が増加する見込みは少ない。
	自動車備品販売店（経営者）	・気温の上昇や穏やかな天候で本格的な春になるが、横ばいが精一杯とみている。	
	一般レストラン（経営者）	・寒さと野菜等の価格高騰により控えていた外食も、花見シーズンを迎え、多少の期待をしている。	
	スナック（経営者）	・原因が分からないので予測もできないが、あまり悪くならないように祈っている。首相が辞めると景気が悪くなりそうだから頑張ってもらいたい。	
	都市型ホテル（支配人）	・本来であれば3月以降の宿泊が顕著なところが上昇に転じず、起爆となる要素が見当たらない。	
	旅行代理店（副支店長）	・人材不足の企業が多く、なかなか長期休暇を取れないのが繁忙なのか、企業の旅行が中止となるケースが出てきている。同様に、出張による海外渡航も減少又は短期になっている。今後、景気の上昇感はあるだろうが、本当の意味での景気上昇とはいえない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・この6か月は前年比90%くらいである。病気で退職したり、再雇用後にまた退職するなど、運転手が不足している。運転手も減っているし客も減っている。
		通信会社（経営者）	・インターネットを利用した映像サービスが拡大してきているので、今後は厳しくなる。
		美容室（経営者）	・土地の評価額が下落しているものの、下落幅は縮小している。新規の客が増えないため、今後、客単価が上がらない限り、売上は良くならない。
		設計事務所（経営者）	・計画物件も多いため、しばらくは良い状況が続く。
		商店街（代表者）	・新入生の学販も終わり、これからは一般のスポーツになるが、昔と違って一般のスポーツ用品は客が大型店に行くようになり、かなり小売店の売上は落ちていく。
		商店街（代表者）	・新聞等では賃上げ、ベースアップと景気の良い話題が紙面をにぎわしているが、身の回りでは各種値上げでの経費増、売上の伸び悩みと、見通しは明るくない。
		百貨店（店長）	・天候不良や平昌オリンピック等で売上は非常に厳しかったが、その後も回復せず前年割れが続いている。相変わらず、主力の衣料品売上が良くない。
		その他専門店〔燃料〕（経営者）	・地域、業種間格差が進んで、地方、零細小規模企業は厳しい環境が続く。
		スナック（経営者）	・送別会がピークを迎え、そろそろ終わりに近づいてくる。4月は異動の時期なので歓迎会等あるだろうが、その後5～6月とまた厳しい時期に戻ってくるので、この3～4月にいかに稼ぐかということである。
		ゴルフ場（経営者）	・人口減少のなかで先の道筋が見えていない。
	x	スナック（経営者）	・悪くなると回答したが、良くなる要素が見当たらない。都会では東京オリンピックに向けているんな春があるようだが、地方はととても大変である。
企業 動向 関連		-	-
(甲信越)		食料品製造業（営業統括）	・各メーカー共に物流費が上昇しており、4月以降値上げを検討しているため、収益面でも更なる改善がみられる。また、国産ワインに対する人気は相変わらず続いている。
		食料品製造業（総務担当）	・市場全体でも、突出した売れ筋商材があるわけでない。売上だけでなく、店頭の商品陳列棚の取り合いもあり、確実に縮小してきている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新製品の受注や投入をしても、全く予想の付かない状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当面は仕事を確保できるが、長期的にどうなるかは読めない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・生産量は多少波があるものの、現状維持で推移するとみている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・4月以降、新作展示会を開催予定である。多少の刺激となって、客に動きが出ることを期待するものの、株価の下落や政治情勢の悪化は、ぜいたく品の販売に大きく影響する可能性がある。
		建設業（経営者）	・消費税再増税前に新築を建てるという意識は既に働いているようであり、今後も受注は続く。物価の上昇、人手不足が心配である。
		金融業（調査担当）	・製造業を中心に景気の改善が続くとみている。
		金融業（経営企画担当）	・土木建設業は県、各市町村からの公共工事発注が減少し、売上の見通しは落ち込みを予想している。住宅建築業では消費税再増税前の駆け込み需要で、手持ち工事を当面確保しており、多くの業者の売上見通しは変わらない。織物関連では、ネクタイ生地など一部の品目で受注増の動きがみられるものの、全体としての見通しは変わらないようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・宅配料や食料品など各種の値上げが続いている。しばらくすると当たり前になってしまうが、この値上げは景気が回復してきたからなのか消費減退を招くのが不安だと、小売店の店主が話している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・外国為替が安定せず、円高基調であることから輸出の採算性が低下する恐れがある。
	x	食料品製造業（製造担当）	・特段、改善する要素が見当たらない。大手スーパーはこの期に及んで商品価格を引き下げ、ますます収益改善ができなくなり、競争は激化し、零細企業の衰退が進む。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月の資金繰りが本当に大変である。
雇用		-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連 (甲信越)		職業安定所(職員)	・パートを含む全数と比較すると、新規求職者、有効求職者共に減少しており、減少幅も前月より拡大している。一方、求人数は新規、有効とも前年同月より増加、かつ前月よりも増加している。有効求人倍率は1.67倍で前月から0.05ポイント上昇し、高水準で推移している。
		人材派遣会社(営業担当)	・ベースアップ、年収アップのない企業が少なくないため、購買意欲がない。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・当面は人手不足が続き、先行きについても採用には余り期待できない。
		職業安定所(職員)	・求人増に対して、豪雪の影響が響き、新規求職は1月、2月と2か月連続で12%減少している。求人意欲は活発であるものの、未充足求人が増えている。
		職業安定所(職員)	・時期的に求職者数の増加が見込まれるが、新規求人数が前年同月比で2か月連続僅かながら減少するなど、伸びに鈍さが見られる。有効求人倍率は同水準で推移すると見込まれる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・例年、新卒採用の入社を考えて、経験者の求人は落ち着く傾向にあるが、今年は採用を手控えられない傾向が強い。
		-	-
	x	-	-

6. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (東海)		商店街(代表者)	・東京オリンピックに向けて雰囲気が高まっている。
		商店街(代表者)	・例年、春休みからゴールデンウィークにかけては人出が増え、売上も伸びる。今年もそのような傾向が現れている。
		百貨店(売場主任)	・20代後半から30代の女性で、5~6万円のカジュアルシューズをプレゼント用に買い求める客が増えている。今まではプレゼント用の購入は少なかったが、週に何回か販売しており、ビジネスよりもカジュアルの方が伸びている。
		百貨店(売場担当)	・セールが始まるため、振り客の大量購入に期待している。
		百貨店(業績管理担当)	・集客が見込まれる物産展を前年より拡大する。衣料品は苦戦が続くが、高額品販売の伸びでカバーする。
		スーパー(商品管理担当)	・天候が安定すれば野菜の価格も落ち着き、客足は伸びる。
		コンビニ(エリア担当)	・季節的に販売伸長が見込まれる。今年は連休が多く、外出等も増えるため販売チャンスが多い。
		コンビニ(エリア担当)	・品ぞろえの根本的な見直しが必要である。物流体制を変更して、売れる時に売れるだけの品ぞろえができるように仕組みを改善する。
		衣料品専門店(店長)	・出掛けるには気持ちの良い季節となり、景気が上向きになるような期待がもてる。
		乗用車販売店(経営者)	・悪くなる要素がなく、今後も良くなる見込みである。
		乗用車販売店(総務担当)	・前年から全般的に人手不足が続き、4月の昇給期には賃金が大きく上昇するため、消費には良い影響が期待できる。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型車種の投入もあり、販売量が増えてきている。
		乗用車販売店(営業担当)	・人の動きが出てきており、この先2~3か月に関しては良い状況が見込まれる。
		乗用車販売店(営業担当)	・3月末に発表した新型車種の効果があり、近隣に他社の新店もオープンするため、しばらくは来客数の増加が続く。
		その他専門店[貴金属](営業担当)	・季節の変化によって着たい服やアクセサリも変わってくるため、新しい物が欲しくなる時期となり購買量が増える。
		一般レストラン(経営者)	・これから夏にかけて、いろいろなイベント等に力を入れて店を活性化していく。
	旅行代理店(従業員)	・しばらく海外を控えて国内で社員旅行を実施していた複数の企業から、海外旅行の問合せがあり、旅行単価の上昇が見込まれる。テロに関する報道が落ち着き、北朝鮮の政策転換とも思われる動きも影響している。	
	旅行代理店(従業員)	・春先から夏場の行楽シーズンは、団体旅行が好調に伸びている。米朝関連の不安要素も一息ついて、海外旅行の取扱量も増加してきている。燃油価格の上昇はマイナス要因であるが、申込状況からはそれを感じさせず、景気は良くなってきている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（営業担当）	・学割キャンペーンはまだ続き、残りの春休み期間から新学期にかけて、売行きは更に伸びる。
		通信会社（営業担当）	・先行きも足元以上の好調が見込まれる。
		テーマパーク（職員）	・団体客の予約状況は、国内客は低迷したままであるが、インバウンドは好調である。
		その他レジャー施設 〔鉄道会社〕（職員）	・新しい話題をメディアが取り上げたり、広報が増えるのはこれからなので、本格的に業況が上向くのもこれからと考える。
		美顔美容室（経営者）	・セット販売やキャンペーンが始まるので良くなる。
		美容室（経営者）	・1～2月は来客数が減少しパーマをかける客も少なかった分、3～5月にはパーマをかける客が増加して忙しくなる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・気候も良くなり、移動支援の福祉用具のレンタルが活発になる時期となる。付随サービスの追加利用を促進する。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護職員の時給上昇や余裕時間の増加等、労働条件の改善が消費拡大に結び付く。
		商店街（代表者）	・個人客に変化はなく、3年ほど前からは仕事関係の需要も伸びていない。
		商店街（代表者）	・株価は下がっており、余り良い材料が見当たらない。
		商店街（代表者）	・家電製品は、白物を中心に販売単価は上がってきているが、逆に、高齢者世帯では高すぎて購入に踏み切れない客も出てきている。販売単価が上がっても販売量が減少すれば、売上は横ばいか若干減少となる。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	・個人消費が上向くとは考えられず、しばらくは今のままの状況が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・インバウンドの比率が高く、土産品の販売はやや低調である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・母の日を過ぎると需要は一気に減るが、景気としては、今のままの状態が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・花粉症は足元がピークで、その後の見通しが見えない。地場産業の陶磁器業界は、廃業が続くなど厳しい状態であるが、中国との貿易がある電炉、ダイキャスト、半導体、セラミックス等は忙しく、人手不足で困るほど絶好調である。街中の小売店や飲食店は苦戦している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・4月からは値上がりする物が多く、財布のひもは固い状況が続くが、一部の調子の良い客に支えられて、3か月先も売上等は変わらない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・政権の不安定さ、海外情勢等、不透明な部分が多い。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	・新年度予算が動き出す時期ではあるが、特に例年以上に期待できる要素はない。
		百貨店（企画担当）	・消費者の購買意欲は高まっているが、国際情勢や政治の不安定、為替や株価の変動等のマイナス要因が多く、先行きは不透明である。
		百貨店（販売促進担当）	・消費マインドはそれほど変わらない。
		百貨店（販売担当）	・売上が良くなりそうな気配を少し感じるが、人手不足の影響で対応が追い付かない。
		百貨店（販売担当）	・購入意欲の高まりは感じられるが、大きな変化は望めない。
		百貨店（経営企画担当）	・株価の乱高下や、外国人向け販売の規制といった報道もあり、高額品や化粧品ブランドの売上をけん引してきた富裕層やインバウンドへの影響が懸念される。
		スーパー（経営者）	・全体的には、大企業の頑張りや息の長い景気が続く。大企業に勤める人は、夏のボーナスもとても良いが、中堅・中小企業で働く人の所得は余り増えない。年金受給者でも、まだまだ働ける人は働いて家計にはプラスとなるが、75歳以上の人は、医療費負担が大きくなる。
		スーパー（店長）	・異業種の競合先の出店がまだまだ予想され、競争はどんどん加速する。特にドラッグストアが出店すると激しくなる。
		スーパー（店員）	・気候が暖かくなると、鍋や肉等からあっさりとした麺類等、比較的安価な食材に移行し、売上は減少する。
		スーパー（店員）	・客が買うのは値段が安かったり単価の低い商品で、購入量も最小限という状況がずっと続いており、なかなか良くならない。
		スーパー（総務担当）	・レンジ加工調理食品の売行きが、著しく増加している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（販売促進担当）	・景気が良くなっているという声を聞かない。他社との競合では苦しい展開が続く。
		スーパー（販売担当）	・良くなる材料が見つからないため変わらない。
		スーパー（販売担当）	・チラシの配布枚数の増加やカテゴリーごとの売価見直しを予定しており、売上、粗利の下げ止まりを図る。
		スーパー（企画・経営担当）	・このままでは、上向きにならない。
		コンビニ（店長）	・年度替わりで企業の動きが活発になっても、当店が立地する繁華街は余り活況ではなく、景気としては変わらない。
		コンビニ（商品開発担当）	・来客数の低迷に改善が見込めない。売上が厳しいため、セール繰り返しによる単価アップを強いられる。
		衣料品専門店（経営者）	・夏物のバーゲンセールに突入するが、客の好みの商品を調達できるかが問題である。メーカーも余分な商品は作らず、売れる商品は、全国どこでも在庫がすぐなくなる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・一時的に業況は上がっているが、景気が上向いている感じではない。
		衣料品専門店（売場担当）	・足元の流れは一時的なものであって、景気が大きく好転することは考え難い。
		家電量販店（店員）	・良い商品は売れる状態が続いており、このまましばらく継続する。
		乗用車販売店（営業担当）	・株価は安定的に上昇し、賃金も上昇してきており、客の購買意欲が上がっている。
		乗用車販売店（経営者）	・基本的には変化しそうな要因はないが、政府の動向によっては、経済にも影響が出る。
		乗用車販売店（従業員）	・先行きは分からないが、小さな波はいつでもあるので警戒感はない。
		乗用車販売店（従業員）	・特に大きな材料がないので、景気が良くなる気配は感じない。ここ数か月は大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・これから多くの新社会人が誕生し、人の移動も活発になるので、新車購入へ目が向くことに期待したい。最近の新型車両は、うっかり事故を防ぐための安全装備が充実しているため、年配者への販売増加も期待する。
		乗用車販売店（販売担当）	・年明けからの車両本体価格の値上げが響いているが、この先には新型車種も出てくるので、大きくは変わらない見込みである。
		住関連専門店（営業担当）	・例年同様に年度末の仕事が終わると、5～6月は受注現場が減少する。一般の新築住宅やリフォーム工事も同様であるが、特に公共工事が一段落することが大きい。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる理由が見つからない。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなる要素が全く見当たらない。
		一般レストラン（従業員）	・4月からの様々な値上がりで、支出を抑える客が出てくる。
		その他飲食[仕出し]（経営者）	・年金等の社会基盤を将来的にも安定させた上で思い切った刺激策があれば、少しは良くなる。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	・賃金や雇用の良さ、株価等、消費意欲の維持につながるような報道が浸透しており、客のムードも良い。
		観光型ホテル（販売担当）	・新規獲得に向けて前年の受注内容を精査したり過去の履歴を洗い直しているが、予約受注は思うようには伸びず、前年同月比で5%減となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から横ばいが見込まれる。
		都市型ホテル（経営者）	・不安定要素がたくさんあり、先が読めない。
		都市型ホテル（支配人）	・4月の宿泊予約数は良くなっているが、周辺には競争相手が増えており、今と大きくは変わらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・景気が変わる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（経理担当）	・前年同期並みの予約状況である。
		旅行代理店（経営者）	・気候も良くなり人や物の動きが良くなってきている。
		旅行代理店（経営者）	・当面は急激な変化はないが、サッカーワールドカップが始まるとまた停滞する。
		旅行代理店（経営者）	・ドライブや気軽なレジャーが増える時期であり、新入学や新学期など新生活を迎えた人も一段落して、夏休みに向けての計画に期待をしている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・米国大統領の発言による株価の動きも激しく、北朝鮮を巡る問題には変化がみられるものの、新たな米国の輸入関税等、様々な問題がどうなるか心配である。
		タクシー運転手	・飲食店街は人出が少ない状態が1～2年続いている。良かった頃は、週末の人出も多かったが、今は歓迎迎会でも酔っ払っている人を見なくなった。先行きが良くなる明るさは感じられない。
		通信会社（営業担当）	・高齢化による解約の申込みが多くなっている。少しでも不要な支出を減らそうという様子が見受けられる。
		ゴルフ場（企画担当）	・2か月先の予約数は前年同日比で変わらない。5～6月の梅雨入りまではゴルフシーズンでもあり、大きく変化することはない。景気は変わらず推移する。
		設計事務所（経営者）	・案件の減少傾向に変化はないが、既存施設の耐震補強が実施設計につながり、業務量としては余り変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・このままの状況が続く。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（経営者）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要に期待したいが、売り物件の件数が横ばいで難しい。全体的に物件数の増加が必要不可欠である。
		商店街（代表者）	・足元は良いが、今までの推移から先行きに過度な期待はできず、売上は減少が見込まれる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・4月は多くの酒類が値上げされ、飲食店によっては値上げせざるを得ない。アルコール等の注文を控え、水だけを頼む客が一層増える。
		百貨店（経理担当）	・米国の貿易政策によって、株価下落、円高や世界経済の停滞が懸念される。
		百貨店（計画担当）	・足元の来客数が減少しており、高額品の動きも鈍くなっている。その傾向が続く。
		スーパー（商品開発担当）	・来客数を回復する方策がなく、この先も変わらないか、やや悪くなる見込みである。
		スーパー（営業企画）	・国内の政治の混乱に加え国際情勢も不安定で、消費心理に対してはマイナスに働く。
		スーパー（ブロック長）	・高騰していた野菜の価格は安値に転じたが、今後は、食料品の値上げによる影響が売上に出てくる。4月は人の入れ替わる時期であるが、新規アルバイトが思うように確保できない。
		コンビニ（企画担当）	・データ改ざん問題が収束するまでは、調整期間である。生産性が向上するとブルーカラーの仕事は暫時減少し、失業率は上昇する。技術と語学能力、マネジメント能力への教育や規制緩和がないと、貧富の差は拡大し日本の良さや美徳が薄れる。
		コンビニ（店長）	・4月から主力商品であるビールの仕入価格が値上がりするため、どこまで販売価格に転嫁できるか悩ましい。大幅に値上げした場合の客離れが心配である。
		コンビニ（企画担当）	・コンビニの飽和状態は更に加速し、他の業態との競争も厳しくなっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・同業他社の出店による影響はもちろんあるが、ドラッグストアの食料品充実による影響が拡大している。対抗したくても人手不足で以前のように総力戦では戦えない。
		コンビニ（店長）	・天候が良くても来客数が減少しているのは、ドラッグストアとの競合の影響である。
		コンビニ（本部管理担当）	・株価の乱高下や内閣支持率の低下、米国の経済政策等、先の見通しには我が国にとって不安要素が多く、将来の景気への影響を懸念している。
		家電量販店（店員）	・政治の動きが与える影響は大きい。また、国際情勢の今後の動き次第では、我が国の経済にも大きな影響が出ないか懸念している。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	・株価の下降、政治不信やアベノミクスの終えんも意識され、消費者は高単価な消費を控える。平昌オリンピックが終わり、テレビの売行きも減少している。消費税の引上げが意識される今年後半までは、売上の減少が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・2～3月は、自社ユーザーの買換えで需要を掘り起こしたため、今後の話が全くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・現政権の支持率が下がっている。政権が不安定になると、景気も悪くなるため、先行きも悪くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・政権が安定すれば、経済的にも安定した状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔雑貨〕 (店員)	・3月は異動等があつて販売量が伸びているが、2～3か月先は人の動きも落ち着くので、販売はやや減少する。
		一般レストラン(経営者)	・歓送迎会等が一段落して需要が減少する。
		スナック(経営者)	・客からは国内外への旅行の話を耳にするので、客足は余り期待できない。
		観光型ホテル(経営者)	・大河ドラマの効果で5～6月に多くの来客数があつた前年と比較すると、今年は反動で伸び悩みが見受けられる。景気の良い悪いよりも一過性の要因で、前年と比較するとやや悪くなるが、前年が良すぎたといえる。
		旅行代理店(経営者)	・消費が冷え込むような商品の値上げが続き、製造業では自動化が進んでいる。大手電機メーカーの工場自動化投資や、サービス業でもホテルの省人化が始まっている。人手不足でも有効求人倍率が低下するように、賃金の引上げよりも物価の上昇が進む。
		タクシー運転手	・高齢者が頼りにするテレビや新聞の情報には偏りが感じられ、景気にも影響しないか不安である。
		通信会社(企画担当)	・国内、海外共に政治面、経済面での不安要素があり、景気も停滞気味になる。
		通信会社(サービス担当)	・引っ越しシーズンが終わると、新規申込みも減少する。
		パチンコ店(経営者)	・監督官庁の規制強化により、業界全体の収益が減少している。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕 (広告担当)	・株価等の動きが悪くなってきている。
		理美容室(経営者)	・物価が上がり、景気が悪くなる。
		美容室(経営者)	・足元では季節要因で来客数が増加しているが、2～3か月後は平常に戻り、やや落ち着いてくる。
		美容室(経営者)	・消費税の引上げが近づき、金を使わなくなっている。
		住宅販売会社(従業員)	・消費税の引上げが今後の起爆剤になるが、政治が不安定なので、人気取りをするなら再延期も考えられ、その場合は回復の動きが鈍る。
		住宅販売会社(従業員)	・他社からは、新築住宅の受注が確保できていないとの声がある。
		その他住宅〔室内装飾業〕(経営者)	・年度末による好景気が終わり、元請の状況をみても4月からの動きがない。
		その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	・年度末に見積依頼が増加しているが、成約率が低くなかなか成果が出ないため見通しが立たない。
	×	乗用車販売店(経営者)	・決算月が終了した4月は極端に動きが止まる。6月からのボーナス商戦に期待したい。
	×	理容室(経営者)	・景気の良い話はない。ますます財布のひもは固くなる。
	×	住宅販売会社(経営者)	・住宅購入者のローン審査が厳しくなっており、購入予定の客が融資を受けられない状況が見込まれる。
企業 動向 関連 (東海)		*	*
		食料品製造業(経営企画担当)	・心なしか最近では周囲で結婚が多い。身近におめでたいことが続くと、景気も上向きとなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・客先に当社のオリジナル商品が浸透し、受注量が更に増加すると期待している。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	・新しい仕事が始まるとともに、既存製品も生産効率が向上して製造数が増加していく見通しとなっている。
		建設業(役員)	・当地域では新築物件が相次ぐが、早期完売が多い。当社もマンション、戸建て住宅の両面からの供給を予定している。
		通信業(法人営業担当)	・光コラボ商品による他社からの乗換えも含めて、光回線の受注は前年比140%となっている。国の今年度予算の国会通過、東京オリンピックに向けた様々な需要拡大や春闘での大幅賃金アップ等により、希望的であるが、景気上昇と生活が豊かになることを期待している。
		通信業(総務担当)	・4月に入ると異動や引っ越し等で人の動きが活発になり、必然的に消費は拡大する。物流への影響も大きい。世界的には保護貿易を巡る交渉がこれから活発になりそうだが、国内景気へダイレクトには影響しない。適温経済という表現があるように暑くもなく寒くもない状況である。
		行政書士	・出荷量の多い状況が続く。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(社員)	・システム開発では慢性的な人手不足感があり、エンジニアを利用する企業においても価格上昇を受け入れる状況となつてきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	・4月のベースアップ、原材料の値上がり分の製品価格への転嫁も順調に推移しており、今後は採算面も改善が期待できる。景気は、足元のやや良い状況が引き続き維持される。
		化学工業（総務秘書）	・中国や米国の動きにより日本経済は影響を受けるが、今のところ景気が悪くなるというほどの状況は見込まれない。
		鉄鋼業（経営者）	・内容の良い案件や見積り依頼があるわけでもなく、米国の輸入制限で価格の動きも不安視されており、何とも微妙な景況感である。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少しており、手持ちの受注残を消化している状態である。
		金属製品製造業（従業員）	・地元での動きが鈍いが、先行きは東京オリンピックや首都圏の再開発関連で忙しくはなる。良い面と悪い面のどちらが出るか分からない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・原材料不足による納期の長期化には解決のめどが立たず、原料価格の高騰も続いているため、受注はあっても利益が圧迫されている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量、販売量共に横ばいが見込まれる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国の保護主義的な動きにより、円高が進行したり、株価の下落が続くと、ビジネスにも影響が出てくる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・我が国は貿易立国のため海外の影響が非常に大きい。国内の状況よりも、為替や北朝鮮の問題等を重視して考えると、現状維持が見込まれる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・高速通信機器の販売が増えており、ケーブルテレビ関連の案件でも受注が増加しているが、生産部門では部品供給がぎりぎりの状態で、工事部門でも慢性的な人手不足である。こういったマイナス要素が先行きの不安感をもたらしている。
		輸送用機械器具製造業（製造担当）	・先行きも変化があるようには思えない。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	・今の状況からすぐには変わらない。
		輸送業（経営者）	・受注量は増えているが、人手不足は悪化の一途である。労働関連法令遵守のためには、受注を絞らざるを得ない。
		輸送業（従業員）	・やや景気は良くなる見通しだったが、米国の貿易不均等問題で沈静化し、変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・為替や株価の変動が懸念事項である。
		輸送業（エリア担当）	・取引先によると、この年度末は駆け込みの工事発注が多いとのことである。企業は節税対策として修繕費を使い、設備投資には金が回っていないため、今後も景気の底上げはない。
		輸送業（エリア担当）	・燃料の軽油価格が前年同期比で11円近く値上がりしてきて苦しい状況が続いている。運賃値上げも思うようにはいかず、運転手不足も深刻な問題となっている。
		輸送業（エリア担当）	・人手不足は相変わらずで、大幅な時給アップにより人件費が高騰している。
		通信業（法人営業担当）	・受注量を左右するようなインパクトのある商材の投入や販売施策が実施されていない。年度明けという一時的な要因に頼りすぎている。
		金融業（従業員）	・業種によって景気が左右され、2極化が進んでいる。建設業や自動車販売については順調である。
		不動産業（経営者）	・4月は例年同様に晴天が多いという予報もあり、当面は良い状態が続き、売上は前年同月比100%以上の推移が見込まれる。
		不動産業（用地仕入）	・特段のトピックスはない。
		広告代理店（制作担当）	・客からはこれといった引き合いがなく、先の見通しも余り立っていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・好調な客先でも先行きに不安があるのか、内部留保を増やしている。苦戦中の客先は、設備投資や新たな事業への投資も控えめである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・株価下落の動きは見通しどおりで、この状態はしばらく続くため、企業としては新製品の投入等、新しい取組への努力が必要である。
		食料品製造業（営業担当）	・受注量、販売量共に例年を下回る見込みである。売上の減少は給料やボーナスにも影響する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		化学工業（営業）	・物流コストは上昇し、トラック便の手配も困難となっている。プラスチック原材料の価格も上昇が見込まれる。
		化学工業（人事担当）	・大きな落ち込みはないが、米国や中国等、外部要因の動向が不透明で、しばらくは良くなる方向には進まない。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・原料は更に値上がりする可能性があるが、製品価格を上げようとする受注が減る恐れがあり、慎重にならざるを得ない。利益率はしばらく低迷する。
		金融業（企画担当）	・個人投資家の含み益が大きくなると一層の投資や消費に向かわない。為替や株価は当面現在のような相場が続くとみられ、景気は回復しない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の減少が続いている。
		公認会計士	・中小企業の業績回復は構造的な問題があり、事業承継を含む対策には時間が掛かるため、早期には改善しない。国会で、本来議論すべきテーマが進まない。
		会計事務所（職員）	・昨今は異常気象が頻繁に起き、食品だけでなく生活用品の確保にも影響している。極端な品不足が生じると景気にも悪影響を与える。
	x	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・米国の輸入関税や中国との貿易摩擦等で大きく円高に振れていることから、輸出が減少していく。
雇用 関連 (東海)		人材派遣業（営業担当）	・新卒者の入社により人手不足は若干緩和するが、まだまだ充足できない企業が多いため、劇的には変化しないものの、若干の業況回復が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・求人数の動きからみると、景気は上向いている。
		職業安定所（職員）	・景気の失速感がない。
		人材派遣会社（社員）	・人材の流動化が一段落する。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連企業では、中長期的なテーマがめじる押しで、それに押されてアウトソーシング系の活況も当面は続く見込みである。ただし、海外で自動運転車による人身事故や電動車のリチウム電池爆発事故等が発生しており、関連するテーマに及ぼす影響には注視する必要がある。
		人材派遣会社（支店長）	・足元の求人数は若干前年割れとなっており、これまで右肩上がりで増加し続けていたトレンドから変化がみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	・良くも悪くも変化する大きな材料はない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・人材派遣や請負業では、人材の確保数が業況と比例する。この先も採用者数は増加が見込めず、横ばいである。
		職業安定所（職員）	・小規模事業所では、人手不足や売上不振から閉鎖や人員整理が増えている。
		職業安定所（職員）	・求人窓口に来所する求業者からは、大きく景気変動するような話題は聞かない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・対米国貿易の問題は気掛かりである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・この先6月のボーナス支給ぐらまでは、大手企業の動きが鈍くなる。
		民間職業紹介機関（窓口担当）	・求人数は高水準で推移している。年度末になって求職者も増加しており、高い決定率での着地が見込まれる。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・3月に入って就職活動がスタートしたが、既に中小企業の採用活動は例年並みに前倒しで始まっており、引き続き積極的な雇用意欲が感じられる。
		人材派遣会社（社員）	・3月が良かった分、やや悪くなる。先行きの予約状況も余り良くない。
		人材派遣会社（社員）	・人手不足が長期化すると、生産性が落ち込む企業が増えて、景気にも陰りが出る可能性がある。
	人材派遣会社（営業担当）	・業界では、新年度の開始から数か月は求人が落ち着くため、景況感の下がる。	
	職業安定所（職員）	・2月に比べて新規求人数が16.3%減少する一方、新規求職者数が8.9%増加している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・人手不足を解消する抜本的な対策がみられない。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

(- : 回答が存在しない、* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北陸)		衣料品専門店(店舗運営)	・店舗形態の変更やリニューアルを予定している。
		商店街(代表者)	・買い控えの反動で、季節要因以上の期待感はあるが、量としてはそれほど伸びると見込めない。
		商店街(代表者)	・大雪のため、除雪作業の特需によって売上増となった建設関係の企業が多いようである。おこぼれが浸透してくることを期待している。
		一般小売店〔事務用品〕(店員)	・新学期や新年度のタイミングに重なり、関連商品の売上が見込める。
		一般小売店〔鮮魚〕(役員)	・春の観光シーズンに入り、観光客は増加すると見込んでいる。例年の4月以降は売上が増加する。
		百貨店(売場主任)	・4～5月にかけて、一部の生活必需品や電気料金が値上げとなるが、4月以降の賃上げによる消費の拡大に期待している。
		百貨店(営業担当)	・お花見やゴールデンウィーク、母の日などのイベントが続き、観光客やフリー客が増えることで、売上が期待できる。
		コンビニ(店舗管理)	・自社で内製している米飯の値上げを決意した。原料価格高騰で圧迫されている利益率が改善される見込みである。
		家電量販店(店長)	・エアコンの需要が高まる傾向にある。
		乗用車販売店(従業員)	・新たな独自イベントによって、一層の集客を期待している。
		自動車備品販売店(役員)	・新車販売が好調に推移しており、自動車用品の同時購入も増えている。人手不足を解消するための処遇改善や時給単価向上などの動きが、消費の後押しになっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(経営管理)	・急な陽気で一気に着るもの食べるものが変わりだしている。販売面での工夫はしており、必要な物に対する購買意欲はあると考える。
		観光型旅館(スタッフ)	・3月以降の予約保有は120～130%で推移している。団体客募集の成約率が上がっていることも要因にある。
		旅行代理店(支店長)	・春の修学旅行シーズンを迎え、販売量の増加が見込める。
		タクシー運転手	・工場関係の送迎の予約が、結構入ってきている。
		タクシー運転手	・これから観光客が増えてくる。また、新年度に入ると歓迎会などもあり、何かと仕事が増えると見込んでいる。
		通信会社(役員)	・新サービスの導入効果が継続し、契約数が増えると見込んでいる。
		競輪場(職員)	・例年4月は売上が良い時期であり、僅かではあるものの売上が上昇傾向にある。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅業界においては、消費税の引上げを意識した客に向けた営業活動が本格化することで活気が出てくる。
		住宅販売会社(従業員)	・住宅ローンの融資金利が低いいため、客の動きがより活発になる。
	住宅販売会社(営業)	・消費税の引上げを見越した動きが活発化しそうである。	
	一般小売店〔精肉〕(店長)	・肉ブームの影響もあってか肉の販売量が好調である。一方で、魚や野菜の動きが鈍く、来月もそのまま推移するのではないかとみている。	
	百貨店(販売促進担当)	・春闘での賃上げ報道や国際情勢の和解ムードが広がっているものの、政治に対する不信感が日々増してきており、依然として根本的な消費マインドの改善がみられない。	
	スーパー(店長)	・今のところ変わる様子はない。	
	スーパー(総務担当)	・新たなドラッグストアチェーンが出店してきているため、競合商品は売上減少となりそうである。今後は食品スーパーとして、景気の変動を受けにくい生鮮商品に一層の重点をおいて販売する。	
	スーパー(総務担当)	・人手不足感が続いており、価格競争は激化しているものの、特に景気を左右するようなことはない。	
	スーパー(統括)	・消費動向に変化が現れる兆候はない。	
	スーパー(店舗管理)	・大雪による影響後も客単価は上がっている。来客数は以前の状態までは回復できていない。	
	コンビニ(経営者)	・来客数、客単価共に大きな変化がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・天候とともに、上向きになっていくと期待している。しかし、株価の急落など不安定な要因もあるため、気が抜けない。
		家電量販店（本部） 住関連専門店（役員）	・変動要素が見当たらない。 ・食品の高騰や新生活への出費が続く時期であるため、嗜好品への支出は後回しになるようである。さらに、米中貿易戦争などの世界経済不安や消費税の引上げも控えており、厳しい状態が続くと考える。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・雪が解けて普通の生活状態に戻っても、状況は全く振るわない。これはまさしく、地面をはいつくばった状態が今後も続くということである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・客の買い控え感は見られないため、来客数が戻ってくれば全体的に底上げが期待できる。しかし、衣料品は長期トレンドで苦戦しており、それが根本的に改善されない限り、引き続き前年並みの推移にとどまる見込みである。
		高級レストラン（スタッフ）	・ゴールデンウィーク後は、秋の行楽シーズンと並んで団体予約の多い時期だが、例年比99%ほどで受注は推移している。
		一般レストラン（店長）	・なかなか回復のきっかけは見当たらないが、人の動きが良くなることを期待している。
		スナック（経営者）	・相変わらずの2極化と、先々のマイナスとプラスの状況で違ってくることから、何ともいえない。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門に関しては、インバウンドを含め予約状況は例年と同様の傾向にある。レストラン部門では、一部店舗において定休日を隔週設定したことにより、若干の減少傾向にある。宴会部門は例年と同程度の予約状況である。全館では大きな変動はないと見込んでいる。
		旅行代理店（所長）	・平昌オリンピックが終わり一服感がある。ゴールデンウィークの間合せも特に多くないため、落ち着いた状態である。
		通信会社（職員）	・国体や北陸新幹線延伸といった大イベントが控えるものの、一向に盛り上がりを感じられない。
		通信会社（営業担当）	・スマートフォンの学生割引キャンペーンで、多くの客が来店している。にぎわいを少し取り戻したかのようにみえるが、前年と比べると販売量に大きな差はない。
		通信会社（役員）	・新年度には新たな契約獲得施策を計画している。現在の獲得基調からみて、しばらくは契約獲得数の好調が続くものとみている。
		テーマパーク（役員）	・北陸新幹線開業から4年目に入り、波及効果は落ち着いている状況である。前年同月比でも、今後2～3か月先は同様の状況が続くそうであり、先行きは変わらないと考える。
		パチンコ店（店員）	・遊技機の規制が緩和されるか、ギャンブル性が低くても客に支持される機種をメーカーが作るかしないと、業界が成り立たないときがきているのかもしれない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・紙類や包装資材、家庭紙などの値上がりが控えているため、今後は客の買い控えが起こりそうである。
		スーパー（店長）	・世界情勢や東アジア情勢がどうなるか、先行きが見通せない。
		乗用車販売店（経営者）	・例年どおり繁忙期を終えると、販売量は極端に減少する。そのため、やや悪くなる見込みである。
		一般レストラン（統括）	・4月より日常生活に關係する食品関連の値上げ発表が相次いでいる。そのため、少し節約志向に動くともみている。節約志向になると荷動きが多くなる食品をみると、豆腐などの出荷量が増えている様子である。
		観光型旅館（経営者）	・5月以降の予約状況が非常に悪く、夏休みに入るまでの期間の売上が心配である。また、4月以降にビールや食品の値上げがあり、収益悪化を懸念している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・食材の仕入価格が値上がりしているが、販売価格に転嫁できない。一般世帯における電気やガソリン、社会保障費などの値上がりが、消費支出を抑える要因になっている。
		通信会社（営業担当）	・3月をピークとして新しいスマートフォンの需要が終わるため、落ち着いてくる。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・1年で最も入会数が増える時期だが、競合施設の低価格攻勢が影響しそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		美容室（経営者）	・国内の政治問題や朝鮮半島問題、各国の保護主義的な動きなど、余りにも国際政治状況が悪すぎる。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)		プラスチック製品製造業（企画担当）	・現状の受注状況から持ち直しの動きも出てきており、やや良くなると考える。
		輸送業（配車担当）	・取引先に対する運賃値上げが進み、利益の出やすい環境になっている。問題点は人手不足である。特にドライバー不足が深刻な状況になっており、仕事をしなくてもトラックを扱う人材が不足しているため、今後は厳しい状況になっていく。
		金融業（融資担当）	・インバウンドを中心とした観光客の増加とホテル開業が続く効果もあり、中心市街地が活性化している。中心部で土地を求める業者も多く、様々な開発形態によって新たな需要が喚起される機運が高まっている。
		不動産業（経営者）	・同業者からの話では、物件の問合せや売買の客が増えてきているということである。
		司法書士	・北陸新幹線関連工事とそれに伴う駅周辺の再開発事業、ホテルやマンションの建設が進んでいる。
		食料品製造業（経営企画）	・今月は低調だが、このまま受注量が下がっていくとは考えていない。
		繊維工業（経営者）	・今年の衣料は、秋冬商材の受注状況が非常に良い。一方で、人手不足には大変苦労している。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注状況を見て、変わらないと判断した。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・米国による鉄鋼とアルミニウムの輸入制限措置の影響が、今後どこまで広がるか先行きが不透明である。米国に拠点のある日系自動車関連企業向けへの輸出に対し、影響が出ることを懸念している。さらに、為替も円高傾向にあるため、今後の収益減への影響も不安要素になっている。
		精密機械器具製造業（役員）	・販売先における好不調の状況は、それぞれ大きく変化しないと考える。また、同業のメーカーからは、人材採用が難しいとの話を聞いている。
		税理士（所長）	・製造業や設備関係によると、設備関係が例年5～6月が谷間になることから、季節要因もあり、少し下がるのではないかとのことである。個人の給料が伸びずに諸物価の値上がりが多くなってくると、社会保険関係の負担もあることから、個人消費がどうなっていくか非常に心配である。良くなる面と悪くなる面の平均で、変わらないという判断をしている。
		繊維工業（経営者）	・コストアップがめじろ押しというなかで為替も円高に向かっており、輸出関連企業にとっては先行きが心配である。また、コストアップ部分について販売価格への上乗せを依頼しているが、なかなか厳しい状況にある。販売量的には問題ないかもしれないが、収支面では大変苦戦しそうだ。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・米国の保護貿易政策により、景気不安感が広がれば設備投資の動きは停止する。今後の世界経済の動向に注視が必要である。
		建設業（役員）	・首都圏においては受注価格競争がしばらくは緩和状態となる見込みである。当地域では受注価格が拡大傾向にあり、受注価格競争は厳しい状況になりそうである。
		金融業（融資担当）	・酒類卸に聞いたところ、業務用ビール価格が値上げになるので、飲食関係の需要が前倒しになると考えていたが、ほとんどそのような動きはないとのことである。また、株式市場の下落と円高による景気への影響を心配しているとの声も聞く。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・3月も前年同月を下回っている。一部の業種での出稿減だった状況から、全体的に業種を問わず出稿減となっている。
	x	-	-
雇用 関連 (北陸)		職業安定所（職員）	・製造業や建設業を中心に求人の高まりが継続している。
		人材派遣会社（役員）	・有期雇用契約の求人には求職者の関心が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用が発生する動きがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告全体の数は前年よりも下がってきている。どのようにしても人が足りないという、前年のような状況ほどではないのかもしれない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・賃金を引き上げるといった話が聞こえてこない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・定期入社の社員数補充によって求人需要の緩和があるものの、思うようには人材確保が進まなかったところも多く、正社員や派遣紹介の求人数はまだ継続するとみている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年同期と比べ、求人訪問に来る企業が地元企業だけでなく大都市圏からも増えている。売手市場の状況は、今後も変わらないと考える。
	x	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (近畿)		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球シーズンとなるほか、家族向けのイベントやコンサートが12日間開催されるため、若年層を中心に多数の来場者が予想される。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・アロマオイルのマッサージでは服を脱ぐため、寒い時期は来客数が減り、暖かい時期になると来客数が増加する。
		商店街（代表者）	・4月の中旬からは、衣食住が一気に春夏物に移行し、気温の変化を感じることも増えるため、購買意欲は上がってくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・先行きは少し不透明であるが、新規の販促事業で売上アップが見込める。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・例年4～5月は商品の動きも良くなっていくので、販売数量、売上の増加を期待している。
		百貨店（売場主任）	・季節感が出てくれば、順調に衣料品の売上は伸びる。また、インパウンドの売上は今後も前年比で2けたの伸びが期待できる。
		百貨店（売場主任）	・大阪の都市部では、相変わらずインパウンドが好調である。郊外の店舗でも高額品が売れ始めているなど、明るい兆しがみられる。
		百貨店（営業担当）	・美術品や海外高級ブランドの宝飾品に対する、問合せや引き合いがはじまっている。また、自宅をリフォームしている客からのインテリアの引き合いも、例年以上に出てきている。
		百貨店（営業担当）	・日本の景気が悪化しそうなニュースもなく、国際情勢にも前年のようなミサイルの報道がないため、消費者の気持ちは安定している。今後は堅調な消費が期待できる。
		百貨店（サービス担当）	・来月からは新たな催事を行う予定であり、新規客が来店するため、売上の確保につながる。
		百貨店（営業企画）	・4月には食料品部門の大型改装が完了する。3月の改装では期待以上の成果が上がったため、期待できる。
		スーパー（店員）	・近所のスーパーが閉店したため、その店の客が流れてくることで売上も伸びる。
		スーパー（企画担当）	・野菜の価格も一時の高値から落ち着き、主要な商品の販売点数が増えてきている。また、一定の利益も出るようになってきた。海産物や精肉関連も、行楽やバーベキュー需要などで川沿いの店舗では販売が目立っており、今後も期待できる。
		スーパー（社員）	・農産品を中心に、食品全体の価格が上昇しているものの、販売数量は余り落ちていない。寒い冬から一転して、暖かい春になったように、気温の変化にメリハリがあると、季節感を店頭で訴求しやすいため、客の購買意欲も当面は堅調に推移する。
		コンビニ（経営者）	・これからの季節商材で、ひきたてコーヒーや数種類のデザートが出るため、来客数が増加する。
		コンビニ（経営者）	・ファーストフード類を中心に、今後も頻繁に割引セールが実施される予定であり、しばらくは売上を押し上げる効果が期待できそうである。
	コンビニ（店員）	・暖かくなると来客数が増える。	
	コンビニ（店員）	・住宅街のコンビニであり、近所の年配客が多く来店するため、暖かくなると来客数が増える。また、周りにも老人介護施設が増え、その入所者や職員の来店が増えている。	
	コンビニ（店員）	・暑くなれば、冷たい飲物がよく売れる。	
	衣料品専門店（営業・販売担当）	・新規の問合せが増え、単価も上昇している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（企画担当）	・冷蔵庫やエアコンなどの省エネ家電が売れており、単価アップにつながっている。また、2009年の家電エコポイント制度で購入された商品の買換えが始めるほか、ゼロエネルギー住宅やスマートスピーカー関連の需要も見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・賃上げもあり、気持ちに余裕が出てくる。
		乗用車販売店（販売担当）	・高額車の受注が登録台数の増加につながる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	・春先の新商品の広告やCM効果で、20～30代の女性客が少し増えている。特に、ヘアケア商品や化粧品を、新しい物に変えようとする客が多く見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	・大型連休などで、この2～3か月は観光客が増加傾向となり、来客数は増加する。ただし、大型連休後は飲食に控えめな傾向となることが多いため、浮き沈みの激しい時期となる。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気温の上昇が続くことから、来客数が伸びてくる。
		観光型ホテル（経営者）	・観光シーズンを迎え、昼食だけではなく、泊まりの団体客が増えているため、宴会、宿泊部門の売上増が期待される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊料金の値上げ後も、順調に予約が入っている。宴会については、例年開催の総会に加えて、企業の会議などが順調に受注できている。食堂はランチが好調であるが、観光客などのディナー利用では苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は改装が終了し、通常の客室数での販売に戻るため、団体予約も積極的に受注できている。宴会も先行予約が好調である。
		都市型ホテル（総務担当）	・1～2月とは異なり、4月以降の宿泊、レストランの予約状況は前年を上回っている。
		旅行代理店（支店長）	・ゴールデンウィークの予約は堅調であり、気分転換や新たなチャレンジに対する客のマインドは活発になってきている。
		旅行代理店（役員）	・低額商品と高額商品の販売量の差が縮まってきている。
		タクシー運転手	・新年度を迎えて、新しい勤務先や通学先などで人が動き始め、物も動くことで忙しくなる。
		タクシー運転手	・天候が良くなってきて、外出する機会も増えてきたため、乗客も少しずつ増えている。
		通信会社（社員）	・光回線の需要には少し落ち着きが出てきたが、緩やかな増加傾向は続く。
		通信会社（企画担当）	・eスポーツにおける今後の発展に期待している。
		競輪場（職員）	・ゴールデンウィーク期間となり、当競輪場ではG1競走が開催されるため、期待したい。
		競艇場（職員）	・全国発売のSG、G1競走の売上も好調で、設定目標を上回っている。特に電話投票が好調であることから、今後しばらくは上向きに推移する。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・雇用情勢が改善されてきており、収入が消費に回るようになれば、景気は好転してくる。
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	・予想以上の幼児による新規入会が得られたことで、長期の入会が期待できる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・来年10月の消費税率の引上げに向けて、来月頃から新築購入客が動き出す。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	・年度末の駆け込み需要が出てくればよい。ネガティブな考えであるが、これ以上悪くなることはないため、今後は上向き。
		商店街（代表者）	・既存客の客足が減少している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・アパレルにしては、ここ数か月は良い傾向が続いている。天候のせいか、同業者がとう汰されたせいかわからないが、微増傾向が続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・4月から商品の値上げが公表され、生活必需品も含まれているため、まず生活の防衛姿勢が強まる。給料が上がった話などはほとんど聞いたことがないため、必要な物以外にお金を使うことは考えにくい。
		一般小売店〔花〕（店員）	・固定客が売上を支えている。新規の客は少ないが、売上の増減は余りなさそうである。
		百貨店（売場主任）	・インバウンドによる売上の伸びはあるものの、食品などの足元の売上は、大きな変化のない状況が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・消費に対する中間層の慎重な姿勢に変化はないと感じる。景気が良くなる要素としては、外的要因次第と考えている。政治や外交、株価の安定や、気温要因などが挙げられるが、先行き不透明であり、大きな変化はなさそうである。ただし、インバウンドはまだ伸びが期待できる。
		百貨店（企画担当）	・外国人向けの売上拡大による増収効果が薄まる動きは、しばらく継続する。一方、外商客の売上は好調を維持すると予想されるが、国内の現金客の売上は減収が当面続くため、今月と同じような状況となる。
		百貨店（営業担当）	・インバウンドや富裕層の購入は順調に推移すると予想するが、米国の輸入制限などによる円高、株安の影響もリスクであり、見通しは不透明である。中間層の節約志向も回復する見込みが感じられない。
		百貨店（販売推進担当）	・春がなく、夏に突入する形となり、衣料品の受注は少ないまま推移する。
		百貨店（マネージャー）	・基本的な消費トレンドに変化はなく、シーンなどの使い分けによる選択型の消費が続く。物価動向は直近で前年比プラス1.5%となり、中間層以下の支出も増えているため、結果的に生活必需品への影響が大きくなっている。今後の各企業による賃上げが、マインド面で多少はプラスになるとしても、大きな改善理由にはならない。
		百貨店（販促担当）	・政局や海外情勢などの不安要素が多く見受けられ、やや消費にも影響が出かねない状況である。ただし、今まで苦戦していた衣料品に動きがみられ、ぜいたくではないものの、楽しもうとする動きが見受けられる。最近では街ブラを含めた楽しみ方など、明るい兆しが出てきている。
		百貨店（商品担当）	・米国大統領による突然の輸入関税の導入で、貿易摩擦への懸念から、米国経済の悪化が予想される。日本にも大きく影響し、株高の資産効果で高かった購買意欲が下がる懸念もあるため、決して良い見通しはもてない。
		百貨店（売場マネージャー）	・大手アパレルメーカーの生産調整もあり、今後の在庫確保に苦心しているが、今のところは足元の景気も安定しており、来客数、売上共に前年比は微増で推移している。富裕層の動きは政治情勢や株価などの変化に敏感なため、注視している。
		百貨店（宣伝担当）	・株価の下落による、国内の富裕層への影響が懸念される一方、これまではインバウンド景気に対して受け身であったが、徐々に積み重ねてきた施策が効果を発揮し始めている。それに伴い、しばらく売上は堅調と考えている。
		百貨店（マネージャー）	・不安要素であった北朝鮮情勢が安定しつつあり、消費環境は当面維持できる。ただし、国有地売却関連の問題による国内情勢の混迷もあり、株価も大きく下がったため、好調を支えてきた富裕層の消費が不安要素となっている。
		スーパー（経営者）	・これまで円高になれば下がっていた食品価格が、物流費や人件費の高騰などで、4月以降も値上げが相次ぐ。ただし、景気が良ければできた価格転嫁が、現状は進むとも思えない。仕入原価が上昇するなかで、これまでと同様の価格を維持せざるを得ず、利益を出すことが更に難しくなる。また、同業者以外の競合による出店も、主力店舗の近隣に相次いでおり、これもマイナス材料である。
		スーパー（店長）	・また近隣にスーパーができるので、競合が激しくなる。
		スーパー（店長）	・現状の厳しい状況は変わらず、今後も大きな変化はない。
		スーパー（店員）	・野菜の値段は落ち着いてくるが、この時期は果物の種類がないため、厳しい状況が続く。
		スーパー（店員）	・そこまで商品の価格は安くなく、ライバルも多い。今の店には魅力が乏しいため、客足は今後も伸びにくい。
		スーパー（企画担当）	・来客数には変化がない。
		スーパー（経理担当）	・オリンピック期間中は在宅比率が高まるのと同じで、サッカーワールドカップの開催時も懸念される。ただし、野菜の相場も落ち着いてきたことで、他の食品を買う余裕が生まれ、売上は堅調に推移する。
		スーパー（管理担当）	・以前と変わらず、小売業界は苦戦が続いている。賃上げの成果も感じられず、景気回復の実感は皆無に等しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画）	・賃上げが消費に向かう動きに期待したいが、大幅な賃金上昇ではなかったため、購買意欲の向上にはつながらない。また、4月以降の原材料や製造コストの上昇に伴う、店頭価格の値上げの影響も懸念される。さらに、輸出企業を中心として、企業業績に円高の悪影響が出てくる。
		スーパー（開発担当）	・景気が上向きになる要素はなく、徐々に物価の上昇も始まる。
		コンビニ（広告担当）	・国内では4月からビールや公共料金などの値上げが行われ、海外は米中貿易摩擦や北朝鮮、ロシア関連のマイナス要因で揺れ動いている。それに伴い、株価も影響を受けている。年初には、景気が良くなるという予想もあったが、不安要素の増加により、良くはならない。
		衣料品専門店（店長）	・自社の業績は前年とほぼ変わらない。大手企業は賃金のベースアップを進めているが、大手だけで実態は厳しい。
		家電量販店（経営者）	・消費を喚起する要素が、周囲にはみられない。所得増のほか、高齢者の将来不安の払拭が必要である。
		家電量販店（店員）	・今までと同じやり方では、来期はどんどん衰退していくことになる。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や一般整備、新車の販売などの全てにおいて、例年どおりの予約が入っている。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の件数は変わらないが、自動車用品の販売量は減少している。今後は、ゴールデンウィーク後にどう変化するかである。
		乗用車販売店（営業担当）	・3月の繁忙期が厳しい結果に終わり、新型車両などが出る予定もないため、苦戦が予想される。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ドラッグストアでは、以前と同様の品ぞろえでは好調が続かない。販売する商品や、業態が変化しているなかで、いち早く客の求める商品や数量に対応し、客を呼び込みたい。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・特に変化する要因はなく、景気が上向いてきている気配も感じない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・為替の動きに変化がなければ、景気が上下する要素はない。
		その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	・人件費や物流費の上昇により、食品価格の上昇や1品当たりの内容量の減少が目立っており、消費に前向きとなる環境にはない。消費者が出費を抑制する動きは、当分継続する。
		高級レストラン（企画）	・宿泊や一般宴会は堅調に推移しているが、婚礼宴会の予約注文数が前年に比べて大きく減少している。
		一般レストラン（企画）	・来客数に変化がみられないため、良くなるとは言い切れないが、来客数の前年比が横ばいを維持しつつ、客単価が引き続き堅調に推移しているので、売上も堅調な動きが維持できる。
		一般レストラン（経理担当）	・4月から各種の値上げが実施されるため、財布のひもは固くなる。
		一般レストラン（店員）	・今月は1人当たりの単価が上がっているものの、2～3か月後にそれ以上上がる要素は見当たらない。
		その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	・いろいろな分野で値上げとなる4月は、良い材料が少ない。景気も決して良くなっている雰囲気はないため、変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・4月以降の先行予約状況も、まずまず好調である。
		都市型ホテル（支配人）	・景気が上昇する具体的な要因がない。人手不足による人件費の高騰、原価の上昇などで支出が増えている一方、売上は伸び悩んでおり、利益が圧迫されている。
		都市型ホテル（管理担当）	・4月以降の予約は、客室はやや好調であるが、ここしばらくは予約のキャンセルが増えており、予断を許さない状況である。
		都市型ホテル（客室担当）	・5～6月の予約状況は前年割れとなっているが、予約が国際化していることもあり、訪日外国人の数が落ちない限り、現状のままで推移する。
		都市型ホテル（管理担当）	・アジアからのインバウンド以外には、回復の兆しが見当たらない。
		タクシー運転手	・一般客の利用や、企業関係のハイヤー予約などに、大きな増減はない。
		通信会社（経営者）	・株価下落の影響や、今後の国内政治の状況が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（職員）	・日本銀行の総裁の続投が決まり、大きな金融政策の転換はなさそうのため、当面は劇的に経済状況が変わるとは考えにくい。しばらくは今のような状態が何となく続きそうである。消費税増税については、一連の北朝鮮問題や米国による輸入関税の導入がどのように影響するかが不透明である。
		観光名所（企画担当）	・国内客の伸びは厳しく、インバウンドがその分をカバーしている。国内客には景気回復の実感がない人が多いため、伸びは期待できない。
		遊園地（経営者）	・不安定な天候が中旬まで続き、来客数や売上は伸び悩んでいる。こうした外部要因に加え、客単価などの指標にもプラス要因は少なく、良くも悪くも変化はなさそうである。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・本質的な好材料は特に見当たらないが、何となく好調な雰囲気やレジャー全体に広がりつつある。ただし、施設間やエリア間の競争は残っている。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・当社の企画から生まれた映画をもとに、書籍化や映像レンタルによって一連の提案を行い、客の獲得を目指す。
		住宅販売会社（経営者）	・ある意味で地価はバブル状態ともいえるが、投資家の動きをみていると、しばらくは上昇が続きそうである。
		住宅販売会社（経営者）	・余り景気は良くなり、不動産市場ではこのまま需要と供給のバランスが取れていく。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・金融政策には目新しい動きがみられない。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・株価が不安定であり、現状よりもプラスとなる状況は考えにくい。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・今年も新年度の予算が出てくるペースが遅い。企業は予算がつきにくく、役所にもお金がないと感じる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・食材の価格が高い。原料となる肉も再び上昇基調にあるほか、野菜や調味料関係も高い。購買の中心は低価格商品であると感じる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・最近の異常気象は、かつての衣料品の季節感を変えている。数か月後は、間違いなく夏物衣料の動きが出てくるはずであるが、その規模は予測できない。現在の春物衣料の販売量を考えると、夏への期待も薄い。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・為替が円高傾向にあり、株価の下落が消費のマイナス材料となる。
		百貨店（マネージャー）	・国内では、国有地売却関連の問題で内閣支持率が低下し、国外では米中の貿易問題などの影響で、政治的なリスクが高まっている。どう転がるかはもちろん不透明であるが、これまで堅調に推移してきた富裕層の消費に、様子見ムードのリスクが出てきており、楽観はできない。
		百貨店（外商担当）	・米国の通商政策などにより、株価が下がることが予想され、富裕層の購買意欲が低迷する。
		スーパー（店長）	・米中間の貿易摩擦で株安、円高基調が続けば、富裕層を中心に個人消費が厳しくなる可能性がある。ただし、川下のスーパーまで影響が広がるまでには時間が掛かる。
		コンビニ（店長）	・原料コストの高騰で価格が上がっているほか、配送などの人材不足の影響も価格に出ているため、このままでは販売量が減ると予想する。また、人件費の上昇も激しくなっており、利益への影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	・様々な費用が上昇している影響で、購入の判断がシビアになってきている。買うつもりのある状況でしか、来店しない傾向が強い。
		家電量販店（店員）	・ゴールデンウィークが終われば、エアコンの動きが出てくるまで閑散期に入る。
		住関連専門店（店長）	・最低限の買物に対して、過度なサービスを要求されることも増えている。そのような客の様子を見ると、株価が上がっても、一般の消費者が潤っているとは到底思えない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・米国が仕掛けた貿易戦争による弊害が、これから2～3か月の間に少しずつ出てくる。特に米国に対する輸出について、自動車を中心としたメーカーが打撃を受ける。
		一般レストラン（経営者）	・商品の値上げや税負担の増加などで、財布のひもは固くなりやすく、外食する機会は減る。
		観光型旅館（管理担当）	・北朝鮮が米国や中国と対話を行うなかで、日本が取り残される印象があり、市場では不安感が増す。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（総務担当）	・イベントでは事前に集客を行っているにもかかわらず、それほど集客が伸びなかったことから、今後の受注動向に陰りが感じられる。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	・仮に貿易戦争が始まれば、非常にまずい状態になる。首相が辞めることになると日本は厳しい状況になる。
	×	スーパー（経営者）	・政局が不安定であるほか、消費税率の引上げへの動きによって悪影響が出る。
	×	衣料品専門店（経営者）	・3月は春物衣料の定価品が売れておらず、このまま半袖や七分袖などの夏物商材に需要が飛んでしまう。
	×	観光型旅館（経営者）	・要因は分からないが、4月は更に予約が少なく、前年の60～70%という水準である。
企業 動向 関連 (近畿)		木材木製品製造業（経営者）	・受注量と供給量の調整に長い時間が掛かったが、ようやくバランスも安定してくるようになった。これをベースに実績をしっかりと上げながら、新規のバイオマス事業も早く実績を出したい。
		食料品製造業（営業担当）	・気温の上昇やゴールデンウィークもあることから、景気はやや上昇する。
		繊維工業（総務担当）	・新規の取引先が増えてきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・3月の生産調整による動きの悪さをカバーすべく、取引先からは発注を少しずつ増やすという内示が出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の製品の納期は長いから、ここしばらくは良い方向に向かう。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・夏休みに向けた新商品の開発を進めているため、受注が増えると期待している。
		輸送業（商品管理担当）	・4～5月は引越シーズンとなり、家具などの売行きが良くなる。
		輸送業（営業担当）	・個人間売買の荷物が前年の倍に増えており、全体の1割となっている。
		食料品製造業（従業員）	・今までは野菜の価格が高騰していたが、気候も良くなり、平常に戻りつつある。当社の製品にはプラスとなるほか、人の動きも活発になるため、購買の増加につながる。ただし、量販店による値下げ販売や、競合他社との競争もあり、低価格品しか動かなくなってきている。
		繊維工業（総務担当）	・販売をしているが、在庫は減っておらず、売上の増加にもつながらない。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量に特に変わりはない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・取引先からは、増産や減産についての情報がない。
		化学工業（経営者）	・問合せ、受注量共に、ここへきて落ち着いてきた。悪くなる話は聞かないが、良くなる要素も見当たらない。
		化学工業（管理担当）	・取引先の生産量は、好調な状況が続くという情報を得ている。
		化学工業（企画担当）	・食品の消費低迷が長期化している。業種にもよるが、インバウンドを除いて、生鮮品などの消費は鈍化している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・会社の状況は可もなく不可もないが、最近では新車の高級車を目にする事が多い。
		一般機械器具製造業（設計担当）	・企業の景気は良くなりそうであるが、一般の消費者が実感できるような、収入の増加などは見込めない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今は年度末の仕事が入っているが、例年4～5月は仕事が減る。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・景気に変化がみられるとは思えない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いは減少気味であるが、受注量は横ばいである。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現時点で、5月以降の引き合いは微増の状況である。	
	その他製造業〔履物〕（団体職員）	・大企業を中心に業績が改善するなど、景気の回復基調が続いているが、税金や社会保険料の増加による可処分所得の伸び悩みで、個人消費は依然として低迷している。	
	建設業（経営者）	・例年は、年度末が終わると一旦落ち着くが、今年は現状が伸びていないので、今後もこの状況が続く。	
	建設業（経営者）	・若年層の人手不足が深刻である。	
	建設業（経営者）	・技能労務者の人件費や、建設資材の価格が高騰するなか、官庁関係では激しい価格競争が続いている。今後は技能労務者の不足により、厳しい人繰りが予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（営業所長）	・仕事量は増えているが、物流業界は慢性的な運転手不足で、トラックを手放す協力会社も多い。
		輸送業（営業担当）	・新商品が出る予定もなく、価格が安いだけでは他店と勝負ができない。
		通信業（管理担当）	・景気の変動する要素がない。
		金融業（営業担当）	・取引先の状況が良くならない一方、競合相手からの攻撃は続くため、利益の確保が難しい。景気はなかなか良くならない。
		金融業（副支店長）	・現状の客との会話では、受注が増えているといった声は聞かれない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	・北朝鮮問題や国有地売却関連の問題などに解決のめどが立たなければ、本格的な景気浮揚は難しい。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月は折込件数が良いものの、1～2月が悪過ぎた影響であるため、一概に上向いているとは言い難い。
		広告代理店（企画担当）	・ここへきて、外交、内政共に不安定さを感じており、今までの景気回復の動きが滞っているのを感じる。本当に必要な物以外は、購入意欲の高まりが感じられず、景気の先行きには不安がある。
		広告代理店（営業担当）	・現在の状況は今年に入ってから続いているため、今後も変化はない。
		経営コンサルタント	・人材の育成や戦力化は、政府の働き方改革を大きな旗印としつつ、即戦力化や競争力の強化を進めなければならない。そういった企業の問題意識が強い。
		司法書士	・不動産の動きは相変わらず少ないが、会社の解散の動きがある一方、起業の話もある。国際情勢の変化は予測が難しいが、それを除けば余り変化はない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・変わる要素がない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・今後3か月の天候は比較的良好との予想であり、テーマパークや歴史公園といった当地の主要スポットはにぎわいそうである。一方、行楽需要とは別に、百貨店やスーパー、コンビニといった小売業は、慢性的な来客数の減少により、今後も厳しい状況が予想される。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・為替がこれ以上円高になれば悪化する可能性はあるが、現状のまま安定すれば変化はない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・営業の種まきの状況が続いており、当面は当社に関する景気変動はなさそうである。
		食料品製造業（経理担当）	・4月からは食品価格や運送料金などの値上げが厳しくなるため、悪影響が出ることを懸念している。賃上げなどの良い動きもあるが、値上げの影響は大きい。
		繊維工業（団体職員）	・安定的な需要が見込めない。
		金属製品製造業（経営者）	・米国による鉄鋼輸入関税で、鉄鋼関連の市場では警戒感が強まる。
		不動産業（営業担当）	・最近の円高によって株価が下がり、景気の先行き不透明感が強まっている。景況感が悪くなり、将来的には景気も悪くなっていく。
		広告代理店（営業担当）	・新年度が始まって、今の状況はしばらく続きそうである。
	コピーサービス業（店長）	・極端に悪くなるとは思わないが、新年度のスタートは比較的控えめな受注量となりそうである。	
	×	金属製品製造業（営業担当）	・材料費の上昇分の転嫁が難航しそうである。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	・悪くなると感じているが、本当のところは分からない。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・米国大統領による輸入関税の導入で、世界の経済状況が悪くなっている。今後、日本がどのような対策を講じるのかは不透明である。
雇用 関連 (近畿)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・悪くなる要因は見当たらないほか、直接雇用に積極的な客が多い。また、労働者派遣法の改正から3年を迎えるため、直接雇用などに変えない限り、人を入れ替える必要が出てくる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・医療系施設による採用意欲が高まっていると感じる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（経営者）	・景気の右肩上がりの傾向に変化はなく、人手不足も事実であるため、近い将来には人材の供給が難しくなるなど、売手市場の状態が当分続く。また、労働者派遣法の改正による影響が、いよいよ来年度の後半から本格化するため、その対応に注目して、うまく手を打っていききたい。
		アウトソーシング企業（管理担当）	・新規の仕事が入ってきたが、例年入っている仕事が無くなってきたため、全体としては変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・米国の保護主義的な通商政策や、国内政治を揺るがす国有地売却関連の問題などで、景気にマイナスの影響があるかもしれないが、新聞求人には今のところ大きな影響はみられない。この先についても、景気が大きく変化することはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来期はサッカーワールドカップぐらいしか景気の良い話がないため、2020年の東京オリンピックに向けた機運が、どこまで高まるかに期待したい。
		職業安定所（職員）	・企業業績は好調との声が多いが、人手不足の状況が続いているため、今後は受注が抑制される懸念がある。事業所に今後の展望を聞いたところ、前月に比べて、明るい、やや明るいという回答が減少し、現状維持の回答が増えている。
		職業安定所（職員）	・個人消費に関連した小売業や飲食サービス業の伸びを期待しているが、これまで一進一退の動きが続いており、スーパーの閉店などの話も聞かれる。これらの産業が伸びなければ、景気は横ばいの動きが続くことになる。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、4～7月中旬まで公共工事が減少する影響を受けるため、前年実績と比べての落ち込み度合いを注視していく。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・求人自体が減るとは予想していないが、求職者を集めるための費用が今まで以上にかかっており、今後は公共の就職情報サイトや紹介事業も含めた業界内の競争が加速する。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・新入社員で人材の補充が進むため、求人数が減少傾向となる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用熱は高まっているが、景気が良く仕事も余り減っていないなか、人員補充ができなくても仕事が回る事が分かれば、採用が冷え込む可能性がある。
	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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (中国)		乗用車販売店（店長）	・客の動きは活発で、特にサービス入庫の客が増加していることから、今後も平日、週末を問わず店のにぎわいは続く。
		競艇場（企画営業担当）	・5月中旬のG1競争と6月中旬のG2競争で売上が見込める。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・茶人関係のイベントがあるので景気は良くなるが、海外での販売量が持続するかは懸念材料である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・若年層の新規問合せが増えている。また、海外向けの商品展開が進む。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・来客数が増え、季節商材の販売量が伸びる。
		百貨店（購買担当）	・春物は販売期間が短く、アパレル関係は商品量を減らす傾向だが、今月は売上がかなり順調に推移しているので今後もこの状況が継続する。
		スーパー（店長）	・野菜の相場が下がり、気温が上昇してきたことから客の外出頻度が増える。当店でも客の購入点数が増加傾向なので景気は改善する。
		スーパー（店長）	・気温が上がりに、人が動き始めるため、レジャーなどの需要が高まる。
		スーパー（販売担当）	・ここ数か月、来客数は前年比2けた増で推移しているので、今後も客の購買意欲は持続する。
		スーパー（営業システム担当）	・ディスカウント店の出店が続いていたが、落ち着きをみせており、客がこちらに戻りつつある。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が回復してくる。
			乗用車販売店（総務担当）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	・隣県で大型ショッピングモールの新規オープンがあるが、当店は4月末の改装グランドオープンで、新規テナントを導入し施設や設備を改善することで客足を伸ばすため、隣接するアウトレットパークとともに景気はやや良くなる。
		観光型ホテル（営業担当）	・観光シーズン到来で来客数の増加が見込める。
		都市型ホテル（企画担当）	・海外需要は安定して伸びていることに加え、地元プロ野球チームがあるので、野球シーズンが始まればエリア全体の気運が盛り上がる。
		都市型ホテル（総支配人）	・新規就航路線の開設により他地域からの新たな集客が見込まれる。
		タクシー運転手	・運転手の人数が増えるとともに、イベントも増えてくる時期となるので売上が伸びる。
		タクシー運転手	・観光シーズンになるので観光客数が増加してくる。
		通信会社（社員）	・景気が上昇する時期を迎えようである。
		通信会社（工事担当）	・客から景気が良くなるという話が聞かれる。
		通信会社（企画担当）	・動きの悪かった冬の反動と年度末需要で景気は好転する。
		通信会社（販売企画担当）	・ペースアップで客の購買意欲が上がる。
		テーマパーク（営業担当）	・暖かく日照時間が長い予報となっており、客の動きが活発になる。
		住宅販売会社（従業員）	・景気は来年3月までは緩やかな右肩上がりとなる。
		住宅販売会社（営業担当）	・現時点で契約に至りそうな物件が多くある。
		商店街（理事）	・気候が良くなって人の動きが出てくるが、物価上昇で客の生活防衛本能も働く。
		商店街（代表者）	・景気の下げ止まり感はあるが、今後良くなるような要素が見当たらない。
		商店街（代表者）	・米国の貿易戦略による株価の下落等、外部要因により身の回りの景気はそれほど良くならない。
		商店街（代表者）	・観光客数は増加するが、野菜など食品の値上げが客の購買意欲を低下させるため、例年ほどに良くはならない。
		商店街（代表者）	・一部の客が必要品以外の商品を購入し始めている。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・会社設立など、前向きな注文がない。
		百貨店（経理担当）	・改装や新ブランド導入などの効果で来客数や売上が伸びれば景気は上向く。
		百貨店（営業担当）	・給与が上がっていないので、個人消費が上向いている様子はなく、良くても現状維持である。
		百貨店（営業担当）	・客は必要な商品を必要ときに購入する傾向が続く。化粧品と特選ブランドは予算をクリアしているが、衣料品は前年クリアがやっとの状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・初夏から夏商戦になるが、婦人を中心とした衣料品や宝飾、美術等の高額品の売上回復がポイントとなる。来月には食品大型店のオープンが控えており、ますます競合関係は厳しくなり、コンビニ出店の加速も加わって食品はオーバーストア状況となっていく。
		百貨店（売場担当）	・プロ野球観戦やフードイベントなど家族連れで出かける機会が定着し、4月後半からは大型レジャー施設も増えるため、既存の商業施設への来客数が優待会以外では減少する。
		百貨店（売場担当）	・商品を見極めて購入する客の動きは今後も継続する。客の目線は美容や健康関連に向いている。
		スーパー（店長）	・企業間競争が激しくなり来客数が減少する。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる材料はない。
		スーパー（店長）	・現状の来客数と購買状況に変化はない。
		スーパー（総務担当）	・季節商材による売上増加はみられるが、全体的な数値の上昇はない。
		スーパー（管理担当）	・来客数の前年割れが続く、現状のまま推移する。
		スーパー（販売担当）	・例年よりも気温の上昇が急激なので、初夏物の動きが活発になる。
		コンビニ（支店長）	・客単価は好調であるが、来客数の前年割れの状況が続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・競合店出店や他者の取扱品目の拡大などで客の選択肢が増える。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		衣料品専門店（店長）	・スーツの販売量と来客数が減少している現状が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（店長）	・乗客数が前年より減少しているため、客単価の底上げで売上を確保していく。
		家電量販店（店長）	・売上増加をけん引する商品が特になく、市場も縮小方向である。
		家電量販店（店長）	・乗客数が減少しているため売上が伸びない。
		家電量販店（企画担当）	・景気が良くなる理由がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量が落ち込む時期であるが、大幅な商品変更でカバーできる。
		乗用車販売店（統括）	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響が軽減に向かう。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・客単価が伸びない状況が続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・2～3か月で変化はない。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	・気候が良くなる時期なので来客数は好調に推移するが、入学や異動とも重なるため、客が落ち着いて買物する雰囲気にはならない。ゴールデンウィークは天候によって大きく来客数が増減するので楽観視はできない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	・円高基調や株価変動、政治不安など不安定な状況は続くが、新生活需要が高まる時期でもあるため、景気に極端な悪化はない。また、生鮮食料品、特に葉物野菜価格の高騰も落ち着き、一般家庭の財布事情も大きくは変わらない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	・予約状況は前年並みに推移する。
		一般レストラン（経営者）	・情勢が不安定でしばらくは現状が続く。
		一般レストラン（経営者）	・地方では人手不足が深刻な問題になっており、店舗の運営もままならない状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・今後2～3か月の予約状況は前年よりも良い状態であることから、4月オープン予定の郊外型ショッピングセンターの影響はさほど出ない。
		一般レストラン（外食事業担当）	・人手不足が深刻になっており、システム機器を順次導入しているため、設備投資負担が増えてくる。
		スナック（経営者）	・中小企業の景気が回復しないと、地方の飲食業界の景気は上向きにならない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	・客の購入点数と高額商品の動きに変化はない。
		都市型ホテル（企画担当）	・働き方改革の推進による残業抑制は事実上の賃金低下になっていると不満を持つ人がいる。ぜいたく品やホテル利用などは敬遠される傾向なので、個人消費の上昇は期待できず、法人企業の需要増加を待つしかない。
		旅行代理店（経営者）	・天候が良くなっても景気にそれほど変化はないが、今以上悪くなることもない。
		旅行代理店（営業担当）	・政治的にも社会的にも景気回復に直結する要因がない。
		タクシー運転手	・4月は歓迎会などのイベント需要で景気は良くなるが、大型連休のある5月は観光客数が増えてもタクシーを利用する頻度は減少する。
		タクシー運転手	・景気が良くなる材料はない。
		通信会社（営業担当）	・サービス契約の検討に時間を要する客が増えているため、景気の陰りにつながる。
		テーマパーク（管理担当）	・地方経済と個人消費に大きな変動は見込めない。
		ゴルフ場（営業担当）	・今年はゴールデンウィーク期間の動きが悪いため、来客数は大きな変化がない程度に若干の減少気味となる。
		美容室（経営者）	・客の昇給次第であるが、すぐに客の様子が変わることはない。
		設計事務所（経営者）	・景気が急激に変化する要因はない。
		設計事務所（経営者）	・建築を取り巻く環境に変化はない。
		設計事務所（経営者）	・客の動きに大きな変化がないため景気は変わらない。
		設計事務所（経営者）	・建築全体の仕事量が増えるように補助金や税制優遇も準備されているが、設計事務所に景気の良くなる実感はない。
		商店街（代表者）	・イベントに対する客の服装の意識が薄れる。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・来客数の減少が止まらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	・所得の伸びと比べて物価が高くなる。
		百貨店(外商担当)	・当地域に景気が良くなる要素や話題はない。
		スーパー(財務担当)	・1回当たりの購入点数は増加しているものの、来店頻度の低下による来客数の前年割れが続き、既存店売上が前年割れとなる。
		家電量販店(販売担当)	・新生活商戦が終わり、夏までは苦しくなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・来客数が増加する見込みはないので、景気は悪くなる。
		自動車備品販売店(経営者)	・景気が良くなりかけても、末端の小売店は景気が停滞する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・5月以降は来客数が減少する。
		通信会社(総務担当)	・例年の年度替わりには加入数が伸びるが、5月頃からは新規加入件数が落ち込む。
		テーマパーク(業務担当)	・大型連休が終わり、梅雨時期に入ること由来客数は減少する。
		美容室(経営者)	・徐々に消費を厳しく考える客が増え、通信販売などでモノの価格が崩壊してしまい、小売販売では太刀打ちができなくなる。
		美容室(経営者)	・このままだと客足は戻ってこない。
	x	スーパー(店長)	・競合店が増加し、客が分散して来客数は増えない。
	x	コンビニ(エリア担当)	・商品の充実や接客サービスで営業を展開していくが、競合店の影響が強く、しばらくは前年数値をクリアすることはできない。
	x	乗用車販売店(業務担当)	・年間最大販売期の1~3月を終え、この先数か月は需要が落ち着く。
	x	自動車備品販売店(経営者)	・海外情勢の影響で株価が不安定なので、消費低迷が懸念され、また人口減少が進み始めるのも不安要因である。
x	住関連専門店(営業担当)	・チラシやイベントなどで集客を図っても上手くいかない。	
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・取引先である大手自動車メーカーでは増産が予定されており、今後も順調に推移する。
		繊維工業(監査担当)	・得意先からの追加受注数が前年より多く、販売量が増加する。
		化学工業(経営者)	・米国の関税引上げ政策の影響により、当面は円高基調が予想されるものの、化学関連製品は引き続き輸出の好調さが継続する。
		輸送用機械器具製造業 (財務担当)	・国内造船各社が主要製品として建造しているばら積み船の船価に底打ち感が出てきており、当社製品でも原材料高や人件費高騰の価格転嫁が進む。
		輸送業(経理担当)	・人員確保に不安が残るが、需要増加分の作業が消化できるようになれば景気は上向いてくる。
		農林水産業(従業員)	・客の魚離れが進み、良くなる要素がない。
		食料品製造業(総務担当)	・入学や引っ越しなどのイベント需要後の伸びは見込めない。
		化学工業(総務担当)	・原燃料が高くなると見込まれ、価格転換が進まないと収益が悪化する。当社のような素材メーカーは、原燃料が値上がりしても価格転換に時間が掛かるため、先行きに不安要素がある。
		窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・中国の動向に急激な変化がなければ、現状が継続する。米国の鋼材輸入に対する影響が日本製品にどのような影響を及ぼすかは不透明な状況である。
		鉄鋼業(総務担当)	・需要が旺盛な状況に変化はないが、通商問題で中国素材がアジアに還流する懸念も出てくる。
		鉄鋼業(総務担当)	・生産能力を超える高いレベルの受注量が続く。
		非鉄金属製造業(業務担当)	・電子材料向け製品で期末の在庫調整局面と受注の伸び悩みで出荷量減の傾向となる。
		金属製品製造業(総務担当)	・4月より原材料価格が上昇し、社内でカバーするには厳しいため、得意先に製品価格への転嫁を認めてもらったが、受注量の増減は不明である。
		一般機械器具製造業 (総務担当)	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		輸送用機械器具製造業 (経営企画担当)	・受注内示量は新製品を中心に高水準を保つ。
	建設業(総務担当)	・米国、日本を始め世界中のリスクの行方が不透明である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（支店長）	・態勢が整わない中で、働き方改革に取り込むのでは先が見通せない。
		輸送業（総務担当）	・当地域では景気に変化の兆しはない。
		通信業（営業担当）	・中小企業やS O H O市場に対する政府の景気対策案はなく、国会も空転状態で期待できないといった声が取引先などから聞こえている。
		通信業（営業企画担当）	・関東や関西からモノのインターネット、ロボットによる業務自動化、セキュリティサービス等の新領域の商材への問合せが増加しており、商圏的にも競争が厳しくなる。
		金融業（貸付担当）	・ドラッグストアと家電量販店の販売額は引き続き前年度プラスが続く。
		金融業（融資企画担当）	・最近の円高傾向で輸出がマイナスとなる心配があるが、当面は地元自動車部品メーカーの受注は高水準を維持する。
		広告代理店（営業担当）	・客は現在の販売促進施策に極端な変更を加えない。
		会計事務所（経営者）	・米国の経済政策の方向が不透明である。
		食料品製造業（経営者）	・少量パック商品の動きは良いが、客単価は低下してくる。
		木材木製品製造業（経理担当）	・新設住宅着工戸数の減少傾向で厳しい状況が続くが、消費税の引上げ前の駆け込み需要が増える。
		一般機械器具製造業（管理担当）	・米国の鉄鋼輸入制限と追加課税による影響が懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・生産量減少と製造コスト上昇による減益が想定される。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・受注の見通しが良くない。
		建設業（総務担当）	・鋼材や外装材等の資機材の価格が上昇し、納期がずれ込む状況が継続する。
		不動産業（総務担当）	・賃貸物件の需要時期が過ぎるため、例年どおり成約数は落ち込む。
		x	-
雇用 関連 (中国)		人材派遣会社（支店長）	・年度替わりに問題となっている人材確保のために出資する企業が増える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景況感は3期ぶりにややマイナスとなっているが、周囲の状況から判断すると景気は持ち直す。
		職業安定所（雇用開発担当）	・不況時に堅い官公庁の1年契約労働者は人気であるが、好況時には人は条件の良い民間企業に流れている。さらに、過去ハローワークを利用したことがない官公庁からも現在募集が出ていることから、今後の景気に暗い状況は見当たらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・商業土地や住宅土地の価格上昇などの明るい材料が増えており、国内全体の景気が良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・採用者数は上向きで推移するが、企業側と求職者のマッチングが課題となる。
		人材派遣会社（経営企画担当）	・4月以降は改正労働者契約法により、5年を迎える有期雇用労働者は無期雇用への転換が発生する。契約先への直接雇用化が促進される一方、一定数の契約社員と派遣労働者の退職等が見込まれるため、労働市場は大きく変動し、非常に不透明な状況になる。
		人材派遣会社（支社長）	・建設や自動車など堅調な業界もある一方で、エネルギー業界、急性期向けの大型病院、金融機関など先行きが不透明な業界も多くまだまだ偏りが多い。当地域はさまざまな産業から成り立っているため、全体の景気が上向いていくのはまだ先である。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・次年度の採用者数と採用予算から見て、景気の上昇が一段落してくる。
		職業安定所（所長）	・求職者の減少傾向から人手不足感が一層強まっていることを背景に、少しでも応募者を増やすため業種を問わず契約社員から正社員に切替えて募集する状況が続く。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・昨年12月以降、有効求人倍率は1.7~1.8倍で推移し、かなり良くなっているが、小規模事業所の閉鎖などもあるため、今後数字ほどに景気が良くなるとは言えない。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	・人手不足のさまざまな対策に統合性がないので景気の上昇にはつながらない。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・来年度卒業生を対象とした新卒求人数は前年度同期と比較して同水準である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職支援担当）	・景気が上向くと判断できる要素が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人数は例年3月がピークとなり、4月もますますの数が見込めるが、6月になると落ち着きをみせる。正社員募集は大きく落ち込むことはないが、アルバイト募集は3～4月で程度充足するので落ち着いてくる。
	x	-	-

10. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (四国)		スーパー（店長）	・値上げによる若干の減速が予測されるが、非常に気温が高く、春物・夏物の売上が好調になると予想されるので、景気は良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ2～3か月は好況であり、ゴールデンウィークも控えているので、このまま順調に行けば良い結果となるのではないかと期待している。
		乗用車販売店（役員）	・新型車への需要は堅調で、安全装置への買換えも進んでいる。
		通信会社（技術）	・転宅シーズンを迎え、販売量に大きな動きが予想される。
		商店街（代表者）	・現状の経済状況や政治的な不安感があり、先行きが不透明な感じがする。前年同様な売上状況で推移すると予想される。
		商店街（代表者）	・4月には観光客を中心に、来街客が増加すると思う。7月には県市合築の図書館がオープンするため、来街客が増加し、明るい話題になってくる。
		商店街（事務局長）	・2月以降に下落した株価の行方次第で、現在景気を下支えている富裕層の購買意欲に水を差さないか懸念している。4月以降に株価は持ち直すと期待しているものの、米国大統領の中間選挙を控えてどのような政策を掲げるかによっては、世界経済が動揺し日本の消費構造にも多大な影響を与えるため、先行きは不透明であるといえる。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・今の状況に変化があるとは、思えない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・景気は変わらないかもしれないが、仕入値の高止まりが収まらなければ商品に影響が出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・前年は堅調に上昇した高額品の売上が12月以降失速し、回復が遅れている。
		百貨店（販売促進）	・インバウンドは好調であっても、国内経済の力強さが感じられない。
		百貨店（営業統括担当）	・集客の強化は実施するも、衣料品のマイナストrendは継続すると予想する。客の購買意欲の高まりを感じられない。
		スーパー（企画担当）	・価格が上昇したので売上は好調に見えるが、客数の状況はほぼ変わらない。
		スーパー（財務担当）	・賃上げにより、ある程度消費回復を見込むが、競争環境の厳しさは続く。
		コンビニ（店長）	・現状がしばらく続く。
		コンビニ（商品担当）	・気温上昇と天候に恵まれて販売が見込める反面、3月の駆け込み需要の反動も懸念されるため、現実的には変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・これから2～3か月先も状況は変わらず、来客数も少なく、客単価も上昇しない。客も高単価の物を買うという感じではない。
		衣料品専門店（営業責任者）	・今までと変わらずに客の財布のひもは固く、必要なもの以外は購入されないケースが多い。景気が良くなっている感じは見受けられない。
		乗用車販売店（従業員）	・当面、新車販売台数は前年と比べて増減は少ないと予想する。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・酒類の値上げ商品が増加しているので、客の購入金額が減少している。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・政治、経済が落ち着かないと、消費を増やす気分にならない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型旅館（経営者）	・四国の課題は多様だが、四国全体が良くなっていく必要がある。新幹線誘致等も議論しているが、地元だけでなく四国全体のレベルが上昇しなければ難しい。
		都市型ホテル（経営者）	・景気には左右されないが、ホテルプライダルという業態が参入してきていることが懸念される。
		タクシー運転手	・これまで逆打ちや1200年記念等の記念の年が続いたが、今年は、お遍路が始まったとはいえ、少しお遍路さんも少なく、今と変わる状況ではない。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークから梅雨入りにかけて、客の人数も多くなると思うが、単価的には下落すると思う。3月と比べても、あまり変わらない。
		通信会社（支店長）	・当面の変動要素が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・春商戦も一段落する。
		観光遊園地（職員）	・集客に関するイベントなどが予定されていない。
		競輪競馬（マネージャー）	・ビッグレースが開催予定であり、一時的な売上回復は見込めるが、利用者は高齢者層が中心で、若者世代の集客が望めないため景気は横ばいに推移するだろう。
		美容室（経営者）	・新規客が少ないため。
		商店街（代表者）	・個人消費は可処分所得の変化に大いに影響を受ける。国内政治の混乱、貿易摩擦の影響、米朝会談の成否、差し迫ってきた消費税の引上げ等々、明るいニュー-スはほとんど見当たらない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・観光産業に携わる者として、地元市政等の混乱の影響は大いと思う。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、来店客数は徐々に減少傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	・米国の鋼鉄関税に関して、日本が対象国から除外されないと悪くなる。
		家電量販店（副店長）	・シングル需要も終わり、今後はゴールデンウィークにも入るため、期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算商戦の反動や新型車の発売予定がないなど、良くなる要素が見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・4～5月は需要期の反動で販売台数の増加は期待できない。
		任関連専門店（経営者）	・現在、株価がかなり下落している。米国の保護主義が株式に非常に悪い影響を与えている。政治も、今は少し混乱している感じで、今はまだ3か月先は読みにくい。
		通信会社（営業部長）	・春商戦が終わり、新商品発売前の時期となるため。
		美容室（経営者）	・卒業、入学シーズンも終わり、客の動きも鈍化する。
		設計事務所（所長）	・民間の設備投資は堅調だが、公共の箱物が減少傾向にある。
	×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・業務用ビール類の値上げがあり、今後は料飲店でのビールの消費がどう変わるか不安である。
	×	コンビニ（店長）	・3月の現状を踏まえると、今後も特に改善は見込めない。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業（商品統括）	・食品業界においても人件費や原料費の上昇による価格上昇が客に受け入れられており、今後は経営面や求人条件の改善にも生かせると考えられる。
		輸送業（経営者）	・安定政権が続けば良くなると思う。5月頃の世界情勢により大きく変わると思う。
		金融業（副支店長）	・直近の業績安定を背景に運転資金需要は堅調。全体として設備投資にはまだ慎重な姿勢がみられるが、徐々に案件も出ていることから先行きに好感が持てる企業も増加している。
		農林水産業（職員）	・これから更に悪化することはないと思うが、TPP11の締結等による輸入品との競合、米国の保護主義等から、もう少し先をみれば、1次・2次産業については今後厳しさが増加するのではないかと。
		食料品製造業（経営者）	・原材料、販売管理費等、経費削減できる要因がなく、売上も大幅な増加を見込んでいない。
		木材木製品製造業（資材購買）	・大きく需要が落ちる市況感でもない。現時点の市況感が続く1年だと感じている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後も3月くらいの状況は保っていけるだろう。
		鉄鋼業（総務部長）	・受注販売量は増加するが、資材の値上がり販売価格に転嫁できていない。
		電気機械器具製造業（経理）	・得意先からの情報や受注量について、特段の変化が見られない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・見通しが立たない。
		建設業（経営者）	・公共事業の予算執行が見通しどおりであったことと、手持ち工事量も例年並みであることから、30年度の第1四半期は大きく変動がない。
		輸送業（営業）	・燃料油価格の高騰やアルバイトの時給上昇が経費を増加させ、経営を圧迫する要因となっているが、運賃にそれらのコスト増加分を転嫁することは容易ではない。
		広告代理店（経営者）	・駅ターミナルビルの年間販促受注やインバウンド関連でホテルからの受注増加はあるが、多くの得意先は競争が厳しいため広告費等の削減傾向が強く、全体としては変わらない。
		公認会計士	・インバウンド効果の影響が大きいホテル業界は改善傾向がみられるが、タクシー業界においては人手不足もあり、売上が十分に伸びていない状況が続いている。全体で見れば、変わらない。
		繊維工業（経営者）	・全般的に変わらずデフレ経済である。市場では薄利商品があふれ、従業員の給与も上がらず、消費不振という連鎖が起こっている。
		化学工業（所長）	・製品の価格改定を進めており、受注量が減少する恐れがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・再生可能エネルギー事業等を営んでいるが、市場は厳しくなっている。
		通信業（営業担当）	・夏に向けてスポットCMの市況に勢いが無い。企業も景気の先行きや経済動向などを考え、様子見をしている。
	x	輸送業（支店長）	・米中貿易戦争の勃発、円高リスクによる日本景気の先行きが不透明。
雇用 関連 (四国)		-	-
		人材派遣会社（営業担当）	・地方への仕事のアウトソーシング化が今後も進みそうであるため。
		学校[大学]（就職担当）	・求人を行っても、思うように人材を確保できず、地方においても賃金の上昇が不可避になると想定される。
		人材派遣会社（営業）	・労働契約法改正に伴い5年以上の契約社員の無期雇用化が開始される。雇用形態のルール変更が景気にどのような影響を及ぼすかが今後の課題点となる。
		求人情報誌（営業）	・引き続き人手不足解消の目処が立っていない企業が多く、景気は横ばい。2019年度の新卒採用が始まったが、説明会への学生動員に苦戦している企業が多く、採用成功の見込みが不透明。
		職業安定所（職員）	・求人、求職者の動き共に大きな変化はみられず、現状は続く。
		職業安定所（職員）	・2月の有効求人倍率は1.62倍で、一昨年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がない。
		民間職業紹介機関（所長）	・新卒採用において、計画どおりに採用できたという企業は少なく、次年度の採用計画もまだ決まっていない企業も多い。中小企業規模の製造業では新卒採用は見込めないという閉塞感が漂っている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・現在異動時期のため、一時的に求人数が増加しているが、次第に減少することが予想される。
x		人材派遣会社（営業担当）	・派遣会社での無期雇用転換が進んでおり経費が圧迫される。

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (九州)		観光名所（従業員）	・今月の土日だけの売上や推移等をみると例年より多い。先行きはゴールデンウィークもあるため、過去最高の数字が期待できる。
		一般小売店[茶]（販売・事務）	・景気回復までには程遠く、売上上昇の期待が余りない。現状を維持していく秘策が必要である。新茶の時期だけは、販売量が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・自家需要向けの寝具売場が依然として堅調であるほか、家具家電、学生服等の新入学需要も増加している。紳士衣料・雑貨や婦人靴・バッグは売場の改装による変更が多くあり、目的商品を求める客は、真剣に新鮮な目で新しいフロアをみている。クレジットカードのポイント催事や10回無金利払い催事でのまとめ買いがみられるほか、友の会の満会による来店や友の会の新規入会、制服購入等を動機とする家族での来店機会が増加しており、購入促進が期待できる。
		百貨店（営業担当）	・競合施設の開業効果が一巡するため、今後は前年を上回る。また、サッカーワールドカップ特需や今後の催事等で売上が伸びていく。
		百貨店（売場担当）	・近隣施設では3月に大規模な改装を実施している。当店でもメインフロアを改装しており、2～3か月先には効果が出てくるため、状況は良くなっていく。また、外国人旅行客の影響により売上が伸びており、悪い状況はない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・天候に左右されるため、天候が良ければこのまま回復していく。ファーストフードと一緒にもう1品購入する客が増えくと単価も上がり、徐々に売上も増えてくる。
		家電量販店（従業員）	・新学期に向けて家電の需要が増える。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	・客の異動に伴い、若干売上も上がっている。時期的に3～4月は異動の時期でもあり、進物の売上も伸びている。今後気温の上昇に伴い客の来店も多くなり、売上増加も見込める。
		その他小売の動向を把握できる者【ショッピングセンター】（支配人）	・緩やかではあるが、来客数、販売数増の傾向は続いており、大きな悪材料がない限りこの流れは続いていく。他に好材料として、当市にとって大きな娯楽である映画の復調に期待している。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	・大河ドラマの影響が少しずつ出ており、観光客数増加に伴う売上も見込める。
		高級レストラン（経営者）	・これから5月までは入学祝いや歓送迎会等の催しがあり、かつ気候も良くなるので、旅行者も増え、状況も良くなっていく。
		旅行代理店（従業員）	・北朝鮮情勢は首脳会談の結果では、雪解けの情勢となり、韓国方面の回復を期待している。国内は関東の大型レジャー施設の記念行事と、関西の大型レジャー施設の好調継続に期待している。
		通信会社（企画担当）	・4月以降の予算に大きな動きがある。開示は未定だが、早い段階で動き始める。
		通信会社（企画担当）	・明確な根拠が分からない不透明さはあるが、まだ良い状態が続く。
		通信会社（営業担当）	・例年、4月までは転居需要が多くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・平成30年度の住宅省エネルギー化関連事業が具体化すると、来客数や販売数も良くなる。
		住宅販売会社（代表）	・戸建て住宅に関して、ここ2～3か月先は少し良くなっていく。来客数の動きもあり、先の消費税の引上げも客の動きに影響している。
		商店街（代表者）	・景気は良くもならないし、これ以上悪くもならない。
		商店街（代表者）	・商店街への店舗入居予定もあり、購買ははずみ付きそうだ。
		商店街（代表者）	・地方の景気は良くなる気配は余りなく、客の購買意欲は低いままである。
		商店街（代表者）	・消費者の収入が増えておらず、増える見通しもないことが影響している。今から行楽時期に入るが、例年は購買意欲が立っていたが、現実の生活に追われ、購買に至らない。非常に厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・地方では、催しや家庭の行事は毎年同じように行っているため、商店街での買物が特別上昇することはない。
		商店街（代表者）	・4月後半から5月にかけて連休があるので、行楽行事で多額の出費が予想される。市場は厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・行楽時期に向かい、初夏物商材に動きがあるため、多少の売上は見込めるが、単価が下がり大幅な売上増加は見込めない。
		商店街（代表者）	・3か月後、今の状況より良くなる要因が全く考えられないので、今の状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔鮮魚〕 (店員)	・よくなりそうな材料が見つからない。ウナギも高値が続 き、フグの時期も終わる。こまめな節約をしていかなければ ならない。
		百貨店(販売促進担 当)	・外国人旅行者により高額品や化粧品に動きはあるものの、 衣料品の需要減少は続いており、今後も良くなる傾向にな い。
		百貨店(営業統括)	・安定した状態が続くが、購買意欲を呼び起こす強い要素は 見当たらない。
		百貨店(業務担当)	・衣料品は寒暖差が激しいのも影響しているが、春の到来が 早い割には動きが悪い。加えてリビング商材も含めた買換え 需要等の減少を考えると、この先の伸びは期待できない。
		百貨店(経営企画担 当)	・衣料品の不振と食品等の消耗品の好調が明確になってい る。今後は、気候等外部与件の影響を受けにくい商品の強化 を進めていく。
		百貨店(店舗事業計画 部)	・政治問題の影響もあるのか中間所得層の購買意欲は停滞し ている。富裕層の高級品購買と外国人旅行者の消費はもうし ばらく続くが、安定した売上の伸長には中間層の消費回復が 必須であり、まだ楽観視はできない。
		百貨店(マネー ジャー)	・株価乱調、外国人観光客の大きな伸びも最近は堅調にな り、落ち着いた。
		スーパー(店長)	・生鮮食料品の動きがもっと活発化したら、それ以外の商品 も売上が伸びるが、まだ生鮮食料品の動きが良くない。特に 青果部門の野菜や果物類の動きが良くない。
		スーパー(店長)	・ここ半年、来店客数が前年比87%前後で推移しており、3 か月先もこの状況が続く。7月で熊本地震から2年になる が、来店客数は横ばいで、来店客数が約73%と非常に厳しい 状況である。生鮮食料品の相場がかなり下がり、青果を中心 に横ばいである。全体的には食料品は厳しい状況だが、大型 店は安定している。スーパーマーケットは厳しい状況が4月 までは続く。
		スーパー(店長)	・周辺の市場環境に期待できる変化がみられない。
		スーパー(統括者)	・賃上げ機運で景気も期待できる状況だったが、米国の保護 主義政策、政治空転で株価下落と先行きが見通せない。
		コンビニ(経営者)	・客の傾向に変化がみられない。
		衣料品専門店(店長)	・天候が良くなれば、少しは客の動きも良くなるが、余り期 待できない。
		衣料品専門店(店長)	・商店街で復興券回収行事を行ったが、残念ながら客を呼ぶ ほどの魅力はなかった。まだ消費者心理は冷えたままであ る。
		衣料品専門店(総務担 当)	・現在の商店街が置かれた状況の中で、全体の景気が良くな ることは考えられない。状況は今までと変わらない。
		衣料品専門店(取締 役)	・多少、物が動いている事実はある。閉塞感に飽きた消費行 動が多少あるが、消費を促すような企業努力が必要である。
		家電量販店(店員)	・前年に比べると販売量が増加している。当市でも有効求人 倍率が過去最高を更新している。消費に回っているようだ が、これ以上は期待できないので、今の状況は保ってほし い。
		家電量販店(店員)	・テレビや冷蔵庫等の核となる商品の売上は3～6月まで厳 しい状況が続く。
		家電量販店(総務担 当)	・サッカーワールドカップに期待したいが、平昌オリンピッ クも盛り上がり欠けたので、余り期待できない。
		家電量販店(広報・IR 担当)	・季節要因以外に好転する材料がない。
		乗用車販売店(代表)	・変わらない。
		乗用車販売店(総務担 当)	・様々な施策を試すが、客数が伸びない。今まで以上に地域 密着営業を実行し、売上と収益を確保していく。
		乗用車販売店(販売担 当)	・来客数減少はない。今後しばらく現在の好況が続く。
		住関連専門店(経営 者)	・商品の値上げをする企業がある。運賃の値上げも始まり、 商品への価格転嫁ができるかが問題である。地方の景気回復 感はない。
		その他専門店〔ガソリ ンスタンド〕(統括)	・燃料油の小売価格は低下傾向であるが、見通しは不透明で ある。また、例年に比べ早く温暖な天候になりつつあり、観 光等の人も順調である。さらに、4～5月の行楽時期の人の 動きに期待する。
		高級レストラン(支配 人)	・歓送迎会等の季節的な予約が前年より少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・予約もさほど多くなく、当日予約やフリーの客が多いため、何ともいえない状況である。
		スナック（経営者）	・この時期は毎年送別会等の団体利用が週末を中心に入ってくるが、今年はこの利用が少ない。個人利用の売上は前年と同じ水準で推移しているが、低値安定の様相を呈している。景気の上向き感はない。
		観光型ホテル（専務）	・宿泊業は天候や流行等の外的要因に大きく左右される。周りの施設は耐震工事や倒産で休業や廃業となっている。それらの影響から、将来の見通しが立たない。
		都市型ホテル（販売担当）	・前年度が3か月先の売上が大変良かったので、今年度は前年並みか少し下がる傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この流れはしばらく持続していく。
		都市型ホテル（副支配人）	・4～6月の先行予約をみても、例年より予約から宿泊までの期間が非常に早い。予約、単価も含めて好調である。
		タクシー運転手	・国内外の観光客や3～4月の異動が多く、タクシー需要は良い状況が続くが、先行きに関しては楽観できない。
		タクシー運転手	・少しずつ暖かくなり、ゴルフ等の客が増え、昼、夜とも需要が変わらなくなると予想しているので、期待している。
		タクシー運転手	・公共料金の値上げなど不安要素も多少あるものの、一定の堅調さは保たれるが、横ばい状態で大きな伸びは期待できない。
		通信会社（営業）	・3月の繁忙期になるが、閑散期対策をしているなかで、例年同様の結果は出せると考えている。
		競輪場（職員）	・現在の商品構成では、売上に大きな変化が見込まれない。
		美容室（店長）	・競争相手が多くなり、今までのような売上が難しくなった。客数より客単価に力を入れる。
		音楽教室（管理担当）	・5月に入らなければ教室の状態が分からない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・報酬改定に伴う売上減は回避できそうである。人材確保難は続いており、厳しい状況である。
		設計事務所（所長）	・世界の動きが良くなるか、悪くなるか、不透明である。
		設計事務所（所長）	・今月の打合せや資料の結果が2～3か月先に出る。今月は変わらない状況であるため、2～3か月先も変わらない。
		設計事務所（代表）	・良くなる要素が特にない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気は株価の乱高下があったものの持ち直したほか、為替も円安になり、輸出は好調である。国内景気は今一つだが、海外に市場がある業態は賃金も上がり、消費に回している。賃金が上がっても消費に回らない、賃金が上がらないのが大多数で、景気としては今後も変わらない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・これから夏に向けて地物野菜が調達しにくくなり、近隣野菜になる。輸送コストで価格が高くなり、暑くなると客の野菜の需要が減少する。横ばいか、あるいは厳しくなる。
		スーパー（店長）	・商圏地域において競合他社の出店計画があるほか、人口減少もあり、今後の売上増加は期待できない。
		スーパー（総務担当）	・スーパーマーケットはドラッグストア等のディスカウント店との価格競争を続けることはできない。数字で確認されている景気の浮揚感とは別に、客の価格選別志向は相変わらず根強いものがある。大手資本の同業他業の新規出店攻勢が強化されてきており、既存店のみでの競争は厳しい。
		コンビニ（経営者）	・公共料金値上げや人手不足による人件費の値上げのため経費が拡大し、店舗の経営は厳しい状態が続く。
		ドラッグストア（部長）	・安定政権の雲行きが怪しくなるなか、少しずつ進んでいた景気回復への意識に水が差されるのではないかと懸念がある。
		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）	・円高が進むと外国人観光客への影響が懸念される。
		高級レストラン（経営者）	・今のところ来月、再来月の予約は余りなく、ゴールデンウィークの間合せが少しある状況である。4、5月は家族連れが来店しそうだが、今のところ伸びる気配がない。
		美容室（経営者）	・3か月後は6月下旬になり、雨も多くなる。1年の中では、外出したくない時期になるので、状況は余り良くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	×	理容室（経営者）	・3月は卒業、就職、転勤等で通常より良好ではあるが、4～5月はその分来客数が落ちてしまい、毎年売上が良くない。客によると、電気工事関係や家電関係では設備投資が多くなり、状況が良くなっている。
		百貨店（営業担当）	・先行き不透明感や消費の2極化が全て解決されたとして、横ばいになる。最悪の状況では、一気に景気が減退し、厳しい状況となる。百貨店としても苦しい状況である。一部は海外旅行者の好調に支えられているが、将来まで続くとは考えられないため、構造変革に期待したい。
企業 動向 関連 (九州)		輸送業（従業員）	・健康食品の納入価格が上昇している。輸出中心に3か月先の受注も好調である。
		農林水産業（経営者）	・4～5月は、各社商品の入替えもあり、素材肉の引き合いも強い。スーパーマーケットでは行楽時期で需要が期待でき、居酒屋等でもメニュー入替えや人事異動で酒の席が多くなる。ただ、卵、鶏肉も前年に比べると生産がかなり増えているので、相場的には不安である。輸出に関しては引き合いが強いが、為替が円高傾向のため、従来に比べると厳しくなる。
		家具製造業（従業員）	・家具業界では東京オリンピック向けホテル需要が今年も大幅に増えている。現在着工中で完工予定が2019年、2020年前半の物件情報が前年に比べ30%程度増えており、全体ではそれ以上増えている。家具の一般小売、ホテル家具を除く特別注文家具の需要は横ばいである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・開発案件等が控えている。
		化学工業（総務担当）	・現在行っている生産調整が終了する見込みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・全てのユーザーからはそれなりに受注量があるが、人手不足の問題もあり、生産が上がらない状況が続いている。ただし、状況からいうと上向きになっており、それにどう対応していくかが問題である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の声や引き合い状況では、今後3か月先も受注量は今月の状況が維持できそうである。
		電気機械器具製造業（取締役）	・独自の取引先のルートを確保できた。将来の見通しの下、工場の拡張計画が実現化した。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・スポーツ用多目的車両が好調のため、当初の来期生産計画数に対して最新内示数で増産傾向になっている。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	・今後も自動車向けや家電、半導体等の増産体制は変わらず続き、全体的に好調が続く。
		通信業（経理担当）	・地方自治体における、災害対策及びITの運用費用の効率化を図るためのクラウドコンピューティング関連の受注が増加してくる。
		金融業（営業担当）	・気候が暖かくなるに従い、消費者の購入が活発になっている。今後、人事異動等で人の動きも増え、全業種的に2～3か月は良い状況が続く。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	・決算特別ボーナスを支給する企業や、連続して年次休暇を取得すれば特別手当を出すなど、社員に手厚い制度を行う会社もある。以前とは変わってきたことがうかがえる。
		農林水産業（営業）	・今年の天候等の季節要因を注視している状況である。
		食料品製造業（経営者）	・比較的安定した受注が見込める。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・量販店の受注関係が現在でも余り思わしくない。販売の形態の変化が激しく、こういった方向で動くか判断に苦労している。
		鉄鋼業（経営者）	・販売数量や受注量に波があり、増加傾向が続かない。ただし、共同住宅等の建築物件は今後かなり出てくるとの情報があり、心配はしていない。最も頭が痛いのは市場環境より事業環境で、4月からの製造原価の急上昇を市場に転嫁しないことには生産が継続できない状況である。
	電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先もほぼ同じ受注量と推測される。	
	建設業（従業員）	・見積案件はあるが、なかなか受注に結び付かない。先行きが見えず、設備投資にも慎重である。今月はしゅん工物件が多く、早急に受注できるように営業体制を強化していく。	
	建設業（社員）	・官公庁の30年度の発注がまだ分からないが、悪い状態は変わらず続いている。各官公庁の発注予定が出ないと受注計画が立てにくい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（従業員）	・マンション等の工事物件に関連して建設機械会社やレンタル会社は好調であるが、生活雑貨を中心とした一般貨物は特に荷動きが良くなる要因が見当たらない。
		輸送業（総務担当）	・新卒採用に関し、早期採用が厳しい状況である。それだけ経済が好調であることを表しているが、大企業が人材を確保するため、中小企業はますます厳しい状況に追い込まれている。生産性を上げるための機械導入等に対し、もっと積極的な補助が必要である。
		通信業（職員）	・来年度の受注目標額は今年度よりも大幅増となっているが、営業件名情報は大幅に増えていない。
		金融業（従業員）	・2月の景気はかなり良かった。3月はその反動で減少し、この先厳しい見方もあるが、特に良くなる要因、悪くなる要因がないため、ほぼ変わらない。
		金融業（従業員）	・バスやタクシー、貨物運送業等では、恒常的な人手不足や燃料費の値上がりで経営面の障害となっている。一方、企業の求人意欲は旺盛で雇用者所得は次第に持ち直している。
		金融業（調査担当）	・倒産等、取引先の業績に変化なし。
		金融業（営業）	・外国人労働者採用の動きが顕著になりつつある。外国人労働者が戦力になるまでは人材不足が続き、景気の足かせとなる。
		不動産業（従業員）	・ホテルの客室稼働率が横ばいに推移しており、今後も継続する。
		新聞社〔広告〕（担当者）	・好材料が見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・今月の新聞折込枚数は、年間を通じて受注枚数が最も多い月である。入学、卒業、年度替わりと催しが多い月だが、受注枚数は前年比97%と前年度を超えていない。好調な業種はショッピングセンター・健康・医療関係・増改築等で、不調な業種は求人・自動車販売・通信販売等と、新聞折込を比較利用する業種が振るわない。しばらく今の状況が続く。
		経営コンサルタント（社員）	・これまでの成果は、働きかけた結果より、先方から持ちかけられた場合がほとんどである。営業の効果は余り期待できない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・会社のホームページの接続数や問合せ件数に大きな変化はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・熊本震災の復興もあり、良くなりそうな気配が目に見えてきているが、一般的に今後景気が上向くかどうかは不透明である。
		農林水産業（従業者）	・今後は暖かくなり、どの産地でも出荷生産ができる時期となるため、価格は下落する。出荷が多くなれば単価が下がり、今後7月までは景気が良くなる材料は少ない。
		繊維工業（営業担当）	・減った仕事の代わりはすぐに探せるが、手慣れた仕事からの変更になるため、幾分か難しくなる。
		金属製品製造業（事業統括）	・株価の低迷により客の投資意欲がそがれてきた。
		精密機械器具製造業（従業員）	・受注先からの要求が減少している。まだはっきりしていないが、受注生産のため厳しい状況にある。
		経営コンサルタント（社員）	・大型ディスカウントストアが閉店した。客数、客単価の減少が原因である。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	・国から市町村への調査・計画に関する補助金が減少しているほか、総合戦略等の新たな事業もない。このため、調査や計画策定の支援業務などは、予算計上が少ないことから、発注する業務量が少なくなっている。このため、今後も入札時に不当な安売り競争が激しくなることが予想され、計画が悪くなる。
		x	-
雇用 関連 (九州)		人材派遣会社（社員）	・労働契約法改正から5年目を超えることで各社の動きが固まり、方向性が定まるので、今までどおりの安定した業界の流れが出てくる。それにより多くの案件が動いていく。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・九州で原子力発電所が稼働した。地元電力会社は地域経済の重要な役割を果たしており、原子力発電所の停止後、経営判断で様々な地域支援を一時やめていたが、今後復活すれば一定の経済効果が期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・4月からの新規契約については、ほぼ人材が確定している。時期限定の注文はあるが、長期で追加注文は来ない時期である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（所長） 職業安定所（職員）	・雇用環境を含め、景気に変化するような動きがない。 ・建設業については、熊本地震復興に伴う家屋等の発注も山を越えたとみられ、従業員の募集も5か月連続で前年度を下回った。宿泊・飲食業や小売業も接客の求人はあるが、求人事業所の従業員全体の数は増えていないので、求人はあくまでも退職者の補充とみられ、業容拡大のための求人ではない。
		職業安定所（職員）	・事業所では、今後の状況が見えず、設備投資や人件費に予算を立てることをちゅうちょしている。
		職業安定所（職員）	・電気工事の公共事業に関する受注について、新たな観光地での工事や公共施設の建築が考えられるが、当市の交流拠点施設の事業が延期されるなど、先行きは不透明な状況である。
		職業安定所（職業紹介）	・今後も求人数の増加傾向と求職者の減少傾向が続き、有効求人倍率は高い水準で推移する。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	・労働人口の減少に向けた人材確保や、前年度採用人数を確保できなかったことから今年度の採用人数を増加させる等、景気動向と関連性のない要因もある。業績好調、又は業績拡大の計画による採用人数の増員と回答する企業はまれである。
		人材派遣会社（社員）	・採用活動が一服し、求人数は減少する。
		人材派遣会社（社員）	・期末期初が過ぎれば、いったん求人・求職依頼件数は落ち着く見込みである。
	×	求人情報誌製作会社（編集者）	・業界大手が撤退をしない限り、この傾向は続く。

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (沖縄)		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・これから夏場にかけて観光客の増加が見込まれるが、いかに少ない人数で対応して満足度を上げるか、システムの見直しを迫られている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現段階の予約状況から推測できる2～3か月後の客室稼働率は、前年同月実績を若干上回る見込みである。
		百貨店（店舗企画）	・4月に一部化粧品品の改装もあり、好調な商品群を拡大し、底上げを図る計画である。入域観光客数も順調な傾向から、引き続き活気はあるものと予測している。
		スーパー（企画担当）	・価格強化による取組で、集客増が見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・ファーストフードやソフトドリンクの売上が増加しているので、全体の売上の増加が期待できる。
		その他サービス〔レンタカー〕（営業）	・観光客数の増加が見込まれている。
		住宅販売会社（営業担当）	・戸建て分譲計画への客の反応が良いことから、住宅建築に関しておおむね好調な動きが続くとみている。
		コンビニ（代表者）	・観光の好調はまだまだ続く。また、雇用環境の改善により景気は現状を維持しながら推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・街に地元の間人が少ない状態である。外国人観光客は多いが、ほとんど売上にはつながっていない。景気は、まだまだ良くなっていく感じがしない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・繁忙期が落ち着いていくものとみられるが、例年と比べ特に大きく変わる見込みはない。
		旅行代理店（マネージャー）	・今のところ起爆剤になるような要素がない。
		通信会社（店長）	・連休までは今月の反動で落ち着くことが予想されるが、5月後半からは新商品の発売も予想され、好調の波がやってくることを期待している。
		住宅販売会社（代表取締役）	・建築に関する相談案件は多いものの、設計、現場代理人、現場職人の不足により、受注に対する積極的な体制作りがちゅうちょする。
		観光型ホテル（代表取締役）	・宿泊に関しては、4月は前年よりも予約が良いが、5月は悪い。飲食はどの月も落ちている。
	観光名所（職員）	・周辺ホテル等の情報によると、宿泊予約が悪い。	
	ゴルフ場（経営者）	・政策的に低単価の販売を取りやめたので、その点で間違いなく売上も来客数も減るとみている。低単価への挑戦であり、頑張っってやっていこうと考えている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	x	商店街（代表者）	・特に飲食関連では、小さな店が多くできていて、時間帯によってはにぎわっているが、全体的には、商品の販売に関しては日々の売上確保に苦勞している状況が見受けられる。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-
		窯業・土石製品製造業 （経営者）	・今後2～3か月先は公共工事物件の着工が予定されており、やや良くなる見込みである。
		輸送業（代表者）	・リゾート客増加への対応としてのホテルや量販店の建設工事は、前年より本格化しており、離島の陸上自衛隊の施設の建設工事もいよいよ始まり、生コンの出荷は増大している。しかしながら、アスファルトの出荷量が依然低迷している。
		輸送業（営業）	・県内景気については、全般的に好調とみられる。しかし運輸業界については、新年度に入っていくに当たり、各荷主との荷役料、運賃改定が徐々に進んでいるが高騰を続ける人件費や燃料費に追いつかず、収支改善には至らない見通しである。新規や既存の拡大案件の相談が来ても受けられない状況である。
		広告代理店（営業担当）	・県内企業の広告販促活動は、業種業態によって異なるものの、全体的には減少傾向にあるものとみている。一方、健康増進、文化継承などの官公庁が主管する社会課題解決型の広告活動は、若干ではあるが拡大傾向にあると実感している。
		会計事務所（所長）	・国内経済も落ち着いている感があり、消費行動が活発化しているようにはみえない。
	x	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-
		-	-
		人材派遣会社（総務担当）	・どの業態でも人手不足なので、今後どれだけ対応できるかが課題である。
		求人情報誌製作会社 （営業担当）	・ゴールデンウィークに向けて、接客業の企業が採用に向けて動き出すため、求人数が増加する。
		職業安定所（職員）	・正社員雇用の広がりが弱い。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・肌感覚として、求人数は増えても、すぐに景気回復につながるようにはみえない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学は新卒求人が活発になっており、企業側の積極採用の姿勢を感じているが、ここ最近上昇している景気が更に上昇するとまでは見受けられない。
	求人情報誌製作会社 （編集室）	・毎年4～5月は若干求人件数が減少する傾向にある。ほとんどの企業は4月スタートで、研修や社内行事等で慌ただしくなり、追加の求人を抑える傾向にある。	
	x	-	-