

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・暖かい日が続いたこともプラスとなり、売上は前年比109.6%、一昨年比110.4%となった。外国人観光客による売上が全体の33%を占めるなど、好調だったほか、国内客の客単価も10%上昇した。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春になるにつれて販売量が増えてきている。
		百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・前年と違い天候が安定していたこと、雪解けが早かったことから、春物の動きが好調である。特に婦人靴、衣料品などの動きが良い。来客数が安定していることで食品も前年実績並みで推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が回復傾向にある。また、アルコール類の売上が回復しているなど、生活必需品ではないし好品の売上が増加しており、景気はやや良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客単価が若干低下しているものの、前年の衣替えの際に買い控えていた客が多かったことから、客単価の落ち込み分を上回る販売量の増加がみられる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・週末のイベントの来客数が増えている。それに伴い受注量も増えてきている。中古車のイベントも盛況であり、前年を上回る受注量となっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	来客数の動き	・雪解けが早かったため、自動車用燃料の販売が好調である。ただ、暖房用灯油の販売が低調であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・北海道ふっこう割の駆け込み需要の影響で3月の売上は前年を上回った。ランチは気温が低下した下旬の来客数が減少したが、夜間は特に地元の団体客による利用が増えた。月末になり顧客の一部が顔を見せなくなっていることから、統一地方選挙に向けて選挙活動が忙しくなっているとみられる。市内のホテルでは、卒業旅行や家族旅行での利用増加が著しいようだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北海道ふっこう割がプラス要因となり、景気はやや良くなっている。冬季スポーツイベントなどを目的とした客も効率良く取り込むことができている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・災害時の通信サービスに優位性があることを客に理解してもらえていることで、他社から乗り換える客が想定の数倍みられるなど、販売量が伸びている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3月27日時点の来客数が前年比106.6%となるなど、上向きで推移している。こうした傾向は3か月前から継続している。今年の冬は穏やかな天候で個人客の動きが活発であったほか、北海道ふっこう割の効果でツアー客の入込が好調であり、そのことが追い風となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は例年よりも雪解けがかなり早かったため、来客数が増加している。技術売上及び関連商材の売上は共に5%程度の増加となっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・例年と比較して僅かではあるが、閑散期の観光客数が増加傾向となっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・日々の販売額に大きな変化はみられない。ただ、客の動きをみると節約志向が強まっている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・地域住民については、日配品の購入目的以外に来街する客が少ない。また、春休みの学生の遊興施設への立入りについては、区域内歩行者の様子をうかがう限り、例年以下とみられる。道内外からの観光客やビジネス客についても、駐車場やホテルの出入りを見る限り、例年以下とみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は雪解けが早かったことから、売上の増加を期待していたが、大きな変化はなかった。景気は悪くないが、良い印象もない状況である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の12月は1年で最も多忙な月であるため、3月の売上は12月と比較すると良くないが、今年3月は月初めから売上が好調に推移しており、前年比110%を達成している。ただ、身の回りの景気が良いという実感は余りない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・3月の来客数は横ばいで推移しており、購買率も横ばいが続いている。客単価が上向いていることから、全体売上はプラスとなっているが、単価上昇の要因は外国人観光客の恩恵による部分が大きく、一般客については客単価や購買率の低下傾向から脱却できていない。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・競合店が1月末で閉店したことの影響がいまだにみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数や客単価は前年並みであるが、専門店を含めた全館での来客数が減少している。目的買いの客がほとんどであり、衝動買いをするような客は少ない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は増えているが、3月上旬の気温上昇に伴い、雪解けが一気に進み、例年よりも道路状況が格段に良いことが、広域からの集客につながっているだけである。客単価や購買商材の動向などに大きな変化はみられないため、景気は変わらない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。3月はここ数か月で最も落ち込みが大きかった。天候の影響もあるが、これまで前年を下回ることのなかった平均買上点数が、3月は約2%落ち込んでおり、客の買い控えが感じられる。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・気温の変動が激しく、売る商材と売れる商材が絞れない状況となっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・時間帯によるが、観光客の流れが生じている地域が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売台数共、前年並みであり、まだまだ足踏み状態が続くそうである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、春休みは小さな子供連れの家族、若い世代の客が多い。また、ランチタイムは団体客が多く、特に国内観光客が目立っている。当地滞在中に3日連続で来店する客がみられるなど、サービス、料理に満足してもらえている様子もうかがえる。前月に引き続きアイドルタイムに来店する客も多く、スイーツやドリンクなどが売れている。売上は前年を50%以上上回るなど、好調が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・様々な要因が複雑に絡み、売上が増加する日と減少する日がみられる。要因の特定は難しいが、レストランの現実として来客数が減少傾向にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・統一地方選挙を控えて売上がやや落ち込むとみられたが、結果的に影響はみられなかった。このまま良い状況で推移することが期待できる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・雪解けが早く、農家での作業着手が例年よりも早まっており、年度末における間際需要がさほどみられない。統一地方選挙もあるせいか、市場の動きは落ち着いている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・法人需要について、ゴールデンウィークの長期化や消費税増税前の駆け込み需要などの影響がみられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ほぼ前年並みの数字で推移しているものの、運転手の人手不足が深刻な状態となっている。公的な支援が望まれる。
		タクシー運転手	単価の動き	・3月の全体的な売上は2～3割の落ち込みとなっており、2～3か月前と変わらない。タクシー部門は僅かではあるが増収となったが、そのほかの部門は厳しい状況が続いている。この先も変動はみられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は前月よりも良いが、前年並みの水準となっている。ここ3か月の平均をみる限り、景気は良くなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークの10連休を手放しで喜んでいる客の少なさに驚いている。10連休により、売上にどのような変化が起こるのかを今から心配している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームに来訪する客の多くが、消費税増税を前にして、購入に慎重な姿勢を取っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順による季節外れの大雪などで来客数が10～15%減った。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3か月前と比べて、全体売上の前年比が低下している。食品などの身の回り品は好調であるが、宝飾、時計などの高額品の動きが悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前の12月は年末商戦の盛り上がりもみられず終わった。その後、1月に競合店が閉店したことで、その店の客が当店に流れてくるようになり、2月は久しぶりに前年並みの売上となったが、3月は以前と同様の下降トレンドに入っている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年の秋口以降、データからも店頭での実感からも、客の来店頻度が明らかに低下している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の割に売上が落ち込んでいる。ビールなどの嗜好品の売上が大きく落ちていることから、客の生活に余裕がないことがうかがえる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月の売上は前年をやや下回った。来客数も前年を下回っており、1人立ちセットを購入する客も減っている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・冬季観光と春の花観光の端境期に当たるため、国内客、外国人観光客共、観光需要の少ない時期となっている。ただ、ビジネス客は増加傾向が続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・毎回、選挙があると客足が鈍る傾向にあり、3月の景気はやや悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年3月は12月に次いでタクシーの売上の多い月であるが、今年は20日頃まで天気の良い日が多かったこと、雪の日の少なかったことなどから、タクシー1台当たりの売上が2%ほどマイナスとなっている。会社の売上も乗務員不足で稼働率が落ちていることから、前年比マイナス10%と大きな落ち込みとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月後半から3月にかけての注文が減少している。観光客やイベント関係での利用も減少してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比較すると、年度末を迎えての客の利用頻度が今一つである。統一地方選挙の影響が出ている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株式市場が低迷していること、中国と米国の貿易摩擦が激化していることなどから、客のムードがとても悪い。
	×	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・客単価が低下している。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・国内客、外国人観光客共に来客数が増えてこない。特にアジアからの団体客の減少が目立っている。また、これまで伸びていた宿泊単価、消費単価もマイナスに転じてきている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・降雪量の少なさによりタクシー利用が激減している。また、消費税増税を前にして食料品などの値上げが相次いでいることもあり、消費者のマインドは低下する一方である。
企業 動向 関連 (北海道)		-	-	-
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件が動き始めた。外国人観光客の増加に伴いニセコなどでの需要が活況を呈している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・農作物出荷の動きは一段落しているものの、本州からの建築資材、飲料容器の物量が伸びている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・米中貿易摩擦の影響により一部業種の生産、輸出に陰りがみられるほか、公共工事請負金額が前年を下回る傾向で推移しているものの、観光関連の業種では北海道ふっこう割の効果もあり、国内客、外国人観光客共に前年を上回る傾向にある。個人消費の動きにも底堅さが感じられる。総じてみると、道内景気は3か月前に比べてやや良くなっている。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・今年は雪解けが早いこともあって、年度内工事が順調にしゅん工を迎えている。完工高、利益共、見込みどおりの数字を確保できている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・観光業は好景気が続いているが、不動産業や建築業は人口減少などの影響で伸び悩みの状況が続いている。業種や企業ごとに景気判断が異なっていることから、地域全体としての景気は変わらないままである。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・客先へのヒアリングにおいて、景気は良くないとする回答が多くを占めている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月に入り、売上が前年から10%強ダウンしている。また、ここにきて道内のホテルの安値が目立ってきている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・台風被害からの復興需要も落ち着き、機械の設備投資意欲も落ちてきているが、現状、取引先から受注量が大きく減少したという話は聞こえず、取引先の様子も安定していることから、景気は変わらない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の販売量は前年比マイナス2%であった。3か月前の12月の販売量はマイナス3%であり、前年を下回る状況が続いていることから、景気はやや悪い。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事の完工時期を迎えている中、民間工事での新規受注工事が少なく、仕事量が減少している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・中国を始め、海外との取引が多い企業を中心に、景気減速の影響が業績にも表れ出したと話す取引先がみられるようになってきている。
		司法書士	取引先の様子	・市内の積雪がゼロとなるなど、長い冬期間が終わったことから、多少は不動産取引が増加すると期待していたが、10月に予定されている消費税増税が心理的に影響しているのか、期待するほどの駆け込み需要もみられず、先行きが心細い状況にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注案件の納入などで売上は順調に推移しているが、ベース商材の受注量が落ち込んできている。
	x	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月はここ1年間で最も売上が少なく、前年比でも数パーセントの落ち込みとなった。そうした状況の中で、人件費、エネルギー費、物流費などの経費が高騰していることから、利益がマイナスとなっている。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が堅調に増えている。中途採用については、営業、経理事務を中心に求人ニーズが急激に増えている。派遣についても、コールセンター、携帯ショップを始めとした販売系など、求職者に人気有余なく、人材確保に苦勞する職種でのニーズが底堅い。4月から改正される入管法についての問合せも増えており、外国人労働者に対するニーズも高まりをみせている。企業の経営状況はまだまだ堅調で人材不足が常態化している状況がうかがえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・年度替わりということもあり、退職者の増えるタイミングになっている。企業では、卒業する学生、配偶者の転勤で当地を離れる主婦、契約が切れる契約社員などの穴を補充しようと人材獲得意欲が強い。春先からの新しい仕事を求める求職者も活発に動いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・農業関連では、ゴールデンウィーク明けの繁忙期に向けて、非正規の求人需要が増えてきているが、前年に比べて求人数が減っているとの声がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・売手市場ではあるが、就職できていない大学生も意外と多い。一方で中小企業の正社員採用は苦戦している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新年度に向けて、求人募集数が増えてきているが、季節なりの増え方にとどまっている。外国人観光客の需要を見越したホテルの新規オープンなどの明るい材料も一部にはあるが、波及効果は余りみられない。求人ニーズが低いわけではないが、人が集まりづらい状況の中で、今まで以上に企業が費用対効果に敏感になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今年の冬の雪が少なかったことの影響で冬物衣料の販売が不調である。また、除雪業者などへの発注量が激減したことで、消費の動きにも減退ムードがみられている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が6か月連続で前年を下回ったが、月間有効求職者数が7年4か月連続で前年を下回ったことから、有効求人倍率は1.11倍と8年12か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は1.16倍であり、前年を0.06ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大型小売店舗の閉店に伴う従業員の失業や5月オープン予定の施設への応募を希望する求職者の増加などで、新規求職者が4か月ぶりに増加し、有効求職者も2か月ぶりに増加している。このため、有効求人数は前年並みであったが、有効求人倍率が前年を大きく下回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・各企業の新卒採用意欲は一昨年や前年と比較しても、ほぼ同様の意欲の高い状況にあり、4～5月にかけてもこの状況が続くとみられる。特に今年はB to Bの企業よりもB to Cの企業の採用意欲が高く、個人消費が若干上向きにあることが影響しているとみられる。
		-	-	-
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれて来街客が増えており、飲食店はその恩恵をかなり受けている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価の前年割れは続いているものの、来客数の動きに回復がみられている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・当社の取組が成功しており、売上が前年比102%と前年を上回ることができている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ワンブランド化による効果や、競合店舗の閉鎖などの外的環境の好転のため、好調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪が解けたことで客足が戻りつつある。また、除雪代の支払も今月で終わるためほっとしている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春らしくなってきたところで雪が降り、冬に逆戻りしている。そのため、春物の動きが止まっている。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要として、新車の購入が多くみられている。大きく受注を伸ばしており、前年比120%の販売量となっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末の影響もあるが、商品が活発に動いており、問合せも多い。この勢いがもう少し続いてくれると有り難い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・暖かい日が続いているため、来客数が増えている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・天候が安定しており、宿泊の申込みが増えている。ただし、首都圏からの客については隣接する県での動きは良いものの、地元の動きは鈍い。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、団体個人問わずに予約が伸びてきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・日本人客や予約なしの来客数は横ばいであるものの、インバウンド客が伸びており、前年同時期と比較しても非常に好調な予約状況となっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・3月の販売量が前年比160%となるなど、年度末の駆け込み需要としては前年及び一昨年と比較しても非常に伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は穏やかな日が続いたことで、学生や若い人に人気のある飲食関係が好調である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の核となっていた商業施設が、経営不振及び店舗の老朽化により6月に閉店することが決定している。現在は閉店セール中のため、来街者数に大きな変化はないが、利用者からは不安や困惑の声が多くあがっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末の需要を期待していたが、特に増えてはいない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・全体的に供給過剰の状態が続いている。社会不安から消費マインドの持ち直しがみられず、なかなか数字に反映していかない状態である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、来客数が少なかったものの、客単価が上昇したため、売上は横ばいで推移している。客の様子は悪くないが、物価の上昇のため節約をしているのか、来店頻度が落ちているように見受けられる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の動きが非常に悪いものの、高額商材の動きが好調のため、売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・買上点数、買上単価共に、目立った動きはみられていない。購入に至るまでが依然としてシビアであり、不要なものは買わないという傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月は春の新生活に向けて消費が活発になる時期であるが、前年と比較しても大きな変化はなく、景気の動きにも余り変化はない。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平均1品単価、来客数共に前年並みで推移している。消費全体の傾向に変化はないものの、以前より客の財布のひもが固まっているのか、買上点数は前年を下回っている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・売上97%、来客数98%、客単価96%と前期を下回っている。同業他社やドラッグストアの出店による影響が大きく、買上点数や客単価が特に落ち込んでいる。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比99.6%と前年を下回っている。買上単価98.9%、買上点数99.9%と消費者は買物を控えている。特に生鮮部門の売上が不振である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の閉店による来客数の増加に伴い、販売量も伸びている。ただし、買上点数は横ばいで推移しており、客単価は1～2月を下回っているなど、微妙な状況である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・復興需要の減少により、作業員数も少なくなっており、来客数が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年よりも気温が高めの日が多いにもかかわらず、来客数が少ない。必要なものを必要な時期にしか買わないという傾向がますます強くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・学生服の売上は前年並みとなっているものの、法人関係は決算期のため、建築関連の受注が増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・季節が前倒しで推移しており、春物商材の立ち上がり早い。しかし、単価が稼げる冬物商材の売上分をカバーするまでには至っていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により、入学式需要の前年比が40%も減少している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・季節商材においてエアコンは好調であるが、暖冬気味のため石油系の暖房商材は余り売れていない。また、冷蔵庫や洗濯機は単価が上がり売上を伸ばしているが、テレビは4K需要が期待していたほどではなく、前年並みとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月ではあるものの、販売量がなかなか伸びない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・3月は決算月の会社が多いが、来客数の動きは鈍いままである。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・注文家具なので手の込んだものを受注できれば売上は良くなるが、現在は余り変化がない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・店頭での販売は振るわないものの、ネット販売が順調である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により減少した石油製品の販売量は、結局シーズン最後まで回復していない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・例年よりも気温が高く天候が良いが、販売量に大きな変化はみられていない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数や単価に目立った動きがみられていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は送別会などを期待していたが、思ったほどの来客数とならずに、動きの鈍い状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に例年並みで推移しており、余り変化はみられていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊に関しては、ビジネス客の減少をインバウンドで埋めている状況が続いている。首都圏のように何十万人という数ではないが、東北の各都市においても宿泊におけるインバウンドの重要性が高まっている。ただし、プライダルは衰退傾向が続いており、景気に関してはどちらともいえない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・個人利用のレストランや、宿泊客、団体客利用の宴会場は、来客数、売上共にほぼ前年並みで推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの期間が長く、春休みに影響が出ているのか、売上が例年と比べて落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化はみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税の引上げを控えて、コストダウンの話ばかりとなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の様子に変化はみられていない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・中旬までは温暖であった天候が春休み以降は寒の戻りで芳しくなく、来客数は結果として前年並みとなっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価はここ数か月横ばいで推移しており、前年比も99～101%という動きが続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末を迎えているが、入金タイミングは5月頃となるため、各社共に厳しい様子である。業者から請求の前倒しの依頼がきている協力会社も出てきており、正規の支払期日を前倒しして対応している。その一方で、3月だけで4件の民間企業からプロポーザルへの参加要請がきている。先行き不透明といわれている業界ではあるものの、このような元気な企業もある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来客数及び新規受注客の減少により、受注量が減少傾向にある。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・リフォームにおいて、塗装工事は増えているものの、増改築工事は減少している。また、住宅設備機器は、給湯器や温水ルームヒーターが減少している。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・今月は決算セールを開催している。セール自体の売上は110%であるものの、日々の売上が落ち込んでいる。販売量も若干減少しているため、全体としての売上は96.4%となっている。
		一般小売店[酒]（経営者）	お客様の様子	・予想以上に苦しい月となっている。卒業式後の謝恩会などの予約はあるものの、酒類を飲まない若しくは1次会のみという会が少なくない。そのため、飲食店への販売量の動きが特に鈍くなり、結果として支払の遅れが出てきている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・前年以上にミセス向けのセミフォーマル需要などの衣料品の動きが鈍い。婦人服に対する消費意欲の低下を、今まで以上に実感している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・メーカー各社の値上げの方針により、段階的に店頭価格が上がっている。また、消費税の引上げを控えて、節約志向がますます強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この時期は、建設業などの年度末に関わる人達の動きで良くなるものだが、今年はそれほどの動きがなく、売上も減少傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・地元の都市部では来客数が回復傾向にあるものの、地方の動きは鈍いままである。人口減少、風評被害により売上が伸びない地域や、降雪が少ない影響が建設業の客の購入率が低下している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入社関係の来客数は順調に推移しているものの、中心客層となる50歳台の来客数が前年を大きく下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・既存店の来客数及び売上点数はほぼ前年並みであるものの、客単価の低下により、予算未達となっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・例年であれば春を迎えて雪も終わりの季節となるが、今年は春分の日以降も降雪が続いているため、客足が遠ざかり動きも悪くなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・将来への不安から、消費者は財布のひもを固くしている。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は彼岸のため期待をしていたが、来客数が少なく売上にもつなげていない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・仕入先で話す同業者からも、来客数や販売量などが落ち込んでいる様子がうかがえる。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・送別会シーズンのため来客数はあるものの、3か月前と比較してコース単価が下がっている。客からも景気は余り良くないという話を聞いている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・3月の寒波はそこまで強くなかったが、送別会などの動きが悪い。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・工事事業者の不足により、設備投資をした事業の工事対応が遅れている。そのため、新規加入者の契約ができない状況が続いている。労働者が首都圏などに流出しており、人手不足の影響は1～2か月ほど続くとみている。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・例月と比較すれば来客数、販売量共に増加しているものの、前年比としては大きく減少している。
		競艇場(職員)	単価の動き	・今年度最高記録の売上であった年末との比較のため、やや見劣りする数値となっている。
	×	一般小売店[医薬品](経営者)	それ以外	・繁華街では必需品である花屋が3月で閉店している。空き店舗は居酒屋となり営業をしているが、このように必要な店舗が少なくなってしまうことに、景気の悪さを実感している。また、1人で経営している飲食店やスナックなども閉店していると聞いている。
	×	一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・季節の変わり目ではあるがまだ寒いいため、春物商材などの需要が伸びていない。
	×	百貨店(買付担当)	お客様の様子	・天候や気温に大きく左右されている。また、消費税の引上げを意識してなのか買い控えが顕著にみられている。
	×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・3月から食品の値上げがスタートしている。対象となった商品の伸びは非常に鈍化しており、消費者の動きは節約志向に大きくかじを切っている。
	×	その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・これまでは定番商品の不振を何とか他の商品や販路拡大でカバーしていたが、今月は大幅な売上の落ち込みが避けられない状況となっている。地元よりも県外の売上が伸びてきているため、今後は重要販売先を大幅に変更して対応していく。
	×	その他専門店[靴](従業員)	販売量の動き	・気温が下がっているため、春物商材の動きが鈍い。
	×	高級レストラン(経営者)	お客様の様子	・客は景気の下向き感に敏感に反応して、消費をいろいろ抑えている様子である。これでは景気は悪くなっていくばかりである。
	×	観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・10連休となるゴールデンウィークの影響なのか、前年より宿泊客数が減少している。
	×	タクシー運転手	競争相手の様子	・地元のタクシードライバーは、利用者がいない場合は市内を流さずタクシー乗り場において付け待ち営業をしている。年明け以降は、市街で乗車した客から流しのタクシーをつかまえるために15分以上も待ったといわれることが普通となっている。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・大型の官庁案件や民間案件の受注により、景気は上向きとなっている。
		農林水産業(従業員)	それ以外	・前年の果樹農家の収入は単価が1～2割程度少なかった。そのため、春の農作業前に農業機械を買い換える農家が例年より少ないと農機具販売店が話している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3月は前半の動きが余り良くなかったものの、春休みに入ってからようやく土産関係が動き出している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いているなど、悪い状況に変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は3か月前と比べてほぼ横ばいで推移しているが、前年同月比では約5%落ちこんでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客によって状況に差が出ている。幸いにして好調な客が多く受注量は増えているが、全体的に良くなっているとは言いがたい。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・新規案件の受注が停滞している状況が続いている。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の他社への契約切替え傾向は、年々強くなってきている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・特に状況に変化はみられていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先に大きな変化はない。引き続き人材確保に苦戦している様子である。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・個人消費に関して、百貨店、スーパーの販売額は前年同月比のマイナス基調が継続している。一方、コンビニやドラッグストアの販売額は、前年同月比プラスで推移している。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・期末の大量広告出稿に期待していたが、前年並みで推移している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年度に使用する印刷物が多く発注される時期であるが、前年と比較して部数が減少している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末需要が想定よりも少なく、前年と比較しても余り伸びていない。客からはどこか慎重な姿勢がうかがえる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光客の数が前年同時期と比較して減少しているため、売上も若干減少している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月後半から受注量が急に減少している。回復の兆しがなく、低調のまま推移している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるが、取引先の話では、余り状況は良くない様子である。
		窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・公共事業の縮小や震災復興需要の減少により、地域間格差はあるものの、東北全体としては出荷量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	それ以外	・世界経済の鈍化により、設備投資が抑制されるなどの影響を懸念している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の減産が続く見込みである。また、4月から始まる予定の新製品の稼働も遅れている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降の広告受注が減少傾向にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・一部のスーパーでは、商品の値上げと値下げを繰り返すなど、消費者の値頃感を探る動きが続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・小売業関係において、売上、利益共に前年比の落ち込みが回復していない、むしろ悪化している。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料の値上げや物流関係の見直しの動きが続いている。販売価格を上げようと努力しているが、上手くいっていない。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売りやすい商品、買いやすい商品は特売価格の商品が中心となっている。そのため、販売価格の下降傾向が止まらない。
	x	*	*	*
雇用関連		-	-	-
(東北)		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・今月の新規就労者数は過去最高の120名超であり、終了者数が最も多い3月において純増を記録している。また、受注量も前年比20%増を確保できている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・飲食店や小売業などは、採用目標を高く掲げており、中途採用の人数を継続的に求めている企業が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・来年度契約において、例年よりも価格が上がっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今年に入り求人数はますます減少している。不動産業に多少の上向き感があるものの、基幹業種である製造業、流通の求人減が響いている。また、首都圏からの企業誘致策も目標の5%程度にとどまっており、地元の活性化には至っていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・それほど大きな減少幅ではないものの、求人数は前年より減少している。派遣社員の無期雇用化が進んで長期安定稼働が可能となったことが、新規求人数の減少につながっている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・売上低迷による雇用調整よりも、出店や事業展開の保留など採用困難による売上調整が目立っており、結果的に景気に悪影響を及ぼしている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年と比べて求職者の動きに勢いが無い。無期雇用転換や直接雇用への切替えにより、派遣期間満了に伴って新たな職場を探す人材が減少しているように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・業界的に3月はある程度の需要が見込まれる。ただし、前年と比較して良くなっているとは実感できない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数の増加幅が縮小しているが、求人に応募する求職者数も減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所への訪問や求人窓口などの感触においては、景気が悪化しているような様子はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前との比較では、新規求人数は24.1%、月間有効求人数は8.6%の増加となっている。しかし、前年同月と比較すると、新規求人数は1.5%、月間有効求人数は4.1%減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して横ばいで推移している。充足せず更新を繰り返す求人も多く、景況感に大きな変化はみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・大きな変化はなく、人手不足による求人数の増加傾向や、新規求職者の減少傾向が続いている。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・年度替わりのために人は動いているものの、年末年始であった3か月前の動きと比べても、さほどの変化はみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・復興需要のピークが過ぎたことにより、沿岸部を中心に求人数が減少している。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北関東)		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・暖冬の上、天候も安定している。来園者が増えた結果、飲食物販の客単価も上がっている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・3月に入り、来店、売上基調共に増加傾向である。衣料品、食料品がけん引している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・2016年秋から立ち上げたりリニューアルプロジェクトが終わり、館内が活性化している。若年層向け専門店がそろい、消費意欲が上がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候の影響が来客数が増えてきている。売上は来客数ほどは伸びておらず、現時点は良いとまではいえないが、今後に期待できる。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・歓迎会や町内会の集まりなどの宴会が入ったほか、月半ばまでは来客が増えている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・宿泊は、2月に引き続き3月も過去最高を記録しそうな勢いである。料飲は宴会予約の動きが若干鈍くなっており、全体では、やや良いといったところである。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・行楽シーズンに向かい、国内旅行者は今一つではあるものの、外国人旅行者の来訪数は増えてきている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・3月は年間で1番販売が伸びる月である。前年比では3割減少しているため、喜べない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・年度末でもあり、建設関係は特に忙しい。それに伴って、関連業者も忙しくしている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・来客数が前年比80%と店頭販売が減っており、外商の売上で落ち込みを少なくする状況が続いている。今後こうした状況が続くことはあり得る。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・早く暖かくなってほしいが、お彼岸までは寒い日の方が多く、人の動きは余りない。大型店で1日過ごす人は多いが、荷物は余り持っていない。我々個人店はなかなか客に来てもらえない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食品大型物産展など、食の提案に対するレスポンスは好調なもの、依然としてアパレルを中心としたファッション関連は、苦戦を強いられている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・イベント開催週などは集客、売上共に好調だが、1か月で見ると芳しくない。全体では3か月前と変わらない。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・全館でみると買上客数は前年並みだが、天候の影響か衣料品や理美容は低調である。業種によって好不調がまだら模様である。
		スーパー(商品部担当)	単価の動き	・客単価の落ち込みが続いている状況は変わらない。特に生鮮、青果物の単価下落が大きい。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客の様子自体は、今までとさほど変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・以前なら3月は、企業決算に合わせて代替車や新卒者の通勤用の新規購入などで、ある程度の販売台数を確保できていた。最近では、企業も乗れる間は乗り、新卒者は車に興味乏しい。営業努力によって3か月前を維持している状況である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・ここ2~3か月、新車、中古車の販売、車検、定期点検の販売量が全く横ばいである。悪くもなく、極端に台数が増えているということもないので、低い状態のまま推移している。
		住関連専門店(仕入担当)	来客数の動き	・寒暖の差が激しく、春に向けた商材の動きが良くない。特に、週末に天候が崩れることが多く、来客数のマイナスにつながっている。
		その他専門店[靴小売業](経営者)	販売量の動き	・相変わらず、景気は悪い状態が続いている。特に、生活防衛なのか、客が単価の高い良い物を買わなくなってきた。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・平日の客の動きが悪い状況が続いている。閉店する同業者が増えている。
		都市型ホテル(営業)	来客数の動き	・宿泊は順調に入っているが、稼働率は80%ぐらいである。宴会がやや伸び悩み、ホテル全体で考えると変わらない状況にある。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・2019年上期の宿泊プラン代金が全般的に上昇している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は送別会の時期で、タクシーの利用客が増えるともていたが、月初めは全く増えず、中旬頃から週末だけは、多少増えたものの、21時頃の早い時間帯まで、深夜の客が少ない。売上も10%程度止まりである。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼の動きが少し良くなったので、前年同月と比べて3%の増収である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・3月の年度末も、新たな大口受注もなく過ぎている。月を追うごとに、受注難が進んでいる。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・来場者数は、前年同月比で11月はマイナス431名、12月はプラス227名、1月もプラス215名と推移している。3か月平均では前年と変わらない。前年は悪天候によるクローズ日も発生していたが、今年は天候に恵まれクローズもなく推移している。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・今月は各社の人事異動が多いために、アパート、マンション等の引き合いや成約が多かった。ただ、店舗等は動きが全くない上に出店企業もないので、依然として、店舗関係の空室が多い。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣の工事現場等が完了し始めて、職人の来客数が減ったため、やや悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価は1人当たり751円と、前年比マイナス20円で推移している。値上げ商材が多いなか、より安い商材へのシフト、銘柄変更などがみられる。特に、たばこに表れている。高額付加価値品と低単価品への二極化の傾向がみられる。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・悪い状況がずっと続いている。それも少しずつ悪さが増しているというか、かなりひどい状況になってきており、客が本当に出てこない。あの手この手を使って誘客には相当力を注いでいるつもりだが、それでも客は出てこない。相当難しい状況に追い込まれている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活商材が例年より厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・例年3月は忙しくて仕方がないが、今年に限っては非常に悪い。販売量ももちろんだが、客の様子がいつもと違っている。あちこち歩いて見比べていて、なかなか決めてくれない。今までになかったことである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今までの年度末に比べて、販売量が非常に少なく、車の販売台数も少ない。自社の営業努力が足りないところもあるが、いろいろと客が動揺していると感じる。値段に敏感になったり、車を買うタイミングがずれ込んだりして、なかなか販売が通常に至らない。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売が減少してきており、受注も減少している。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・新年度の新規受託先数は高水準を継続できたものの、スタッフの確保難が重しとなっている。業種、社員数、エリア、提供時間等により選別をせざるを得ず、業界内で住み分けが進んでいくのではないかと。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ホテルを3棟運営している。3月はそれなりに期待していたが、県央、県北の2棟の稼働は若干落ち込んでいる。県南のホテルの稼働は良いものの、全体では思ったよりも落ちている。企業の出張や研修などの時期だが、企業景気が少し宿泊に影響しているのではないかと。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客は内向きな感じがしており、余り出歩きたがらない。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・人手不足と働き方改革の影響で、やや悪くなっている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年度末になり慌ただしいが、売上は伸びていない。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・当社のテレビ、インターネット、電話の加入獲得は増えている一方、支払の滞っている客が3月になって増えてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・7年目に入った円安誘導政策での物価上昇率2%の実現は、困難のようである。国際収支の構造変化で、円高にはなりにくく、給料が上がっても将来不安で、消費には回らない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・県内景気は商工業を見る限り、下降を続けている。消費も不発で、3月の繁忙期も僅かだが前年割れをしている。客の財布のひもは固く、浮上の兆しはみえない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税再増税の影響で、客が買い控えや買い急ぎの動きにほんろうされている。結局、結論は先延ばしになっている。
	x	*	*	*
企業動向関連 (北関東)		*	*	*
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏から秋にかけて立ち上げ予定の量産案件が増えてきている。そのための打合せや試作対応に追われている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年と比べて、月の売上が10%ほど各月共に伸びている。ただし、多少の不安要素もある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の北米販売が87か月連続で、前年超えとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・売上の95%を公共工事が占めているが、現政権誕生後、公共工事は順調に推移、今期も前年比15%増となっている。特に、地方業者に一番直結する市町村関連の発注が前年比21%増となっており、当社受注も前期比10%増である。ただし、10年来の建設業不況があったため、今でもボーナス支給は十分にできていない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末で駆け込み受注も多く、販売量が増加している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・季節的要因で忙しく推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この1～2か月は取引先の様子や受注、販売等の動きが若干鈍くなっており、やや良いとやや悪いの中間くらいで、変わらない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新年度商材、白物家電や寝具、また、収納ラックなどの生活用品は前年並みの物量依頼である。さらに、気温が高めなこともあり、夏物家電であるエアコンなどの初回発送は例年より早く、月末にかけて入っている。車両不足もあり、輸送量に対する運賃の高騰やよう車費の高騰など、荷主負担も増えている。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・取引先から「建物内の設備更新があるので立会業務を依頼したい」という話がある。年度内予算に少し余裕があったため、急ぎ年度内に行いたいとのことである。立会いに関する人件費を請求できるため、当社は若干の売上増にはなっている。ただし、社内で使用しているパソコンの一部で更新があったため、それを加味すると利益的にはプラスマイナスゼロである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の販売業、飲食業などは、大きな盛り上がりがありほとんどない。中小製造業もさほど動いていない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・景気は少し後退し、落ち込むのではないかと懸念があったが、身の回りでは余りそう感じない。横ばいで変わらないくらいのところで推移している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・相変わらず、小売業などは苦しい状況だが、輸出に関わっている中小企業も、勢いがなくなってきた。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の株価の低迷や消費税増税への懸念が早くも影響しているのではないかと。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が予想を下回っている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が予想よりも、はるかに少ない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・中価格帯の物販が特に悪く、年度末の販促広告の出稿状況も悪い。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3～4月の取引先の受注状況が芳しくないようで、生産調整をするとの情報が流れている。
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・卒業、卒園、退職等の時期でもあり、衣料品等や贈答品等に用いられる置物などの記念品や消費する食品関係のバック類詰め合わせギフト商材の動きが活発にみられている。当然、人の動きに伴って、物流関係も引越等々の要員募集が活発に見受けられている。ガソリン、灯油価格が若干上がりつつあるようだが、今月は活発さが多少見受けられる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	雇用形態の様子	・事務職であっても、雇用形態がパートや契約社員等では全く応募がない。雇用の安定を考えている傾向が求職者、保護者共にうかがえる。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・現状、仕事が暇なところはなく、忙しいところは変わらずに忙しい。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・相変わらず、正社員希望の求職者が多いものの、企業の求める人物像とのギャップがあり、採用に至らない。また、内定が出ても併願を理由とした辞退者が多い一方で、派遣希望者は特段増加していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数の3か月前との比較や前年同月比でもみても多少の増減はあるものの、ほぼ変わらない状況である。有効求人倍率も同様である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数は6.6%増加、有効求人数は21.4%増となっている。有効求人倍率は0.78ポイント増加し、2.78倍である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・力のある企業はどんどん良くなっていくと思うが、その一方で、経営悪化により突然の倒産や民事再生法の適用を受ける企業も多い。そのため、一概に上向きかといわれるとそうでもないようである。
		人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣社員の採用は、年々減少している。中途退職後、派遣社員へ移行する型が確立している。
	x	*	*	*

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (南関東)		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3月は卒業式、お彼岸、送別シーズンで、とても客入りが良い。時季的なこととても客が多いので、少々特殊な商売ともいえる（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・3月は前年比110%の売上である。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・増販月となるので、販売量や来客数も増えている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・法人においては、働き方改革、改元、消費税増税を契機としたシステム再構築の需要が堅調である（東京都）。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・今までの計画物件がようやく実現し、売上につながっている。また、3月は建築の設計自体が全体的に忙しくなっている（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	競争相手の様子	・1月に続き今月も近隣の大手チェーンの競合店が退店したため、来客数が増えて売上につながっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は、就職、進学などで移動する人が多いため、引っ越しに付随する仕事が多い。エアコン工事など商品以外の販売が好調である。
		一般小売店〔傘〕（店長）	来客数の動き	・来客数が少しずつ増えている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣商業施設の業態変更により、来客数が伸び、買い回りを含め、購買が促進されている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月の都内基幹店の売上は、目標の102.9%、前年比では101%、来客数は前年比99%と、今年に入り1～2月と苦戦していたところ、やや回復基調にある。インバウンド客の売上も前年比108%と、2月の落ち込みからの反動がみられる。特に、特選宝飾、時計が前年比107%、化粧品が同102%と好調である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・今までのように高額品だけではなく、衣料品を中心にファッション関連商材全体に動きが出てきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今は年度末に近いせいか、購買意欲はある。30年以上コンビニをやっているが、毎年大体変わらずに、年度末近くになると購買意欲が盛んになってくる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年比100%と回復傾向である。さらに、客単価は同105%前後を維持している。新生活需要が堅調に伸びていることや、キャッシュレス決済特需が要因と考えられる（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の決算セールが好調で、前年よりも売上が伸びている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・3月は最大の需要月であり、どの部門も売上が伸びている。
	その他専門店〔雑貨〕（営業担当）	販売量の動き	・1～2月と比較すると販売量が向上している他、客単価も若干伸びている。「平成最後の～」という言葉が様々な分野で使われているなか、個人消費においてもその言葉に押されて財布のひもが少し緩くなっていることも考えられる（東京都）。	
	高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・年度末を迎え、個人消費、法人消費共に若干伸びている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は前年同期比で若干上回っている。特に日曜日と祝日の増加が顕著である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月に引き続き3月もフリーの来客数が増えている。特に、3月に入ってからは、昼にも歓送迎会などの宴会が入ってきて、客の絶対数が増えている分、売上に貢献している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は卒園や会社の年度末で予約の数が2月よりも増えて良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・休日の来客数が伸びている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月に入り宿泊、レストラン共に高稼働で、特に、宿泊は卒業式シーズンや春休みとも重なり、中旬から連日満室となっている。レストランではディナーは例年並みの来客数だが、ランチを中心に満席の日が増えており、やや景気の回復を実感している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春休みに入り来客数が増加している。歓送迎会等の貸切需要もあり、全体的に良くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・果物狩りの商材が好調である（東京都）。
		タクシー運転手	それ以外	・日本はキャッシュレス決済後進国である。外国に比べてとても少ないようで、国はキャッシュレス決済を浸透させていきたいと考えているようである。今月も駅から帰宅するタクシー客は電車やバス並みにIC決済客が多くなっている。都内の法人タクシー団体では既に導入しているが、個人団体では今後の導入を検討している段階である。今月上旬は冬から春への変わり目で気温は比較的低く、日によってはマフラーなどの防寒具を持って外出しなければならなかった。下旬になると気温は上がってきたが、朝晩の寒暖差が大きい。陽気によって人の動きも変わり、桜の開花以降、夜の人出が多くなり、タクシーも忙しくなっている。景気はやや良い（東京都）。
		競輪場（職員）	単価の動き	・気温も暖かくなり、客の出足も好調でやや良くなっているが、もう少し上がると期待していた。単価的には0.5割くらいの微増にとどまっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式、入学式、入社式によって人の動きがあるので、良い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・取り掛かっているプロジェクトが完了に近づき、入金される。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今年に入ってから新築アパートは好調に推移している。大手不動産会社の施工不良問題などいろいろ騒がれているが、大きな影響は出ていない。金融機関も客の属性を判断して融資を絞っているのではなく、きちんと対応していると感じている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・特に変わらないが、このところ来客数が少なくなっている（東京都）。
		商店街（代表者）	それ以外	・低調な推移には変わりがない。クレジットカードの取扱いは、前年同月並みを何とかキープしている。悪いというほどではないが、良い方向に行っている手応えがないのが実状である。ただし、イベントに対するレスポンスは悪くないので、世の中のマインドが良くなれば、好転もあり得る（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・キャンペーン商品を勤めても余り動きはないが、IHヒーター、パッケージエアコンなど、工事を伴う商材の要望はある。消費税増税の話などは出ているので、期待している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・特にない。商売上、来客数が全てである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・4K放送が始まったが、テレビやビデオ関連の動きが余り良くない（東京都）。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数及び客単価はほぼ横ばいである。来街者数は増加しているようだが、購入には余りつながない（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・大口のギフト需要と、毎週イベントを行い、売上は伸びているが、来客数は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・相変わらず売上数量が伸びず、頭打ちの状況である。これといった好転材料もみえない。何とか現状を維持するので精一杯である。販売価格の値上げも、競争相手もあり、できるような状態ではない(東京都)。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・食料品はマイナス0.6と、全体的に前年を若干割っている。特に良くも悪くもなく、変わらない。少し勢いが無いような気がするが、様子見というところである(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・購買力の高い客層の消費マインドは根強い一方、不安定な株価と連動して中間層以下の動きは年末から低調になっている。ただし、そこからは横ばいで、悪化はしていない(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食料品関連はほぼ横ばいである一方、婦人アパレル、化粧品、ブランド品の動きが良く、インバウンドの売上も堅調な伸びを示している。なお、高級時計、宝飾品の動きは鈍いものの、全体ではほぼ前年実績ととらえることができている(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・業績をけん引していた購買力の高い富裕層の消費マインド低下により客単価が減少している。中間層の消費マインドも低く、春物やモチベーション需要も必要最小限の購買にとどまり、購買頻度の減少が継続している(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・月初は上客を招待した催事により、定価品を中心に比較的好調な推移を示していたものの、下旬になってから伸びが鈍化してきている。客がセールを探している様子も感じられる。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・前年にはないプロモーション施策を実施しており、それに対する客の反応が良好である(東京都)。
		百貨店(店長)	販売量の動き	・相変わらずの将来の不透明感に加えて、今年度は消費税増税を控え、来月からの値上げ予定も多数あるなか、消費者はなかなか消費を増やすことに前向きになれないようである。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・春節の効果もあり、訪日外国人消費はやや回復しているが、先行きの不透明さは拭えない(東京都)。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・競合他社との価格競争があり、商品自体の平均単価が下がっている。客は点数は買ってくれているが、1人当たりの買上額がなかなか前年に届いていない(東京都)。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・2月が非常に悪かったので、その分今月は良くなっているが、3か月通して見ると、余り変わらない。天候の他、野菜の相場安が続いている影響もある。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数、買上点数は前年並みを維持しているものの、単価の上昇がみられない(東京都)。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・ポイント還元日、又はチラシ広告商品に大きく左右されている。価格面では必要な物以外の購入が控えられている(東京都)。
		スーパー(販売促進担当)	単価の動き	・衣料品、食料品共に、商品単価がアップしたために来客数が横ばいでも売上は改善してきている。また、住居、肌着はセール効果が大きい。
		スーパー(仕入担当)	来客数の動き	・今月は天候も良く、販売点数が伸びている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・冷凍食品の売上は増加しているが、その分一般的な総菜の売上は頭打ちとなっている。客層も、高齢者の比重が上がり、客単価が低下しているが、総体的には以前と大差ない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は変わらないが、客の消費意欲は非常に低い。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・建築業者が増加している(東京都)。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客動向が低調なまま変わらない。2~3月は気温も高く、コンビニにとっては来客数が増える要素が多かったものの、前年を上回ってはいない(東京都)。
		コンビニ(商品開発担当)	販売量の動き	・前年に比べれば弱い、徐々に売上、単価が伸びてきている。ただし、来客数は一向に厳しい(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・寒暖差の激しい月のため、外出する人が少なく、来客数が減少している。ただし、目的買いの客は単価も高く、全体の売上は微増ながら前年をクリアできている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・春物衣料の立ち上がりは良い。気温が上昇し、外出着が前年並みに売れている。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・例年の入卒需要が低下傾向にある。カジュアル衣料会社、ECサイト等、異業種の参入が激化している状況や、消費者の新規購入意識の減少等が理由に挙げられる(東京都)。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・気温、気候に左右され、来客数が思うように伸びず、商品の売行きが悪くなっている。
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・春本番となり、羽織物やインナーが売れ始めてきているが、前年比では92%と、前年を下回る営業状況が続いている。物販は厳しい状況が続く。
		家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・例年3月は新生活需要で盛り上がる時期だが、今年はインバウンドを含めて総じて厳しい。客のレジ精算は前年を超えているものの、購買単価が低いため売上は前年を下回って推移している。商品的に見ても、全般的に前年割れの推移で、厳しい(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。来客数は多いが、なかなか契約に結び付かない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・決算も終盤となり、販売量と共に来客数も減ってきている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・車関係は、オプションが増えて、タイヤ等の単価も多少上がってきている。建設は人手不足で、時間単価を上げないと募集しても人が来ないと聞いている。景気は少しずつ良くなっている(東京都)。
		その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・どうも販売量の動きが芳しくない。もう少し動きが出てくると良い。
		その他専門店 [貴金属](統括)	販売量の動き	・来客数の増加と共に購買につながる接客数も増加傾向にある。以前と比較すると売上が伸び、景気は良くなってきている(東京都)。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・ほぼ前年どおりかやや上回るくらいの見通しである。海外では500万本級の大型タイトルが幾つかリリースされたにもかかわらず、日本市場は寂しい状況である(東京都)。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	販売量の動き	・リニューアル準備のため、ショッピングセンター内で少くない店舗が休業状態にあった。そのため、前年の売上には届かなかったが、既存店ベースでみるとマイナスではない。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・一般のレストラン利用に関しては、ほぼ前年同様の来客数で推移している。法人関連、宴会に関しても同じような状況である。ただし、一部で改元準備などの繁忙で、例年利用している客が日程変更をしたり、見送る状況などもある(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・販売単価、来客数、売上高、いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3月は、1~2月よりは売上が上がっている。年間で12月に次いで3月が景気が良い。人の動きが一番活発になる時期なので、売上はやや良い。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・表通りの朝は外国人観光客がほとんどという状態が更に増している。個店によっては、それが集客につながっていない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3か月前と余り変わらず、良くも悪くもない。客の様子を見ていても、飲む機会や食事をする機会が増えたわけでもなく、財布のひもが緩くなっているような感じは受けない。宴会などもそれほど増えていない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の12月1~26日までの前年比は、売上93.2%、来客数92.6%である。3月1~25日までの前年比は、売上100.5%、来客数97.3%である。今月初めに1店舗が全面改装オープンしている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・「変わらない」と回答したが、決して良い方向に向かっているわけではなく、数年前と比べると低い次元での「変わらない」である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・店舗による多少のばらつきはあるものの、既存店のレストラン売上は前年並みで、大きな変動は感じられない。都心の海外ブランドレストランでは、外国人旅行者を含む需要も変動がなく安定している（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・売上、客単価、店頭の通行量等は変わらない。飲み屋が多い地域なので、景気が良いときはにぎわう（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年の客からは順調に依頼をもらっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・早期のうちに完売していたゴールデンウィークの旅行について、取消料発生前に大幅なキャンセルが出たため、再販売を強いられている。夏場の予約はまずまずで、遅めの夏休み、9月も動いてきている（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月は団体、個人旅行共に前年を下回っている。特に、国内の団体と、個人の海外旅行が大きく前年を下回っており、具体的にも良くない。4月末からの10連休に対する旅行控えという声も聞かれている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・前年同月と比べて販売量はほぼ変わらない。
		旅行代理店（総務担当）	お客様の様子	・企業が開催する視察旅行等における集客数は横ばいである（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・桜が咲き始め、花見ともなれば、少しはタクシーの利用も増え、夜へと流れていくことを期待したい。昼間の利用が平均しているのが救いで、夜の利用の少ない日はまだまだ続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は年度末ということで多少の客が多くみられたが、今後そのまま伸びていくかどうか分からない（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客、特に主婦層や年配者に景気への元気がない（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・前年より景気は少しずつ下降傾向にある。年度末のため多少人の動きが感じられるが、例年どおりのことで、やはり前年同月比では落ち込んでいる。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネット、携帯電話料金を中心に月額料金が安いサービスの販売量は多くなっているが、有料多チャンネルサービス等、今より金額が上がるサービスについては販売量が鈍化している。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・前年にも増して、引越シーズン波が平準化している。新入居による新規通信サービスの加入特需が限定的である。テレビ視聴が固定回線からスマホ等に移っていることもあり、衛星多チャンネルサービスで特に新入居特需が減っているようである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に無駄を省き必要最低限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・消費税増税に向けた駆け込み消費がみられる業界も少しあるが、景気全体には大きな影響がないものとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当社の販売量は直近3か月間ほとんど横ばいで変化がないものの、やや低額商品の販売量が増えている（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・固定インターネット接続料の月額単価が前年より1,000円下がり、3,000円のサービスでないと売れない。3か月前と同じような状況が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・春になり、天候が良ければ来場者数は増えるが、少し風が吹いたり降雨の予報が出ると、激減に近くなる。景気が良いと人は元気になり、風でも雨でもゴルフをしようと思うが、そういう状況にはなっていない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と顧客数は変わらない。客数は月によって変わるが、前年と比較してもさほど増減はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・年度末のこの時期は例年新規案件は少なくなるが、景気の方向性は特に変化はない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・受注量は増えているが、例年どおりで、景気の良さを感じるレベルではない（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・期末で消費税増税の絡みがあるにもかかわらず、それほど良くはなっていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・戸建て分譲住宅については、年間で3月が最も動く時期であり、今回も前年同様の売上を確保できている。ただし、賃貸住宅建設請負については厳しい状況が続いており、消費税増税のインパクトも期待したほどではない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・現状は余り良くない。消費税が上がることもあり、客の購買意欲が非常に慎重になっており、値段の高い物とリーズナブルな物とをどういうふうを選択するか、かなり迷いながら買物をしている。着物を販売しているが、最近はレンタルが増えてきており、物の動きが非常に悪い。
		一般小売店[祭用品](経営者)	来客数の動き	・街に入出がない。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	販売量の動き	・店頭、外商共に、急激なダウンではないものの、じわじわと減少している。特に、店頭では、文房具がペーパーレスの波に押されて徐々に売れなくなっている。子供たちが学校で使う物は今まで指定の物があつたのだが、一気に少なくなってきた。また、外商の方も市が来年大きな新庁舎を作るということで、スチール案件等を絞り込む風潮になっており、1件当たりの額が下がっているため、若干減少してきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客は本当に必要な物を価格を比較して購入している。必要外の物は下見もせず、用事だけ済ませて帰る客が多くなっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、買上率が悪く、販売数量が厳しい。全カテゴリー共に厳しい状況だが、特に、リビングの高額品関連の動きが鈍い。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比95.1%、買上点数が前年比97.6%ということで、外的要因がない中で来客数、買上点数が前年を割っており、厳しい状況である。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・売上全体としては8%ほど前年を下回っている。食料品が前年を若干下回っているほか、衣料品、住まいの品関係が大きく落ち込んでいる。特に、化粧品や肌着のブランド品以外の、実需としての衣料品、住まいの品の落ち込みが大きくなっている。
		スーパー(営業担当)	単価の動き	・販売量、来客数共に若干減ってはいるが、それ以上に単価の落ち込みが大きい。ここにきて景気の悪さが出てきているような気がする(東京都)。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・気温低下の影響もあるが、来客数が93%と低迷している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・複数のコンビニエンスストアを運営しているが、来客数が前年同時期と比べて5%程度落ちている。たばこ税が上がったために単価は伸びているが、来客数は下がっていることから、今のところは景気が悪くなっているように感じる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・入進学の3月であり、年度末でもあるため、月末に向けシングル需要が伸びているが、前年比ではほぼ変わらない。年々減少傾向にあるようである。
		乗用車販売店(店長)	お客様の様子	・3月決算で多くの人へ促進をしているが、客の購入意欲が盛り上がり欠ける。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数が減少しており、販売量、販売額も若干落ち込んでいる状態が続いている。
		その他専門店[ドラッグストア](経営者)	販売量の動き	・例年に比べて花粉症対策商材の売れ方が2月にずれただため、3月の数字が厳しくなっている。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	お客様の様子	・暖かい日が続くなど、気温の影響もあり、春物衣料品が動き始めているが、客単価は低下傾向にある(東京都)。
		その他飲食[給食・レストラン](役員)	それ以外	・労働集約的な事業を主業としている当社の場合、最低賃金の引上げ、内部での賃金体系の見直し、残業規制、有休取得のための要員確保等、人件費に係る周辺環境の悪化が利益改善の重しになっている(東京都)。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・統一地方選挙も始まるし、改元やゴールデンウィークの大型連休もあるということで、なかなか客の財布のひもは固いようである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からのリアクションによる営業は、前年比で減少傾向にある。こちらからのアプローチによるアクション営業も同じエリアが対象なので、新鮮味が減ってきたこともあり、減少傾向にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期だが、前年に比べ盛り上がりには欠けており、前年には及ばない状況になっている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビ及びインターネット契約数が前年比でやや悪い（東京都）。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3月は年間を通して閑散時期となるため、3か月前の11月よりはやや悪くなっている（東京都）。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候が良かったにもかかわらず来場者数が落ち込み、予約の埋まり方も鈍くなっている。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・3月に入り、人の入れ替わりが多い。特に、サラリーマン層で入替えが大分あるようで、今まで来ていた客が来なくなったことが一番大きい。また、新台の良い機械が出ていないこともマイナス材料になっている（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きを見ると、販売量、売上共に微減傾向にある。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・2月の平均気温は前年に比べ約2度も高かったため、1戸あたりの電気使用量は前年同月比で大幅に減少している（東京都）。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・最近仕事量が落ちている。都心は景気が良いようだが、地方はかなり落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、ここ2～3年住宅の売行きがかなり悪い。政策が住宅取得に積極的でない影響である。生前贈与が今は700万円程度に減っており、住宅ローン減税も少なくなっている。ローン金利が幾ら低くても、中小企業の給与が上がらないまま物価と金利が上昇したら、ローンが払えなくなってしまうという不安を持っている。一方、請負工事では、工事原価が異常に上昇しているため、公共工事で赤字になってしまうこともある。
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	来客数の動き	・半年前に話のあった仕事が、いまだに具体的に進んでいない。こうした状況はまだしばらく続くのではないか。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・年度末の建材繁忙期とは思えないほど仕事量が少ない。前年と比べても需要が伸びていない（東京都）。
	×	一般小売店〔茶〕（経営者）	競争相手の様子	・来客数が非常に少なく、売上が落ち込んで、商店街が寂しくなっている。
	×	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・現状の景気は非常に悪い。来客数が本当に少なくなっている。物販店、小売店を営んでいる店にとっては、本当にやりづらい時代になっている（東京都）。
	×	衣料品専門店（役員）	単価の動き	・価格の高い物が売れない。売れるのは安い海外製品ばかりである。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・全ての選択肢が当てはまる。どうしようもないとはこのことである（東京都）。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・人口が少なくなってきたことを痛切に感じる。
企業動向関連 (南関東)		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・11月以来の2けた増であるが、一進一退の動きが継続している（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末なので受注量が増えている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・統一地方選挙と参議院選挙、新元号の行事等が多いからか、新しい案件の受注量が増えてきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。3月ば 年度末で忙しいが、例年に比べて個人客の客単価がや や良く、本数も増えている。定価37,400円の象牙の実 印はほとんど売れないが、特別に細工された良い物が 出て、9.5万円の注文があった。客単価が高めの個人 客が多くなっている（東京都）。
		広告代理店（従 業員）	取引先の様子	・ラグビーワールドカップや東京オリンピック、パラ リンピック1年前イベント等の需要がある。
		その他サービ ス業〔ディスプレ イ〕（経営者）	それ以外	・まだ受注には結び付かないが、問合せ案件は日々増 えている（東京都）。
		その他サービ ス業〔情報サービ ス〕（従業員）	受注量や販売量 の動き	・年度末の駆け込み需要が増大し、受注量が増してい る。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・ここにきて客単価、買上点数が減ってきている。必要 な物を必要な数だけ買っているようで、客の財布の ひもはまだ固いように見受けられる。
		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・印刷設備の増設により、受注件数、売上額共に前年 同期の目標を7%ほど上回っているが、印刷用紙の仕 入価格の値上がりで、売上増による利益の伸びは余り 期待できない（東京都）。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・同業者が廃業したりして、その分の仕事は回ってき ているが、価格が安く、利益につながっていない。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・生産量に対してはそこそこの稼働率を得ている。
		その他製造業 〔鞆〕（経営 者）	取引先の様子	・周りでは全体的に落ち込んでいるという話が聞こえ てくるが、当社は今のところ変わらない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・商品が思うような価格で売れない。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事の話は多くなっているが、鉄骨単価や下請額の上 昇で、単価が合わない。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・10月くらいにやや落ち着いた感がある。多少ピーク から落ちたのではないかと。当社は建築業なので、消費 税再増税の関係で、ここにきて駆け込みが若干増えて いる。
		輸送業（経営 者）	競争相手の様子	・同業者で組織する団体からの退会が続いており、今 月も廃業による退会が2社あった。常態化したドライ バー不足に、低迷する輸送量、働き方改革や罰則の強 化、資材の高騰等が要因と思われる。業界のシュリン ク化が大変危惧される（東京都）。
		輸送業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量等に特に変化はみられない。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・繁忙期の物量が増えていないこと、運賃交渉が継続 していることから、収益が伸び悩んでいる。
		金融業（統括）	取引先の様子	・3か月前と比べて余り大きな変化はない。雰囲気と か設備投資も余り変わっていない。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・国内景気は悪くはないが、米中の経済問題が不透明 な状況であり、どちらともいえない。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・賃貸の繁忙期もそろそろ終わりになるが、総合して 前年と変わらない。前年9月に報告した当社所有のワ ンルームは、新年になってようやく契約ができたよう である。8か月も空室だったため、経営上はリフォーム 代金を差し引くと大きなマイナスである。もちろん それなりの企画料も支払っている。前月報告した駅か らバス便の1Kも3室が決まり、残り2室である。これ も前年8月完成なので厳しい（東京都）。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・ビル賃貸業を営んでいる。空室も少なくテナント賃 料水準も徐々に上がっており、景気は悪くないと感じ るが、外資系のテナントの中には本国にある本社の景 気が悪く、日本支社の賃料の減額を要請してくると ころもあり、動きが読みにくい（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣の商店街まで歩いているが、飲食店が随分 代替わりして違う店になっている（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金や補助金の活用を目指す会社や資金繰りの厳 しい会社はまだ見受けられる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文件数や取引件数は、例年の年度末程度に回復しているが、単価が安いため利益につながっていない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・4月をまたいだ仕事が落ち着いてきているので、売上は横ばいである。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・当社の荷動きは内需主体であるので、前年並みに推移している。季節性があるので3か月前に比べると需要は増している。輸出に関しては1～3月は勢いがなく、需要が減退していると聞いている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は期末ということもあり、売上そのものはまずまずだが、次年度に向けて受注量がかかり減っている。景気がやや下向きになってきているのかもしれない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同じ得意先の同じ部品の受注量が、前年と比べて明らかに減ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上は、ここ10年間で最低の部類になっている。電力の削減方針により、電気を消費しない商品が求められている。まともな商品開発などできない（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子だが、サービス業では人手不足と時給の上昇が利益を圧迫している。不動産業では駅近物件は価格が高止まりで、商品の仕入れが厳しくなっている。また、賃貸アパート建設では金融機関の融資が通りにくくなっており、やや売上が落ち込んでいる企業が多くなっている。改元対応費用が掛かる企業もあり、利益が減少している。この時期の運送業は引越シーズンなので盛況だが、人手不足が課題となっている。総体的にはやや景気は後退している（東京都）。
		金融業（役員）	取引先の様子	・平成31年1～3月期の取引先景況レポートにおいて、全業種総合の業況判断DIは2.5と3期連続のプラス水準となっているものの、前期比では0.6ポイントの低下となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店の客単価が落ち込んでいる。
		税理士	取引先の様子	・英国のEU離脱問題に端を発する欧州の景気低迷、米国の株安を受けて、日本も連鎖的に株安が進んでいる。政府の景気動向の下方修正は経済には打撃であり、消費意欲は薄れている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・金属加工の中小企業では、受注の減少が徐々に浸透しつつある（東京都）。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年受注している学校の卒業式関連の制作が減少している（東京都）。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している（東京都）。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・人手不足による募集単価の高騰が利益を圧迫し、人手の確保が難しい（東京都）。
	×	出版・印刷・同関連産業（所長）	それ以外	・前月より更に用紙調達に難しい状況になっている。クライアントも理解してくれており、代替案や中止が頻発している。
	×	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の5割を占める化粧品容器の取引先から、前年大増産の命を受けて、新工場建築等の大幅設備投資に踏み切り、今月完成したが、その直後に在庫過剰で発注がなくなった。死活問題であり、途方に暮れている。
	×	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・計画されていた新設、増設、更新などの設備計画を延期する取引先が多く、景気は後退局面と感じられる。
雇用関連		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は右肩上がりである。派遣スタッフから直接雇用への転換も進んでいる（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(南関東)		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・今月は倒産、廃業はゼロだが、新規が86件ととてつもなく多い。3か月前と比べて3.6倍、前年比でも2.5倍以上である。年度末ということもあるが、相当良くなっている。
		*	*	*
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・最近、大企業のリストラがまた目立っている。求職者数が大分増えてきている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・企業からの求人は引き続き多いが、人材不足により採用に苦戦する状態が続いている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・身の回りの消費動向に上向いている感触がない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・無期雇用への転換が増えることで、単価が全体的に上がっている(東京都)。
		人材派遣会社(支店長)	それ以外	・業績は人材紹介を中心に前年比で伸長しているが、人材派遣の伸びは鈍化傾向にある(東京都)。
		求人情報誌製作会社(広報担当)	採用者数の動き	・引き続き景気のやや良い状態が続いている(東京都)。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・全体の求人数は前年比で増加傾向が続いているが、一方で近隣の大企業グループの合理化など人員整理も進んでおり、景気は上向きとはいえない。
		民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	・2020年度採用が本格的にスタートし、学生の売り市場であることは変わらないが、企業が新たな企画を打ち出すほどの余力はない。2021年度採用は、東京オリンピックなどの影響で企業は早期の取組を加速しているが、追加予算があるわけではない(東京都)。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・企業の売上、収益状況は安定しているが、採用については常に期待した求人採用に至らない。業務のIT化は進めているが、更なる業務の改善が必須である(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・求人数は前年比10%強と堅調に推移してはいるものの、求職者の確保が難航していることに加え、派遣先への直接雇用の切替え増加などによる影響を受けている。長期派遣労働者数は前年割れに陥っており、労働者派遣法3年の問題も大きく、今後も減少傾向は続く(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・求人数と新規派遣登録希望者の双方が減少しており、採用数も前月に比べて大幅に減少している。また、今月末での派遣契約期間満了数も多くなっている(東京都)。
		人材派遣会社(営業担当)	周辺企業の様子	・エンジニア派遣の引き合いが若干減少してきている(東京都)。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者登録数が3か月前よりも14.3%増加しているなかで、新規求人数は3%増とやや減少している。また、ハローワーク利用者も在職者の利用が増えているように感じる(東京都)。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・悪くなっているというより、少し慎重になっているという状況である。一部の大手メーカーなどは米中の貿易摩擦問題の影響を受けて先行きが見通しにくく、求人意欲がやや慎重になってきている(東京都)。
	x	求人情報誌製作会社(所長)	求人数の動き	・年明けから徐々に求人数が減り続けており、3月に入り急激に落ち込んでいるように感じている。

5. 甲信越(地域別調査機関:株式会社日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・年度末、雪解け、入学、就職時期を迎え、5月までは業界的に活発な動きとなる。今冬の暖冬や小雪による季節商材の低迷を補うことが出来るか心配である。
		観光型ホテル(支配人)	来客数の動き	・1月までは雪不足によりスキー客が少なく苦戦を強いられたが、シーズン後半には雪も降り、巻き返しができている。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・前年比で宿泊客数、売上共に増加している。
		遊園地(職員)	来客数の動き	・来園客数は前年を大きく上回っているものの、3か月前と比べると伸び幅が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・雪国のゴルフシーズンが開幕し、入場客の推移は好調である。団塊世代以上の元気な客がいるので、あと数年は持続できるとみている。自助努力によって、未来に備えるべく努力している最中である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月下旬に、新高校生の入試の合格発表、オリエンテーションがあり、字販の集計等をしているが、今年も前年とほぼ変わらないくらいの注文が入り、ほっとしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費税再増税の話題は出始めているが、直接の売上には結び付かない。商品の値上げも話には出るが、客は必要でない物への出費は控えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客足も少なく、話にならない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・僅かながら、消費税再増税前の駆け込みとみられる新車の受注が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検、一般整備は目標金額、在庫台数共に上回り、新車購入等の話も増加している。ただし、契約までは相変わらず時間が掛かっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・歓送迎会の時期、大手ホテル等は好調との話もあるが、個店ではそれほど話もない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3月は、天候が良くなり春休みや同級会の需要などが増えるはずだが、今年はその動きが少ない。特に土曜日の入込が悪く、売上が伸びない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の動きが悪いと単価が悪くなるので、1日の売上は落ちる。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・同業他社の進出や営業強化等で、乗換えの保留や解約が増加しており、厳しい状況である。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・この冬は降雪も少なく、例年になくクローズが少なかった。ただし、平日の客単価は低く、来場者は伸びたものの、売上は微増となっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・暖かくなってきて季節の変わり目が過ぎ、一段落したところである。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・忙しい状態が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・人の動きが少ないと感じる。特に、客の買上点数が少なく財布のひもが固くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が良く、来客数は安定しているが、買上点数は減少している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・野菜価格の下落が響いている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・今月中旬、配送業者から値上げの要請を受けた。長野から東京へ、12キロのリンゴを送るのに、今までは940円だったが、今後は1,815円になり、もう1社の配送業者は1,477円とのことである。弁当を入れる段ボールや牛乳も値上げと、値上げ品が多い。消費税が10%になった時点で、弁当容器やご飯の量等の見直しを行いたい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・10月の消費税再増税を前に活気付くと思っていたが、消費自体は冷え込んでおり、攻めた経営ができない状況である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・同業他店が出店して1年が経ったが、前年同月比でも、若干落ち込みがあるので、多少景気が悪いのではないかと。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年に比べて1割ほど、来客数が減っている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・買換えサイクルが格段に伸びており、下取り額を増額しても来客数は伸びない。セール時の来客数も減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会シーズンだが宴会の動きが低調である。フリーの客も少なく、客単価も良くない。前年と比べると、はっきりと悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・低価格が売りのランチの売上、来店客がここ数か月横ばいである。高単価なディナーの売上及び来店客は、ここ2～3か月、前年同時期割れで、下がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・一般企業の旅行や出張が減少している。中国と米国の情勢悪化により、輸出関連企業の先行き懸念から、動きが鈍い。個人需要は平年並みであるものの、比較的安近短の旅行地の要望が多い。全体的には悪くなっている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響も多少はあるにしても、人出の少なさは目を覆うばかりである。当然売上も全く伸びない。客が必要に迫られて来店し購入する以外は、ほとんど売上もない。
	×	スナック（経営者）	競争相手の様子	・客の様子などいろいろな点からみて悪くなっている。とにかく競争相手がどうなっているか、様子を知りたい。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注量は増えている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気のやや悪い状況が、変わらずに続いている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・紙代の値上げを販売価格に転嫁できないので、厳しい状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・中国人来店客による一部店頭販売商材の売上が、増加傾向である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬により、人々の動きが活発になってきている。年度末で、工事の成約も増えている。
		食料品製造業（製造担当）	取引先の様子	・新規スーパーの参入で、安売りが始まっている。しばらくは客の流れが変わる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業を中心に、米中貿易摩擦の影響が生じ始めている企業が増えている。
		金融業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・業種別に違いはあるが、製造業の景況感が特に悪化している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が変わらない、あるいは微減しているなか、人手不足が続いている。さらに、紙媒体での広告出稿が減少し、前年実績を下回っている。
	×	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月ということで、小売向けの展示会が幾つか開催されたが、いずれも来場者、売上共に大幅に減少している。ただし、来場者のなかには消費税再増税前に「買うなら早めの方が良い」といった再増税を意識した発言もあった。中国向けは低価格品に動きがあるが、中価格帯～高額品の動きは低調である。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前から新規求人数が増加傾向にあり、有効求人倍率も0.03ポイント上昇している。製造業の一部、半導体製造装置関連では弱い動きが見られるものの、自動車部品関連企業からは「堅調に推移している」との声が聞かれる。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・相変わらず、ハローワーク経由も含めて求職活動は苦戦している。ハローワーク経由では、1企業に平均15名が応募しており、決まらない方が大半である。正社員を目指す方が多く、派遣業界も人が集まらない状況で、購買意欲が湧くはずがない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業の人手不足が深刻で、今までは求人誌など共同広告での募集が多かったが、最近、単独で新聞の折込チラシを出して募集する企業が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、新規出店等による求人が少なかったことに、更新時期のずれも重なり、前年比7.5%減少している。暖冬の影響も業種によって明暗を分けている。求職者は2.3%減少し、在職者の割合が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年7月より高水準を維持している。有効求職者数の動きに変化はみられない。
	×	*	*	*
		-	-	-

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

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

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・天候に恵まれ、当地への来訪者も順調に増えている。熟年夫婦、卒業旅行や子供連れ家族等、多様な人でにぎわっている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・消費税の引上げや4月以降の減税措置の改定を控え、例年では3月初旬に失速する販売が今年は順調に推移した。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・3月の気候は極端であったが、春物衣料を中心に雑貨を含め好調であったことに加え、インバウンドや富裕層を中心とした購買が売上全体をけん引した。また、桜の開花も3月となり、花見や行楽商戦の売上も着実に確保した。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・地物生産の食品に人気があり、売行きが良かった。
		スーパー(販売担当)	競争相手の様子	・競合店が閉店し新しい客が増えた。広告を入れる日曜日の朝の混み方が激しくなった。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・今月は、少し理由は分からないけれども、各店とも来客数が前年より伸びている状況である。単価は余り変わっていないが、売上自体も前年比で伸びている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・春先になり、多少人の動きが活発になっている気がする。ただし、それが当店の売上増にはまだ結び付いていないような気がする。
		衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	・商品が動き始めている。今まで止まっていた企画物もサンプル依頼があり、徐々に回復し始めている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・3月は前年比の来客数が前月と変わらず低いものの、客単価が前年を5%程度上回っており、売上は前年を上回っている。住宅減税に伴う新築需要で家電品の需要が高まったことと住みリフォームへの関心も高く売上に貢献した。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・決算月ということもあり、客の動きも良い。購買意欲もこの時期は高い。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・3月は店舗目標を達成でき、営業利益も年度で達成できた。新年度へ向けて新型車種が早々に発売され、来場者数も増えている。
		その他専門店〔書籍〕(店員)	来客数の動き	・新入学シーズンになって、地域の中で閉店する店等もあり最大級の店舗となったため、客が集中して文具や辞書等、売上を伸ばしたので、良くなったと思う。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・前年の3月よりも忙しかった。
		都市型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・宿泊は、季節要因で12月以降の悪かった状況からやや改善する。レストランは、低迷している。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・暖冬により、天候への警戒心が弱く社員旅行などの計画にも影響がなかった。個人旅行についてはゴールデンウィークの駆け込み需要が続いている。
		通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・新年度を前に、光回線や電話回線の新規申込みが増加している。
		テーマパーク職員(総務担当)	来客数の動き	・入園者数が計画数を7,000人ほど上回っている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・前月末から、ホワイトニングや春夏メイクの新商品のキャンペーンが始まり、その買上がある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・卒業式シーズンというのもあって、急ぎよ来店した客も多かったため、いつもよりは少し売上があったような気がする。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・注文住宅に関する消費税引上げ前の最終月及び決算月でもあり、販売が伸びている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売箇所により、売上が上がっているところ、落ち込んでいるところと場所によって変わっており、販売量も大した差はない。	
	商店街(代表者)	販売量の動き	・今月に入り、少し暖かくもなり来客数が若干増えてきている関係で、販売量も若干だが伸びているように感じている。	
	商店街(代表者)	お客様の様子	・年度末なので商品は動くけれども、景気自体が良いという実感は全くない。	
	一般小売店〔結納品〕(経営者)	販売量の動き	・景気は余り良くないまま、同じ感じで進んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・当店の入っているテナントビルは、駅前開発で6月をもって全ての店舗が退店する。現在閉店セール中で多少来客数が多く売上もまあまあだが、閉店セールにしてはそんなに忙しくない。こういう風景をみると客の目は厳しい。今必要な物しか買われないようだ。食品スーパーは忙しそうに見える。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・今年のお彼岸は例年に比べて仏壇、墓の花の売上が20%くらい落ちた。天候、曜日など考えられることはあるが、墓参りをする人が減っているのは確かである。卒業や退職等のギフトは、まずまずよく売れている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・贈答品店では3月は数字が伸びてくるが、変わらない状況である。法人客も年度末の会合をせず、堅実な動きである。個人客も、4月等を見計らって値上げ前の3月に買っておこうという人もいなくて残念だが、個人も堅実である。したがって、3月は、個人客、法人客共、堅実に財布のひもをきちんと締めながら動いている感じである。前年の3月と余り変わらない状況である。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・引き続き例年の年度替わり並みの受注量が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日の夕方も土日祝日の昼間も、それほど来客数が減っているわけではなく、高額商品を買う人限定かもしれないが、足入れを希望してサイズを確認し、多分ネットで購入していると思われるので、高額商品ほど売行きが厳しい状況になっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・現状の売上は前年を超えて推移しているが、要因としては食料品及び高額品の好調とインバウンド客に支えられた化粧品、レストランの大幅な伸びによるものである。百貨店の中心客である中間層の利用は、引き続き厳しい状況である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・月初は物産展の影響もあり好調に推移したが、暖かくなってきたにもかかわらず、依然として衣料品の動きが鈍い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・ホワイトデー需要は年々減少し単価も下がっている。3月後半になると卒入学、就職など節目を迎え、ギフト需要が増加したものの単価は下がっている。10月の消費税引上げを見据えた高単価商品の需要は伸びている。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・高額品は引き続き動きが悪くない。また、インバウンド消費も、2月以降は好調な状況が続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・平成最後のお礼参りが、春休みに入り予想以上に参拝客が増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・この1か月、来客数は増えているが客単価は下落している。ぜいたく品やし好品の購買は控えているような感じがする。
		スーパー（店員）	単価の動き	・みかんやイチゴの品ぞろえが終盤を迎え、気候が暖かくなり、鍋などの食材の購入も減少している。花見関連商材が多少出ている感じだが、やや弱い。
		スーパー（商品管理担当）	単価の動き	・値上げ前の購買が余り強くない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・周りの同じような小売業がいろいろな販売イベントをやっているので、客がそちらに流れている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・開業後5年以上経過している店舗は前年割れをしているが、2～3年目の店舗は売上を伸ばしているため、全体的には余り変わらない。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・単価の動きはたばこの値上げによるもので、思ったほどではなかった。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は前年を僅かながら超えているが、前年10月に値上げたたばこの影響やカード類によるもので、来客数は相変わらず微減である。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は横ばいが少し増加傾向だが、客単価は下落気味である。トータルで考えたときの販売量は増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・店頭で客と向き合っているが景気が良くなっているという実感は受けない。売上は前年比100.2%と横ばいである。景気としては変わらないが、ポジティブな意見ではない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・前月の売上が悪かったので相対的に今月は良くなっているが、2か月平均をとると前年並みである。引越等々のシングル需要が例年より早いため、来客数は伸びたが単価は低い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期ということもあり、前月と比べると販売台数は増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期で客の動きは活発になっており、店舗の販売台数は目標の120%で推移しており、前年以上の販売台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・期末決算時期であったが、車両購入が必要と考える人は購入すべきか検討してくれたが、こちらからアクションを仕掛けた客は勢いに流されず、検討してもらえなかった。まだまだ市場は厳しいと感じられた。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車のカーディーラーは、決算になるとやはりたくさん売れる。なおかつ10月の消費税引上げの問題があるので、本来であればもう少し売れるのかという予測をしていたが、思ったほど売上が伸びていないので、景気は下向きなのかもしれないと思う。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・全体的に最近上り調子なのか、良いという実感を持っている。今月もいろいろな意味で悪くなかった。よそに聞いても、競争相手の様子を聞いても、割と動き出しているといっている。オークションの値段も、単価の動きは割と高めでよく売れている。急激に良くなっているかということそうでもないが、大体良いような気がする。3か月前も良かったような気がするの、そこからは変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前半は芳しくない来客数、販売数だったが、中旬から非常に多くの来客があり、目標並みの成約に結び付いた。税制改革について、駆け込み需要が若干あったと感じる。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・戸建て住宅やリフォーム等に、消費税引上げ前の駆け込み需要がみられないこと、企業の設備投資やその他大規模改修等についても例月と変わらないため、余り大きな動きはみられない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3月はよく売れたと思う。会社関係の客が多かったように思う。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量の増減は余りない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・地政学的にネガティブな感じの業界と、東京オリンピック関連やインバウンド関連などで好景気な業界との心理的印象が真逆のため、全体的にはどちらともいえない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前の減収理由は催事物の不調が原因であるのに対して、今月の減収理由は、前年の祝い事を含めた大型宴会数件に変わる案件が1つも受注できなかったため、景気としては変わらず、やや悪い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新年度のスケジュールも決まり、ゴールデンウィークに消費が集中するので、それ以降の見通しは不透明である。社員旅行が秋に変更されたりしている。そろそろ、夏休みや秋の連休の旅行計画も、話が出ているが分からないので変わらないかもしれない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・例年暖かくなると客が動き出し受注が増えるが、今年は例年より若干少ない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春節も含め中国の電子商取引法も浸透してきたので、好調だった爆買いが終わったと思われる。国内でも年度替わりに当たり値上げがめじる押しになっている環境で、買い控えが進んでいる。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・5月の大型連休で旅行に出掛ける旅行者は、前年に比べると増加していると思うが、10連休の割には期待外れである。旅行代金が一番高い期間のため予約をちゅうちょする客もあり、今後の貯金に備える様子が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・街中の飲食店街や飲み屋街は、長い間、来客が少ない。今日も街中が静かという感じである。居酒屋の経営者からも、なかなか良くなってこないという愚痴ばかりを聞いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月から低迷中そのまま現状維持である。
		観光名所（案内係）	お客様の様子	・街の繁華街も人通りがまだ増えているとはいえない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月も引き続き好調である。前年末から天候にも恵まれ、入場者数、売上共前年を上回っており、順調に推移している。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・乗客数等に余り変化がなく、このまま推移しそうである。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・福祉用具レンタルでも最低機能の低価格品が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・横ばい状態である。消費税引上げ前の駆け込みの影響はまだみられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・賃貸業界は繁忙期で、当社はシステム変更したことも重なり、入居率が例年に比べ増加した。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今年に入ってまた、千円以上の商品の売行きが鈍い。今月に入り千円以下の商品は前年を上回ってきた。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・消費は低調ムードである。マスコミの、景気が暗いとか米国の景気も減速との報道により、全体に低調である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・食事中心の店で、飲物を注文しない客が増えている。客単価が上がらない傾向が非常に強くなってきている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・日並びのためか、なかなかはっきりと暖かくならないためか、前年比では下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・米国の中国に対する高い関税で中国の輸出が減り、我が国の中国に対する輸出も減り、電子部品業界や工業業界が困っている。日常の買物も、同じ商品が安く売っているディスカウントスーパーに買物客が来店し、既存スーパーマーケットはその影響で客が少なくなり、困っている。人手不足は相変わらずで、中小の経営者も困っている。今月の景気は、徐々に弱くなり、節約志向がますます進み、景気としては余り良くないと思う。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・青果売場では地元産のたけのこなどは、よく動いている。鮮魚ではコウナゴが今年も禁漁のため活気が出ないなどで、全体的に数字が上がってこない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上は前年比99%で、予算に対しては101%であった。前年に対して数字が未達であることが多くなり、厳しい状況である。
		スーパー（ブロック長）	販売量の動き	・競合他社との競争の中で、来客数はほぼ横ばいだが、買上点数の減少により客単価も落ちている。週末でも買上の量が減っていると感じる。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・アップグレード業態は変化がないが、レギュラー業態の客単価が微減である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年比の来客数は前月と比較してマイナス2%となっている。特に、米飯ではマイナス3%と、競合各社での値引きが大きく影響している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・桜の開花宣言後、気温の低い日が多く、3月中には見頃に至らず、花見需要商品は動かなかった。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・3か月前は季節商材の販売があった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、客単価が下がっている分、売上が落ちている。目先を変えるために新規メーカーを取り入れても、以前のように目新しいと買ってしてくれる客が少なくなった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年は単身者の引っ越し需要で忙しいのだが、件数は半分以下である。シングル向けセットも一番価格が安い物が選ばれている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・節約志向が強くなっている一方で、晴れの日等の利用は多くなっている。また、歓送迎会等の春のイベントが少人数化している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・毎月、同じような現象がみられるが、業界別で、景気の良い業界の客は来店するが、一般の給与所得層の客は段々と減っている。単価も極端に二極化している。一般の消費者に関する消費マインドは減退傾向にあると思う。
		その他飲食[ワイン輸入]（経営企画担当）	来客数の動き	・消費意欲は高いものの、来店頻度が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約のリードタイムが短くなった。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・製造業を中心に宴会の開催取消しが相次いでいる。取消し理由は業績不振が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・韓国への政府の対応に不満と不安が大ききようだ。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は例年並みだが、解約件数が増加しており、客単価の下落も顕著である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売上につながるような問合せがない。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人の客が少ない。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との会話では、給料も上がらないし、景気は良くないということである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・3か月前というと、12月はやはり正月前で忙しくて、1～2月は悪かった。3月は、1～2月ほどではないが、悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・やはり地方は景気が悪い。それが一番だと思う。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・メインの取引会社で組織改編があり、客先の設計部がなくなりそうである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・個人住宅の改装工事の話が少なくなってきた。
		その他住宅[住宅管理]（経営者）	お客様の様子	・受注は増えているが、材料費、人件費共に上がり、利益率の悪い仕事ばかりが増えている。必要最低限度の発注しかない。まだまだこの状態が続く。
	×	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末に大口の客が倒産し、それ以降売上が極めて厳しい状況にある。新規の取引先も見込めず危機的な状況である。
	×	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・食料品は堅調でも衣料品を中心にファッション部門が苦戦している。全国的には好調なインバウンドの売上は、地方なので、低調な推移が続いている。
	×	理美容室（経営者）	お客様の様子	・今年も客の来店サイクルが長い。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外での売上が予想よりは好調で、利益も上振れしそうである。
		通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・単価は低いままであるが、受注数や案件数は増えてきている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業や部品製造等の客といろいろ話をすると、例年よりも若干景気としては良いようなイメージを持つ。販売量、製造量などが、比較的見込みとして多く発注されているということがあるので、例年に比べると若干ではあるが良いイメージがある。
		その他サービス業[ソフト開発]（社員）	取引先の様子	・今期の案件がほぼ埋まり、プログラマーの確保が課題となってきた。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・薬には新薬と後発薬があり、以前は余り感じていなかったが、最近は後発薬を選ぶ患者が増えているように思う。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・特段景気が上向きとは思わないが、下降しているとも思えず、ほぼ横ばいの緩やかな好景気が維持されている。人手不足のことばかり書いているが、コンビニにみられるアジア系外国人採用の波が我が国の会社にも押し寄せ、自身の勤務先でも採用や研修の機会が増えている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・こなしきれないほどの引き合いが続いている。量産品ではないので、多いほど良いというものではなく、納期対応や品質確保などでむしろ不安も強い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月以降、2割程度の落ち込みが始まり、ここ1～3か月は、継続的に2割落ちた状態が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ケーブルテレビなどを含む通信事業者の設備投資意欲は強いまま推移している。4K・8K放送に対応するセンター系機器の導入はほぼ一巡しているが、チューナーなど家庭向け機器の需要が少しずつ増えている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の生産計画、それほど変化がない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・3月は消費税優遇措置期間であったが客の動きは鈍く、来場者数や契約数は期待以下で伸びていない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財、生産財の大手荷主の物量に大きな変化はない。ただし、相変わらずスポット運行のトラックがつかまりにくく、客の要望に添えないことが多い。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは前年の101.0%なので、ほとんど変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の景気を考えると、前年末はそれほど好景気感がなかった。毎年、年末は荷物の数がふくそうするので、その量や期間によって、どれくらい景気が左右しているのか判断ができるのだが、そのときと比べて、この年度末の3月も、それほど大きな動きがなくて淡々とした月になっている。景気の良しあしはそれほどないと考えている。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・3月に入りこれまでの荷動きは、前年同月に比較するとやや低調である。しかし、業界を挙げて運転手不足や働き方改革などにより運賃見直しが行われており業績は好調である。一方、大手引越し業者の行政処分や賃貸業者の問題、運転手不足、働き方改革などの影響で、引越し部門はこれまでにない状況である。需要に応えられず、一部では法外な見積りや請求がされているようで混乱している。景気動向とは別に人口減や引越し需要の減少傾向もあるが、不動産業界や人事異動の時期など、今後の対応にも変化が出てくるようである。
		通信業（総務担当）	それ以外	・年度末の決算を控えて、慎重になっている。ただし、身の回りでは決算数字にて小額備品類が購入されている。多くの企業でも同様で、事務機類の在庫一掃が発生している。したがって、話題も乏しく変わらない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・個人の仕事量には余り増減が感じられない。景気判断に特に注意することは感じられない。東京や名古屋等の大都市と異なり、景気には時間差があると思われる。長い目でみれば、東京オリンピックまではこの状況が続くような気がする。消費税引上げの影響はクリアされたような雰囲気である。好景気を余り期待しすぎることもしがななものかと思う。良くならなくても、この状況より悪くならないようにしたいという思いが、皆の頭の片隅にあるようである。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替相場もボックス圏内であり、個人投資家の含み益も増えていない。個人投資家以外の個人も、所得が増えているという実感が少ない客が多い。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新規の広告依頼もあるが、逆に実績のある案件が減少したりしているため、変わっていない。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが変わらない。このような常用で動いている業者は、燃料費や修理代の動きで利益が左右される。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		公認会計士	それ以外	・大企業は適正な範囲の為替レート等による好調を維持しているが、中堅・中小企業の業績は厳しい。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告が終わったところだが、一般消費者を客としている事業所は不振で、業者間での仕事をしている事業所は好調だった。この傾向はしばらく続いているので、変わらない。
		その他非製造業 〔ソフト開発〕 （経営者）	取引先の様子	・大手企業において、利益の減少から外部へ出す仕事の減少傾向がみられる。今後、厳しい状態が現出する思考である。
		食料品製造業 （経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費の高騰により収益が悪化している。先行きにも明るい兆しは感じられない。
		食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・春先に掛けて受注量は軒並み平均状態である。時期的には年間でも販売の落ち込む時期ではある。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 （顧問）	受注量や販売量の動き	・原材料や運賃等の値上げがあり、業績は余り良くない。
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材メーカーの需要が低迷しており、当社の出荷製品である電子材料向けプラスチック容器の需要も、多少落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・どこの取引先でも景気が良くないという話ばかりを聞く。米国と中国の貿易関係の悪化から、じわじわと受注量が減っているという。ピークの頃から半減という取引先もある。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。価格競争があり、単価も下落傾向である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場の自動車向け設備投資が、軒並み延期になったり、中止になっている。アジアも引き合いが激減した。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が例年に比べ少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の業界が規制等で、設備投資全体を縮めているので、当社の製品もなかなか出ていかない。競争も激しくなっているので、出荷価格も非常に下がっていて仕事量も減っている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年比でみると、売上は15%ぐらい下がっている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨天日が多いこともあり、売上は前年同期を少し下回っている。駐輪場は必要かつ低額で利用できることもあり、この出費を惜しむほど景気は悪くないが、天候面での影響を多少は受けている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商談件数はあるものの、融資が決まらず順延となっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが、B3版からB4版など全体的にサイズダウンしている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告で個人事業者の売上と所得額を調べた結果、両方とも減っている事業者が多かった。原因は、個人事業者の高齢化によるものと見受けられる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比で5%前後減少している。
雇用 関連 （東海）		人材派遣業（営業担当）	それ以外	・大型連休を含む改元需要により、製造業の生産強化に加え連休中の旅行者数の増加が見込まれる。また、外国人労働者を積極的に受け入れる中小企業も増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の送別会の利用が多く、新入社員歓迎会の利用も目立った。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・特に変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比べて全社のエンジニア稼働率に大きな変化はなく、2月末時点で98.7%と高稼働状態が続いており、景気はやや良い状況から変わらない。
		人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数は高い水準で横ばいの状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人、求職件数共に前年を上回る水準で、成約の件数も多くなっている。一方、終了件数も多くなっているため、契約件数は横ばいの状況である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車メーカーによってばらつきがあるが、3か月前から年度末までの景気は大きく変わっていない。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・製造業の求人が力強さを欠いており、求人数も採用数も正社員が伸びていない。中国の景気減速等により、先行きを心配する声を聞くようになった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が減少しているが、求職者数も減少を続けているため、有効求人倍率は2倍を維持している。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は引き続き高水準で推移しており、企業の人手不足感が顕著となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・事業環境の不確実性や企業グループ内の人材流動化を見据えて、新規採用の動きは若干鈍化しつつある。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・世界的に株価が下がっている。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・製造業を中心に、求人の動きが鈍くなってきている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・求人企業の書類選考の通過率が段々と下がってきている。
	x	新聞社「求人広告」（営業担当）	求人数の動き	・企業の採用活動が変わってきていると実感している。募集広告を掲載するという方法はもうほとんどなくなり、紹介会社を利用して条件に合う人を採用するようになっている。

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約金額共に前年比で2割以上増えている。借入れをしない客層の大規模リフォームも増えたことで、大きく前年度を上回る数字になっている。
(北陸)		一般小売店「事務用品」（店員）	販売量の動き	・繁忙期で売上は増加しており、前年の同時期と比較しても商談件数及び受注件数が多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年同月と比較し、来客数に若干の伸びがある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴い来客数の増加がみられる。客単価は低いままだが、売上は回復傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候など好条件だった前年との比較で、差がなくなってきた。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・需要期ということも手伝って、来客数、販売数、単価共に増加している。前年と比較しても伸びている。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの10連休を含め、先々の問合せが増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝方や夕方が忙しく、予約を断ることが多い。
		通信会社（職員）	販売量の動き	・年度末で持ち直した感じはあるが、好調とまではいかない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生向けの割引が前年末から利用でき、学生需要が前倒しされているため伸びが薄い。一方で家族需要は変わらずあるので、総合的にみるとプラスになっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年度末の商戦期を迎え、放送、通信サービス共に契約数が伸びている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月まで7か月連続で前年を超えていた来客数が、3月は5%ダウンしている。1～2月に温暖な天候が続く来客数が前倒しになったことも含め、4月に向けての動きに注意している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げの影響か、客の動きが活発化し、景気が上向いているように感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬により来客数は増加しているようだが、客単価が低く売上増加とまではいかない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春休みで大学生が数多く街を歩いているが、なかなか売上に結び付かない。後半に入り、少しずつ外国人観光客も増え、売上も伸びてきたが、桜の開花がまだ先なので本格的な盛り上がりとはまだいかない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔鮮魚〕(役員)	販売量の動き	・景気自体が良くなったとは感じないが、アナログの典型だった当商店街でQRコード決済が導入され、スタンプラリーという小規模イベントも行った。消費単価は少額だが、そこそこにぎわいをみせている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・3月に入って寒の戻りで気温の低い日が続いており、前月好調であった衣料品の売上が低迷し苦戦している。しかし、化粧品や絵画、高級腕時計は引き続き好調に推移しており、衣料品の不振をカバーしている。5か月連続で前年超えの見込みである。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で好調な動きの婦人ファッション衣料は、今月に入っても引き続き順調である。消費税の引上げを見据え、家具や寝具など一部リビング関連アイテムの買換え需要の動きが始めている。
		スーパー(店舗管理)	販売量の動き	・前月同様来客数は増加しているが、依然として販売量が伸びない。結果、客単価が低い状況は変わらない。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・前年の大雪による実績を超えるため、各社が販促を強化しているが、とにかく点数が伸びない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・季節商材の売上は悪い。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・選挙運動が始まり、若干来客数に影響が出ている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・今月も寒暖の差が激しく、春物商材の売上がなかなか持続しない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・学生などの新生活需要が減っているが、消費税の引上げ前の新築需要が増えてきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量が中旬から極端に落ち始めている。例年よりも落ち幅が大きく、業界の決算時期としては余りないことである。
		乗用車販売店(役員)	お客様の様子	・客の購買意欲が数か月前に比べて鈍化している。販売金額などでシビアな値引き交渉を受けるようになっている。
		自動車備品販売店(役員)	お客様の様子	・今月は天候に恵まれ、タイヤ交換時期が前倒しとなり、例年より早い商戦となっている。また、若干だが単価も向上しており、価格以上に商品性能を吟味して購入する客が多いと感じる。
		その他専門店〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・選挙が始まり、当店が納品している料理屋では来客数が少なくなったとのことである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	来客数の動き	・一部出店店舗が入れ替わりの時期となっているため一概に比較しにくい。休業区画が発生していることや、3月に入って気温が冷え込んだ時期もあったため、全体としては来客数が落ちている。しかし、休業店の影響を外した既存店ベースでは前年並みといえる。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・1年で最も来客数の多い時期で、例年並みの集客がある。鉄板焼き部門は8年ぶりに新CMを放映していることもあり、進学や就職の祝い事という家族単位の利用が増えている。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・例年より人の動きが悪いように感じる。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上は95.1%、宿泊人数は92.3%、宿泊単価は106.6%である。前年度は大型団体を受注できたが、今年度は団体客を取り込めなかった。14名以下の個人客は前年比116%と復活し、その結果宿泊単価もアップしている。
		都市型ホテル(役員)	販売量の動き	・宿泊部門は山岳観光ルートの開通を控え例年と同様の傾向にある。一般宴会部門も、歓送迎会や5～6月にある諸団体の総会の予約状況は例年同様である。レストラン部門は働き方改革を踏まえ、一部店舗の定休日実施などによりやや厳しい状況にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月も全体として天候が良く、足元が悪い状態が少ない。週末や日曜日は観光客や外出する人が多く、売上が伸びる。ウィークデーは、昼夜を通して余り良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（役員）	販売量の動き	・今冬の北陸地区は積雪量が少なく、営業活動が順調に進んだことから、取扱サービスの新規契約数も前年を上回って推移している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年は記録的な豪雪であったことからキャンセル等が相次いだ。今年は天候が穏やかであり、国内客もインバウンド客も例年並みの来客数で推移している。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	競争相手の様子	・競合店の1つの経営に中央のフランチャイザーが入り、プールを廃止ジムを改修する。競争環境が一層厳しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響で新築請負住宅の受注が大きく伸びている。しかし、決して景気は上向いていないので反動が心配である。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・通常春先は来場者数が増加するが、今回はここ数ヶ月の動向と変わらず伸び悩んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・例年、今の時期は新入学や新学期のピークで商品がよく動くのだが、今年は動きが非常に悪く来客数も少ない。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・入学や卒業など新生活の必需品以外の購入が大幅に減少している。ギフトも低単価傾向にある。さらに、必需品でも靴やバッグなどの雑貨といった必要度の低いアイテムの購入自体の減少に加え、単価も低下している。価格バリエーションを拡大して展開すると、低単価商品を手取る傾向が強くなり、更に購入も慎重になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年を若干下回っているが、それ以上に客の買上点数が減少している。3月はアイスや冷凍食品の値上げ、4月には牛乳やヨーグルト等の値上げが発表されている。各種食品の値上げのニュースが影響していると考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニの主力商品である弁当やおにぎり、サンドイッチの前年比マイナスが続いている。かろうじて酒やカップ麺、たばこなどで前年をクリアしているものの、トータル的には売上が前年を超えるようなことはない。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年が2月の大雪の反動で良かったため、来客数は大幅に前年割れしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両販売、サービス共に厳しい状況が続いているが、イベント等での効果が少しは出てきている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年同月比97%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比119%であったので、下向きである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・客に直に接する外食は、今までのメニュー売価では利益が出にくい状況である。人件費、原料費、物流費が上がり、メニュー売価に反映すれば売上高と来客数は減少する。10連休による一時的な景気回復は見込めるが、それ以降の明るい要素はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月の宿泊部門の売上は急激に悪化している。来客数も客単価も悪い。レストラン部門の売上も悪い。宴会部門の売上だけが前年並みに推移している。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外にあるショッピングセンターで店舗の撤退が数店みられる。景気が今一つであるが、県外でのショッピングセンターの新規オープンの影響がじわじわと出始めているようである。
	×	衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が5%ダウンしている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年3月は中旬までは静かだがその後は何とか頑張って来たが、今回は開店以来の静けさで、マイナスになる状態が頭をよぎる。また、来月初めの1週目までは選挙期間のためいよいよ覚悟がある状態である。
企業 動向 関連 (北陸)		-	-	-
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・ここ最近の新製品の評判が良いこともあり、特に年明け後は販売量、生産量共にやや増えるかたちで推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁工事では元請工事、民間工事では下請工事で大規模工事の受注ができ、社員の稼働率が上がってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や自分が感じるのは、個人からの問合せが大分増えてきたということである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は横ばい状況である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は総じて堅調に推移している。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が僅かに前年同月を上回っている。現時点での4月以降の受注見込みは前年並みの状況である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・百貨店からは、腕時計や絵画といった高級品の売行きが依然として好調で、業績を支えていると報告があり、富裕層の消費意欲は根強い。一方で、建設関連等からは人手不足で受注を諦めざるを得ないとの話が多く聞かれ、景気の足を引っ張っていると感じる。
		司法書士	取引先の様子	・大型工場の新築や社屋の売買、会社設立、住宅建築などの依頼が継続して多い。
		食料品製造業（経営企画）	それ以外	・一部の大口商品の取引が影響し、直近の受注量は前年比で苦戦気味である。それよりも問題なのは、原料価格を始め各種コストが増える一方で、販売価格は上げられないことである。さらに、労働力確保のためのコストアップも重なり、収益性が悪化するばかりである。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・業界全体が忙しいが、先行きの見通しが悪いという状況である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入り欧州、北米、国内共に受注量が減っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・暖冬で冬物の販売が悪い。また、最近の気温の低下で春物も売行きが悪いとの話である。
	税理士（所長）	取引先の様子	・中国経済の減速に伴う精密機械関係、米国が中国に販売しているスマートフォン大手メーカーの下請も含めた精密部品関係の受注が少なくなっている。前月から段々顕著になってきており、非常に不安である。	
	×	*	*	*
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣システムへの登録者数は増えず、マッチングに苦労している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者について、派遣での登録者数は依然として低迷している。ダブルワークでの週末1日だけの登録者は多いが、フルタイム希望の登録者は少ない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と余り変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中小企業の採用難は依然として深刻である。求人広告を繰り返し掲載しても問合せが少ない。新卒が採れないのでシニア雇用にシフトする傾向が強まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は2.19倍と前年同月と比べて0.03ポイントの減少となったが、依然として高く推移している。産業別では、建設業や医療福祉業で大きく伸びているが、製造業やサービス業では、まとまった数の減少がみられる。他の産業ではほぼ横ばい状態といえるため、状況的には横ばいで推移しているのではないかと考える。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人活動をして、フルタイムでの勤務可能者の確保が難しい。短時間や短期希望者が多く、企業の希望する人材が少ない。求職者も平均的に高齢化している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前月に引き続き求人票の出方は好調で、前年同期以上である。企業の採用活動も活発に感じる。
		*	*	*

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

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・進学や就職に伴う1人暮らし用の家電を購入する客が増え、にぎわいが戻ってきている。さらに、商品の入替えによる処分セールや決算セールにより、来客数が伸びている。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークの10連休が旅行のきっかけになっている。高額でも海外に行きたいという客もあり、予算よりも行ける場所で旅行を選び、申し込んでいる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年、1～3月は申込件数が減る時期であるが、今年は前年比で2割以上増えるなど、好調な状態にある。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・3月になって卒業式などで人の動きが活発になり、2月よりも販売量、売上共に上向きの傾向である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・不安定な気候もあって、季節商材の動きは鈍く、国内客の動きも前年比で微減となっている。一方、外国人売上については、年初に一度減少傾向となった後、現在は前年比で約3割増のペースにまで戻っている。外国人売上に支えられ、売上全体も約1割増と好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客のうち、40～50代の男性客による輸入高級時計の引き合いが何件かみられる。女性客だけではなく、男性客も消費に積極的になっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月は春物商材の新作が入荷し、海外の高級ブランドの洋服や、高級時計の受注が増加している。客の来店頻度も増えてきている。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・店全体の入店客数は前年比で1.5%増であり、特選品の売上は16.7%増となった。そのうちインバウンドは45%増で、国内客は2%増となるなど、インバウンド、国内客共にプラスとなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として食品やドリンク類の売上の好調が続いており、客単価も若干の上昇傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・フライドチキンや焼き鳥が主なメニューとなっており、温めた物と常温に分けて販売している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・少し暖かくなり、冷たい物が売れ出している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4K放送の開始に伴い、客の関心が高まり、テレビの販売量が増えている。また、消費税増税を前に白物家電の買換え需要が喚起され、販売量が増えている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活関連や携帯電話、パソコン需要が大きく動き出したと同時に、消費税増税による駆け込み需要の動きが、リフォーム関連で見受けられる。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が出てきたようである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・商談案件が急に増えている。原因ははっきりと分らないが、消費税増税前で一時的に増えた可能性もあるため、まだ慎重にみる必要がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・休日は早い時期に満席となっているほか、平日も満席の日が増えている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月の中旬以降は、卒業や春休み、会社関係の送別会などで、個人客、団体客にかかわらず、客は活発に動いている。ただし、客単価には二極化の傾向があり、費用をできるだけ抑えたい場合と、ある程度の値段で満足度を求める場合がある。	
	観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、単価は僅かに上昇し始めている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年6月の地震によって100室の客室が被災したが、ようやく復旧、改装が済み、通常営業に戻った。これまでは残りの部屋で予約を調整しながら営業していたが、インバウンドを中心に高単価、高稼働で推移し、レストランも順調に売上を伸ばしている。一方、宴会も前年を上回ってはいるが、単価は伸びていない。
		旅行代理店(役員)	販売量の動き	・平成最後の需要や、年度末に有給休暇を消化する動きなどで、間際受注が伸びている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの10連休に向けて、客の旅行マインドが上向いてきた。前月までは会社や学校のスケジュールが未定という客が多かったが、2か月を切って予定が立ち、10日間のどこかで旅行に行きたいという需要が増えている。ただし、ホテルなどになかなか空きがないのも現状である。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・海外の政情不安はあるものの、ゴールデンウィークの10連休の需要増で、販売全体の拡大につながっている。夏休みの日並びも良く期待しているが、今のところスタートダッシュは良くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末を控えて、学校や企業での異動に伴う利用が増え、タクシーの利用率が上がっている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・インバウンド効果は一部の地域や業種に限られており、買上単価も低下している。
		一般小売店[珈琲](経営者)	お客様の様子	・平均購入価格が低下している。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・3月と前年12月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は3月が91.2%で、12月が96.1%、関東は3月が104.0%で、12月が114.4%、中部は3月が98.6%で、12月が94.4%、中国は3月が101.3%で、12月が89.4%となり、各地区合計の平均は3月が96.7%で、12月が97.4%となった。2月と同様に、3月も新商品の発売が比較的好調であるが、売上は一部の店舗を除いてほぼ前年並みである。12月も一部の店舗を除けばほぼ前年並みであったため、状況に大きな変化はない。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・少しずつ春物衣料が動き始めた。ただし、それは気温が上がってきた影響で、販売量は例年と余り変わらない。
		一般小売店[自転車](店長)	販売量の動き	・例年よりも早く繁忙期が始まったと感じていたのもつかの間で、今月の販売量は例年どおりか、少し悪いといった水準である。
		一般小売店[呉服](店員)	単価の動き	・3か月前と比べて客足が少なくなっているほか、購入単価も低くなっている。また、来客数が極端に減っているのが気になる。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・売上は前年比で0.8%の減少となっている。インバウンドの落ち込みが激しく、販売の核である化粧品が6%減と苦戦した。その一方、婦人衣料や特選ブランド、宝飾品などは堅調で、売上は前年を上回る推移となっている。
		百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・競合店はインバウンドの売上が大きく伸びているが、当店は横ばいが続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・3月27日時点で、来客数は前年比マイナス1.6%と微減である一方、売上はプラス0.5%と前月に比べてやや持ち直した。食料品では、野菜の価格が非常に安い状態が続いており、販売量は増えているが、売上がなかなか伸びない。
		百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・同一地域内で競合店が閉店したことによる、売上の増加の動きは一巡したが、前年の取り残しがあったため、今月も前年比で増加となっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・高額品の取扱はないため、日常の買物は堅調に推移している。来客数も依然として好調で、購買意欲の高さを感じる。
		百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月はインバウンド効果が若干低迷しており、前年の水準は確保できないが、目標は達成の予定である。一方、来客数は増加しているが、客単価は前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・インバウンド需要はほぼ前年並みで推移している。物産催事の強化や改装効果などもあって来客数が増え、食料品のほか、ヤング、キャリア向けの衣料品、国内客向けの時計などが順調に動いている。中高年向け商材は婦人、紳士共に少し苦戦したが、店全体では前年を上回っている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は、年初に中国の電子商取引法の施行で一旦鈍化したが、化粧品を中心に回復したほか、高額商品は国内の富裕層にも支持され、好調に推移している。また、都市部の店舗では来客数が順調に推移しており、売上をけん引している。その一方、先行して動いていた春物商材は、衣料品、洋品雑貨共に伸び悩んでいる。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・1月に比べてインバウンド売上は回復したが、世界情勢や景気の変化による影響か、国内の中間層や富裕層の動きが鈍い。ただし、全体としては売上を維持できている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店もあって来客数が減少しているほか、農産品の相場安による客単価のダウンで、売上の悪化が顕著となっている。衣料品、住関連も、季節商材の最終処分動きが鈍い。花粉の飛散量が多いため、花粉症関連だけが好調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・高価なものも売れるが、値下げした物も売れるなど、悪くはないが良くもない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・今年は天候に恵まれて、野菜の価格が毎日安くなっている。特売日になると更に安くなるため、売上も伸びていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比95%前後で推移しており、これまでと大きな変化はない。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・商品の供給は、低い水準のまま変わっていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価、客の様子にも、特に変化はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・特に、3月に入ってから団体で来店する客が増えたように感じる。ファミリーや友人同士での来店が増えたことで、単価も上がっている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて、客単価はほぼ変わらない状況が続いているが、来客数は少し悪くなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・今月は決算月ということで、来客数は多かったが、例年に比べると平日の客が若干少ないように感じる。客の様子をみると、決算月に買うか、消費税の引上げ前に購入するかを悩んでいる感もある。
		住関連専門店（店員）	単価の動き	・オンシーズンでもあり、来客数は増えているが、客単価や購入希望金額はかなり下がっている。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	販売量の動き	・日による寒暖の差が大きく、かぜや花粉症の関連商品の動きが良いほか、ティッシュペーパーやマスクの販売が伸びている。また、男性化粧品の動きも良い。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	単価の動き	・株価の動きに消費意欲は連動するため、それに伴って単価も変わってくる。米国と中国との貿易問題の行方によって、今後も変動することになる。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	お客様の様子	・為替は横ばいであり、新年度に向けて、宝飾品よりも実用品の時計類に動きが出てよい頃であるが、大きな変化はない。
		その他小売 [インターネット通販]（経営者）	来客数の動き	・年々商店街への来街者数が減少しているほか、衝動買いも極端に減少している。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・宿泊稼働率は前年に比べて上昇傾向にあるが、客室単価は前年を下回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気に変化はないが、今月は夜の営業で宴会の予約がやや増加したため、売上は伸びている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・景気は気からといわれるが、今後は東京オリンピックやG20サミット、大阪万博と、好景気に沸きそうな国際的なイベントが予定されている。一方、足元をみれば、大阪府、大阪市のダブル選挙や消費税の増税など、一般市民の生活に直結するテーマも予定されており、先が読めない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・既存店の来客数は、前年比でほぼ横ばいとなっており、大きな変化はみられない。ただし、1月と比較するとやや悪化傾向となっている。
		その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	競争相手の様子	・ヒットしそうな商品を模索している。お茶に関する企画もなかなか難しい様子である。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3月は間際での動きが予想以上に良く、前年を若干上回る予想である。団体客の入込も堅調である。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・暖冬にも恵まれて、例年どおりの動きとなっている。ただし、団体客の動きや月末の動きは非常に悪い。今のところ、改元による影響は読めない。
		都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門は、競合ホテルの増加で客室単価の下落傾向が続き、売上は前年を下回っている。また、宴会部門の売上は前年を上回っているが、レストランは下回っている。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・アジアからのインバウンドのうち、台湾などの定例の団体客が減少している。
		都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・気候が良くなり、少しは人の動きも良くなってきているが、まだまだ需要と供給はアンバランスである。
		都市型ホテル (客室担当)	競争相手の様子	・ホテルの新規開業が続くなかで、随時、既存のホテルも改装工事を終えており、競争力が増している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・温暖な気候になり、流し営業での客の乗車機会ははやや減少したものの、営業収入に大きな変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ホテルの周辺などでも、タクシーの利用回数は横ばいの状態が続いている。一方、3月中旬以降は年度替わりで様々な行事があったため、乗車区間が長くなっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築マンションの販売では、10月以降のしゅん工物件については、来月の契約から消費税率が10%にアップする。今のところ、駆け込み需要もない一方、販売が止まることもなく、少しずつ進んでいる。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、今月の契約件数は前年比で増加している。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの引き合いが多く、実際に一定の成約件数もコンスタントにある。数百万円の見積りが、迷わず承諾してもらえるケースもある。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・1～3月の年度末にかけての不動産販売は、前年比で減少傾向にある。足元の経済環境の不安定さから、エンドユーザーの動きは鈍い。
		一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・季節の変わり目で気温の変化が大きかったせいか、来客数がかなり減少した。それに伴い、売上もほとんど伸びず、売上が全くない日も何日かあった。世の中の消費は、大きなイベントを催している商業施設に偏っている気がしてならない。今月は、時代の変化を感じる月となっている。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・今年はお水取りが終わったにもかかわらず、例年に比べて春物コートやボトムスなどの動きが鈍い。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・販売量は前年比でほぼ横ばいであるが、単価の高い物から安い物にシフトしている傾向がみられる。
		一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・年が明けてからは、各店舗の売上、来客数が減少している。特に、週末の動きが悪い。周囲の大型商業施設による影響はあるものの、日曜日の動きは特に悪い。春休みになって少し動きがみられるため、ふだんの客の動きが大きく変化した可能性がある。また、お金を使う時と、使わない時の差が開いてきたように感じる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は目標を上回る見込みである。インバウンド需要が好調であり、化粧品や特選の輸入ブランドが好調に推移している。ただし、それ以外の商品の売上は決して良くなく、一部の好調な商品で補っている状況である。特に、婦人服、紳士服などのアパレル商品の購入には、より一層慎重さがみられる。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・中間層向けの製品の動きが引き続き低調であるほか、直近は富裕層による消費も低迷してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・店舗が大規模な改装を行ったため、前年との比較は困難であるが、客単価と滞留時間が悪化している。
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・入店客数は前年比で増加が維持できている。ただし、特選の輸入洋品や化粧品は売上好調であるが、衣料品や洋品雑貨などの中間層向け商品が悪化している。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は衣料品などのファッション関連の動きが鈍い。通勤の様子をみても、コートの厚さが様々であるように、気温を含めて春らしい要素が少なく感じる。食関連においても、イカナゴが不漁であるなど、春を感じる要素が不足している。一方、ギフト需要は堅調で、特にこだわりの商材が人気である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・単価は前年比で0.6%上昇、入店客数も1.2%増となり、インバウンド売上は20.5%増と伸びているが、販売量が3.5%減と悪く、全体の売上もマイナス基調となっている。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・気温の変化にもよるが、県内の個人客による現金売上は前年比で3.5%減となっている。特に、時期的には動きがあるはずの服飾関連が厳しい。原料価格が高騰している食品も微減である。全体的には、価格や内容量を見極める選択消費が続いている。好調なインバウンド需要の伸びも、当地区ではみられないため、消耗品も含めて微減となっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候は安定していたが、競合店の出店や改装が相次ぎ、価格競争が激しくなっている。農産物の相場も前年末から低迷が続いており、スーパー同士の差別化も難しくなっている。中国やEUを始めとする景気減速懸念で、消費者のマインドが冷え込んでおり、生活防衛の意識が強まっていると感じる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連の来客数、販売数量が向上してこない。ハレの日以外は、節約志向が顕著である。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・スーパーやドラッグストアといった競合店による商圏内への出店や、自社店舗の閉鎖などのマイナス要因が多く、苦戦している。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・来客数が増加している店舗は多いが、今年になってから、客の買物1回当たりの購入量が前年よりもやや減っている。この結果、売上が前年よりも伸び悩み店舗が増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数の伸びが低迷しており、パンや弁当類の廃棄が目立つ日も少なくない。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・1月には正月休みもあり、まとめ買いの客や子供の来店も多かったが、今月は落ち着いている。月末は桜の開花とともに、来客数が少し増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が非常に少なくなってきた。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	来客数の動き	・今月は相当厳しく、天候の悪い日が多かったため、来客数がかなり減っている。会社の方針で、10%値引きのクーポンの配布を廃止したため、年配客の客足が遠のいた。売上が伸びていた時は、販促商品を値上げし、売上、来客数共に右上がりであったが、一気に悪化している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・駅や都市部でも、中国人観光客の利用は多くなく、国内の花見客も少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・外国人客の増加に反比例するように、日本人客が減少傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・住宅の売買件数が減少傾向にあるほか、金融機関の融資も厳しくなっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者【不動産仲介】（経営者）	それ以外	・今のところ、不動産取引は特に減っているようにはみえないが、今後は減少していきそうである。
		その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場への来場者数は、前年比で1割減である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・大口納入先からは、業況が悪くなってくると当店への発注数を減らす動きがある。また、仕入先からは、自社の商品の取扱を増やすように圧力を掛ける動きもあるなど、非常に厳しい状況に追い込まれている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が落ちている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は雨の影響や気温の寒暖差もあり、冬物、春物商材共に売れず、来客数も少ない。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,485円で、今月の客単価は9,526円となっている。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今から考えると3か月前はかなり悪かったため、その比較では良くなっているが、実感はない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンを始め、複数の商品で、前年に比べて単価の高い商品が動いているため、販売額の前年比が、実売台数の前年比を上回っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経営者からは、大阪万博による景気浮揚の話題が、期待を含めてよく出てくる。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークの長期休暇に向けた販促が増えている。また、店舗のリニューアルや新規オープンで売上が増えた取引先も多くみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の設計事務所や工務店では、受注が増加している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1～2月から製造量は上向きとなっているが、主には、5月の大型連休に向けた備蓄のための生産増である。現場は忙しくしているが、販売には連動していないため、まだ先が読めない状態である。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・気候の寒暖の差が影響して、各種イベントは盛り上がり方に欠けている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると、変化はない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件は決まりつつあるものの、立ち上がりが悪く、売上や利益の増加には至っていない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前年の11月以降、出荷数量の低迷が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きのほか、人の動きもみているが、退職していく人が多い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中間の貿易問題で自動車関連部品などに減速感はあるが、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・マスコミの情報では不安定で波乱含みであるが、身の回りの環境には活気があり、期待がもてる。この違いの原因は分からないが、小さな企業としては、今後のビジネスに期待してよいのか、世界経済は大嵐となるのか、不安を感じている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・根本的に景気が回復したというよりも、一過性の動きとして、決算に向けて設備投資が旺盛になったと考えられる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車の塗装関係は、今のところ堅調である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新学期となるが、例年と変わらない動きであり、追加の受注も少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末であるが、受注は落ち着いている。問合せも一時期に比べて落ち着いてきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・監理技術者や技能労務者が不足し、年度末工事では確保がかなり厳しい状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低価格系の工務店との競合が増えたような気がする。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の売上が悪いほか、引越しの分散化も進んでいるため、かなり配達が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・特に景気が悪くなる話題もない代わりに、良い材料もない。中期的には東京オリンピックを控えて、各種の経済効果も期待されるが、短期的には米中間の貿易摩擦の影響や、韓国との経済交流の減少などがマイナス要因になる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・一部の業種は活況であるものの、目にする決算書の内容は、総じて横ばいか悪化となっており、景気が上向いているとは感じられない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数は若干増えているが、経費の節減といった経済的な理由で、新聞の購読を止める動きが目立つ。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体と紙媒体の売上が、前年比100%前後で推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末になったが、例年ほどは広告出稿がみられない。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からも、余り良い話を聞かなくなっている。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・韓国との関係の悪化もあり、訪日客による関西の主要施設への来訪が減少している。駅ナカでは、コンビニや衣料品店は順調に売上を伸ばしているが、大型の土産店は売上を落としている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・見積りや受注量に大きな変化はないが、値上げとなる商材が多くなっているため、先行きは不安である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って、消費者の出費がかなり減っており、売上が悪い状況である。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・催事での消費者向けの販売が、予定よりも20%少なくなっている。集客が減っていることもあるが、1人当たりの販売単価が下がっている。
		出版・印刷・関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末に受注していた案件が、消費税増税の影響で来年度に先送りとなるなど、受注量は減少傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の製品は1年半以上の納期が多く、件数自体は少ないが、最近は引き合いが更に少なくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産向けの銀行融資が徐々に厳しくなっている。特に、個人向けの融資が厳しいため、投資用の収益物件の販売が下火になり、値段が下がりつつある。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・継続案件の獲得のめどが立っておらず、厳しい状況が続くと予想される。
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車や建機、工作機械向けなどの出荷が減少傾向にある。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株安による影響に不安を感じる。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(近畿)		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月の案件は、全て新年度の案件であるが、企業は新入社員の定着度合いや景気動向などの様子を見ている。派遣会社の動きはそれほど活発ではないが、その中で相変わらずインフラ関係や介護・福祉関係が底堅く、派遣需要は旺盛である。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・3か月前から大きな変化はなく、相変わらずの人材不足である。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・世間では景気停滞の話が出ているが、企業からの求人は引き続き堅調である。派遣事業を取り巻く環境は、3か月前と比べても大きな変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・当社は損保系の派遣会社であるが、災害対策関連の残務処理に関する案件は続いている。それ以外では、特に求人内容や件数に動きは感じられない。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・仕事量は多くないが、常に仕事が入ってくる状況ではある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・年度末を控えているが、新聞の求人は一定の業種に偏る傾向が続いており、景気に大きな変化はみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、3か月前とほぼ変わらない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の当所における新規求職者数は、前年比で5か月連続の減少となっている。また、新規求人数も7か月連続で減少している。求職者に比べて求人数が多いため、2月の新規求人倍率は2.5倍と高く、有効求人倍率も1.7倍を超えている。窓口での特徴は、新規求職者や紹介件数が前年比で2けた減となっており、年齢別の有効求職者では、男性が65歳以上、女性は25～54歳が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人は、小売業や宿泊・飲食サービス業など、個人消費に関する業種が大きく増加した。企業からも、消費税増税前の駆け込み需要を期待する声などが出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高いままで推移し、事業所を訪問しても人手不足感が強い。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇い求人は、基調としては横ばい傾向である。上向いている事業所は、災害復旧工事やホテルの建設需要で受注が増えている。それに対し、横ばいか下向きと感じている事業所は、人手不足で仕事を断っているという共通点がある。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒の場合は、大学3年生の3月から、企業の採用情報の提供を始めるルールであるが、それ以前から一般的な企業情報は提供されているため、前月と比べて大きな変化はない。企業の人手不足感は前年よりも強まっているが、採用予算は増えるところか減る傾向にあるため、全体としては変わらない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・直接雇用を希望する人が増えているが、直接雇用の仕事は減っている一方、派遣などの有期雇用の需要は増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・就職活動は解禁されたが、医療系の大学で学生の動きは鈍い一方、採用側の施設の人手不足感は強く、外国人労働者に頼らざるを得ないとの声も多い。特に、介護・福祉関連施設でその傾向が強い。個人的には、シニア層の活用が解決策になると感じる。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年に比べて、派遣の求人件数は落ちている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では、受注の減少に伴う生産調整のため、近日中に一定期間の休業を実施する企業が出てきており、景気の先行きが懸念される。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は増えているが、金融や卸売業の動きには陰りがみられる。
	x	-	-	-

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		-	-	-
(中国)		商店街（理事）	販売量の動き	・客の動きは良くなっているが、景気は上向いていない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	お客様の様子	・年度末と就職シーズンなので売上は伸びており、印鑑とゴム印の注文が堅調である。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・会社関係の記念品で400万円台、ラグジュアリーブランドの100万円の商品が数点売れるなど景気は良い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、週ごとに特定商品の売り込みを凶っているので客単価が上昇し、売上が伸びている。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・競合スーパーの閉店や営業時間短縮、公共工事の拡大、当地域への観光客数の回復などが来客数の増加を促進している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・新生活需要が先週末から盛り上がり始めている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・自動車取得税や自動車重量税を気にする客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り客の動きが活発になり、売上が前年を大幅に上回っている。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客単価は低下しつつあり、売上は前年同期より微減であるものの、気象状況が大きく関係し、来客数が増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・観光シーズンで景気は上向きである。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・歓送迎、転勤、卒業旅行など国内の動きが堅調である。また、インバウンドも桜観賞のタイミングと重なり、3月下旬に向けて動き出している。
		都市型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・インバウンド客の利用が堅調に推移している。また、平成30年7月豪雨の影響はほぼなくなって地元客のレストラン利用が順調である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・不景気に慣れた客に対応できた企業の景気が一段と良くなっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末を迎えて、スマートフォン関連の引き合いや新規客、切替契約数が増加している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・暖冬なので客の動きは良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候が比較的安定しており、春の花イベントも始まって、徐々にではあるが来客数が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より3月の降雪量が少ないので人の動きは良いはずであるが、来客数に変化はない。駅周辺のホテルではインバウンド効果が出ているが、隣接する商店街には余り影響がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の低価格志向は強く、必要な商品しか購入しない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・今までは40～60歳代の男性客からの問い合わせが多かったが、SNSでの広報に力を入れ始めたら20～30歳代の客が増えており、新規客層が広がれば売上の底上げにつながる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売場を改装したりリビング部門と空港ショップは好調であるが、前年売上を下回る部門が多い。好調な催事もあるが、高額品の催事では売上が伸びない。閉店した店舗もあり、全体では厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・アパレル業界は商品の作り込み、キャリア品、春クリアランスセールの商材が少なく、売上を確保することが難しい。また、セレモニー関連では新たに購入する客は少ない。化粧品はインバウンド客が回復しつつあり、若者の購入点数が伸びている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月は高級ハンドバッグなど高額品の動きが良いが、ホワイトデー需要のハンカチやUV関連雑貨の動きは今一つである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・系列店の閉店で、その地域からの来客数は大きく増加しているものの、当地域の沈下が進んでおり状況は変わらない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・物産展やパンフェスタなどの食品関係のイベントは集客が図れるが、衣料品は厳しい状況が続いている。ポイントアップデーや商品を購入するとおまけがつくサービスがあれば客足は良いが、それ以外では客の財布のひもは固い。改元に伴う催しを考えているが、余り期待どおりにいきそうにない。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数の減少幅は小さくなっているが、高額品の売上減少で客単価が低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月、来客数が前年の97%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変化がない状況が続き、例年通りの気候で特需はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年の99.6%で推移しているが、販売点数は97.8%と伸びてない。客は生活防衛で必要な物しか購入せず、週末にまとめ買いをして平日には買い控える傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数と客単価が前年を割っている。
		スーパー（業務開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、暖冬の影響で野菜の単価が低下し、鍋材料の不振で厳しい状況である。
		スーパー（営業システム担当）	来客数の動き	・消費税の引上げと軽減税率の導入に伴いレジを入れ替えてセルフレジを導入している。ただ、高齢者の多い店舗では売上がやや低下している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・客単価と販売点数に大きな変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月になり来客数の伸びが鈍化している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の様子から判断すると景気が良い状況ではない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価は上昇している。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年の90%なので売上も伸びない。
		乗用車販売店（店長）	競争相手の様子	・今月は期末決算時期であるが、来客数と販売量は前年並みである。また、一昔前のように競合先と競争することがない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・決算フェアを実施しているが、来客数が余り増加しない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・購買単価に波があり、来客数も日により安定しない。客の購買力に差があり、経営が難しい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・改装のため仮囲いをしていた前年と比較すると、新店舗の出店が来客数の増加につながっている。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・忘年会同様、企業の送別会利用が今年は極端に減っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・この業界の景気は相変わらず水面下のままで良くはなっていない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・交通量に変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・送別会の時期であるが、例年並みの来客数であり、宿泊客数にもそれほど盛り上がりはない。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊関連は桜シーズンに向けてインバウンド団体の先行受注が前年並みに入っているが、国内の団体は伸び悩んでいる。宴会受注も謝恩会など定例物件は獲得できているが、法人の新規受注は落ち込んでおり、厳しい状況である。レストランについても歓送迎会や個人イベントの需要はあるものの、個人の利用客は前年より減少しており、客単価も下がっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・売上に大きな変化はなく前年の90%である。閑散期から繁忙期へ切り替わっていく月ではあるが、拡大傾向ではない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・3月は天候に恵まれて客足は良いが、夜の客の動きが悪い。ドライバーが不足しており、1人当たりの売上は伸びているが、全体の売上は低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末や統一地方総選挙の影響で人の動きが良い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数に変化はない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前年秋から新サービスを展開しているが、引き合いが強い状況が続いている。
		通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客の様子から景気に変化はない。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・身の回りや客の様子から景気は良くなっていない。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・全体の予約数に余り変化はないが、日曜日の予約数が若干悪い。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上が横ばいである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・消費税込みでの営業効果が余りなく、客と同業他社の反応は鈍い。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げが確実視される現状でも、民間工事の駆け込み需要が高まる様子はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが少ない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げによる損得を慎重に判断する客が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げに合わせた5%還元やプレミアム付商品券の様子見での客の買い控えで、売上確保が厳しい状況である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・オーバーストア、デフレ、少子化、インターネット販売との競合が影響するとともに、客は必要な商品でも吟味して購入する。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・デフレ基調は変わらず、さらに輸送コストの上昇、メーカーの値上げが続いている。コスト増加分を回収するには売価を上げる必要があるが、競合状況と消費者心理からもできない状況である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・国内景気は相変わらず低調で、海外輸出で競合が激化して売上が落ちている。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	来客数の動き	・休日の来街者数は多いが、来客数は増加しない。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・来客数が前年を下回り、特に富裕層の購買動向が鈍く高額商品が売れない。
		百貨店（人事担当）	販売量の動き	・客は節約を意識して複数買いを減らし、今までの持ち物に買い足す形になっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と買上点数が減少しており、客が必要な物だけ購入する傾向が強くなっている。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・寒い日が続き、春物衣料では婦人服が前年売上の83%、子供服は86%と苦戦している。また、家具家電など高単価商品群の売上が前年の79%と動向が鈍い。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・買上点数と客単価は前年を維持しているものの、来客数は減少している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・1品単価の上昇で客単価は前年と変わらないが、客の節約志向で来客数と買上点数が前年を下回っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・客単価に変化はないが、来客数が前年の90%で景気は悪い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年比90%台前半を維持していた来客数が、今月は80%台後半に落ち込み、売上も低下している。3月は就職や進学等の新生活需要で例年盛り上がる月であるが、ここ数年は徐々に需要が低下しており、特に今年は顕著である。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新規の来客数が明らかに減少しており、土日展示会のにぎわいが無い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比90%と、依然厳しい状況が続いている。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・桜が咲き始めて気持ちは明るくなっているが、客の財布のひもはまだ固く、春物素材に目は行くが、購入するには至らない。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・観光バスの入込数と客の買物点数が減少している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（管理担当）	来客数の動き	・週末の天候に恵まれず、オーバーストア状態も手伝って全体的に来客数の伸びが悪い状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2月までは前年の来客数をクリアしていたが、飲酒を伴う宴会予約数が前年の90%程度となっているディナータイムの苦戦で、3月は来客数が前年を割っている。食事客は増加しているが、アルコールの販売量は前年の85%まで低下している。ランチタイムの来客数は前年の120%であるが、夜の遅い時間は80%となっており、店の利用パターンが変化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人の動きが悪く、販売量は低下している。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客は価格の安さで判断しており、景気は良くない。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・2～3月の来客数は横ばいか微減で、外国人客の伸びも頭打ちである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・卒入学シーズンであるが人の動きはそれほどない上に、物価が上昇して客の節約志向が強い。
		美容室（経営者）	それ以外	・駅前の商業施設に人が流れ、土日ですえ商店街では集客ができず売上が伸びない。
	×	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の年度末であるが、駆け込み客が予想に反して増加せず、契約件数も減少している。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・温暖化で冬物商材の売上が前年より悪い。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・イベントの案内をしても来客数は増加しない。
	×	住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・販売数と案件数が減少している。
企業 動向 関連 (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末で多忙である。
		繊維工業（監査担当）	受注量や販売量の動き	・最盛期になり、実需状況は全支店で前期より増加している。1人当たりの購入点数が増加しており、客単価が上がっている。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新設住宅着工数が前年同月より増加していることや消費税の引上げの影響もあり、平成30年7月豪雨災害時を底にして少しずつ景気は良くなっている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の受注量は生産能力の70%にとどまっていたが、3月は生産能力以上の受注となっている。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数と成約件数は前月に比べてやや増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が上向きに推移しており、卒業、進学、就職絡みの受注も進行している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物流費が高騰している。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産水準に大きな変化はなく、多忙な状態が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・工作機械など一部落ち込みはあるが、自動車や建設は好調に推移しており、全体として前月と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要客からの受注量は高い水準を保っている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・一部の船種で市況の回復があるが、船腹過剰や環境規制対応によるコスト高など、景気を押し下げる要因が多く、やや悪い状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足と言われているが、専門業者によっては余り忙しくないところもある。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で手一杯の状況であり、資材の納期に時間が掛かる点に不安がある。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・引越し商戦期であるが、人員確保と時間外規制の関係で受注量を調整しており、全体的にも横ばいである。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・電子商取引の荷物の動きは良い。年5日の有給休暇の確実な取得が義務付けられるので人材確保が課題となり、投資が増加する。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・製造業の客を中心に生産管理の効率化や見直しに関する提案を行っても、効果より実績ベースでの検討が優先され、採用には消極的な案件が多い。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期待された年度末特需で増加幅の伸び悩みがあり、年間の売上も前年並みである。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・慎重な姿勢の企業が総じて多く、取引先の設備投資はそれほど活発ではない。
		金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・地元完成車メーカーのスポーツ用多目的車の世界販売量がやや頭打ちとなっているため、地元部品メーカーの受注量が少し減少しているが、依然として操業は高水準を維持している。部品単価も上がっているので増収増益の部品メーカーが多数ある。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行き不透明感を懸念し、可能な範囲で単価の見直しを実施している。効果はこれから出てくるが、目先の景況感は現状維持である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年より受注量が約10%落ち込んでおり、ゴールデンウィークも厳しい状況が続く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力販売先の生産調整で受注量が当初計画の10%程度下方修正となり、辛うじて前年同期比の水準を確保している。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電子材料分野で受注量が減少している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比較して受注量が減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (中国)		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3月に入り求人数が増加している。前年ほどではないが、特にアルバイトとパートの求人数が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は2倍超えの高水準で推移しており、平成30年7月豪雨災害からの復旧も本格化して公共投資も増加している。大手自動車メーカーの工場でも新型車の量産が始まり、その他メーカー系企業でも高操業となっている。
		職業安定所（職業指導担当）	求職者数の動き	・年度末なので求職者数が増加傾向である。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は高水準を維持しているが、景気の先行きが不透明であり、景気は停滞状態である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・3か月前と比較すると求人数が増加しているが、予想に反して前年同月よりも少ない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	雇用形態の様子	・採用市場はまだまだ新卒採用、中途採用共に売手市場が続いており、若年層に限らず、技術者なら40歳代でも受入れ対応している企業が多い。新卒採用は技術系の採用が前年より困難となっており、企業側も採れない系人材を追いかけるより、事務系人材を受入れ、教育期間を経て技術職に配属する企業も出ている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は、派遣会社からの大口求人があったサービス業が前年同月比で8割増となったほかは、市役所が前年より早い時期に求人提出となった反動で行政関連業務の求人数が2割減となるなど、求人全体では1割減となっている。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同月比17%増加となっている。求人申込時期のずれで各月の新規求人数の増減が大きく動く状況なので新規ベースでは判断しづらいが、有効求人数は15か月連続して前年同月比を上回っており、企業の採用活動も引き続き活発である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・増加傾向が長らく続いている業務拡大のための管理職求人の勢いが衰え始め、年収も厳しい状況になっている。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求職者数の動き	・人手不足の状況が続いている。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	それ以外	・企業は採用活動を開始しているが、学生の動きはまだ鈍い。
		学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・人手不足は景気とは関係なく、若者人口の減少が原因となっている。
		人材派遣会社（支社長）	それ以外	・中国景気の減退に伴い、半導体や自動車関連などで先行き不透明な話を聞く。受注求人でも増員なしで乗り切る経営方針を理由にキャンセルが増えている。
	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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (四国)		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業式などで来客数が多く、セットや着付けのオーダーが多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・週末を中心に観光客がかなり増えている。LCCを利用して、当県へ来る外国人観光客も増加している。また、春休みになって学生を中心に来街客が非常に多くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・送別用商品の売行きが良く、例年よりも単価が少し上がっている。法人向けのお祝い用品の注文も多かった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・現業系の客の来店が引き続き好調である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・まだ肌寒いが、来客数も増え、客単価も上昇している。2%の消費税の引上げだと、余り影響はないという客もいる。景気は悪くはなく、競合店の売上も良いようだ。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・白物家電の販売が好調である。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・各店舗とも来客数は好調である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業、入学シーズンのため客が増えている。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・超高額な宝飾貴金属の売上がここ数か月軟調で、全体の重しとなっている。一方、高級アパレルや雑貨、化粧品は好調を維持している。庶民の関心や行動はコト消費が中心となる傾向にあり、モノへの関心は価格や珍しさだけに集中している。生活必需品等の値上げを4月に控え、多くの人の財布のひもは固いままである。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・販売量の前年割れが止まらない。同じフロアの店舗がかなり撤退している。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・新規物産展を実施した影響もあり、来店客数が前年対比プラスで推移し、それに連動して食品の売上も伸長した。併せて3月は高額商品が好調に推移した。しかし、春物に切り替わっても衣料品のマイナストレンドは継続しており、店全体では前年並みである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客が来ても、単価が上昇しないというデフレの状況が収まらない。平成の終わりで、もう少し景気に弾みがつくのかと思ったが、変わった様子はない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上げが断続的に続いており、該当する商品については客が近隣の店舗との買い回りをしている。ドラッグストアなど食品の利益率を抑えた店舗が低価格を打ち出してくるので、競争が厳しくなっている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているものの、客数が前年割れで推移する傾向は変わらずである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の中旬までは引き続きそこそこ良かったが、それ以降は単価が下落し、来客数も減少した。大きな減少はないが、今までとは少しテンポが変わってきた。
		衣料品専門店（営業責任者）	来客数の動き	・前年比でややプラスで着地する見込みだが、寒さの影響もあり客数が余り伸びていない。店舗によってかなりばらつきが出ているが、景気は大きく変動していない。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・12月からセールを行っているため、それ以前に比べ販売台数は良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の受注状況は対前年並みで推移している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・来店客数の減少を客単価の増加でしのいでいる状況が続いているが、必要なものしか購入しない傾向にある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会が増加し、少しは良くなるかと思っていたが、1月頃から余り変わらない。お遍路もまだこれからで、来月から本格的に始まるので、今月のプラス要素にはなっていない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・特段の変化は見られない。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売計画に対して90%の販売数にとどまる見込みである。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・販売量、入場者数共に同水準で推移、利用者の投資額も伸びていない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・特に状況は変わっていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・都市としての将来的方向性が全く打ち出されていない。特にこの厳しい時代にリーダーの先見性や街づくりに取り組む意欲、姿勢が見えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年は卒業シーズンで客の動向が活発になる時期であるが、今年はさほど動きがない。3か月前より前年比が少し悪くなっており景気の停滞・減退を感じる。消費税の引上げ前であることに加え、中国、米国の景気も停滞、減退しており、不安感がある。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・前年だけでなく、過去数年と比べても、年度末の外商のお届け件数が減っている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・今年に入り、客単価の低下が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算月だが2月が好調だった分、落ち込んだ。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・耐震工事で5軒の大型旅館が改築中で、当温泉地の雰囲気にも影響が出ている。また、温泉の本館工事がいよいよ始まり、旅館の売上は少し減っている。宿泊客も減っているが、一方で商店街は大変にぎわっていて、こちらは良い雰囲気がある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が余り伸びていない。また、サービス業の単価上昇がなく、デフレ経済で動いているように感じる。なかなか景気は戻らず、逆に悪くなっている。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・当初、ゴールデンウィークで高額な旅行に申込みをしていた人が、若干安いプランに移行している傾向がある。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年なら、この3月から来店客数、売上共に上昇するが、相変わらず前年比マイナスのままで、悪化の一途をたどっている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・客単価が低く、それに付随して売上も良くない。3月は異動等で、人の動きがあるものだが、例年どおりの需要がない。23時の最終電車を利用するために、人が徒歩で駅まで移動している。昼間の状態も余り良くない。
企業 動向 関連 (四国)		-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年後半から新規取引先開拓を積極的に推進した結果、弊社としては売上高が前年比でやや良くなってきた。しかし産地全体の動きは前年比で厳しい。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力造船関連の当社取引先からは順調に受注が来ている。
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売市場の販売環境は、大型野菜を中心に入荷が安定し、11月から安値基調が続いている。一方、売場での販売手法の変化が乏しく、利益確保を優先し、量販体制がとられていない。このため、低調な取引が続いている。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・住宅契約戸数は消費税の引上げの影響で増加しているが、現場の職人が不足しており、工事が進んでいない。そのため、受注量は若干の増加で推移している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向けの化粧品の在庫整理がまだ十分に進んでおらず、もう少し時間が掛かる。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前の受注が増加すると想定していたが、目立った変化はない。前年に原料の価格高騰による価格改定を実施した影響もあり、食品分野が特に低調である。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・販売量について、3か月前からおおむね安定的に推移している。また、取引単価に関しても、変化が見られない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少、仕事は取れたが、まだまだ不足している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年どおり、年度末で公共事業の納期が集中しており、仕事は繁忙で、売上、入金も増えている。今年度は災害対応業務があったことから、例年よりも仕事が増えている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・またじわじわと原油価格が高騰している点が気になる。とにかく安定感が欲しい。
		輸送業（経理）	取引先の様子	・年度末の荷動きは前同とほぼ同じ見通しとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・3月は大学生の進学移動や新社会人の就職移動に加え、企業の人事異動に伴う引っ越しが集中する時期であるが、希望の日程どおりに引っ越しができないという声を聞いた。輸送するトラックの不足が主な理由であるが、一方で労働力不足、人件費の高騰を背景に引っ越し業者が客に提示する料金を大幅に値上げしている状況が見受けられ、引っ越し難民も多く発生している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先の経営者から聴取したところ、余り景気の変動はない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算内容、試算表等を分析すると、利益面は前期比で若干、減少している法人もあるが、ほとんど変わらない企業が大半である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・再生可能エネルギーは、太陽光も、バイオマスも非常に厳しい。建設費が高騰し、採算に合わない。鉄骨の価格上昇など、いろいろな部分で予算オーバーし、採算が取れるかどうか分からない水準である。
	x	-	-	-
雇用 関連				
(四国)		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・消費税の引上げ前に、一時的でも景気が良くなる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・製造業の需要は増えており、求人数は増えているが、高度な人材を求める傾向にあり、派遣の就労につながらない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・自社採用と派遣を併用して人材募集を掛けている企業が増加してきた。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・働き方改革を推進し、人材不足を業務効率の改善でカバーするために、従来の期間雇用者を正規雇用へと移行する企業が増えている。人材の育成と確保を目的として社員登用を推進し、景気回復にも取り組んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・低いままに停滞しており、変わらない。
		職業安定所（求人開発）	周辺企業の様子	・2月の有効求人倍率は1.73倍で、3か月前と比べて0.09ポイント増加しているが、最近、企業整備情報が増加しており、同じような状況がしばらく続いている。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・建設業においては、有効求人倍率が高い水準で推移しており、求人をあらゆる手段で出しているが、なかなか集まらない。仕事を受注したくても、受注できないというジレンマを抱えている。特に、技術者の採用には、諦め感がある。今後の企業運営に頭を悩ませている経営者が多い。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	・人手不足に困っている企業でも、長期にわたる採用難で、不足している人手に合わせて業務を遂行している企業が増えてきた。受注制限等を行っている製造業者も見受けられる。
	x	-	-	-

11. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・卒業式と退任式で使用する花の注文やお彼岸にお供えする花の注文も多いため、来客が多い。
(九州)		商店街（代表者）	それ以外	・年度末キャンペーン、販売促進用商品、改元、選挙関係、地域の事業関係等、多くの要因により大幅に景気が上昇した。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・寒さも緩み、客足が増えている。当店でも客数は増加しており、同時に野菜の相場も落ち着き販売しやすく、相乗効果で売上も伸びている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月は前半まで悪い流れであったが、後半からは野菜の価格も安定し、季節らしい気温になったため、徐々に例年と同じ販売量となりつつある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬で季節品が動かず、来客数も少なかった3か月前と比較すると、やや改善した。ただ、例年と比較すると売上は良くはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	お客様の様子	・移動のシーズンでもあり、新規の客が増加している。既存の客の来店も多くなり、売上は上昇している。
		その他専門店 [書籍](副店 長)	販売量の動き	・ビル閉店の影響により、そのテナントの客が来店している。
		その他小売の動 向を把握できる 者[土産卸売] (従業員)	来客数の動き	・平日の来客数は、さほど伸びていないが、週末にかけては伸びている。
		居酒屋(経営 者)	来客数の動き	・観光客が多く、特に訪日外国人が増加している。
		都市型ホテル (販売担当)	単価の動き	・料理の値上げに対応できるような宴会受注が増えた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は県外からの客が多かった。タクシー利用も昼夜とあった。
		通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・業種的に年度末と年度初めに販売が集中するため、2～4月は上向きになる。
		観光名所(従業 員)	来客数の動き	・観光シーズンになり、珍しくボートの待ち時間に2時間待ちが出る。また、卒業旅行等の学生が多くなっている。
		その他サービ スの動向を把握 できる者[介護 サービス](管 理担当)	競争相手の様子	・4月の介護報酬改定や、売上減少が想定された、軽度者に対する生活援助サービスの総合事業への移行等により、同業社の決算状況は上向き傾向となっている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・例年この時期に動くはずの商品の売行きが大変悪い。購入する商品の内容が変わっていることが影響している。
		商店街(代表 者)	来客数の動き	・3月は来街客数が増加し売上も上昇する時期ではあるが、ここ数年は、そのようにならないことも多い。3か月前と比較しても、やや悪い状態が続いている。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・今月初めは高額商品が売れていたが、中旬以降は低額商品の販売が多くなっている。
		一般小売店[精 肉](店員)	それ以外	・景気変動の特段の事情は見られない。
		一般小売店 [茶](販売・ 事務)	販売量の動き	・年度末になり、棚卸し商材を格安で販売している大型店があり、当店でも同様な方法で販売したが、余り効果はなく例年どおりの売上である。
		百貨店(総務担 当)	販売量の動き	・当施設は、核テナント撤退という特殊な条件の影響もあり、全体的に客の財布のひもは固い。
		百貨店(売場担 当)	競争相手の様子	・全店舗合計の売上は前年並みを維持している。一部の店舗では食料品の催事をしたが、前年割れとなり、厳しい状況になっている。
		百貨店(業務担 当)	お客様の様子	・震災復興等の需要も一巡感あるが、その反動で客の消費に対する慎重さは、これまで以上に強くなっている。既に必要なものは購入済みで、商品の需要が少なくなっている。
		百貨店(プロ モーション担 当)	販売量の動き	・年度末、新生活、改元等でポジティブな意識になり、また気温の上昇に伴い春物衣料品の動きも順調で、消費はやや上向きである。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・今月に入り、販売促進を強化したため、売上が前年を超えている。前年との比較で客数は伸びておらず、販売促進の効果による一時的な売上増加になっている。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・競合店のコンビニエンスストアが3店舗閉店しており、客数と売上は前年を上回っている。購買意欲は前年と変わらず、客単価は前年並みである。必要以外の物は購入せず、景気は厳しい状況である。
		スーパー(店 長)	単価の動き	・1点の単価が下がり点数は上がっているが、セールの日を見ながら店を選んでいるために、客数が増えることはない。
		スーパー(統括 者)	来客数の動き	・ドラッグストアやディスカウントストアの新店舗がオープンしている。これまでであれば、新規オープン期間が過ぎれば来店客数は回復していたが、最近では落ち込んだままである。安値販売に客が引き寄せられており、利ざや確保も簡単ではなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3月は気候の変動も大きく、日々の来店客数も大きく変動している。春休みに入り家族連れの客も多く来店し、売上が戻っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・中食系の食品やたばこの売行きが良い。その影響で、客単価は上がっているが、客数は減少傾向であり、売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・例年ならば店の周りに桜が咲き、花見の客が多くなるが、今年は暖かい気候が続いているにもかかわらず、桜が咲いていない状態が続いており、花見の客数が前年よりも減少している。その分の売上が伸び悩んでいるが、満開の時期には若干期待ができる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・相変わらず来客がほとんどない状態である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店の変化は見られず、景気が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上を回復するために、販売促進を行っているにもかかわらず、来客数が増加する気配がない。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・景気自体は良いとは言えないが、春になり気分も変わることで、売上は例年どおりである。ただし、高額な消費ではなく、イベント等でのまとめ買いの客が多い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来店客数が前年比80～90%台で推移しており、増加する気配が全くない。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・少子化や地方の景気回復の遅れにより、年々春商戦の規模が小さくなっていく。またこの時期ピークを迎える携帯電話も、契約内容の改訂が見込まれるため、前年割れを起こしている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・客数は微減ながら、主要商品の単価アップにより、売上は前年を超えて推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の受注台数は、前年を上回り好調に推移しているが、メーカーから完成車の供給が少なく販売に結び付かない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は、やや上昇傾向である。移動シーズン及び卒業、入学シーズンに入り、販売量は好調に推移しており、前年を若干上回っている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（企画担当）	単価の動き	・過当競争により、粗利が低下している。
		その他小売の動向を把握できる者 [ショッピングセンター]（支配人）	販売量の動き	・今月の施設全体の売上は、横ばいであるものの、カテゴリ別にみると、暖冬とECの影響でファッション関連が大きく苦戦し、前年に対し5%ダウンしている。雑貨関連と飲食関連はほぼ横ばいで、サービス関連が売上を伸ばす月となっている。サービス業種の中でも、シネマ、振り袖レンタル、習い事テナントが好調で2けた以上伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・販売数は前年に及ばないものの、単価が上がっている効果で売上は伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ルームサービスの利用が落ち込んでおり、単価も上がっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの10連休は市場に踊らされた状態で、取消料が掛かる前にかかなりのキャンセルが発生した。一時期の満席で予約が取れない状況から一変して、空席が出ている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・入場者は前年より増える傾向にあり、売上も比例して前年を上回りながら推移している。新聞、テレビで景気後退の報道もあり、景気回復状況の判断まではいかない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・年末年始の状態から比べると、若干良くなっているが、景気は上がっておらず横ばい状態である。しかし、美容業界では春は景気が上がるため期待をしている。
		美容室（店長）	お客様の様子	・景気が回復したことによる客数上昇だけではなく、天候にも左右されている。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・消費税引上げの影響がそれほどない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・売行きが低迷している物件を値下げして販売したところ、非常に客の反応が良い。場所と値段によって、マンションを選択しており、今後も売上を伸ばすために、企業努力していく。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年度末、年度初めには、卒業式など各家庭で行事があり、食費を増やす金銭的余裕がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春物衣料品の動きが鈍い。客は購買に慎重で、冬物処分価格の衣料品のみ購入するため、全く利益が上がらない状態である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	それ以外	・しけが続き、店頭に並べる魚種が少ない。プリは多いが、それだけでは商売にならず、需要も少ないため景気は悪い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・自家需要中心の慎重な購買姿勢が、依然として継続している。バーゲンセール等目的買い来店の催事が盛況なほか、クレジットカード催事利用の賢い買い方が定着している。ただ、催事、友の会、制服採寸等により、週末の来店客数は増加しており、また婦人雑貨・婦人服の購買単価がアップし、し好性の高い舶来ブランドや貴金属、画廊、美術工芸は好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・季節要因もあり、平日に人の動きが出ている。しかし、購買につながらず悩ましい状況である。3月に入って寒暖の差があり、春物を購入する動きが止まっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・高価格商材の売行きが悪い。チラシ上げ日や土日の売上が多い日に平日の販売量減少分をカバーし切れていない状況である。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・暖かくなることが影響しているため、婦人服売場の来店客は非常に少なく、ポイントアップ等の施策を行ってもほとんど効果がない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・都市部でのキャンペーンは前年並みであるが、店舗での売上高は良くない。関連業者でも、2～3月の売行きは良くない。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・訪日外国人の消費を中心に売上が悪化している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・大河ドラマ効果がなくなり、海外からの客も少なくなった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・予約問合せが減少気味である。
		旅行代理店（企画）	それ以外	・海外旅行シェアを大幅に占める方面の直行便が運休するために、景気は若干悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月は年度末の関係で、若干忙しくはなっているが、全体的には、やや下降気味に景気が推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会等は例年に比べやや減少しており、この時期にしては夜の繁華街の活気が若干悪い。イベントや観光客の活気はあるものの、暖かく雨も少ないことで、タクシー需要が若干減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・携帯ショップからの光回線取次件数が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・安くなるクーポンを必ず持ってくるような状況で、客の財布のひもが固い。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・人件費や材料費等は上昇しているが、仕事に対する対価は変わらない。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車取得税廃止があるため、例年に比べ、3月決算期としては大きく販売量が減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月後半から選挙の時期になったため、企業関係の動きが鈍く、送別会の売上が例年とは違い伸びない。
企業動向関連		-	-	-
(九州)		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・天候不良ではあったが、市況が例年よりも超えてきた。実力のある生産者は、出荷量・売上を伸ばしつつある。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・米中や欧州の景気先行き不安はあるものの、当社が扱う製品については、今までのところその影響は軽微である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・仕事柄3月中旬まで、外に出る機会がほとんどなかったが、下旬には、人出が多くにぎわっている。客の話を聞いていても、月末にかけては、非常に客が多くなっている状態で、景気は良くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は特別多くはないものの比較的安定している。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具の動きは、新学期や新社会人向け需要が年々縮小している。主に人口減少に伴う縮小が要因であるが、価格も海外生産している大手家具販売会社の低価格が浸透しており、国内の小規模家具メーカーは価格面で全く太刀打ちできないのが現状である。この状況では、市場規模が増える要素は皆無である。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ほぼ例年どおりの販売量がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、秋口から春先に掛けて商品の値動きは良いが、今年度は入札が悪い。当地の大手企業の決算では、国内が16%減少、海外では17%増加、全体的には1割弱の減少で推移している。
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・年度末は、例年変化がない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの動きがいつもとは違う。貿易の相手国によって、コントロールされている。仕事はそれなりに動いているが、従来と比較すると若干落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体設備向けユーザーの受注量の落ち込みが出ている。ユーザーから発注量の落ち込みについて説明がある予定で、今後の状況が心配である。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅販売が高水準で推移しているほか、乗用車や家電の販売も増加している。一方、百貨店では売上の伸び悩みから閉店の動きがみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅関連では、販売は好調であるが、中国輸出関連の製造業は、売上が足りない状況もあり、景気の良い業種と悪い業種が混在している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の様子に大きな変化は見られない。旅行関連では、大型連休に関する引き合いが増加している。
		金融業（調査担当）	それ以外	・融資残高は中小企業向けを中心に、増加で推移している。ただし、不動産向け融資は慎重な姿勢に転じており、大手企業は、横ばいから若干減少の下方遷移になりつつある。しかしながら、地方企業の資金需要は、引き続き一定の水準を維持しており、3か月前に比べ大きな変化はない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	取引先の様子	・広告出稿量が低調傾向である。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・原材料、配送料の高騰により、値上げを余儀なくされている企業が増えている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先と意見交換するなかで、景気良好業況あるいは逆に悪化の話を書くことがないため、景気に変化はない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・時期的な問題もあり、3月期は低調である声が多い。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・次年度向けの設備投資は旺盛である。機械器具製造等は、機械の老朽化更新等が多い。土木建築業も相変わらず仕事が多く、取引先の受注は堅調である。銀行からの中途採用者も増加中である。
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来3月は伸びる月である。前年は移動、行楽での消費が伸びていたが、今年はかなり厳しい状況である。前年11～12月は好調であったが、年明け以降売上が伸びない。要因は、業界の特異性もあるが、スーパーマーケットで消費が伸びていないことが上げられる。産業界は供給過剰ということもあるが、暖冬が大きく影響している。
		繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・賃金上昇分の工賃は上げられず、バブルがはじけてから現在まで工夫してきたが、賃金の上昇が経営を苦しめている状態である。物価が上がることに期待したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・直近の受注が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 [産業廃棄物処理業]	受注価格や販売 価格の動き	・株価の暴落や原油下落、円高騰で相場が落ちているため、市場の動きが鈍っている。
		建設業（社員）	受注量や販売量 の動き	・現在は手持工事もあるが、官公庁の発注が止まっている。ゼロ債工事もあるが発注されているが、受注でないのが現状である。新年度工事の発注を待つしかないが、5月に入らないと発注は見込めそうにない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・今年のゴールデンウィークは10連休のため、各メーカーは、その期間に休業する可能性が高く、3月頃から集中して、各倉庫や物流会社に保管を依頼している。また、3月が決算月ということもあり、出庫が増加すると予想していたが荷動きが悪く、倉庫に貨物が滞留している状況である。
		金融業（営業）	取引先の様子	・製造業を始めとして受注が減少している。中国景気の鈍化からの世界景気停滞による影響と考えられる。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・不動産投資物件の融資に関して、一部現金を準備できる客でないと銀行の融資が通らない厳しい状況である。
		その他サービス業 [コンサルタント]（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村からの調査や計画策定、設計等の業務を委託されて請け負っているが、3月に発注された子供・子育て支援等の入札において、予算の1/4で落札する等の状況があり、仕事が少ないことで切迫している業者がみられる。
	×	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・人件費と燃料費の高騰が原因で、運送会社より破格な値上げが続けてきている。これをすぐに荷主に対し、価格転嫁ができないため、利益減少は避けられない。当社だけではなく、どこも同じような状況で、この人手不足はかなり深刻である。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・新年度で補充されなかった求人の動きがあり、転職希望の動きも出始め、派遣市場は活発になる気配がある。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・4月からの求人も一段落している。派遣登録希望者が前月より増加しているが、直接雇用の求人も落ち着いた影響で、派遣で働く希望者が出ている。特に一般事務については、募集が少ないために、派遣登録している状況である。
		新聞社 [求人広告] （担当者）	それ以外	・景気の良い状況が続く。年度末や新生活準備という側面もあるが、百貨店等は平日でも人が多く、広告も前年と比較して好調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所の求人については、前年度を上回り増加傾向に変わりはない。求職者の応募が少ない飲食店の接客業や高齢化に伴い開設が相次ぐ介護事業所、訪問看護ステーションの看護・介護・給食等のスタッフについては、求人増加が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が高止まりするなかで求職者数は減少しており、企業の人手不足は、今後も一層深刻な状況になる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・この数か月、求人数が前年比でマイナスに転じ、その傾向が継続している。求人数は高止まりではあるが、一服感が感じられる。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・引き続き求人数の増加がみられ、管内有効求人倍率も高い水準で推移している。
		学校 [大学] （就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業採用活動に向けて、企業の活動は活発化している。しかし、求人の受理件数は前年比で減少している。3月の広報解禁日前に企業側が既に動いていることが原因と推察する。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・原因は特定できないが、2～3か月前から派遣の求人数が減少している。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・企業の新規採用数が前年とほぼ同じである。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・労働者派遣法による期間抵触日を迎える契約が多く、新規の需要より交代案件の受注が多い。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・採用が決まる企業が増えている。
		新聞社 [求人広告] （担当者）	それ以外	・最近コンビニ従業員に外国人労働者が増えている。人手不足が懸念されているが、首都圏だけでなく、今後地方でも増加する。人口減少が顕著に進んでいる。

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

12. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		百貨店（店舗企画）	販売量の動き	・1～2月は免税売上の前年割れで先行き不安と思われたが、今月は辛うじて前年超えとなり、懸念していた事案がやや解消されている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で伸びており、売上が好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・例年、学生対象の販売が増加する時期だが、今年は前年を上回る結果が出ている。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅展示場への来場組数が前月比25%増、前年同月比では12%増と、増えている。
		スーパー（販売企画）	来客数の動き	・前年6月の競合店の新規出店から、ほぼ同率で客数の減少が続いている。5月までは続く予想できる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・レンタカー会社の春休み向けの登録、及びゴールデンウィーク、夏休み需要に向けての受注が好調である。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前と同様に客室稼働率が前年同月実績を下回っている。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・販売量、取扱高も前年並みではあるが、なぜか若干落ちてきているように感じてしまう。
		通信会社（サービス担当）	単価の動き	・携帯電話も飽和状態にあり、他社からの切替えに力を入れる。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・10月の消費税増税前の駆け込み契約が増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・商店街では飲食店が増えつつあるが、低価格競争をしているので大変厳しいとの話を聞いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は寒い日や天候の悪い日が多かったので、客足も鈍く売上に影響している。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・3月は歓送迎会でかなり売上の上がる月で、入客はトータルではほぼ前年並みではあるが、単価が若干下がっている。また、客の動きが例年と違い、週末でも全く入客が取れないことがある。またドタキャンが例年の倍に増えており、対応に苦慮している。
	観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・前年よりも客室稼働率が低下している。沖縄全体としては入域観光客数は伸びているが、そのペース以上に宿泊施設数が伸びて競争が激化している。情報共有しているホテル30社のうち半数は、稼働率が前年よりも下がっている。	
	x	-	-	-
企業 動向 関連 (沖縄)		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や、受注価格とも単月では過去最高に迫る。
		輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・沖縄県内の消費としては増えており、新規店舗の参入も続いている。また那覇空港国際線連結ターミナルの影響もあるのか、一時的に消費は増えていると感じられる。一方で新規参入店舗に押される影響で既存店舗への影響があるとも感じられ、店舗を閉めるところもみられる。以上から総合的に、やや良くなっていると判断している。
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・景気は良さそうに見えるが、米国と中国の経済減速のニュースや英国のEU離脱問題など心理的な部分で消費行動に慎重になっているのではないかと。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・観光客の人数は多いが、購買力の動きは強くない。
		*	*	*
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		求人情報誌制作会社（編集室）	求人数の動き	・3月の週平均件数は946件である。12月の週平均件数773件と比較するとプラス173件と大きく増加している。5回発行のうち、1回は浦添市にオープン予定の大型施設の求人81件を含む。
		人材派遣会社（総務担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・業種によるが、創業、起業と廃業が同じように増えている。従来より廃業までの判断が早く、市場サービス、市場ニーズの変化の速さがうかがえる。
		-	-	-
	×	-	-	-