

1. 景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北海道)		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・雪解けが早かった割に寒い日が続いたが、観光客は増えている。特に外国人観光客については、東南アジアからの観光客による売上が30%近くを占めるなど、助けられている。売上の前年比は98.8%、一昨年比は115.6%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客単価が上昇し、来客数を維持していることから、売上が増加している。
		商店街（代表者）	商店街（代表者）	・青果物の取扱量が好調なため、景気はやや良くなっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず高額商材が売れており、客単価を押し上げている。特に夜の店では1本1万円以上のシャンパンがよく売れている。販売量も増えており、売上を押し上げている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・史上初の10連休を前に、客の購買意識が高まっている。また、連休中は地方からの来客数が大きく伸びることも見込まれる。
		スーパー（役員）	それ以外	・新元号に関連した商戦、ゴールデンウィークの10連休など、消費が活発になるきっかけがあったことから、景気はやや良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・観光客が増えており、それに伴い販売量も増えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出ることで好調な状態をキープできている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・暖かくなってきたことで、主要顧客の高齢者が外出するようになってきている。ただ、天候に影響されるほど、顧客の高齢化が進んでいるということでもある。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ランチ、ディナー共に予想を上回る売上となるなど、景気はやや良かった。北海道ふっこう割が3月で終了するとみられていたこともあり、4月1週目は観光客が激減して、例年の半分以下になったが、大型連休のニュースが増えるにつれて来客数が日増しに増加し、10日過ぎからは例年を上回るペースで推移し、ゴールデンウィークを迎えようとしている。ゴールデンウィーク前後は旅行料金が高くなることもあり、時間に余裕のあるシルバー世代がゴールデンウィークの混雑を避けたためとみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北海道ふっこう割を利用した旅行商品の利用客が堅調に推移した。また、国内からの報奨旅行も好調であった。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・大手全社の通信サービスにおける秋からの販売方法の見直しに伴い、通信端末料金の値上がりが見込まれるため、駆け込み需要が徐々に増えてきている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・大型連休を控えて、客の雰囲気がお盆前のようになっている。4月後半になって来客数が増加している。
		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	・ツアー客を始めとして利用客が増加しており、それに伴い車両や荷物の輸送量も増加傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順により来客数が5%以上減っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の反応は前月と変わっておらず、評価できない状態にある。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節要因を除けばやや悪い状態で推移している。特に商店街区域の駐車場の入庫数や乗合バスの乗降客数は低調である。また、当地をロケ地としたドラマが4月から放映開始となっているが、当区域において目立った観光客の増加などはみられない。	

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〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・時期的には閑散期であるが、3か月前と比べると外国人観光客が増えている。外国人観光客の入込は、北海道胆振東部地震の影響がほぼなくなったこともあり、前年以上になってきている。一方、国内客の入込はゴールデンウィーク前ということもあり、やや厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3か月前と景気は変わらない。食品、特選などの部門は上向きだが、婦人服、紳士服、リビングなどの部門は下向きが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数や客単価は前年を維持しているが、来客数が減少している。ゴールデンウィーク前の客の購買行動をみても、衝動買いが少なく、目的買いが多い。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・客単価を3か月単位で見るとほぼ前年並みを維持しているが、ここ数か月、来客数が前年から1.5～2%の落ち込みで推移している。他社の開示データなどをみても、当地域全体の消費支出が上昇することは考えにくい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・漁業の動きをみると、特にタラが前年と比べて良くなっていることから、客の動きが変化してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果を見込める販売店を中心に受注量が増えているが、メーカーからの供給状況が悪い。新車登録に伴う売上はレンタカー需要が活況だが、全体としては大きく変わらない。
		自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・前年と同じ施策を行っているにもかかわらず、来客数が前年の90%にとどまっている。タイヤ購入が減っていることが主要因となっている。タイヤ販売に関しては近隣の競合店も同様に苦戦している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・改元に伴い客の購買意欲が高まっており、一時的に景気は良くなっている。ただ、こうした状況は長く続かない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークが10連休になったという特殊要因のため、4月前半の旅行が控えられ、売上が悪くなることを心配していたが、当地へのクルーズ船の入港などもあり、来客数は前年から19%の増加となった。ゴールデンウィークに入ってから想定以上の来客数がみられ、29日には前年の倍以上の来客数となるなど、ここ数年の記録を更新している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・当地の観光宿泊客数はゴールデンウィークが10連休となった効果もあり、好調を維持している。当地を舞台にしたドラマの効果も見込めることから、今後も好調を維持することになる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて、来客数及び販売量が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月の当社の売上は、タクシー1台当たりでは3%ほどのプラスとなったが、乗務員不足でタクシーの稼働率が大きく落ちており、会社の売上は3%ほどのマイナスとなった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客やイベント関係での利用実績に大きな変化はみられなかった。スキー客は前年と比べてやや減少したものの、全体的にはほぼ例年並みの水準まで回復してきている。ただ、国内観光客の減少傾向は変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、この時期は歓送迎会に伴い業務繁忙となる日があるが、今年は繁忙な日が余りみられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年の4月は数%の落ち込みであったが、今年は2けたの落ち込みとなるなど、厳しい結果となっている。3か月前と比較しても悪くなっている。今後、春を迎えて、どのような動きになるか予想もつかない状況である。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・前月までは利用乗降客数が前年を上回り続けていたが、4月は例年並みの利用乗降客数で推移している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、分譲マンションのモデルルームへの来訪者数に大きな変化はなく、来訪する客の様子にも大きな変化はみられない。全体的に良い状況ではないが、良くないなりに安定している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・4月は統一地方選挙があった。選挙のときに暇になるのは当たり前であり、ふだんなら選挙が終わった後に回復することになるが、今回は低調なままであり、商店街は閑散としている。ゴールデンウィークに突入しても、このままの状態が続くと大幅な営業不振に見舞われそうだ。
		百貨店（役員）	競争相手の様子	・2か月前はライバル店の閉店に伴う業績の回復傾向がみられたが、そのときは状況が大分変わってきており、景気はやや悪くなっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここにきて、とにかく景気が良くない。客の買物の様子を見ると、必要最小限にとどめている。様々な食品が値上がりし、今年10月には消費税増税が予定されていることを考えれば、当然の動きといえる。価格を据置きにして容量を縮小しているものなども含めれば、本当に沢山の商材、サービスが値上げしている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・値上げを行ったにもかかわらず、売上の伸び率は低下したままである。値上げした分だけ、客単価が上がっていないことから、客が安い商材にシフトしている。特にアイスで値上げしていない商材の動きが良くなっていることから、し好品であっても値段を気にして購入している客が多い状況がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・春のスーツの販売量が前年の80%と大きな落ち込みをみせている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・4月前半の来客数は前年と変わらなかったが、後半になり前年から1割ほど落ち込んだ。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・春先需要はあったが、全体の販売台数をみると、売れているセールスマンと売れていないセールスマンの差がはっきりと出ているため、景気は良くなかったことがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数が目標の70%しか達成できていない。客の動き、来客数共に3月と比較して悪くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は統一地方選挙や10連休の影響で、第1週と第4週の売上が悪くなると見込んでいたが、そのとおり悪かった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年4月は観光需要、ビジネス需要共に最も動かない時期である。特に今年は統一地方選挙があったため、前年と比べても動きが鈍かった。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・夏期ボーナスの支給月数が見込みよりも少なかったため、景気はやや悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・改元に伴う記念イベントや大型連休を控えて、客の利用頻度が落ちてきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・全体的に消費税増税前の駆け込み需要が余り生じていない状況であるが、特に住宅関係では駆け込み需要がほとんど発生していない。
	×	百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・4月中旬以降の来客数が減少している。統一地方選挙の影響もあるが、大型連休前の消費動向が弱くなっていることが大きな要因である。衣料品が奮わないほか、雑貨、食品も来客数の減少に伴って苦戦状態が続いている。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・4月の売上は3か月前と比べて5%ダウンしている。前年との比較でも、売上が前年比72%、来客数が前年比87%と悪かった。
	×	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・桜のシーズンを迎えているが、当地はまだ冬と春の端境期であるため、外国人観光客も含めて集客が弱く、苦戦している。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・近距離輸送の落ち込みが顕著となっている。利用者の節約志向に起因している。
企業動向関連 (北海道)		その他非製造業 [鋼材卸売] (従業員)	受注量や販売量の動き	・大型連休に向けた準備として、消耗品などの購入を先行する動きがみられ、売上が伸びた。
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・見積物件の件数が増加している。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・前年度からの繰越工事と4月着工の新規受注で、新年度前半の工事量が確保できており、フル稼働状態で新年度がスタートしている。

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
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は株価の大きな下落がみられた直後であったため、企業活動全般に警戒感や先行きへの不安感が支配的であったが、現在は企業活動にも以前の勢いが戻ってきており、当社の販売量も回復してきている。3か月前との比較では景況感はやや良い状態にある。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は底堅く推移している。弱含みで推移していた住宅投資も消費税増税前の駆け込み需要が発生していることで、持家、分譲戸建てが持ち直し、前年を上回っている。公共投資も底打ちし、観光も外国人観光客の復調により回復している。景気は3か月前に比べてやや良くなっている。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の残作業が増えていることで景気はやや良くなっている。ただ、新年度の新規案件が順調に出てきているわけではない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・災害復旧工事、民間建設、都市部の再開発、北海道新幹線の札幌延伸関連工事などの需要が高まっている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月の売上は前年割れであったが、4月は前年並みに回復している。5月以降の公共工事も増加見込みとなっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様に販売量が落ちたままとなっている。前年と比べると約1割の減少となっている。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候不順に加えて、大型連休前ということもあり、家具などの動きは余力良いとはいえない。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や建物の新築などが依然として低水準で推移していることから、景気はやや下向き傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・景気回復の兆しはまだ見えないが、例年よりも雪解けが早かったことから、冬期の重苦しい雰囲気は薄れてきている。また、統一地方選挙が終わり、知事の交代などがあったことなどから、何となく経済が先に進むような雰囲気がある。ただ、景気の悪さから抜け出せるほどでもない。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・取引先の経営者と面談しても意見が分かれている。今年分の設備投資を大幅に実施する会社と慎重な姿勢を崩さない会社に二極化している。
		建設業（従業員）	それ以外	・皇太子殿下の御即位に伴う大型連休を迎える中、休みとなる建設現場が多くみられる。以前はこうした休みに関係なく稼働していたが、働き方改革の影響もあり、休みを取るところが増えている。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して不動産の売買、建物の新築工事が少ない。
	×	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月の販売量は前年比92.7%であったが、3か月前の1月の販売量は前年比95.9%だったため、景気は悪くなっている。
雇用 関連 (北海道)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月は3か月前の約1.5倍の求人登録があった。新規求人は堅調に増えており、世の中に求人があふれている。職員の退職に伴う求人もあるが、事業を拡大するための求人が中心となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・外国人観光客の入込が堅調なことに加えて、北海道ふっこう割の効果もあり、観光関連やサービス業などの業種が好調である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・前年と比較して応募者数の減少が顕著になってきていることから、全業種、職種の多くで人材不足が深刻になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・正社員求人の件数が減少している。働き方改革への対応が求められていること、消費税や選挙などの動向が不透明になってきていることから、様子見の動きがやや強まっている。

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・今年は雪解けが早く、当地の主要産業である農業は例年より早めの動きになっている。また、改元を控えて、観光関連、小売業ではフェア、イベントなどの準備で忙しいとの声をよく聞く。ホテルは10連休の平日と最終日以外は予約が好調である。旅行会社では、海外旅行の予約客が前年の1.5倍だったと聞いている。4月1日に新入社員を迎えた企業では、元気印の新人が社内の雰囲気活性化させている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は1.13倍であり、前年を0.04ポイント上回り、9年1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	・3月の新規求職者数は前年並みだったが、有効求職者数が2か月連続して増加している。有効求人数も増加しているが、増加幅の割合から有効求人倍率は低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は1.12倍であり、前年を0.05ポイント上回り、高い水準で推移している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・一昨年や前年と比較して、各企業の新卒採用担当者に新たな動きがみられない。ただ、観光関連の業種において日本語と英語に堪能な中国人留学生の引き合いがみられるなど、業種によってはいまだに上向き傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・採用が決まるまで求人広告を出し続ける企業、店舗が少なくなった。人手不足感や求人ニーズは相変わらず高いが、コストや市場動向を見極めながら、できる限り無駄を省いて効率的に募集をしたいというクライアントの意識が強くなっている。
	x	-	-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (東北)		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の影響もあり、直近の新車販売数は前年比120%、中古車も103~105%と好調に推移しており、入荷待ちも発生している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・地下食品フロアの改装効果で、来客数は大幅に増加している。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ようやく利幅の大きい布団仕立ての注文が出てきている。ただし、二次商品の動きは相変わらず鈍いままである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春の新生活は一段落したが、ゴールデンウィークや改元などによりモチベーションが上がり、消費喚起へとつながっているように見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前はマイナス5ポイントの差があった来客数の前年比が、4月ではマイナス3ポイントまで回復するなど、来客数の動きが徐々に良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・外的環境に変化はないものの、暖かくなるとともに来客数の増加傾向がみられている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店の影響はあるものの、春になり客足が戻ってきている。また、除雪費や光熱費の負担が減ったことで経営的にも楽になっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・入社や入学が一段落し、来客数がやや増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は天候に左右される。なかなか暖かくなかなかたが、ようやく春物が欲しいという雰囲気がみられている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・主力客層である50歳台を中心に来客数が戻りつつある。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度に入り動きが活発化しており、追加の注文も多い。繁忙期のため今の動きだけでは判断は難しいものの、前年と比べて売上も多少増加しており、景気は悪くないと実感している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月から少し上向いてきており、4~5月の受注状況も多少改善している。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの予約が非常に好調である。	

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
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内における団体旅行及び個人旅行、さらに、海外の個人旅行において問合せ、申込件数共に好調である。特に国内は北海道、海外はハワイが好調に推移している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・転入者の増加により、テレビ、インターネット、電話サービス共に新規の申込者が増加している。さらに、新生活応援キャンペーンなどの効果もあり、順調に契約数が伸びている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド客を中心に来客数は非常に好調である。また、来客数の増加に伴い売上も順調に伸びている。インバウンド客の影に隠れているが、日本人客の来客数も前年を数%上回っている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、単価が伸びているため、全体としては前年を若干上回っている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・4月になって来客数、販売量共に好調であり、前年比で15%ほど伸びている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・介護施設用地の仲介と施設建設の受注予定がある。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・リフォームでは増改築の複合工事が増え、住宅設備ではエアコンの工事が増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では、1年間の限定営業となるチャレンジショップを9店舗展開している。特に2～3月は初めての店舗が出店している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・6月に商店街の中核店舗であった商業施設が閉店する。ただし、現在は閉店セール中のため、商店街の来客者数や消費動向に落ち込みはみられていない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・新学期の販売状況からは、買い控え傾向がみられている。本当に必要になるまで購入を待っている様子であり、消費税の引上げを控えて末端の消費が落ち込んでいる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・売上自体は前年並みであるが、来客数は前年比93%であり客の動きが鈍っている。ただし、景気によるものではなく、高齢者が多い客層によるものである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は落ちているものの、来客数が堅調に推移しており、売上は若干の落ち込みにとどまっている。ゴールデンウィーク前の駆け込み需要に助けられた可能性がある。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の動きの鈍さを、高額商材でカバーして売上を確保している。しかし、販売量は年々減少傾向にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・4月上旬の天候不順もあり、春物衣料、雑貨の動きが鈍い。価格に対しては依然としてシビアであるが、自分にとっての価値観を満たす商品、サービスについては反応が良く、需要喚起を図る小売側の努力が更に必要になっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数の動きや客の様子に余り変化はみられていない。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・月前半は気温が低く来客数も少なかったが、後半の気温上昇に伴い、購買意欲が高まったのか来客数が増加している。特にシニア層の来客数、販売量が増えている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・今年の4月は前年よりも日曜日が少なく、前半は苦戦気味であった。価格による対策をしたことで平均1品単価は前年を下回っており、期待した来客数の伸びにも変化がない状況である。かるうじて買上点数が若干伸びたものの、全体的な消費傾向に変化はみられていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は回復傾向にあるものの、依然として客単価は低調に推移している。販売量の増加が今後の課題である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月からの価格低下施策でぎりぎり前年の売上を確保している。300品目値下げというアプローチが有効であるということは、まだまだ景気は良くないということである。

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（営業担当）	来客数の動き	・クロサリーを中心に販売促進策を強化し、休日においても好条件であったものの、前年比は来客数100.3%、買上点数102.1%、1品単価100%に終わっている。特売価格を打ち出しても、売上、来客数、買上点数が伸びない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価や買上点数に変化はないものの、来客数が若干減少している。キャンペーン中は来客数が増加するが、終了すると元に戻ってしまう。また、ポイント還元を意識した買物の仕方が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候が良く、来客数は前年並みで推移しているものの、売上の増加にはつなげていない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・4月は好天に恵まれたことにより、コンビニ業界全体としてはまあまあ良い数字となっている。ただし、天候に左右されたものであり、景気は良くも悪くもない状態である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年の状況が非常に悪かったので、今年はポイントアップやクレジットの手数料サービスなどの販売促進策を増やしているが、売上はようやく前年に届くかかというところである。何かのメリットをつけないと、来客数につながらない状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少や、地方選挙の影響で売上が減少するなど、新年度に入ってから苦戦している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・モチベーション需要やふだん着需要において、単価の稼げる商材の動きが鈍くなってきている。また、衣料品の購入については、以前よりもシビアで慎重な動きが増えている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・競合店舗の出店により来客数が減少している。さらに、ビジネス衣料の低価格志向が進んでいる。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・客単価、買上点数共に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要を見込んでいたが、販売量は伸びていない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の新規客の来客数に動きがなく、ここ数か月横ばいで推移している。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・全体的な売上に変化はないが、キャッシュレス推進政策により、クレジットカードの取扱いが増えている。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・統一地方選挙があったが、選挙期間は売上が落ちる傾向にある。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・4月は前年より気温の低い日が多く、暖房用の灯油の需要が2割程度増加している。軽油の販売量は前年並みであるものの、灯油の販売量が増えた分、収益は増加している。ただし、天候的な要因のため、この好調が今後も続くとは考えにくい。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きに大きな変化はなく、減少傾向が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・好調であった3か月前と比較しても横ばいで推移している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・客の話からは、東北の復興需要は全て終わっている様子である。また、同業者の動きも3か月前と比べて静かである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークに予約が集中しており、全体としては例年よりも悪い月となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに入ったため動きは良いが、その他は例年と変わりがない。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは10連休となった影響で例年よりも好調に推移している。ただし、ゴールデンウィーク後については、以前より入込対策を行っているものの、宿泊には結び付かない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊と一般宴会はまずまずであるが、婚礼は春先にスタートダッシュがきれずに横ばいの推移となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは10連休効果で宿泊、レストラン、婚礼の予約が順調である。ただし、法人利用の宴会がほぼないため、結果としては横ばいの推移となっている。

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
		タクシー運転手	それ以外	・3～4月は異動時期のため買物客が多いが、街なかを歩いている買物客とみられる人達の荷物はかなり少ない様子である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4月になって物価が多少上がっている。また、賃金が増えないなかでも控除される税金は増えるなど、消費者の景況感は悪いままであり、節約志向が続いている。
		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	・新規需要がないため、現状維持が続いている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者の購買選定の基準は、まだまだ価格優先である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・状況に変化はみられていない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・新築案件は前年比40%程度となっているものの、総発注金額は大幅に下落しない見込みのため、利益は大きく減少しないとみている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・新年度が始まって、来客数の動きは前月と変わらない状態である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は旅館などの観光施設、飲食店共に静かであり売上が伸びていない。そのため、支払期日を伸ばして欲しいとの依頼が数件あり、苦しい状況となっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目のため、ファッションアイテムが大きく落ち込んでいる。また、月前半は低気温により消費マインドも低下している。月後半に盛り返したものの、前半の落ち込みをカバーするには至っていない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は何とか前年比100.6%を維持しているが、青果、水産、食肉、総菜、生鮮部門の売上は全て前年を下回っている。主力部門の買上点数が伸び悩むなど、消費者の買い控え傾向がみられている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・4月になり、学生などが地元を離れて人口が減っている。そのため、3か月前と比較して僅かではあるものの、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の前年比は横ばいで推移している。しかし、客単価の前年割れにより、売上が伸びず苦戦している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年から高速道路が開通したが、車の流れの変化により、当店前の道路の交通量が増加している。信号待ちによる渋滞も発生しており、なじみ客が来店しにくくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年下期より、今まで取り組んでいなかった宣伝広告に積極的に取り組んでいる。成果は出ているものの、実績は例年と変わらない状態である。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引先や同業他社においても景気は余り良くないとのことである。事業の縮小なども進んでおり、厳しい経営状態が続いている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上自体は前年を上回っているものの、ゴールデンウィーク前の特需とみられている。来月の反動減が見込まれるため、全体としては悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の少ない状態が続いている。特にディナータイムの動きは顕著であり、もともと少なかった来客数が更に減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価、来客数、販売量共に落ち込んでいる。予約においても、ワンランク下のコースが増えている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・他社も含めてタクシー会社の動きが良くない。夜の繁華街の来客数が停滞している様子が見える。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・政策による物価の値上げが定着し、収入と比較して支出が膨らんできている。そのため、景気は徐々に悪くなってきている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・期待していた春休みが、強風や雨、雪により低迷しており、その後も同様の推移が続いている。
	x	商店街（代表者）	競争相手の様子	・飲食関係の閉店がかなり目立つようになってきている。

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
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・4月の初めから売上は低迷しており、月全体として前年比約10%の減少となっている。ゴールデンウィークが10連休となったことで、若者も年配者も金を使わなくなっている様子が店頭からはうかがえる。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・3月から商品の値上げが続いているが、値上げされた商品の動きが鈍い。ガソリン価格も高止まりしており、客の財布のひもが固くなっている。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・官公庁からの受注が多く年度末までは良かったが、これ以降は民間が主体となるため、受注量は減少している。
企業 動向 関連 (東北)		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・10連休となるゴールデンウィークで物流がストップするため、5月初旬分の受注が前倒しで入ってきている。また、改元に伴う祝賀ムードにあやかるうという雰囲気がある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが10連休となるため、連休に備えるための注文が例年以上に多く、前年比120%の販売量となっている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・印刷物などに改元に伴う需要が多少あるものの、年度初めの広告出稿手控えと相殺されており、全体としては前年をやや上回る程度となっている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・改元に伴い発注を控えていた自治体が動き出し、特需となっている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・以前と比べて、見積価格がそのまま通用するようになっており、販売量も増加している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・前年の果樹農家は減収であったが、消費税の引上げ前の駆け込み需要で農機具を買換える農家が増えている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候が悪く20日までは動きが大変悪かった。ゴールデンウィークとなった後半からは前年を上回る動きとなったものの、金メダリストのがい旋パレードがあった前年には届いていない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年比は微増している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先によって、減産と増産の状況に分かれている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の状況に大きな変化はない。
		建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・民間案件の受注などがあったものの、3か月前と比較しても横ばいで推移している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・期待したほど物量に大きな変化がない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に同業他社へと切り替える傾向が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業に設備投資の動きはみられていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・県外に販路のある企業は好調であり、住宅関連も動いている。一方、企業の人手不足は続いている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・前年比においてコンビニ業態は好調が続いているものの、他の小売業態は総じてほぼ横ばいとなっている。また、年度末から年度初めに掛けて公共工事も一段落している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格の高騰により、機械作業のコストが上昇している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・統一地方選挙や、10連休となるゴールデンウィーク前ということもあり、観光客が少ない。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・店頭の売上が悪い。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・広告媒体が印刷物からWeb系に移行している。そのため、3か月前と比較して、売上の前年比が10%減少している。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが10連休となり工事現場が動かないため、出荷量が減少している。また、東北において地域間格差が顕著になっている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・海外の競合他社は設備投資が活発であるのに対し、我々は前年比減少に転じている。	

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・食品関係の量販店では商品の値上げと値下げを繰り返しており、消費者に不信を与えている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業はまだ好調を維持しているものの、サービス業、小売業関係は売上、利益共に前年比の減少傾向が続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・メイン商品のOA機器の販売台数が減少している。仕入れや配送コストの値上がりなどもあり非常に苦しい状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが10連休となり、その分の受注量が減少している。また、改元効果を期待していたものの、長い連休が逆に作用して販促企画が一回で済み、受注減となっている。
	x	*	*	*
雇用関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・3月決算において過去最高の売上と利益を計上している。派遣登録者の確保に苦戦したものの、派遣依頼の受注を大きく増やしたことで、実働者数が増加しており、4月は前年比2けた増からの開始となっている。そのため、3か月前と比較しても良いスタートとなっている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用決定者数の高止まりが続いている。直近は通年採用がほとんどのため、時期による変動も少なく堅調に推移している。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・4月の仕事量が例年よりも多い。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・建設会社、アミューズメント施設、飲食業、建設資材業者などが、中途採用に対して今までどおり金を使って、あらゆる手段で人材採用に取り組んでいる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・大手の解禁前の困り込みもあり、解禁後の合同説明会では来場者の質が前年と比べて非常に悪いとの声を多く聞いている、特に地元の中小企業においては、新卒者の確保の難易度が更に上がっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大きな動きはなく、求人数の増加もみられていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新卒関係の動きが前年よりも早く、活況を呈している。しかし、転職を含めた通常の募集関係は、製造系、サービス系を中心に相変わらず低迷が続いている。東北企業に対する新卒採用調査においても、来年度の採用を今年よりも増やすという企業は25%にとどまっている。前年調査よりも3ポイント低下しており、近年で最も低い数値となっているなど、採用鈍化が懸念されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの大量求人が少なくなってきた。ただし、長期継続して求人を出している事業所が多く、同一条件で更新される求人も多いことから、景気は余り変わっていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数に僅かな動きはあるものの、大きなものではない。
		その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・人手不足が続いているが、特に製造業において、先行きへの不安から求人控えの動きが出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒の配属や年度初めの忙しさにより、受注量は減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・消費税の引上げなど景気の先行き不安が強まるなか、企業が採用拡大に慎重になってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が2か月連続で前年同月を下回っている。新規求人数において、建設業がおおむね前年同月を下回って推移している。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・ベースアップが低く、消費の動きも鈍化傾向にある。
	x	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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 (北関東)		その他小売 〔ショッピング センター〕(統 括)	来客数の動き	・6年ぶりに大型リニューアルを行った。県内初出店の専門店を始め、新たな集客コンセプトが創出でき、非常に良い改装になっている。
		百貨店(役員)	販売量の動き	・物産催事を中心に来客数が増え、買い回りにつながっている。
		一般レストラン (経営者)	単価の動き	・30～40代の子育て世代の来客が減りつつある。20代女性の来客数は変わらず、単価は上がっている。50代以上は来店する日に偏りはあるものの、来客数、単価共に変わらず良い。
		その他飲食〔給 食・レストラ ン〕(総務)	お客様の様子	・年初は業績の落ち込みを心配された取引先も多かったが、3月以降は持ち直しの傾向がみられる。海外情勢も、大きな対立を避ける動きがみられれば、現状のまま、やや良くなっていく。
		旅行代理店(所 長)	来客数の動き	・インバウンドの来訪者数は、右肩上がり伸びてきている。ただし、いまだに東京からの日帰り旅客が多いので、宿泊を伴う旅行にいかにかシフトできるかが課題である。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・温暖な天候が続いたことなどから、年末より来客数が増加している。
		設計事務所(所 長)	お客様の様子	・公共工事は前年度からの継続工事を行っている。民間工事もそれなりに発注がある。
		商店街(代表 者)	お客様の様子	・統一地方選挙で街の中は多少にぎわいを感じ、春のイベント会場は前年を上回る人出がある。ただし、個店への入込客はほとんどない。
		一般小売店〔精 肉〕(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィークを楽しむが、買物は控え目な方が多い。大型店で楽しみながら、お金を使わず過ごしている方も見受けられる。一般小売店への影響は大きい。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・商品群では、主力の衣料品を中心に不振が続いている。店全体では、客単価、買上品単価に余り変化はないが、来客数が著しく減少している。
		百貨店(店長)	来客数の動き	・主力である食料品の来客数は4%ほど減っているが、全館売上はほぼ前年並みである。
		スーパー(商品 部担当)	来客数の動き	・ここ数か月、値上げなどの影響をさほど感じることもなく、来客数は大きく変わらず横ばいである。この時期の客単価も例年並みに推移している。
		コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・心理的なものかもしれないが、やや悪くなっているような気がしている。この10連休を控えて、客が少し買い渋りというか、買い控えているようである。令和を迎えるに当たって、昭和天皇の崩御という形での改元とは異なるので、そついった点では、非常に景気にプラスとなる気がしており、コンビニでは令和にちなんだパンが出るなどのプラス作用もあるが、全体的には、少し買い控えているようである。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数は前年比マイナス3%で、1日当たり20名減である。客単価は微増で推移している。売上は前年比99%で推移しているが、来客数の落ち込みが心配される。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・客単価、来客数共に、減少傾向である。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新車販売や車検等の整備売上は、過去3か月の季節要因のある月とは比較できないが、前年同月との比較では10%減少である。個人客ではなく、企業の代替需要である。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・車検、定期点検の入庫率や、新車、中古車の販売量の動き全てが低水準である。今年に入って4か月が過ぎ、5か月目に入るが、変わらずに推移している。特別良くなるような状況は周りにはないので、このままではしばらく続く。	
	自動車備品販売 店(経営者)	単価の動き	・身の回りで、変わったとか特別に悪いところも余りないが、伸びる要素は感じられない。何か物静かで不思議な感じがする。	
	住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・気候がなかなか安定せず、来客数が伸びない。季節商材の動きは相変わらず鈍い。	

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 [靴小売業] (経営者)	来客数の動き	・売上水準が低い状況は、今年も同じような感じで変わらない。来客数の減少が大きな要因である。生活用品の販売をしているので、単価を下げて販売した品目は良かったが、高単価の物の動きが悪い。総じて売上が低迷している。
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ホテルの稼働状況からみて、年度初めの企業研修などで稼働率は上がっているが、これは例年のことであって、景気の底上げという状況はみえないので、変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・宿泊は好調を維持し、過去最高を更新している。料飲部門は繁忙日とそれ以外の波が激しく、全体としては、やや良いといったところである。
		都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・宿泊は比較的好調で、前年同期よりプラスとなる見込みである。宴会は前年同期よりやや落ち込みそう、厳しい状況にある。全体的には3か月前と変わらない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月初は良かったものの、中旬から動きが悪くなり、前年同月と比べて3%の減少である。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・当社の加入件数はお陰様で右肩上がり伸びている。一方で、支払滞納者も増えており、一概に景気が良いと判断できない。
		ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・今月の計画2,850名に対し、見込みで2,810名とマイナス40名である。前年に比べて祝日が増えた分、来場者が増えたと見込んだが、やらずれてしまっている。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化がみられないからである。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	販売量の動き	・3月の固定的な繁忙期でも、受注、売上共に前年割れしている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・特に変化がない。他業界では平成最後ととうたい文句で販売促進をしているようだが、当業界ではそのような動きはなさそうである。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税を6か月後に控え、買い控えは継続している。与党幹部の消費税増税延期発言の影響はない。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・今月は異動の時期が終わり、賃貸も一段落しており、余り動きがない。不動産の引き合いもそれほどない。価格が極端に安い物件には、引き合いがあり、競売物件等には、かなりの参加者がいるものの、一般的な物件の動きは少ない。
		一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・景気が下向きか上向きかと言われれば、下向き傾向である。客の財布のひもも固い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・一部富裕層向け高額商材には動きがあったものの、各商品群とも苦戦を強いられている。引き続き衣料品の不振が顕著である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・同じ動線上に競合店等の出店があったため、来客数が割れて、やや悪い。
		その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・販売量が減少し、受注量も減少している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が、じわじわ進んでおり、戻ってこない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間に、顧客との接触が図れないため、契約数の低下が予想される。
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・今月、実質売価が上がったため、販売が減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・与党幹部の消費税延期発言は、衆参同日選挙の思わくかどうかの真意はともかく海外世論かつ庶民の総意であるから、政府はもっと真摯に向き合うべきである。
	×	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・来客数が日に日に悪くなって落ち込んでいる。今月は年金支給月だったので、若干人出はあったものの、3か月前と比べて、緩いというよりは少し勾配のある下り坂がずっと続いている。かなり厳しい状況である。
	×	家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・企業であっても、無駄な備品等は買わなくなっている。

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
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・例年なら3月は送別会、4月は歓迎会の時期である。今年は送別会は多少動きがあったものの、歓迎会をやらない企業がかなりあるようで、動き出したのは4月後半の週末だけである。売上は余り伸びない。
	×	タクシー（役員）	それ以外	・乗務員不足である。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・地方の零細企業に景気向上はやってくるのだろうか。いまだにどん底を抜け出せず、売上が上向く兆しはみえない。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業 〔環境機器〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自社太陽光発電工事で、6月に1,200坪で0.25メガの連携、7月には1,700坪0.36メガの連携開始となるため、良くなっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・今月は3か月前と比べて、飛び込みの注文が多い。
		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、88か月連続で前年超えとなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占める建設業を営んでいる。現政権誕生後、公共工事は順調に推移しており、今期受注は前年比10%増である。前政権時は、「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズのもと、建設業者は悪者扱いされていたが、自然災害が発生し、大変苦労した。災害復旧に建設業者は不可欠である。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品によりばらつきがあるが、概ね横ばいで推移しており、変わらない。
		窯業・土石製品 製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気は横ばい状態である。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外の自動車メーカーに納入する部品が堅調に伸びており、忙しい状況が続いている。
		輸送用機械器具 製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、受注量、販売量等の動きはまずまずで、前月と余り変わっていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・10連休となるゴールデンウィークを目の前に、レジャー用品やバーベキュー用品等の出荷量が多い。また、天候も良くエアコン、夏場商材である扇風機等も例年並みに売れている。ただし、燃料費の高騰により、利益は薄くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の製造、建設、小売、飲食業等、ほとんどの業種で大きな変化はない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・判断を1ランク上げるところまでは全く行かないが、少し回復している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・特に変わりはないが、10連休中の小売サービス業において、人手不足で人員のやりくりができず、一部店舗で数日の休業や営業時間短縮の措置等を取る企業がある。
		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	・商談件数、受注量共に、特段変化はみられない。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月半ば以降から急激に受注量が減っており、4月はまだ良いものの、5～6月は前年比で2～3割落ちる。今までずっと右肩上がりできていたのが、ここへきて、2年ぶりくらいに右肩下がりになる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度初めの閑散期ということも考慮しても、それ以上に動きが悪い。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・連休が続き、通常月末に行っている管理や清掃等の業務もなくなったため、売上が減少している。そのほか、今月更新した年間契約も金額が下げられた契約が多く、同様に売上減少要因となっている。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税への警戒感から、販促予算が削減されている。	
	×	*	*	*
雇用		-	-	-

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
関連 (北関東)		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・4月は、新年度に伴う衣料品、食品、贈答品等の販売の伸びが比較のみられている。端午の節句の飾り物やその返礼品なども少しずつ出てきている。気候変動もあるが、ガソリン、灯油等の価格が上がっていることから、石油製品よりもエアコン等の伸びが幾分みられる。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数共に3か月前や前年同月と比べて、多少の増減はあるものの、ほぼ変わらない。有効求人倍率についても同様である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年度は新卒、学卒以外の求人共に、人手不足を補うため人材確保の動きが活発であった。今年度も引き続き、人手不足による人材確保に奔走する企業と、今後の景気動向に不安感を持つ企業や人材が充足した企業もあり、求人数の増加に歯止めがかかっている感がある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・人手不足ではあるものの、以前ほど求人数を大幅に増員するような動きは余りみられない。継続して数名を募集している状態である。また、前年ほど学生向け求人募集も多くない様子である。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・仕事は多少あるものの、人が見つからないため、仕事にならないことが多々ある。
		人材派遣会社 (管理担当)	周辺企業の様子	・派遣期間が短くなっている。例えば1年間が6か月になるなどで、繁忙期間も短くなっている。

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
	×	*	*	*

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	・花屋なので、直接客が買いに来る。卒業式、入学式、お彼岸等があったので例年同様であるが、量や単価が増すようには思えない。官公庁の花の注文はかなりあるが、一般客はやはり控えているようで、盛り上がり欠けるような気がしている（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・売上が前年比120%と、このところずっと右肩上がりである。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・決算月や税制改正前と比べると、需要は増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は会社の歓送迎会の予約が多く、かなり忙しかったので、とても良い売上が出せている（東京都）。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの商品が好調である（東京都）。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	競争相手の様子	・3月、4月と近隣の競合店が退店したため、来客数が増え、売上につながっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・改元に伴って、若干需要が出てきている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・高額品を求める購買意欲の好調ぶりが底堅い。また、10連休を前にして、国内外からの入出が増加している（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・4月に入ってから、月前半はインバウンドが特に好調で、高額品の動きが良い。客単価が伸びて、売上も伸ばしている（東京都）。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・リモデル等の手を加えた店は、売上が前年より増加傾向にある（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・新発売の高単価商材の売行きが良く、数字が上向いている（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・買上点数が増えている（東京都）。
		高級レストラン（経営者）	販売量の動き	・4月の売上は前年並みである。連休前の売上は前年ほど落ち込まず、連休中の売上も前年よりは良い。連休と改元というタイミングは消費に貢献したのではないだろうか。ただし、このまま好調が続くとは思えない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・3か月前の1月は、1年のうちで一番景気が悪い時なので、今月は、例年と比べればさほど良くないが、3か月前と比べると確かに少しは良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月に続き4月も気温が早く暖かくなったため、昼夜どちらの営業でも客足が伸びてきている。歓送迎会もある程度安定して予約が入ってきている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・休日の客単価が上がっている（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	販売量の動き	・4月に入り、新店舗の稼働開始等により3か月前と比べると良化しているものの、前年同期に比べると悪化している（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・学会やイベントが多く、需要が伸びている。修学旅行団体や外国客船からの需要も多く取り込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・改元により消費行動が増えているように感じるが、ここ数か月のごとであり、長期に及ぶものかは不明である（東京都）。
		旅行代理店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は、国内の団体旅行は前年よりやや減っているが、その分海外が増えているので、予定値になっている。個人旅行に関してはやはり10連休の影響が大きく、前年と比べて国内20%程度、海外に至っては30%以上と非常に伸びている（東京都）。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年同期と比較して増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・最寄駅からの帰宅者は気軽にタクシーを利用するようになってきており、IC決済客も増えている。訪日外国人旅行者が増加するなか、キャッシュレス決済がタクシーにも急速に浸透してきている。経済産業省はキャッシュレス、消費者還元事業について決済端末購入補助の公募をした。今月は春らん漫のお花見気分も抜けられないようで忙しい(東京都)。
		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、前年に比べて増加している。こちらからのアプローチによるアクション営業は、マーケット地域に限られており、既存サービスに新鮮味が薄いため、やや減少傾向にある(東京都)。
		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、PC基本ソフト及びサーバのサポート終了などが契機となり、システム再構築の需要が引き続き堅調である(東京都)。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・前年と比べて上昇している。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・来客数は減少傾向にあるが、客単価は上がっている。キャンペーンの効果も多少ある。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・前期に契約をしていた仕事が、そのまま継続になっている。
		設計事務所(所長)	それ以外	・設計業務は継続的な仕事のため、契約が決まれば少しの間は変わらない(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べると、緩やかだが景気が良くなっていると感じる。4月は新築売りアパートが多く販売でき、客の購入マインドも衰えていないように見受けられる。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・化学工場地帯が定期修理に入ったので、現場事務所の需要が増えてきている。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月並みであり、特に良いとはいえない。明るいニュースとしては、イベントの告知に対するレスポンスがとても良いことである。ゴールデンウィークや令和への期待感があるように感じる(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・3月の引っ越しシーズンが混んでいたため、時期をずらして4月に家電一式を購入する客もいたが、後半は連休前で客の来店が少ない。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・今月は設備工事などが多く、見積り依頼も複数あるが、家電製品の動きは余り良くない。白物家電はまあまあで、EV対応工事の問合せや見積りも増えている。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・前月いっぱいでの商品券事業が終了したが、現金が商品券に変わっただけという感覚で、商品券があるからといってプラスアルファの売上には結び付いていない。商品券事業も大切かとは思いますが、当店のようない取扱品目に対しては、何ら影響はない。
		一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・テレビやビデオなどの映像関連が余り動かない(東京都)。
		一般小売店[米穀](経営者)	来客数の動き	・来店客の雰囲気から少量買いの動きがみえている(東京都)。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・来客数及び客単価がほぼ横ばいである(東京都)。
		一般小売店[傘](店長)	お客様の様子	・大型連休前で買い控えの様子が見受けられる。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	お客様の様子	・例年4月に国の年間契約などの入札等があるが、商品の単価が上昇しており、入札不調になることが多い。そのようなことでいろいろトラブルを抱え、店頭販売及び外商どちらも売上、粗利共にそこそこあるものの、余りぱっとしない。商品単価や物流費の上昇などについて、客がなかなか理解してくれていないというのが現状ではないか。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・新茶の予約を含め、前年同様の来客数、売上となっている。

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
		一般小売店 〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量も伸びず、依然として悪いままである。店頭販売でも、客の購買量がどちらかという以前より節約志向である。何か目新しいことを模索中である（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、買上点数が非常に厳しく、前年を下回っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月の動きはほぼ前年並みである。物産展も北海道を中心に立ち上がり、関東各店共に調子が良い。前年ベースということでもまずまずである（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・近隣の商環境の変化から好調を維持していたが、天候不順、気温が上がらない等の要因もあり、衣料系の動きがやや鈍化している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・店舗全体としてはほぼ前年をとらえ、堅調に推移している。カテゴリーごとの売上は月ごとに変動しており、好不調の波がみられる。今月は食料品ギフト、和洋酒等の売上増に支えられ、食料品は堅調であるが、高級ブランド品の動きは厳しい。なお、インバウンド需要は堅調に推移し、特に、化粧品への動きが良い。来客数については、平日の来店が少なく、厳しい状況である（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月も来客数は継続して前年を上回っている。特に、桜の開花以降低温が続き、花見需要が長期化し、菓子、総菜など食料品が好調に推移した。あわせて、訪日観光客の来客数が増加し、免税売上も伸長している。一方、ファッション関連は季節商材が低調で、天候の影響も想定されるが、消費マインドは低いようである（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・都内旗艦店の売上は前年比98%、来客数は同99%、インバウンドの売上は同102%である。アイテム別の売上は、高額品の特選、宝飾品が前年比138%、美術品が同112%、化粧品が同101%と好調である。一方、紳士服、婦人服、リビングは前年を下回っている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は寒暖の差が大きく、春物衣料が苦戦しており、インバウンド売上が下支えしている状況である（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・国内、インバウンド共にラグジュアリーブランドや宝飾品等の高額品は好調な売上を維持しているが、気温の上昇とともに堅調に推移していた衣料品が苦戦している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・商圈内の競合店との価格競争で、主力商品の値段が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回っているが、単価が下がっている分、トータルでの客1人当たりの買上額がなかなか前年に届かない（東京都）。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・4月は前半が余り良くなく、中盤に盛り返したものの、後半は天候が非常に悪く、再び数字を落としている。結果として、いつものような形になっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・価格訴求が以前にも増してきているので、無理矢理低価格を提示して購買意欲を持たせようとしている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売量共に横ばいで推移しているものの、買上単価の落ち込みにより、全体が落ち込んでいる状況が続いている（東京都）。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・イベントの成功により集客がアップし、売上も伸びている。特に食品の伸びが大きく、食品の値上げにより客単価も上がっている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの大型連休にお金を使う機会が増えるため、その前の消費は節約志向となっており、買物頻度が減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・小分け総菜、冷凍食品の伸びが顕著で、高齢の客が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ変わらないが、客単価が落ち、消費意欲が非常に落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数は、1月よりは増えているが、前年4月に比べると大幅に落ちている。天候不順のため外出を控えたこともあるが、年金支給月なのに、物価の上昇、収入減で、無駄遣いができない様子がうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・改元に伴う消費者の購買意欲が想定に比べて低い(東京都)。
		衣料品専門店 (統括)	来客数の動き	・気温が上昇せず、春物需要が悪かったのが要因である。
		衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・4月は天候に恵まれ、前半は春物コートが動き出したものの続かず、単価の安い物しか売れていない。売上も前年比95%で終わり、前年に届かない営業が続いている。
		衣料品専門店 (役員)	単価の動き	・価格の安い物しか売れない。実用品ばかりで、外出用の需要が少ない。
		家電量販店(経営企画担当)	単価の動き	・4月も前月とほぼ同様のトレンドで、基調は良くない。その要因は単価が下がっていることである。全ての売行きが悪いということではなく、偏りがあると考えている。また、消費税再増税前の駆け込み需要は発生していない(東京都)。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしているが、今月は整備、販売共に順調である。販売の方は、市役所の入札で3台取ったので、それも上乗せして今月は良くなっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・4月に入り多少販売台数が減少しているが、整備部門が好調なため、現状維持となっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・決算の反動減もあるが、新規購入を考えているユーザーが少なく、提案をしても話が進まない。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・3月の期末決算を終えた後での客の動きが鈍い。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・リフォーム業界においては、今秋の消費税再増税を踏まえ、客がリフォーム工事を前倒して実施する動きが顕在化している。特に、100万円以上の高額工事でその傾向が顕著である(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	・販売量の動きは変わらない。
		その他小売 [ゲーム](開発戦略担当)	販売量の動き	・新作が小粒だったこともあり、国内市況は前年から大きく後退する見込みである(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	・好調だった映画は一服している。全体としては、新店舗導入により前年の売上を超えているが、既存店は前年の売上額に届いていない。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・個人客のレストラン利用、法人客の宴会利用共に前年同様の来客数で推移している(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・新年度を迎えたが、来客数、単価、売上いずれもほぼ前年並みである(東京都)。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・10連休となるが、4月30日～5月2日の来店予約の状況は平日とほぼ変わらない。連休中の法事が避けられる傾向にある(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・タワーマンションが建ち、人口が増えたにもかかわらず、集客の伸びがない(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・多少は成績が良いが、決して景気が良いという感じではない。もっと何かうねりのようなものが感じられないと、景気は上がってこない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・3か月前の1月1日～29日までの前年比は、売上93.8%、来客数92.9%である。4月1日～26日までの前年比は、売上102%、来客数99.7%である。3月に1店舗改装オープンした。他の既存店は前年を少し割っている(東京都)。
		一般レストラン (統括)	お客様の様子	・4月は、既存のレストラン店舗について前年と比較しても大きな変動はないが、客の様子はやや厳しい。景気動向は平行線が続いている(東京都)。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	お客様の様子	・高単価メニューの動きが鈍くなっている。領収書の利用も減っている(東京都)。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・10連休が訪れるが、皆財布のひもが少々固いようである。働かなければならない人もいるし、休んでいるがためにお金にならないという人もいるので、景気は余り良くない。
		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連休前に駆け込み需要があったため、前年とはやや異なる(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（従業員）	販売量の動き	・例年利用してくれている団体客からは、変わらずに依頼をもらっている。
		旅行代理店（総務担当）	販売量の動き	・団体旅行における集客数の伸びが停滞気味である（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークに合わせ、4月中旬頃からタクシーの利用が控えられているようで、動きが悪い。距離、回数共に伸びず、10連休を迎えようとしている。どのような動きになるのか全く予想ができず、戸惑いを感じている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・終電後の人の流れが本当ではない。働き方改革の影響だと思う（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サラリーマンの様子は極端には変わらないが、残業が極端に減っている会社では、給料に影響してくる人が出てきているようである。大企業では余暇にお金をつぎ込む人がやや多くなっているようである（東京都）。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・タクシー業界としてみれば、曜日により閑散日と繁忙日が極端で、全体的には若干下降傾向にある。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・客の様子や販売量などを比べると、ほぼ変わらない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビを中心とする多チャンネルサービスの販売数の落ち込みが大きく、他のサービスの販売ではカバーできない状態になっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・契約数は増えてきているものの、安価なサービスの割合が高くなっており、1人当たりの単価が下がる状況が続いている。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・前年比、前月比でも余り伸長していない。4Kテレビの需要も夏まで待つ客が多くなってきている。それに連動する当社サービスも同様の傾向である（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に必要最小限の内容を選択する傾向は変わらない。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・景気の良い時は競合他社等の勢いを感じるがあったが、ここ数か月、他社も余り元気がなく、良くないようである（東京都）。
		通信会社（経理担当）	単価の動き	・ストックビジネスのため、将来の売上を維持していく目的で、客単価を下げてでも客が解約しないようにする方針である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は正月の初詣客があり、4月は春の遠足や観光客があるので、どちらともいえない（東京都）。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	来客数の動き	・新規顧客が増えないため、自然減となっているが、その分、1顧客単価が多少増加している感があるので、売上価格の増減はない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・毎年、年度初めの今の時期は官庁案件の入札もなく、比較的暇であるが、連休明けからは通常どおり案件の入札公告が出ると考えている。動向としては大きな変化はなく、例年どおりと考えている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・消費税再増税に伴う駆け込みが終わり、一般的には落ち込みそうだが、今回はほとんど変わらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客が非常に少ない。統一地方選挙があったため、そちらに気を取られて、客が買物をする状況はやや弱含みである。
		一般小売店[家具] (経営者)	お客様の様子	・最近、来店客が何を求めているのか、どういう物を探しているのか、内容がつかみきれない。こちらから話しかけても、反応が鈍い。外国人客も来店するが、やはり同じような感じで、買いに来ているのではなく、見に来て調べているのか、という客が非常に多い（東京都）。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が減っている。家計の防衛本能が高まっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・月を通して気温が低いことが影響し、衣料品の動きが鈍い。また、10連休となるゴールデンウィークも、旅行などコト消費が好調な分、モノ消費については客が慎重になっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・4月は降雨や寒暖差が大きかったことに加え、継続している米中の貿易戦争や北朝鮮問題、あるいは物価上昇や将来不安による景気の冷え込みなど、全てが解決に至らず、なかなか消費の回復に至っていない。

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今月は、衣料品、住まいの品の来客数が前年を8%ほど、食品は6%弱下回っているというなかで、食品単価はほぼ前年並みか上回っている。衣料品、特にビジネス関連や子供、服飾などの単価が下がっているため、全体的な売上も前年を7%ほど下回っており、購買力の力強さが全くみえない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数より販売量が落ちているため（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は94%と低迷している。コンビニの24時間営業の話題で、イメージダウンの影響がある。単価は好調で、売上は99%となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗が増えている影響かもしれないが、前年より来客数が落ちている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に悪い。購買意欲が感じられない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年を割っている。客単価は、営業努力により上昇している。家電の国内消費は伸び悩んでいる。キャッシュレスにおける各社キャンペーンが乱立傾向にあり、消費者には戸惑いがあるようである。インバウンド消費は、依然として関東より大阪が好調である（東京都）。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・年度が替わって消費が落ち着いてしまった感がある。来客数が伸びず、単価も上がっていない。前年比95%で着地となりそうである。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・決算月を終え、客の動きが鈍くなり、新車、中古車共に苦戦している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるのだが、販売数、販売量、販売件数はそれに比例して伸びていない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・今月は平成最後と令和という「ハレ」のセールがあるため客単価が良いが、来客数は減っているため、セール後は一旦収束する。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	販売量の動き	・大型連休前ということもあり、旅行など他の消費に予算を回していると思われ、全体的に販売量が減少している（東京都）。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・本来であれば、カラーで服を楽しむ入口となる春ファッションで購買モチベーションが上がるのだが、低温の影響もあり、必要最小限の購買にとどまっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食業にとっては嬉しくない10連休がもうすぐ始まるので、間違いなく売上は落ちる。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・飲食業は、本店のリニューアルオープンで売上増が続いている。輸入卸販売業も前期よりやや良い。異業種も含めて、他社の状況は余り良くない。社会の流通の仕組みや人々の価値観の変化に、商売や経済の仕組み、マネジメント及び金融さえ、意識においても方法においても追い付いていないからではないか。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・例年、年度始めは比較的好調に推移するが、特にレストラン利用の落ち込みが大きい。選挙の前後は接待利用が減少する傾向があるので、その影響が少なからずあったと考えている。後半は天候にも恵まれ、販売量も増えてきている。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・今年度に入り、契約客数が減少している（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・多少の変動はあるものの、販売総量は減少している。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前後で出費を抑えている傾向がある。集客状況は通常の月と比較して80%程度である。前年比も厳しい結果となる見込みである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・絶好のゴルフシーズンだが、思うように来客数が伸びない。ゴールデンウィークを前に、出費を自粛しているようにも思える。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節的要因を考慮しても、メンバーの入場は堅調である一方で、ビジターは伸び悩んでいる。改元の祝賀ムードは数字に表れていない。10連休中の予約状況は日によって温度差がある。単価を平日並みに設定しないと、プレー枠を埋めるのは難しい。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・前年同期比で来客数が微減している状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店頻度が鈍っているような気がする。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	来客数の動き	・4月1日以降の状況にさほど大きな変化はない。令和のスタートである5月には何らかの形で景気が盛り上がってくるのではないかと（東京都）。
		その他サービス〔電力〕（経営者）	販売量の動き	・3月の平均気温は前年に比べて約1度低かったものの、暖房需要にはつながらなかったのが、1戸当たりの電気使用量は前年同月比で増加には至らず、逆に減少している（東京都）。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・今月は統一地方選挙、連休があり、行政の指名入札が大変少なくなっている。民間の動きもやや前向きとはいえず、当社としても対策を考えてはいるが、全体の動きが大変鈍く考えられる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・新築より改修工事が多くなっている。改修工事は設計等のボリュームが少ないため、なかなか収入アップにはつながらない。耐震診断、耐震補強設計等をやりながらつないでいかなくてはならない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建築業界は変わらないという判断だが、物価の値上がりも含め、好況感はない（東京都）。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ここ2～3年住宅の売行きが非常に悪くなっている。政策が住宅の取得に積極的でないことが影響している。住宅ローン減税も少なくなっており、幾らローン金利が低くても、中小企業の給料が上がらない現状で物価と金利が上がったら、という不安があるからである。一方、請負工事では工事原価が異常に上昇しているため、公共工事などで赤字になってしまうこともある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・建設業の上場企業で不祥事が相次いだことから、建設業界全体に対する客の視線が厳しくなっており、計画を見送ったり延期する動きが見受けられる。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・年度が替わり、在庫調整等をしてきたユーザーが通常手配に戻すタイミングであるが、実際は例年以下の注文になっている（東京都）。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・競争相手や周りに状況を聞いても、結局は価格勝負という形になり、客には厳しいことをいわれている（東京都）。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休前の買い控えが見受けられる。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で93%、人数でいうと2,500人の客が減っている。外的要因がないなかで、来客数が減り、売上が思うようにいかないというのが現状である。月を追うごとに来客数が鈍化しているのが、非常に厳しい。
	×	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・前年と比べて、気温と天候により、悪くなっていると判断している（東京都）。
	×	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・客の注文が本当に細かく、仲卸の仕事ではなくなってきている（東京都）。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は、販売量から判断して悪い。3か月前と比べても販売量が落ち込んでいるので、景気は悪くなっている。単独出店の住宅展示場だが、来場者数が非常に少なく、商談数、販売量共に壊滅的な状況である。総合住宅展示場に出店している他の店舗でも来場が少なくなっている。住宅税制、政策により、消費税増税後の方が恩恵があると判断する客もいるようである。
企業動向関連 (南関東)		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、名刺印刷などをしており、法人関係の納入と、店頭での個人客がある。改元を契機とした新会社の設立、社名変更に関連する特需的な注文が7件ある。会社の設立に関しては、5年に1回くらいしか出ない印材、1本12万円～となる象牙での注文が入っている。個人客では、離婚に伴う印鑑の注文があり、これも1つの区切りという部分での需要を喚起している（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、参議院選挙など、印刷業界においては多少動きがあったように思えるが、中国の環境規制等により古紙などの原材料費が高騰し続けているので、考えていかねばならない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年より繁忙期に向かう動きが早く、物量が増えている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・4月としてはかなり良い数値になっている（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・平成が終わり、新元号の発表もあり、気持ちは上向きで消費にもつながっている。10連休で旅行への意欲も活発で、良い材料である。
		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	・大型連休を前にして、受注量が例年より多くなっている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・警備単価が少しだが上がっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数、客単価共に下がっている。この時期は特注品が多いため、売上は前年並みだが、この先は不安である。
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10連休前に受注量が増えると思っていたが、特に変わらない（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上共に前年同月の目標を3か月間達成できている（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改元で少し良くなるかと期待していたが、基本的には変わっていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積件数は増えているが、価格が安く、受注に至らない。後継者が少なく、安い価格では続かなくなる。働き方改革などにより作業時間がなく、納期に間に合わないため、受注できないものもある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月内示を見ると、少し先が落ちているような気がする。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・得意先やその先の小売店などでの受注量や価格は変わりはない。やや陰りがあるような話は聞いているが、特別減っているというようなこともない。
		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	・資材が高騰している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・得意先からの見積件数がやや停滞気味である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・受注数、輸送単価が変わらない（東京都）。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主との運賃交渉を行っているが、現状では変化はない。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先の話では、米中関係のマイナス面がまだ中小企業には表れていないため、上向きの材料はさほどないが、悪い材料も余りないとのことである。
		金融業（役員）	取引先の様子	・業種によって若干の温度差はあるが、全体的に取引先の業況に大きな変化はなく、景気は変わらない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・今年2月完成、駅徒歩2分の鉄筋コンクリート造5階建てマンションは12室のうち、申込みが入っているのはまだ1Kの2室のみである。フレンチ様式の洋風デザイナーマンションであるが厳しい。3月に報告した駅からバス利用の部屋も2室残ったままである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・都心5区の空室率が2%を切り、オフィス需要が旺盛ということが借り手にも浸透してきたので、賃料の値上げにも寛容になってきている感がある（東京都）。
		税理士	それ以外	・夜に近隣の駅周辺を歩いているが、商店街の店に客が余り入っていない。代替わりをしている店も多い。飲食店の客入りが良くない（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社や、助成金の活用を目指す会社がまだ多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・自動車関係の2次下請の金属加工業では、今後の3年間で、受注額が半減となる予告が出ている。輸出が大幅に減少するとみられる（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[ディスプレイ](経営者)	受注量や販売量の動き	・前年度に比べて売上高が伸びている(東京都)。
		その他サービス業[ビルメンテナンス](経営者)	受注量や販売量の動き	・既存の契約金額は現状維持で、値上げできない状況である(東京都)。
		出版・印刷・関連産業(所長)	それ以外	・用紙の値上がりも大きい、調達が困難な状況が続いており、依頼案件を断るケースも非常に増えている。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・当社の需要先は内需向けで、短期的な景気変動に大きく左右されることがなく、3か月前と比べて景況感に変化はないが、材料メーカーでは荷動きが良くないとの声が多くなっている。
		精密機械器具製造業(経営者)	競争相手の様子	・同業他社の受注が非常に少なくなってきたり、危機感がある。1月には10日間ほど休業した企業もあるという情報がある。
		輸送業(経営者)	それ以外	・新年度に入り、近隣のコンビニエンスストア2店、書店1店、印刷工場1社が閉店した。街の活気が失われていく感があり、景況感は悪い(東京都)。
		金融業(支店長)	取引先の様子	・消費税増税は見送りかとみている取引先がはじまっている。景気はやや悪くなっているのではないかと。
		金融業(総務担当)	取引先の様子	・運送業では燃料費高騰や運転手不足による人件費の上昇で、経費が増加している。レジャー施設は、大型連休前だが、天候が良いことから来客数が増加している。不動産業は、地価が高止まりしているため土地を仕入れにくく、売上が減少傾向にある。建設業は、収益物件の不正問題が大きく響き、新規建設を控える傾向にある。また、銀行も収益物件融資には消極的であり、建物発注に影響が出てきている。以上のことから、全体的にやや景気が落ち込んでいる(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・連休を控えていることもあってか、不要不急のものに対しては動きが鈍いようである。
		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	・様子見の状態が続いており、例年なら連休前のある受注が遅れている(東京都)。
		その他サービス業[ソフト開発](経営者)	取引先の様子	・予定している案件が決まらなかったり縮小したりしている(東京都)。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	受注量や販売量の動き	・4月から新年度に入っているが、新たな受注は多くない。
	x	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年には好調だった化粧品容器の受注が、中国の電子商取引法改正の影響で在庫がはけならしく、全くゼロのままである。設備投資をした矢先の出来事で、なすすべもない。
	x	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今年に入り受注量が減ってきている。理由は分からないが、業界の仕事量が減ってきているのか、若しくは当社の受注活動が低迷しているかのどちらかである(東京都)。
雇用 関連 (南関東)		人材派遣会社(営業担当)	採用者数の動き	・派遣労働者のうち、勤務実績が長い人が直接雇用となる動きが活発になっている(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は3か月前比で前年を上回っており、前年比では10%弱の増加を示すなど、堅調に推移している。一方で、人材採用競争が激化していることから、採用コストは増加傾向が続いている(東京都)。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・4月採用が多いのだと思われるが、新規求人数が3か月前と比べると11%増で推移しているなかで、充足数は2,175件から2,845件で31%増と大幅に増加している(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数はリストラ対象者ということで前月と同じように増えているが、求人数はどの業種も増えていない(東京都)。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・求人数は引き続き堅調に推移している。採用難により、今まで派遣の利用をしたことがない企業でも、派遣の導入を検討し始めている。
		人材派遣会社(社員)	それ以外	・自身を含め、周囲の消費動向などに変化がみられない。また、会社の業績向上による給与への還元は、一律ではなされていない(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
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・同一労働同一賃金を控え、大手企業を中心に多くの質問が入ってきている。また、大手企業を中心とした大型案件の進捗が鈍化している（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は前月より悪化しているが、定期的に毎年同様の傾向である。成約数は前年と変わりがない一方で、終了者は増えてきているため、業績は良くない見通しである（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・今月に限って言えば、ここ数か月の中で派遣採用数は多くなっている。ただし、前月末での契約終了数が多く、前月中にその補充ができておらず、今月にずれ込んでいることも要因である。総体的には余り動きはなく、むしろ若干減少している（東京都）。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・新入社員を採用している企業が多いように感じる。周辺企業でも今年初めて採用したという企業もいくつかある。大切に育てようとしているように感じるので、育成する余裕があるのではないかと（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は倒産がゼロ、廃業が1社あり、新規も50件くらいあるが、年明けから3月までほとんど数字的には変わらない。本来なら新年度ということでもっと増えてきてほしいところだが、件数は増えているものの、売上の数字は全然変わらないという状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・相変わらず求人と求職者のミスマッチが多い（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は変わらず堅調だが、半年前と比べると、やや弱含み感は拭えず、今後も警戒が必要になっている（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大手企業を中心に勢いがなくなってきた。中堅企業の採用意欲は継続しているが、年内までと予想される（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・一部の電機、部品メーカーから採用抑制の意向が出てきている。携帯電話の販売状況や米中貿易摩擦の影響が出ており、これまでの採用計画を抑える状況にある（東京都）。
	x	-	-	-

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月の新学期の販売を終えたが、追加注文がかなり来ている。非常にうれしいが、珍しいことである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月の送別会の動きは非常に悪かったが、歓迎会の予約は良く、フリー客の動きも良くなっている。少しほっとしている。改元の効果なのか、よく分からないが、一安心である。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・行楽シーズンに入った今月は、残雪目当ての外国人客が多いが、国内客も微増傾向である。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・大型連休の予約が好調な上に、料金や商品単価の値上げの影響も少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・フリー利用が順調に推移している。予約状況も悪くなく推移していたため、結果的にはフリー利用のプラス分、良くなってきた。また、気温差はあったものの比較的気候が安定したことが、プラスに作用している。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・統一地方選挙もあり、年配者が多い平日は、選挙の話題が盛んに話されている。また、春の雪に見舞われクローズしたため、新年度の出だしが厳しかった。しかし、1日当たりの平均組数は上がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休を控えて週末ごとの人出は少なかったが、27日以降は近年まれな人出である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・前年の猛暑によるエアコン騒ぎで、エアコン自体の動きは例年よりも増えている。ただし、他の商材の動きは悪い。必要でない物への消費意欲は全くみえない。相変わらず、財布のひもは緩まない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・消費税再増税関連の客の動きが、なかなか感じられない。

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
		百貨店（売場担当）	それ以外	・気温の変動が大きく、安定せず、本来動くべき物が不調であるが、今月は前年になかった催事を開催したことで、売上はプラスとなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が安定し、来客数も安定している。青果相場もほぼ前年並みで単価も安定している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年同月と比べてみると、前年は割と気温が高く、飲料等、比較的売上的がる要因があったが、今年はそういう要因もないので、売上金額自体も低迷している。2～3か月前と比べても動きとしては変わらないが、余り良くない状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定に変動しており、戸惑っているから、春夏物への準備が遅れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が止まらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10連休を控えているということもあり、車検や一般整備は慌ただしかったが、台数的には前年同期と余り変化がない。車両販売は、厳しい。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・大型連休の流れで良いだけで、景気の影響ではない。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子から変わらないと判断したが、もちろん、客の様子もある。変わらないと回答しているが、悪いまま変わっていないということである。良くなる気配が本当はない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・冬季から4月の新年度が始まる頃は、県外客がほとんどなく、地元需要しか期待できない時期である。ところが、地元需要は平成4年をピークに減少を続けている。新しくインバウンド需要が生まれてきている1～2月は、売上の下げ止まりがみられるものの、12月及び3～4月は地元需要の減少分を補うだけの新しいニーズが生まれていない。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・来客数は伸びているものの、高齢者が中心で、持続可能性を高める企業努力が課題となっている。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は落ち着いている。相談はたくさんある。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・忙しく、納期に間に合わない状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・別荘に関する問合せが、前年同期より減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・桜の便りとともに、気持ちも明るくなって人出を期待するが、街の閑散さは変わらない。10連休にも期待するが、平常より街中が寂しくなるかもしれない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合各社のチラシ広告の回数が増えてきている。競合も売上の原資獲得には厳しいだろうと感じている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・3月中旬に、近隣のきのこ生産者が自己破産申請をして、負債が5億5千万円とのことである。さらに、近所の衣料品販売会社も民事再生法が適用され、負債は34億円、今月も近くのスーパーが閉店した。景気の悪い報道を聞いていると、気分が落ち込む。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・元号の変わり目の商機はあるが、新規顧客の獲得にはつながりにくく、新たな売上の原資獲得にはならない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売台数が鈍ってきている。消費税増税前の駆け込み需要も、まだ感じられない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当業界の景気のパロメータである車両販売で、活況が見えず、高額な車種、グレード車の販売に苦戦している。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・地元の流通系大型専門店が倒産し、東京の資本に援助を受けた。マーケットの縮小と買い回り品の購入頻度長期化が顕著で、来客数減少も続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月の前半は多少動きがあったものの、後半に入ってゴールデンウィーク前ということもあり、家族客の来店が悪い。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内、海外出張などの企業の動きが鈍くなってきている。また、企業の団体旅行も小規模になっており、徐々に景気の減退がみられる。個人客には余り変動はないが、動向としては大型連休に向けた動きが活発である。

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
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・他社の進出や営業強化により、携帯電話の乗換えに伴う保留や解約が引き続き増加し、厳しい状況である。
	×	百貨店（店長）	販売量の動き	・元々、製造業等に比べ景況感が良くない百貨店業界だが、消費税増税を控えた客の心理的影響もあり、購買動向も慎重さがみえる。
企業 動向 関連 (甲信越)		-	-	-
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ようやく売上が前年実績に肩を並べ、計画をわずかではあるが上回って推移しており、このまま達成できそうである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、資材の値上がりもあり、経営的には順調とはいえない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注状況は変わっていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は変わりなく忙しいが、周囲は若干落ち込んできているようである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光関連宿泊施設では、外国人観光客の増加により安定した売上が図られている。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・なかなか値上げができない。原材料価格は上がっているが、価格転嫁できていない。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・海外からの安価なワインに押され、国産100%ワインはやや苦戦を強いられている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月初めの業者向け展示会は、思わぬ降雪のため来場者、売上共に約5%減少した。中国景気の減速からか、中国からのバイヤー購入は13%減である。今月はユーザー展も多く開催されたが、いずれも限られた上得意の購入に支えられて、何とか前年並みの売上である。当社はユーザー展で高額商材がたまたま売れたお陰で、今月は前年を上回ったものの、販売点数は落ちている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の景況感が大幅に悪化しており、米中貿易摩擦による受注減少等の影響が生じている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の微減が続いている。また折込チラシについては統一地方選挙などで、選挙関連の折込は増えたものの、通常のチラシは減少が続いている。
	×	*	*	*
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・相変わらず人手不足ということだが、正社員募集に応募、採用され、条件が大きく違って退職する方が多い。企業は再募集をかけているが、評判が悪く苦勞しているところも目立っている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・人手不足が深刻で、業種によっては募集をしても採用に至らない。特に、飲食店などは店休日を増やして調整をしている店舗もある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年7月以来、高水準をキープしており、有効求職者数も増加に転じている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をつねに引する製造業において、中国経済の減速の影響が出始めたが、採用にはそれほど目立った動きはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前月比、前年同月比共に減少しており、特に、半導体製造装置関連や運輸、郵便業などの減少が目立つ。道路貨物運送業では、人材を確保できず事業を閉鎖するケースもあった。サービス業も前月比で減少しているが、派遣会社の派遣先である製造業の派遣止めの影響が大きい。
	×	-	-	-

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
家計 動向 関連 (東海)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は低調であるが個人客の来客数が伸びた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が浮き浮きしている気がする。東京オリンピックの影響だと思う。

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
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・改元に伴う神宮への関心が高まった時期でもあり、テレビメディアの露出も多く、観光客の数も増えている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・4月前半は天候に大きく左右され、売上一時期は落ち込みをみせたものの、下旬は10連休と皇太子殿下の御即位のお祝いムードが醸し出され、消費も好調に推移し売上も前年並みを確保できる見込みである。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・平成に感謝する参拝客で大変なにぎわいである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・温暖な気候の影響もあるが、飲料、ビールやサラダ用野菜がよく売れて、全体的に売上がアップした。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上高が前年比100%を超えている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年比100%程度で横ばいである。客足に余り変化はないが、1人当たりの買上点数や購入金額が例月より多くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーン対象商品の売上増、クーポン企画によるおにぎり、調理麺やコーヒー等の売上改善、更にデザートが話題商品として改善することで、前年同月比の売上は前月と比較して1.8%改善している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・当店周辺で地区の再開発が本格的に始まり、多少だが売上、単価共にその影響が出ているように思われる。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・増量や割引のセールがあったため、売上は少し良かった。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3か月前に比べると、改元の影響もあるのか来客数の動きが良く、単価にも影響し売上が伸びている。全般的に商品売上が好調になってきている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	それ以外	・天皇陛下の御退位及び皇太子殿下の御即位と改元により、年明けの新たな気持ちとは違った、新しい幕開けの斬新な雰囲気、表面には表れない希望を感じる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1月頃と比べると、宿泊状況は回復機運がみられる。選挙の年という形で、宿泊客等の需要が停滞する懸念はあるが、次の参議院選挙は、選挙区が大きいことと地域に根差していないこともあって、比較的悪い影響は軽減されているという気がしている。力強さはないが宿泊客は増えている。ただし、昼食客はそれほど増えておらず、むしろ前年より10%くらい落ちているので、地元経済は余り良くないといえる。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・当地では学会などが重なり4月の宿泊は好調である。ゴールデンウィークも5月4日までの予約は好調である。宴会も比較的順調である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げの関係で消費が上向いてきている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新しい時代に向かって来店する客の表情が明るいように感じる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・大型連休に続き、夏休みシーズンから冬に掛けての計画の話が出ている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・暖かくなり、ゴールデンウィーク中や秋以降の受注や見積依頼が、例年以上に良い方向で推移している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・2020年の節目や改元関連のイベント等に誘発されて、個人は旅行ムードである。団体旅行としては、2020年に周年行事を控える企業や団体は、東京オリンピック需要による値上げを懸念して前倒しで行事を検討するなど、今年から動きがみられている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・引越し時期であり、新規契約数、解約数共に増えてはいるものの、引越し以外の新規契約も目立つようになり、連休や改元を控えて、多少上向いてきている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新年度に伴い、光回線の新規申込みが増加している。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・新学期の通学定期販売が好調なのに加え、ラッピング企画列車の運行も始まり全般的に活気がある。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・春夏新色のメイク品やホワイトニング商品の売上が上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・営業システム導入により、他社紹介件数も前年に比べて1.5倍になり、売上も比例して1.5倍になっている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・依然として単価の動きが良くない。売れ筋商品を値上げすれば、それに伴って販売量が減っている。したがって、客単価そのものが低いままである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・いろいろなイベント等にも参加しているが、なかなか販売量や売上につながっていないのが現状である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げを前に、会社関係の設備投資は動くが、個人の消費はやはり少し弱めである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は相変わらず低迷している。単価の高い物が全く売れない。安い物でもたくさん売れるわけではなく、非常に厳しい状態が続いている。
		一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・今の景気は悪いままずっと変わらず続いている。
		一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・景況感は安定している。しかし、半年後の消費税引上げ、東京オリンピックまで残り1年半と、安定の中にも不安がある。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前は、年明けから一部では活況の飲食店も見受けられたが、昔から営業していたスナックの閉店、年末年始の売出し後はファッションなどの店舗も客足が落ち込んでいた。春のバーゲンセールで多少は客足が戻ったかにみえたが、セール終了後はまた閑散とした状態である。当地方では商店街がなくなっていき、どんどん住宅化してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・改元を控え参拝者の増加が続いている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・例年この時期は春のお彼岸と母の日の間で花の需要の少ないときであるが、やはり売上は伸びず必要な物だけ買っていく客が多かった。月末になると母の日の予約が入り始めるが、それも今年は出足が鈍いようである。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・例年どおりの新年度向けの受注量はあるが、特段変化はみられない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・大型連休を前に旅行関連消費は盛り上がっているが、旅行以外の消費については消費を抑えようとする姿勢が感じられる。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品の自家需要は好調で、消費税の引上げを見据えた購入が目立った。しかし単価は上がったものの、来客数減に悩まされる状況が続いた。全体的にみると購入意欲は高くない。
		百貨店（計画担当）	お客様の様子	・相変わらず富裕層の買上状況は悪くなく、インバウンド需要も好調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・4月は輸出が伸びず、スーパーマーケットやコンビニ等でも相変わらず生活者は節約志向で小売も伸びていない。食品の売上はまだまだ伸びていないが比較的良い方で、衣料品や非食品等は売上が伸びず非常に悪くなっている。高齢者の比重は年々増して、食品等の購入金額にも影響を及ぼし大きな問題になっている。4月の景気は変わらずまだまだ良くない。
		スーパー（商品管理担当）	販売量の動き	・販売量の推移には、大きく変化がない。
		スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・売上に関しては、前年比、予算比共100%を達成し、約2～3か月ぶりの良い数値であった。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・好調な店舗と、前年割れで不調な店舗が半々程度の状態である。インバウンドの恩恵を受けている店舗は前年比10%近い伸びがある。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・盛り上がりには物足りなさを感じる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・店舗にもよるが、おおむね前年より来客数は増えている。ただし、客単価が下がっている店が多く、トータルとしてはとんとんか、若干上回っている程度である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はやや上向きであるが、来客数はまだ前年を回復できていない。

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	・今月の売上は前年比101.9%と直近で最高数値である。ゴールデンウィーク10連休の直前ということもあり、心理的には客の購買意欲が向上している可能性もある。一方で先々を見据えた際は、一過性の可能性もあり慎重な判断が求められる。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・例年並みに商品の動きがある。同業者も同じようなことをしている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・高額品を購入する客がまだ少ない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の売上は多かったが、整備の売上が例年を下回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月には新型車種の発表もあり、販売台数は会社全体で前年並みに推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・この地域では、春祭りが各地で開催され、土日曜日に山車の引き回しが行われるため、通行規制が実施される。土日のイベントを行っても来場客は少なく、平日においても客の関心は祭りに向いているため、車への関心は盛り上がりがない。商談についてはなかなか厳しい環境ではあるが、客の様子からは活気を感じる。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物の売行き自体が良いとは思えないが、東京オリンピックや改元で多少世の中が浮き足立った状態だと思うので、景気の良い悪いはとでも把握しづらい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べるとほぼ100%の受注率であり、それほど悪いという印象は受けない。特に売上が落ちる4月ということを考えてとまずまずの結果だったと思える。やはり、エコカー減税が変更されることを受けて、駆け込み受注が多いことが影響している。ただし、目標からいえば物足りない数字だったので、10連休を控えて自動車には金を掛ける人が少ないように感じられる。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・新築住宅、分譲マンションとも、消費税引上げ前の様子見で変化がない。反面、リフォームや耐震工事は増えている。
		その他専門店【書籍】（店員）	単価の動き	・新入学シーズンで関連商品の動きも良かったが、なかでも祖父母と孫が一緒の客は客単価も上がり、知育系商材などは動きが良かった。辞典も例年より売上が少し良かったように思う。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前は買い控えをしているように思えた。4月末の連休は雨が多かったので、余り遠出をせず近場で過ごしているように思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・10連休を控えての買い控えなの、来客数が少ない。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・大型連休を控えて、消費も抑え気味になっている。
		その他飲食【ワイン輸入】（経営企画担当）	お客様の様子	・販売量、売上高、単価全てが前年を上回る状況にある。ただし、余分な物をついでに購入されるようなゆとりはない。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前の減収は恒常的な催事物が大きく影響したのが原因であった。今月は、前年には祝い事を含めた一見の大型宴会が数件あったが、今年はそれに替わる物件が受注できなかったため、やや悪い結果となりそうである。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・行列のできていた1コイン弁当屋が値上げしたら行列ができなくなってしまった。確実に購入者が減っている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・大型10連休のゴールデンウィークは、海外旅行に出掛ける旅行者が過去最高といわれているが、余り実感としては感じられない。物価が上昇傾向で旅行代金も上がっているのに、ゴールデンウィークの渡航者数が増えていることに疑問を感じる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の街中で営業しているが、3～4月にかけての歓送迎会の時期でも飲食店街の人出が少なく、増えてきていない。まだちょっと良くなったという感じはなく、動きは横ばいである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ最近はいよいよ変動がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年は4月に入っても、桜の名所ではよく咲いていたので、花見客や歓送迎会などもたくさんあり、後半の金曜日は、夜遅くまで大変客が多かった。月末の日曜日から5月の連休に向けては、少し街中も静かに感じる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・4月は時期的に繁忙期で新規注文が多いはずだが、例年ほど客の動きがない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客のゴールデンウィークの過ごし方などを聞いていると、余り出掛けない人が多いように感じる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み受注も若干みられたが、大きな変化は見受けられない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・4月は年度初めということで法人需要が伸びているが、個人客の贈答の落ち込みが非常に激しい。値上げ等いろいろな経済の状況を考えて、個人の財布のひもは一層固くなっている感じがする。法人客が伸びて3月まではどうにかプラスマイナスどちらともいえない状況に感じていたが、4月になってから個人客の落ち込みが激しく、法人客の伸びが個人客をカバーしていない。残念だが、4月に関しては、客の様子として3か月前と比べて個人客が大きく売上を減らしている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客の来店が悪い。特に、月曜から水曜は客がゼロ、ないしは1組だけという店が多く出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・大型連休前後は安価な物が売れやすい。今回のゴールデンウィークは長いのでそれが顕著に出てくる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・牛乳、パン、アイスクリーム、小豆、麺製品など数多くの値上げに踏み切った。客から不満が出ることはなかったが、値段をじっくりと確認している傾向がみられる。
		スーパー（ブロック長）	競争相手の様子	・来客数はほぼ前年並みを維持できているが、買上点数が悪化してきている。競合他社も価格訴求をしても苦しく、チラシの他に自社ポイントカード販促の強化が増加しているように思われる。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・近くにドラッグストアがオープンしてから、ドライ商品や生活雑貨の動きが鈍い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖かくなったり寒くなったりと気温の変動が激しく、ホット飲料もコールド飲料も、両方とも売上が余り良くない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春らしい天候が続いているので、来客数も増えている。店としてはメーカー品の設定も以前から比べて安くなっている上、春夏物は値ごろ感も出ていると思うが、一見客は値段にシビアで、半額の特売でさえ高いと驚きながら帰っていく。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・購買意欲を余り感じない。消費税引上げ前に買換える客がいるが、その分を入れても売行きが良くない。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・4月は来客数が前年比で95%に落ち込んでいる。大型連休も、コト消費や回遊型店舗に客は流れてしまい、目的買いの多い小型店には、来客数減の方向に作用する。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期の翌月で、例年販売台数は落ちる時期ではあるが、今年は例年以上に販売台数が落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・問合せ件数、来客数共に、4月にしては悪かった。前月は良かったのに、単価の動きも芳しくない感じで、なぜ今月は全体的に平均して悪いのか疑問である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・拡販期が過ぎ、10連休ゴールデンウィークも控えているためか客足も鈍い。1～3月は前年比でアップしていたが、4月は前年を割る結果となった。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	販売量の動き	・来客数は前年比で若干の凸凹があるものの、売上はこの18か月ずっと前年比でマイナスである。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・新年度に入り、歓送迎会、家族の慶事などの需要を期待したが伸びなかった。大型ゴールデンウィークを前に節約モードに入り、厳しい営業が続く。ゴールデンウィークの人手不足も余り緩和できていない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・仕入れのための食品が徐々に値上がりをしている。

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
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・予約客のリードタイムが読めない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・徐々に販売量が減少傾向にあり、対策を検討中である。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・日本人の客が少ない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は特に天候が悪いということもなかったが、入場者数は伸びなかった。月末の連休に期待するものの、年末年始より好調な時期が続いていたので、今月は景気がやや悪くなっていると判断する。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価の動きが、やや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・段々と暖かくなって忙しくなってくる時期なのだが、客が余り来てくれない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・4月になっても初めの頃は少し寒かったりして、客の出足が悪かった。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売行きが悪い。5月の連休の影響があるのではないかと思う。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・リフォームも一巡してきた感がある。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・消費税引上げ前の見積り依頼だけが増えていて、まだまだ厳しい状態が続いている。
	×	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日夕方の来客数が少し減ったように思う。来店しても買わない客が結構多く、ぶらぶらしているだけという感じである。土日も来店はあるが、買物をしている様子はない。食事のついでに少しぶらぶらしている感じで、購買力のない客の来店が多く、売上が少し厳しい。
	×	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・店頭の魅力低下により販売に苦戦している。高額品の販売が苦戦している。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月に入ってから一気に動きが止まった。来客数も非常に少ない。例年のこととはいえ、相当厳しい現実である。
	×	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークを迎え、10連休という大型連休だが、これは一般の人にとっては消費マインドの改善にはなかなかつながらない。小さい子供を持ち働く人は保育の預け場所がなく困惑しており、消費どころではない。連休はもう少し考えるべきである。経済効果としてはマイナス要因だと思う。
	×	理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客は安い店に流れる。太刀打ちできない。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・主要取引企業が合併される可能性があり、計画案件が全く動いていない。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の輸送量が4.6%の増加となっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・客先の派遣要員確保が困難のため、受託案件が増えている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・原材料、運賃等の値上げはあったが、今月の受注量、販売量は、3か月前に比べても余り変化がなく景気は横ばいである。
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材関係の需要が12月より低迷中で、需要に合わせて容器の出荷量も減少している。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・取引先の各社が新入社員を迎えたが、話を聞くと人手不足が解消される人数までは充足されていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少する傾向であり、景況感はず変わり良くない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・引き続き引き合いも多く、忙しい状況がしばらく続く。供給側が追い付いていない感じがしている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米自動車向け設備投資は、プロジェクトが延期になったり中止になる案件が増えた。また、それを補うほどの新規の引き合いや受注はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が予想ほど伸びなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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、受注量、販売量共に横ばいが続いている。客先で聞いても、ここしばらくは横ばい状態が続くのではないかと聞く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・前年12月に始まった新4K・8K衛星放送への対応のため、ケーブルテレビ事業者では設備投資が行われてきた。事業者側の設備増強は今年初めまでがピークと思われたが、同放送の一般家庭への普及が遅れていることもあり、しばらくは投資が続きそうである。
		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	・完成車の輸出が最近では振るわない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・人手不足に伴う人件費上昇分の値上げを進めているが、コストアップ分を補うには至らない。また、人材の確保も進まない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3月決算期が終わり、4月は荷物量が落ちるのではないかと考えていたが、4月に入って1～2週目は平年並みだったが、3週目に入ってから1日当たりの取扱量がにわか増えしてきた。この週から連休前までの2週間は、ほぼ年末繁忙期並みの荷物量が毎日繰り返された。ただし、景気が上向きということではなく、ただ単に10連休前に荷物の量が増えただけと見受けられる。
		輸送業（役員）	受注量や販売量の動き	・大型連休を前にしてこれまでにない荷動きであるが、反面、営業日が少ないこともあり、1か月としては例年同様の輸送量になるのではないと思われる。一方で原油価格が高騰しており、景気にブレーキが掛かる面があると予想しているが、ここ数年同じような動向の繰り返しなので、業界は慣れてきている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・各方面で新人世代が誕生して活気が出てきている。また新たな消費も増えている。しかし、世の中を明るく上昇気分させる要因が見当たらない。ガソリンの価格の10週連続上昇という記事は、全く景気に対してマイナス要因に他ならない。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・地方は中央より景気動向が遅く感じる。景気減速といわれているが、私の業務では余り減速感はない。人の移動する2～4月の繁忙期のためかもしれないが、前年よりも仕事量は増加している。白物家電の国内出荷額が22年ぶりの高水準、完全失業率の低さ等、好景気と判断する材料はあるが、庶民を直撃するガソリン、電気、ガスや水道料金等の高値安定が懸念される。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・業種によってかなり違いがあり、建築やリフォームに関しては、比較的例年よりも良いような印象となっている。自動車産業でも、例年より比較的良さそうなところもあるが、部署によって多少暇になっているところもあり、一概に良いとはいえない状況である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・株価も為替も大きな動きはなく、個人投資家も様子見の状態である。個人投資家以外の個人も給与が上がっている実感がない。消費に向かいづらい状況に変化はない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・客からの広告受注量は、新年度になっても余り変わらず、特にこれといった変化がみられない。
		公認会計士	それ以外	・客先の中小企業は、高コストによる採算の悪化、事業承継問題、雇用困難、低い生産性等の問題により、存続することが非常に厳しい状況にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・同じ業界内の仕事をしている会社は好調だが、一般消費者を客としている飲食店、美容院やクリーニング店などは苦戦している。この傾向は変わっていない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィークに向け少し生産量が上昇しているが、不透明である。当社は非常に忙しい状態であるが、競合先においてもまずまず忙しそうである。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が上がらない。原材料価格も高止まりの状況で収益性が悪化している。

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
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格が全体的に上がっていて、製品価格の値上げを依頼しているが、具体的な原料価格の開示や製品価格に占める原料価格の構成比の開示を求められるなど、すんなりとはいかない。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工作機械や設備など業種にかかわらず受注量、販売量共前年比約5%ダウンしている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・ガソリンの価格がまた上昇傾向にある。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・マンション、戸建て住宅共に集客数が落ち、成約数も悪い。不動産業界は、年度替わりは例年厳しい。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・案件はあるもののファイナンスが付かない状況のため、売買が進まない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・仕入れコスト、販売コストが高くなってきている。自社製品にコスト上昇分を上乗せして販売できる会社にとっては影響は小さいが、上乗せできない会社にとっては負担が大きい。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の業界の、先行きの見通しははっきりしないため、客は設備投資を延期したり様子を見て行わない状況である。また、倒産する店が多くなったため、設備投資のための当社の製品が出ていかない。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の減少が顕著である。
雇用関連		-	-	-
(東海)		人材派遣業（営業担当）	雇用形態の様子	・外国人雇用を増やすことで製造業は生産量が増加し、サービス業へも外国人雇用が拡大している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の新入社員等歓迎会での利用が多かった。
		人材派遣会社（企画統括）	求職者数の動き	・求人数は引き続き高い水準が続いているが、求職者数は年度初めで落ち着きをみせ、減少している。
		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、12月末時点の99.1%から3月末時点でも99.0%と高稼働状態が続いているため、景気はやや良い状況から変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・今月は4月ということもあり求人数は増加しているが、採用数は前年比で横ばいの状況である。3月での契約終了数が前年を上回っているため、契約数は減少傾向である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・県内において、大手自動車系の2次下請企業での募集ストップが見受けられる。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・有効求人数は微増傾向で推移しているが、有効求職者については減少傾向で推移しており、なかなか就職件数が伸び悩んでいる状況にある。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・管内の有効求人数は依然として高水準で推移しており、大きな変動は見受けられない。
		職業安定所（次長）	求人数の動き	・新規求人数は、高水準であるが横ばいで推移している。求人に大きな動きは見受けられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・4月は毎年最大の商戦期となる2～3月と比べると採用決定者数は減る。今後は大手企業の新規案件が出てくるので、登録者、決定者共に増えていく見込みである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の主要産業である自動車産業の新規求人が減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は製造業で前年同月比7か月連続の減少である。主要産業をみると、前年同期比でプラスなのは卸小売業のみとなっている。
		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いる。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・大手メーカーの一部で中途採用の求人がストップし始めている。
		×	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外

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
----	---------	-------	-------	----------------

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北陸)		衣料品専門店 (店舗運営)	販売量の動き	・2点以上の購入で割引となる販売促進や、母の日ギフトの需要に備えたコーナー作りが功を奏し、3か月前に比べて購買点数が30%、客単価が15%アップしている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・放送、通信サービス共に契約数が前年同月比で伸びている。特に放送サービスの契約数は、前年同月比20%増で推移している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・高額商品の動きは鈍いが、来客数が増え、売上は好調である。
		一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・観光客は安定して増加している。特に最近では、国籍は分からないが白人の外国人観光客が驚くほど増えている。鮮魚を買うことはないが、昼食と夕食で界わいの飲食店にはぎわっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が伸びてきている。競合店の閉店による影響が大きい。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・改元に向けて消費者の購買意欲は一時的に高まるとみている。
		自動車備品販売店(役員)	来客数の動き	・大型連休に向けて、メンテナンスや洗車用品、ロングドライブの必需品の動きが前年と比較して良い。買上点数も増えているので、連休による効果は高いと考える。また、高齢者による運転ミスの報道もあり、ドライブレコーダーや関連商品の問合せが更に多くなっている。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの間際まで問合せや申込みが増えている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・旅行に掛ける費用を前回実施時より上乗せして計画する法人客がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年度に入り歓迎会や花見もあり、4月前半は好調である。後半に入り、週末を中心に観光客も多くなり、夜の街も良い状態である。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・改元及び10連休を控え、営業現場における客との話題も明るいものが多いようで、心理的效果から契約獲得件数も前年比で増加傾向にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・4月は来客数、売上共に前年より5%ほど伸びている。これが10連休を前にしての需要なら連休明けにマイナスの反動がくるだろう。5月の連休明けの状況に注目している。
		一般小売店[事務用品](店員)	お客様の様子	・新学期や新生活の関連商品の需要を見込んだが、会社全体の売上増までには至っていない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・安定した天候や改元の後押しがあるものの、衣食住共に慎重な動きである。ゴールデンウィークの10連休に備えて、旅行準備などの動きがみられるが、その反面、無駄な買物を控えている傾向がみられる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・一部商品の値上がりが続いている。また、生鮮品を扱うドラッグストアが新規オープンし、近隣の店舗は苦戦を強いられている。ただし、全社での数量ベースでは前年並みであることから、景気は変わらないとみている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・青果物の相場安が継続している。また、競合店出店の対策により1品単価は下がっているが、買上点数が伸びない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・前年比で季節商材の動きは変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・改元の節目に当たり、かつてない大型連休で旅行などに出掛ける客も多く、4月後半の来客数が伸びていない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・相変わらず売上の低下は続いているが、タイムリーなイベントなどを通して反転の兆しがみえる。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込みの動きがまだみえない。
	乗用車販売店(役員)	お客様の様子	・前月同様、販売車両へのオプション選択の際にも、金額にこだわる客は余りいない。	
	その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	・花見のときも、それほど期待していなかったのだが、期待しなかったとおり良くなかった。このところ、気候も急に寒くなり冷え込んできたが、景気も冷え切った状態が続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スナック（経営者）	来客数の動き	・4月は統一地方選挙があり、月末からは大型連休に入る。当店でプラスの要因はないことから厳しい結果となり、前年同月比で7割ほどである。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・山岳ルート観光とゴールデンウィークという例年のピークにより、宿泊部門は堅調に推移している。レストラン部門は働き方改革により定休日を設定し、その分売上は減少している。宴会部門も例年同様の傾向にあり、全館での景気動向は例年と変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベントや行事での利用が大変多かったが、それ以外の仕事が少なかった。特に営業関係は少ない。
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	来客数の動き	・新年度に入ったにもかかわらず、販促のチラシに反応がなく、若干Webから申込みがある程度である。燃料代も含め、値上げされるものが増えてきているが、それに見合った売上を伸ばすことが難しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・イベントでの集客や住宅の販売数、法人の設備投資やリフォームの受注など一般的に伸びているが、消費税の引上げの影響による駆け込み需要であり、景気そのものが良くなっているという感触はない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がみられない。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・新規来場者数の低迷に歯止めが掛からない。浮上の気配がみられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなり人出を期待しているが、平日は思ったほどの人出がない。花見客は多かったが、財布のひもが固い。イベントも人出は見込めるが、消費には結び付いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候に恵まれ通行客は増加してきているようだが、年間の前年比では2割減の不安な状況である。4月より食品関係は値上げとなったが、衣料関係に変化はない。配達コストが上昇しているとの話もある。消費税の引上げやキャッシュレス化もあり、説明会などがめじる押しだが、全体的に慌てる必要を感じていない。QRコード決済事業者が商店街を勧誘に回り、10店舗ほど契約済である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は微減だが、販売量は大きく減っている。各種値上がりの影響が大きいようである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・初めて迎えるゴールデンウィークの10連休の出費に備えているのか、財布のひもは固く、直前の消費行動は弱い。10連休に入っても分散化傾向で集客に苦戦している。その上、平年に比べ気温が低く、初夏物衣料品の動きが鈍いなど厳しい状況が続いている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・一部の富裕層の購買は、資産価値があるような美術品の購入に変化はないが、バッグやアクセサリなどの装飾品はやや低迷してきている。一般客の必需品の購入は、吟味した上、低価格商品を選択する傾向がある。また、購入に関し、慎重かつ本当に必要かを考えての購入が多く、購入決定までに非常に時間が掛かる。定価品よりワゴンセールなどのお買得品に傾注する様子である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・4月に各種加工品が値上がりしているため、1人当たりの買上点数が減少し、客単価が落ちてきている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは10連休ということで、それまでは買い控えが起きているようである。来客数の前年割れが激しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから販売量が落ちている。年度替わりで毎年販売量が落ちる時期だが、今年は前年より悪い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・特に新規客が少なく、販売に結び付いていない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・4月の新車販売量は前年同月比で125%の見込みである。3か月前の新車販売量は前年同月比で135%であり、やや下向きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・シネマにヒット作が出ないため、非常に苦戦している。それに伴い来客数が落ち込んでおり、飲食店等も含めて全体的に苦戦している。

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
	x	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月下旬の寒波の影響で、桜の開花が春休み後に遅れたこともあり、出足の悪いスタートとなった。後半は10連休の影響か、例年の80%ほどの集客しかなく厳しい月である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数が10%以上減っており、僅かな販売価格の上昇では全体の売上高を補えない。10連休を控え、連休前の宿泊者数が3月に続き大幅に減少している。レストランも来客数が伸びず、販売単価も低い。連休中のレストランの予約状況も良くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生への販売促進が弱まり、全体的な販売量や来客数も減ってきている。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・4月の統一地方選挙の影響や、ゴールデンウィークに利用が集中することから、出控えムードなどがあり、全体としてはやや悪くなる状況である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は82%、宿泊人数は78%、宿泊単価は109%である。前年の大型団体旅行の減少対策として企画募集での集客に取り組んだが、成約率が低く前年より大きく減少している。その代わり個人旅行のシェアは全体の70%を超えている。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人客の情報が少しずつ出てきているのだが、それほど多くの情報が入ってこない。
		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・生産コストが非常に高くなりつつある。そういった面で、多少の生産見通しがあっても非常に苦戦している。
		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。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米市場の受注は好調であるが、欧州と国内は前年同月比で落ち込んでいる。しかし、全体の受注量はまずまずである。
		精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってからも受注状況は、やや多めの状態で推移している。取引先の上位数社への販売状況も個別にばらつきがあるものの、全体の6割強は前年同期を上回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べ、公共事業の受注量はほとんど変わっていない。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が前年同月に比べ僅かに下回ったが、現状維持の範囲とみる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・4月は、期初の消費意欲や観光のにぎわいによって、小売店も飲食店も業績はおおむね好調である。建設関連も新規受注を取れた企業も多く、おおむね好調である。ただし、製造業や卸売業は、全般に原材料価格や人件費、物流費用の上昇が響き、利益面で苦戦している企業が多い印象を受ける。
		司法書士	取引先の様子	・活発な事業を展開している会社もあるが、事業協同組合の出資金の変更登記において、全ての法人で組合員数が減少している。
		食品製造業（経営企画）	それ以外	・受注面や販売面についてはそれなりに堅調といえるが、原材料価格を始めとした様々なコストアップ要因を製品価格に転嫁することができず、減益傾向が続いている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の話では、飲食店向けの酒類の売上は前年比でマイナスに推移している。また、輸送費の大幅な値上げ要請もきており、見通しは悪い。
		税理士（所長）	取引先の様子	・10連休ということで、4月20日までは割と忙しくしていたが、それ以降の動きが鈍くなっている。経営者も、2～3か月先がなかなか読めなくなってきたということで、受注全体が伸び悩んでいる。相変わらず人手不足によって受注が困難な状況にあるのに加え、設備投資を控える事業所が増えているので不安である。
x	*	*	*	*
雇用 関連 (北陸)	-	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・働き方改革についての情報がマスコミでも取り上げられるようになり、求職者のニーズも多様化してきている。より希望に沿った仕事はないかと求職者が増加している。
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求職者の動きが少なく、意欲が乏しい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・件数に大きな変動はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	求職者数の動き	・求職者数は相変わらず多い。企業の採用意欲も高いようである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞広告の掲載頻度が減り続けている。紙代の値上げにより折込チラシの数も激減し、広告ツールに掛ける費用対効果がよりシビアに判断されているようである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は2.11倍と、前年同月比で0.03ポイント下降したものの、相変わらず高い水準を維持している。新規求人数では前年同月比10.3%の減少となっている。産業別では建設業、製造業、卸売小売業、医療福祉業、サービス業において減数となっており、卸売小売業、サービス業、製造業は特に大きく減少している。卸売小売業においては、前年度に新店舗のオープンや売場のバージョンアップによる増員が掛かったことが、今年度の減少の原因である。また、製造業の数社から聞き取ったところ、現状では生産調整などの声が増えなかったことから、当面は現状が続くとみている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は一定数増加しているものの、求人に応募する求職者数が減少しているようである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数は変わらず高水準ではあるが、なかなか人が集まらない。派遣契約及び紹介予定派遣の受注があっても、登録スタッフの不足により応じられないことが多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・採用に向けた動きは例年より早い。その一方で選考の結果、内定に至らない学生も一定の割合を占めているので、人手不足という側面だけではない。
		-	-	-
	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）	販売量の動き	・地上デジタル放送への切替え時の購入分が、買換え時期に入っている。また、4Kテレビの価格が下がり、値ごろ感が出てきたことにより、4Kテレビの販売量が伸びている。
		旅行代理店（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが長期にわたることで、旅行時期の分散化が進み、間際需要が増えてきている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・3～4月は販売量などがやや好調であり、物流も順調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・何人かの優良客は、毎年この時期に海外高級ブランドの衣料品を購入するが、今年は例年以上に多くの高額品を買い求めている。その際、海外の高級ブランドの時計は継続的に引き合いが増えているため、人気商品は品不足であり、購入には至っていない。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・インバウンドは前年比で微増であるが、高級輸入雑貨や宝飾、時計は引き続き好調である。婦人、紳士衣料や食品についても、改元に向けての高揚感からか、よく動いている。
		百貨店（特選品担当）	販売量の動き	・4月は、インバウンド需要だけでなく、国内客の売上も前年比で2けた増と大きく増えた。どちらも安定して大きく伸びたのは、前年の8月以来である。この傾向は5月に入っても続いているため、やや良くなっていると感じる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファーストフードやコーヒーに加えて、サラダの売上も好調で、客単価が僅かながら上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コーヒーがホットからアイスに切り替わり、来客数も増えている。特に、寒暖の差で両方を飲む客もいるため、全体で売上が10%ほど増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなってきた、冷たい飲料やアイス類が売れ出し始めている。

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
		コンビニ(店員)	単価の動き	・月末は外国からの旅行客が多く、大量にまとめ買いする客が増えている。また、近隣からの客もゴールデンウィークに入り、レジャーに伴う買物などで購入点数が増えている。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税を前に、リフォームや大型家電の買換えを検討する客が増えている。
		その他小売[インターネット通販](経営者)	お客様の様子	・平成から令和に元号が改まることで、正月気分になり、購買意欲が増したと感じる。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・最近では休日の予約が、早い段階で満席になることが多い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客の集中する日が増えてきた。ビジネス街では緩やかに増えている一方、繁華街は変動が激しく、安定していないが、徐々にペースが上がってきている。
		観光型旅館(団体役員)	お客様の様子	・5月の10連休の予約は、ほぼ満室状態である。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・大小の競合ホテルが相次いで開業するなか、宿泊客数は前年並みを維持しつつ、客単価は上昇している。インバウンドの動きも活発で、高単価のツアーが東南アジアを中心に広がっている。また、宴会は前年並みであるが、食堂は全体的に好調である。
		都市型ホテル(管理担当)	単価の動き	・今までと同じく、需給バランスの悪化によって、宿泊の動きは低調となっている。ただし、平成から令和への改元に伴い、レストランなどでの消費が一時的に増加しているように感じる。
		都市型ホテル(総務担当)	来客数の動き	・宿泊については、客室単価の下落傾向が続いているものの、予約は順調に入っている。宴会やレストランについても、おおむね前年並みで推移している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・インターネットや電話サービスの伸びが著しい。エリア内の未加入者は減少しており、市場の拡大余地は少なくなっているが、他社サービスからの乗換えの動きが、依然として続いている。
		その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・高額なリニューアル工事の引き合いが絶えず、施工日程の調整に苦労するほどである。客の意識が変わってきたと実感している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・インバウンド需要も限定的で、従来と変わらず、食べ歩きなどの需要が中心となっている。
		一般小売店[珈琲](経営者)	販売量の動き	・連休中も営業する取引先への前倒しの納品は、予想したほど増えていない。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・4月と1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4月が90.0%で、1月が88.0%、関東は4月が111.6%で、1月が119.1%、中部は4月が104.5%で、1月が102.6%、中国は4月が103.9%で、1月が118.3%となり、各地区合計の平均は4月が98.4%で、1月が101.2%となった。3月と同様に、4月も新商品が比較的好調であるが、売上は一部店舗を除いてほぼ前年並みである。1月も同様に、一部の店舗を除いて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[鮮魚](営業担当)	それ以外	・大阪の飲食関係は、全体的にインバウンド頼みの部分が多いため、月々の売上はほぼ変わらない。卸売関連も低調で、大きな変化はない。
		一般小売店[野菜](店長)	競争相手の様子	・買物に行っても動きが感じられない。大型スーパーでは安売り商品がたくさん積んであるが、特に個人店舗などでは、非常に厳しい状態が続いている。
		一般小売店[呉服](店員)	お客様の様子	・着物を販売しているが、客が買い控えているのか、高額品に手を出しにくいのかは分からないが、3か月前に比べて動きが止まっている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・店舗全体の売上は前年並みであるが、特選ブランドや宝飾品、美術品など的高額品が好調であるのに対し、衣料品や雑貨、食料品は前年比で3～5%の減少となっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・前月に続き、売上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、化粧品や特選ブランドなど的高額品が、引き続き好調に推移している。一方、気温要因もあって、季節商材はおおむね厳しい結果となっている。客は価値に見合った価格の商品は購入するが、価格が安いから購入するという傾向は、段々弱まってきている。

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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・4月の入店数は前年比で5.0%減と、かなり厳しい状況であったが、食料品では北海道フェアなどの催事が菓子関係を中心に好調で、前年を4.0%上回っている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ここ数か月は、国内の富裕層、ボリューム層共に、若干の前年割れという傾向が続いている。不安定な気候により、季節商材の動きが例年よりも悪化していることが、要因の一つである。一方、外国人売上の動きは、1月に鈍化した後、2月以降は前年比で3割増のペースに戻っている。外国人売上の増加傾向に支えられて、この3か月は売上全体も増加する傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・直近の経済指標は芳しくないものの、当店の取扱商品は百貨店の中でも日用品が多い。一度良い物を買おうと、レベルを下げにくいと、依然として強い消費意欲が感じられ、売上、来客数共に堅調である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果は変わらず、特にゴールデンウィークは衣料品関係が好調に推移しているため、状況としては変わらない。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・天候が安定し、中旬以降は気温も平年を上回ったため、来客数は順調に推移している。一方、都市部の店舗を中心にインバウンドは好調で、化粧品や特選雑貨、時計、食品は好調であるが、紳士関連や住関連は厳しい状況である。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・改元を控えて、国内客の消費は上向いてきたが、一方で大きなシェアを占めているインバウンド客の消費が落ち込んでおり、全体としては売上の増減がみられない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・4月は寒の戻りや雨の影響もあり、春物ファッションに対する消費は鈍い。10連休前の旅行関連のウェア需要もそれほど強くなく、客からは、旅費が高い分、洋服は手持ちの衣類を着回すという声もある。改元記念のセール商材も盛り上がり欠け、消費意欲の低下を実感している。清明節、労働節があり、インバウンド客の来店は目立ったものの、前年を大きく上回る売上にはつながっていない。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・4月に入り、売上の推移が前年を超えるなど、まずまずの出足となった。ラグジュアリー関連が前月や2か月前から少しずつ回復し、10%以上の成長となったほか、バッグやジュエリー関連が全体を大きくけん引する形となった。また、コスメ関連も6～7%の伸びとなり、インバウンド売上が微増ながらもアップしたことも要因に挙げられる。衣料品関連も、月初は低気温の影響が大きく、前年並みの推移にとどまったものの、後半に入り回復傾向にある。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・当店が全館改装中で、前年との比較は困難であるが、生鮮食品の単価が下がっており、客の節約志向による影響が出ている。インバウンドなどの特殊要因を除けば、消費に力強さが無い。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・富裕層を中心に、高額商品の受注が好調に推移している。海外の高級ブランド品や時計、宝飾品の売上が前年を上回っている。
		百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化はないほか、前月までと同様に、中間層による商品購入の動きは弱い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数、単価共に変化はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・直近は入学や進学、就職、転職などによる需要が多く、比較的安定した状況となっている。その反面、ゴールデンウィーク以降の買い控えが懸念される。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は95%前後で推移しており、大きな変化はない。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・気温が不安定なため、春夏商材の売行きが悪い。特に、飲料関連が前年を大きく下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは売上が一定で推移し、大きな盛り上がりや悪化はみられなかった。その結果、売上に対する影響も余りない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・大型連休の前なので、全体的に節約している様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・初めての10連休ということもあり、どのような動きになるか心配しているが、連休のスタートは特に変化はなく、連休後半の動きを注視したい。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・来客数が減ることもなく、買物単価も相応の推移となっている。雑貨や日用品は、スーパーよりも単価が高いにもかかわらず、こまめに補充しなければ棚が空いてしまう状況である。ただし、深刻な人手不足のため、仕事が追いつかず、この点が改善されれば更に売上も伸びる可能性がある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・中旬までは大きな変化はなく、後半に掛けても来客数、売上単価共に一定の推移となっている。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、単価は上昇している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・地区によっては、同業他社や異業種の出店で競争が激しくなっており、既存店の伸びが良くない。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国と中国の貿易摩擦の影響が、これから日本にどう出てくるかが気掛かりである。また、米国が日本に要求してくる、貿易黒字削減に向けた対策も気になる。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・特に大きな変化はないが、のりの価格が高騰しているため、利益率の維持が難しくなる。
		その他専門店【ドラッグストア】（店員）	お客様の様子	・前月に続き、売上の目標を超えた日は半分ぐらいであった。今まではオープン価格で販売していた商品も定価に戻したため、客の買い控えにつながっている。クーポンを発行する週は来客数も増えるが、デフレからは脱却できてないと感じる。やはり一度安く買うと、高い時には辛抱する様子がみられる。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気上昇のムードが全く感じられない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・改元に伴う販促も、この業界では現実的ではなく、記念品の購入なども見込めない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・売上は前年比で増えている。食料品や特選ブランド、化粧品などの雑貨関係が好調であり、特に免税売上は、前年比でほぼ2けた増となっている。
		その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・連休前の受注量が予想に届かず、通常と変わらない動きとなっている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・レストラン利用客の動きが悪く、法人宴会の受注も減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・統一地方選挙が2回もあった。選挙の時期は来客数が少なく、商店街では候補者の練り歩きが多いものの、来店にはつながらない。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・4月の第2週から、来客数の動きが悪化傾向にある。天候や気温、桜の開花時期など、様々な外的要因もあるが、初の10連休を前に買い控えがあるように感じる。景気に大きな変化はないものの、少し減速感が出てきている。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・景気の大きな変動要因が思い当たらない。また、景気が良くなっているとも思えない。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・4月も個人客の間際予約の動きが良かった。また、4月27日からの10連休もあり、月末の販売量が4月全体の実績を押し上げている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・季節的な問題もあるが、3～4月と同じような状態である。
		都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・アジアからのインバウンドによる受注状況に稼働が左右されるほか、国内の個人客からの受注には力強さが感じられない。

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
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・旅行の申込みがゴールデンウィークに集中し、予約が取れずに諦めてしまう客が多い。満員であればすぐに諦めるといった状況は、3か月前と変わらない。平成から令和への改元に伴う動きも、旅行業界には余り関係がない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの10連休での需要は、堅調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年度末から新年度に掛けて、大阪も地方選挙などで慌ただしかった。気忙しい感じで余裕がなく、消費者の財布のひもも固い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・来客数は一定の水準を保っている。客の様子からは、利用の頻度に変化はみられない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設業の取引先の受注状況に大きな変化はない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・日本人観光客の減少になかなか歯止めが掛からず、苦労している。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・物販での販売量などは、前年比でほとんど変わっていない。
		美容室（店長）	来客数の動き	・全体的に前年を下回っているが、想定範囲内である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・在庫物件の売却が進んでいない。客の購入意欲の向上がみられない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンション市場では、都心や人気駅近くの大型案件は好調に推移しているが、徒歩10分以上の物件は苦戦が続き、価格調整が進んでいる。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前月は消費税増税前の駆け込み需要で、前年の水準を大幅に上回ったが、今月はその反動もあり、2か月の平均では前年並みとなっている。
		その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・4月の住宅展示場への来場者数は、前年と同じ水準である。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・改元の祝賀ムードはあるものの、住宅市場への影響は軽微である。消費税増税に向けた消費者の動きにも変化はなく、景気の動向を静観している様子である。
		一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・良い季節であるが、全く天候や気温が安定せず、客足に影響が出ている。また、節約志向はかなり強く、他店との価格を比較する姿勢は相変わらず厳しい。ゆったりと買物を楽しむ雰囲気には程遠い。
		一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・前月に続き、売上の微減状態が続いている。ただし、今春も気温が低いせいで、スプリングコートはほぼ完売状態である。一方、ブラウスなどの売上の動きは前年比で10%減であるが、連休前になってボトムスやジャケットなどに動きが出てきている。
		一般小売店【精肉】（管理担当）	お客様の様子	・3月からの春休みは、祝い事との関係で贈答品が動く時期であるが、今年は例年よりも少なかった。肉についても、出費を少しでも抑えようと、少し安価な商品で対応する動きがあったように感じる。また、大型連休を控えて、財布のひもも固い。
		一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・急激に気温が上がり、夏物衣料に動きが出始めたが、大型連休を前に買い控えがあるのか、販売量が伸びない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・気温が安定せず、季節商材の動きが悪い。また、統一地方選挙の影響で全体的に売行きが不振である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・購入客数が前年比で4.5%減と厳しい状況にある。ただし、平均単価は2.2%上昇している。株価が2万2千円台を維持していることもあり、宝飾品や時計などの高額品の売行きは前年を上回っているが、ボリューム層の売行きが悪い。気温が前年に比べて平均で3度も低く、春物への衣替えが遅れている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は来客数が不振で前年割れとなっている。購買客数は前年を上回っているが、客単価は低下しており、売上全体でも前年割れである。気温の変化が大きく、特にファッションや雑貨関連の不振が目立つ。高額品や食品関連は前年並みの推移であり、特価品を増やしても状況は改善せず、価格だけでは動かない傾向がますます強まっている。10連休前であるため、節約の意識も感じられる。

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
		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・継続的に好調な特選輸入洋品や化粧品、旅行関連以外は、10連休前の消費が弱いと感じる。また、予想よりも気温が低いため、特に婦人服を中心とした衣料品の苦戦が拡大している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・インバウンドの恩恵を余り受けないエリアであり、国内客の現金売上は前年比で1.7%減となっている。例年は月の前半に動きがある、初夏物の衣料品や服飾雑貨が、大型連休を控えて苦戦している。モノよりも、旅行などのコト消費に消費が流れている様子である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・気温が上がらなかつたり、悪天候が多かつたりと、気象要因による影響が大きい。既存店の実績は芳しくない。競合他社についても同様の傾向が、更に良くない状況となっているため、全体的に消費マインドも落ち込んでいると考えられる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・少し値上げが進んでいるほか、大型連休前で客の節約傾向が強まっているのか、安い物しか動かない。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・前年の秋以降は、消費に減速感がある。衣料品や生活関連品の販売がなかなか向上かないが、食料品でカバーしてきたが、その食料品もいよいよ厳しくなってきた。
		スーパー（社員）	競争相手の様子	・今春は食品メーカーから値上げが多く発表されている。当社も店頭価格の値上げを検討しているが、競合店の多くは余り値上げを行っていない。消費支出が伸び悩んでいるなか、厳しい価格競争が続いている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・10連休明けの消費の冷え込みが予測される。消費税増税前の駆け込み需要も、キャッシュレス決済によるポイント還元策により、全体的に見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は大型連休の影響で、非常に販売効率の悪い月となっているため、売上は激減することが予想される。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・消費税増税の報道などで、購買意欲が高まると予想していたが、販売台数は伸び悩んでいる。輸入車はし好品であるため、価格よりも、どれだけ満足のいく商品を購入できるかが重視されている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・案件は増えているものの、前年の台風や豪雨による被害の補修といった、やむを得ない理由での案件がまだまだに増えている。消費税増税の実施は不透明であるため、今購入するといった声もある。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・4月に入ってから、食料品を中心に値上げが進んでいる。外食業界でも10月の消費税増税を前に、緩やかな値上げを行っており、財布のひもが次第に固くなりつつある。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを控えているためか、全く動きがない。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・統一地方選挙の影響もあったのか、宿泊人数が増えず、客室稼働率も前年比で5ポイント下がっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街の人出は多いが、手を挙げる人は日に日に少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の売却が増えてきた一方、需要は減少している。
		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	・消費動向は良くないと感じられる。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月は気温が上がらなかつたこともあるが、来客数が少なく、トータルの売上は前年よりも減っている。もう少し気温の高い日があれば、売上も伸びていたはずである。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・改元やゴールデンウィークを目前にした買い控えの影響かどうかは分からないが、今月の客単価は8,944円で、3か月前の10,552円よりも下がっている。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型連休の影響で、得意先の在庫積み増し量が増え、受注量が増えている。その影響で売上も伸びている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響で、月末にかけて飲料水の受注が少し増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の実績はなかなか超えられなかったが、ここへきてようやく前年よりも良くなっている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4月の販売量は電気機械や電子部品、半導体、建設材料など、当社の全ての部門において、1月以降で最高の実績となっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係では、電気自動車の特殊な部品などが増産傾向にある。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年始以降は減少傾向にあった出荷が、底打ちしたと感じる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・少しずつであるが、売上が増えてきている。
		輸送用機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・引き合いが具体化し、納期を含む仕様書の提示につながっている。さらに、広い領域にわたる引き合いがある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注も順調で、全体的に良くなってきている。特に、無電柱化の受注が堅調である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の中小企業に関しては、親会社の業況が上向き傾向にあり、協力会社の受注も増加傾向となっている。
		広告代理店（企画担当）	それ以外	・改元に向けた期待感や、イベント等に伴う経費の支出、販促での臨時的投資が増えている。3か月前に比べて、客からの受注金額などの増加が感じられる。
		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	・前年の度重なる災害の反動もあり、今年の花見客は、海外からの観光客も含めて非常に多かった。天候に恵まれたこともあり、ソフトドリンクやお茶、アルコールを中心に、飲料の売行きが好調である。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・10連休を控えているが、受注量は良くない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休前になって、少し受注量は増えているものの、大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界では、かなり努力をして現状を維持している。生産量が増えないなか、付随する仕事を取り込み、帳尻合わせを行っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この数か月は、引き合いや販売量がやや減少傾向にある。この傾向は今後も変わらないと予想される。
		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	・エアコンや冷蔵庫、洗濯機、テレビなどの単価が高い商品では、前年よりも高額な商品が動いており、実売台数の前年比を販売額の前年比が上回っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間関係では予算は厳しいものの、好決算の企業による年度内での設備投資が活発であった。一方、公共工事関係では相変わらず価格競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前に比べて、住宅の新築を予定している客のうち、土地なしの比率が増えてきたと感じる。当然ながら、住宅に割くことができる予算は少なくなる。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・売上目標を達成できていない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・設備案件などの資金ニーズに変化はなく、景気も横ばいである。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・今のままでは消費税増税後の冷え込みが心配され、所得の二極化がますます顕著になりそうである。一方、消費税増税が中止になれば、消費は改善され、景気回復の起爆剤になるかもしれない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当市からの企業の撤退がいまだに続いている。事務所や住宅のニーズが減っているほか、賃料水準が下がり、空室率は上がっている。これらが景気回復の妨げとなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・期初であり、広告出稿の大きな動きはみられない。元号は改まるが、それほど大きなインパクトはない。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・変化がなく、前年と同じ状況が続いている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・当社の代理店が、自身の主力事業に重点を置くために、販売活動を縮小している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注の動きが良くない。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先は、国内外の電機、自動車、電子部品業界の大手企業である。取引先の海外比率はまだ20%強で、基本的には国内の大手企業が多い。近年は電機、自動車の大手企業が海外企業に押されているため、その悪影響が出ている。電子部品の国内企業は健闘しており、その恩恵は受けているが、今後の推移は悪化が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・We b媒体、紙媒体共に、広告は前年の売上を下回っている。
		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	・大型連休前で注文が抑えられている。
	×	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・最近は商品の仕入状況が変化している。当社は大きく変えていないが、他社は仕入れを大幅に減らしているようで、仕入先が納期や価格の面で便宜を図ってくれるようになってきている。
雇用関連		*	*	*
(近畿)		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・現在のところ、改元への対応などで多忙を極めているが、受注のスピードが少し落ちているように感じる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度入り後は例年どおりの動きとなっているが、大型連休が控えているため、企業の雇用に関する動きは慎重となっている。関西での印刷関係の仕事は堅調であり、ゴールデンウィーク明けから本格化していくと予想されるため、それに対応している派遣会社は忙しくなりそうである。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・企業の求人依頼は引き続き堅調に推移している一方、求職者の登録は減少傾向にあるため、人手不足が続いている。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・現状は、景気に良くも悪くも影響する材料が見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人の減少が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新年度を迎えたが、新聞広告の求人数に大きな動きはない。構造的に人手不足が続く、介護や建設、物流などの求人は多いが、全般的には縮小均衡の傾向が続いている。ちょうど新卒求人の時期で、こちらはインターネットが中心であるため、インターネット経由の求人は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数に変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が微減傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は3か月ぶりに減少した。製造拠点が集積している滋賀や京都で、製造業の求人が大きく減少したほか、サービス業でも減少している。一方、人手不足の声は引き続き多いため、このまま求人が減少傾向に転じるとは考えにくい。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生からの内定取得報告がまだなのかもしれないが、若干スローダウンしている気がする。5月末で今年度の採用を終了すると宣言する企業も始めている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・新卒採用では、今までの一括採用の見直しが話題になっているが、医療系の採用はどちらかといえば通年型が多いため、大きな変化はないと予想される。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引の見直しが始まっている企業があり、派遣の活用が減少するといった動きもみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新年度になったが、改元や統一地方選挙の話題があっても、新聞広告や新聞求人に変化はみられない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・新卒学生の採用に関して、現状は人手不足が深刻であり採用は活発に見えるが、大手企業は全体的に採用数を減らしてきている。業種別には流通、サービス系の求人が多く、今までの全ての業種で多かった状況とは変わってきている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・派遣求人数は横ばいであるが、労働者派遣法の改正の影響で、直接雇用を希望する人が増えており、マッチングに苦戦している。

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
	x	民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・大手企業による採用計画の見直しが増えており、特に海外経済の影響で、製造業による見直しが先行している。一方、中小企業では大手企業ほど見直しは進んでいない。そのほか、採用の基準の引上げで採用率も下がってきているなど、景気が悪くなったとはいえないが、様子見の段階ではあると感じる。

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)		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月の中旬に開催した全国発売のレースで十分な売上を確保している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・4月1日に新元号が発表され、元号訂正用のゴム印を中心に大量に売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月後半～4月にかけては、花見等の行楽需要により販売点数が向上している。買物の中身もし好品などが増加し、短期的ではあるが上向いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、中旬以降衣料品の売上が一気に上昇している。春夏商材が前年比110.3%と好調に推移する一方、家庭用品は前年比96.8%と、例年ほど新生活の買い足し需要がなく苦戦している。部門、商材により好不調の差は大きいですが、総体的には前年比104.8%と良好である。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・コンビニ業界全体でキャッシュレス化への取組が出遅れているチェーンがあるなか、当社が導入したバーコード決済方式が優位点になっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・10月の消費税の引上げを見据えて、故障する前に購入を決断する客が増加してきている。特に、オール電化やりフォームのように高額で契約し、工事までに時間を要する商品はその傾向が顕著であり、施工業者のスケジュールはかなりひっ迫してきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・少し景気が上向いており、今年に入って1～4月の売上が前年を上回り順調に推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・春の需要が前年同月比でも多く、良くなっている。今までより中級品以上の売行きが良く、客の節約傾向が緩和している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・前年4月下旬に大幅改装を実施後、順調に来客数を伸ばしており、売上向上につながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比95%前後で前年割れ傾向は変わらないが、来客数が新年度の時節柄であること、天候に恵まれて桜の開花期間が例年より長いこと、平成最後の月であることなどが追い風となり、来客数が前年までとは異なって、平日は115%、金曜日は135%と大きく伸びて全体を押し上げている。その要因として、予約が前年の140%以上あるとともに、その構成比が前年より6%上昇していることと、利用金額が明確で割り勘がしやすい食べ放題のコースが大きく伸びていることが大きい。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに向けて先行予約が順調で来客数が伸びている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・桜シーズンに伴うインバウンドの客も増えており、ホテルの宿泊や物販店の売上も好調で域内経済に貢献している。一方で、法人企業関係の宴会利用などはやや低迷しており、接待利用などが減少傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・国内は前年並みで推移するものの、桜観賞を含んだインバウンドが堅調に推移しており全体をけん引している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・5月から元号も改まるため、景気に対する客の期待値も高くなってきていることから、やや良くなっている。
	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・10連休があるため宿泊を始め4～5月分の旅行関連商品の売上が上昇し良い状況である。	
	タクシー運転手	それ以外	・前半は選挙があり夜の動きが悪くなったが、後半は歓送迎会が始まり天候も良かったので、外出する人も結構いる。来月から元号が改まることもあり、祝事景気に期待が持てる。	

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	・新年度に入って人の動きが活発になってきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当月が年度替わりなので、モバイル系を中心に引き合い数と契約数が多い。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・暖かい日が続き、桜、チューリップと良い開花状態が続いていることに加え、週末の天候も良く客の動きが良い。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・春のイベントも始まり、多くの花々も咲きそろう、週末だけでなく平日の団体利用も含めて来園者数が多い。
		観光名所（館長）	来客数の動き	・来館者数が増えている。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・4月に入り、予約の動きが良くなっているが、単価は低下している。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・僅かだが消費税の増税前の駆け込みがある。6か月間ほどは受注消化のために景気が上向くことに期待が持てるが、その後の落ち込みが心配される。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・春先から建築材料のコスト高が目につくようになって一方、消費税の引上げ前の駆け込み注文は余り見受けられないが、リフォーム等客からの受注はきている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・引き合い案件等が増えている。
		商店街（理事）	お客様の様子	・4月に食料品などの値上げがあり、家計にも多少の影響があるが、客も慣れがあるため、ある程度の価格変動は仕方ないと受け止めている。そのため、さほど大きな変化にはなっていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年はシーズンものが悪化しており、客単価も低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客はできるだけ安い物を買いたい、無駄な物は一切買わない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・10連休に備えての買い控えで一般的な消費が厳しい状況にあるため、景気は3か月前と同様に余り良くない。
		一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店もあって、来客数が次第に減少している。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に横ばいである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・4月に入り、来客数は前年を10%程度下回っているが、若年層の来客数は前年を10%程度上回っている。半袖物など他の季節向け商材が若年層には売れているが、ミセス層では売上が前年実績を10%下回っており、今着るものを今求める動きが多い。その一方で、客単価は若年層もミセス層も上昇している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える高級ブランド品の売上があるほか、会社の周年記念品を受注している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ラグジュアリーブランドや高額バッグの動きはよいが、シーズン雑貨や婦人靴の動きは悪い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・近隣で関係店の閉店があり、集客施策の実施によって前年実績を達成できて当たり前の状況にあるにもかかわらず、目標までは程遠く景気の改善感はない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年以上にわたって来客数が前年の98%を少し下回る状況で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、回復の傾向がみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比99.8%、売上は同102%で推移しており、QRコード決済のポイントキャンペーンなどで購入金額は一時的に少し上昇している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価はさほど変わっていないが、購入点数が減少している。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・客単価、来客数に大きな変化はない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・景気には余り変化がなく、客の節約志向は続いている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・メーカーの値上げによる1品単価の上昇により、1人当たり購入金額は上昇しているが、買上点数の減少と来客数の前年割れにより、既存店売上が前年を下回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・特に中小企業勤務の客から良い話を聞かない。
		家電量販店(店 長)	来客数の動き	・例年に比べて10%ほど来客数が減少しており、増加する気配が全くない。
		家電量販店(販 売担当)	販売量の動き	・来客数は減少しているが、購入率や金額は前年並みである。
		家電量販店(企 画担当)	お客様の様子	・来客数は減少しているが、消費税の引上げ前の駆け込み需要が始まっているので、景気に変化はない。
		乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・購入を検討中の客であっても、購入見送り意識が強い。
		その他専門店 [和菓子](経 営者)	来客数の動き	・観光地に大きな変化はなく、外国人客は増加しているが、商売にはつながらない。
		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	・景気が後退している雰囲気はないものの、ゴールデンウィーク前の買い控えなどの要因もあるほか、ついで買いをする客も減少しているため、平日の客の購買動向は減退している。チラシやCMなどにも反応は鈍く、ゴールデンウィークの来客数を注視する必要がある。
		高級レストラン (事業戦略担 当)	来客数の動き	・10連休の特需以外に特筆すべきものがない。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の節約志向は相変わらず根強いものがあることに加え、販売側の人手不足の深刻化と客のニーズとの乖離が激しくなっている。
		スナック(経 営者)	来客数の動き	・まだまだ景気は良くなっておらず、5月の10連休は当業界にとって大痛手である。
		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	・客がゴールデンウィークで金を使い過ぎている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比べて来客数はさほど変わってないが、5月1日から令和になるので上積み景気に期待を向ける現状である。
		都市型ホテル (企画担当)	お客様の様子	・宿泊に付随する県外からの客の動きは悪くないが、レストランなど地元の客の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えているため売上は上昇しないが、改元の効果でプラスマイナスゼロになることに期待の目を向ける現状である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が多く異動シーズンでもあるため人は多いが、乗客数は増えていない。
		通信会社(総務 担当)	それ以外	・通信業界の景気は変わっていない。
		通信会社(総務 担当)	販売量の動き	・前年度から引き続きインターネットや光電話などの光サービスが好調で、堅調に新規加入数を計上している。
		通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・現時点では消費税の引上げに対する意識も低く、客単価が低下するなどの傾向も特段ない。
		通信会社(販売 企画担当)	お客様の様子	・特段来客数も問合せも増えていない。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子に変化がない。
		通信会社(経理 担当)	お客様の様子	・客は当社サービスを見直して、利用していないものを解約するケースがみられるため、どこで出費を抑えているかを考慮中である。
		美容室(経 営者)	それ以外	・人材難で収益を上げるための人員の確保ができない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3月に若干の駆け込み受注があったものの、その反動減はない。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・ベビー服、子供服を専門に売っているが、最近の客は子供服がもういらなくなっていると感じられるほどに、より良い物でより長く着られる物をより安く購入しようとしている。選択が厳しくなっているため、非常に苦戦している。
		一般小売店 [茶](経 営者)	販売量の動き	・前年は不昧公200年祭があり当社の商品がよく売れたが、今年はそれに替わる催しがなく、売上の減少を予測している。また、海外も同業者との競争が激しくなっており、厳しい状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・県内同業者の売上が全体として低迷しているとメーカーからの報告が入っている。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・値上げ等により平均単価は上昇しているものの、販売数量の減少が進み売上の低迷が続いている。特に野菜や果物でその傾向が顕著である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年より売上が悪化している部門が多く、閉店した店舗の売上分をカバーできていない状況である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数はあるが、買上につながっていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係は子供服、紳士服共に厳しく、アパレルも悪化の原因が何なのかつかめない状況である。これだけ寒暖差が激しくなると売れ筋がつかめないことに加え、行楽に出掛ける人が多く店には出向かないので、物産展も厳しい状況である。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・主力商品である紳士服、婦人服共に衣料品が苦戦しており、好調であった食品も今月は前年を下回っている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士服の売上は回復してきているが、婦人服の売上はマイナス傾向が継続し、催事会場の閉鎖により来客数も減少している。
		スーパー（業務開発担当）	お客様の様子	・商圈内は車部品関連や弱電関連の下請企業勤務者が多く、残業が減っている。受注の先行き不安の声が日増しに強くなっており、日々の食料品購入に対しても慎重、節約との声を聞く。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・予想していた来客数の伸びが鈍化しており、回復傾向にない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・販売量は何とか前年並みであるが、今年は10連休を控えていることから来客数の伸びに変化が少なく、前年の90%で推移している。特に新車、サービス共に、土日の来客数が前年に比べ減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3月の決算セールが終わったことも要因となり、前年と比べて来客数が減少している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売量は前年比73%と大変厳しい状況である。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・来客数はさほど変わっていないが、客単価が低下するとともに、単価が高い商品がすぐには売れなくなっているため、以前より厳しい状況である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・桜の花見で10日頃までは来客数がやや多かったが、それ以後は減少し、買物にも慎重になっている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・価格が安い物しか売れない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客は通常のカットや毛染めはいつもどおりするが、新商品などが出てもなかなか購入につながることはなく、ネットやディスカウントショップで必要な物は買っている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者の集まりでも、売上がどんどん下がっていて、どうしたらいいのかわからない状況であるとの話となる。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の4月に近くにある競合店2店がリニューアルのため、1店が3日、もう1店が2週間店を閉めていたため、その影響が予想以上に大きかった。しかし今月は、前年良かった分、非常に悪い状況に陥っており、来客数が前年と比べて7%減少して増加の気配がなく、何をしても売上がなかなか上がらない状況である。
	×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月末までの決算と4月以降の自動車取得税、自動車重量税の増税に伴って来客数も減少し、販売数も低下している。
	×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・月末から10連休の間にかけて最大のイベントであるファニチャーメッセを行うので、現時点での客が少なくなっている。
	×	その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・来客数はあるが、商品買上単価が低く苦戦している。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の金の使い方が非常に厳しくなっており、必要最低限の物だけ注文し支払う金額が低下してきている。

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
	×	一般レストラン (店長)	単価の動き	・前月までは順調に客単価が伸びていたが、当月に入ってから低価格傾向にあり、客は連休前なので買い控えを行っている。
企業 動向 関連 (中国)		*	*	*
		繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量 の動き	・卸売、小売段階共に前月から売上が前年同時期よりも増加している。客は以前ほど低価格を要求しなくなり、商品の品質に目を向けるようになってきている。
		木材木製品製造 業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・今年になって新築住宅着工戸数も回復してきて、住宅業界の景気はやや良くなっている。しかし国全体としては貿易摩擦などにより輸出業者に不確定な要素が多いため、今後は不安要素が残る。
		食料品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・資材の値上げがあるため、今後の景気は何ともいえない状況である。
		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	・生産量の変化はないが、納期対応もあって時間外労働は増加している。大型連休への対応も必要となるため、生産に陰りが生じる恐れがある。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・人手不足が継続しており盛り上がりには欠けるものの、各需要分野の活動は堅調に推移しており、前月から大きな変化は起きていない。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・金属、電子材料の受注量や販売量に余り変化は見られない。
		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好調を維持している。
		輸送用機械器具 製造業(財務担 当)	取引先の様子	・新造船市場は春の商談シーズンを迎えているが、一部の継続案件以外に新規案件はほとんどない。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・予定物件で目一杯の状況が続いており、建築資材では高力ボルトなど納期に時間を要するものもあり不安要素はあるが、実情を説明し工期の調整に努めている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・取引先からの受注量に大きな変化はない。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・量販店の動きが止まっており、百貨店やスーパーなどからの発送は大幅な前年割れである。ただ、通販も利用している荷主からの受注の発送分が絶好調のため、前年をかなり上回った状況で推移している。
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・取引先で改元や消費税の引上げなどへの対応が優先となって、本来導入の検討を進めているICT系システムの導入が先延ばししか保留となる案件が出ている。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・販売実績に変動はない。
		金融業(貸付担 当)	受注量や販売量 の動き	・改元前の消費は活発になっているが、中高年層の所得水準が向上したとはいえない。
		金融業(融資企 画担当)	取引先の様子	・系列完成車メーカーの世界販売はやや低下しているが、依然として地元部品メーカーの受注は高水準を維持し、残業を伴う高操業が続いている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・客からの受注量が上向きに推移している状況だが、3か月前と比較して極端な変動はない。
		会計事務所(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・不透明感はあるものの、3月決算対策による追い込み効果もあって一定レベルは確保している。
		農林水産業(従 業員)	受注価格や販売 価格の動き	・水揚げが増える時期であるが、前年より少なく、前年より単価が更に悪化したため、3か月前よりも悪い状況になっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・人の動向が活発になる4月だが、商品の販売動向は減少傾向で推移している。値上げも実施したが、受注量や販売量の低迷で大変厳しい状況である。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主力製品の受注量が当初予定数量より前月比で3%~5%程度減少している。
		鉄鋼業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・前年同期比で受注量が8割弱に減少している。
		金属製品製造業 (総務担当)	それ以外	・工作機械業界の得意先から受注した案件の納期がエンドユーザーの都合で3か月延期している。
		輸送業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・海運業や倉庫業を中心に荷動きが鈍化し始めている。
	×	不動産業(総務 担当)	それ以外	・乗客数が前月比で約69%、成約件数が約60%と落ち込んでいる。
雇用		-	-	-

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
(中国)		人材派遣会社 (支社長)	求職者数の動き	・求人数に大きな動きはないが、求職者の動きが活発化しており、就業につながる人数も増えている。
		求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・年間を通じて一番の繁忙期で、求人数は一番伸びている。
		民間職業紹介機 関(職員)	求職者数の動き	・一時期鈍化していた管理職採用が少し増加気味になってきている。
		人材派遣会社 (経営企画担 当)	求人数の動き	・派遣期間の抵触日に伴い、派遣先に直接雇用される人材が多数発生し、派遣労働者数は前年割りで推移している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数は例年と比べて少なく、定着率が高い、または安定志向が強い状況である。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・市内企業を中心に求人掲載件数が堅調に推移しており、特にメーカー系、物流運送系、サービス系の業種での求人が続いている。
		求人情報誌製作 会社(広告担 当)	採用者数の動き	・若年層の中途採用はいつでも売手市場で、大量の定年退職を補充する形で行われていたが、現在はほぼ落ち着き、横ばいとなっている。新卒もここ3年は右肩上がりで採用人数が増えていたが、今年来年はほぼ横ばいで落ち着く。
		新聞社[求人告 告](担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇し、企業の人材確保の動きも活発ながら、長期間にわたる人手不足に伴う企業収益の悪化も懸念される。
		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期比で13.9%減少したものの、求人受理月を基準に通常の有効期間ベースの3か月間では、平成29年度後半から現在に至るまでの過去2年間、3か月の合計では安定的に2万2,000人程度の新規求人募集が続いていることから、大きな変化も見受けられず、企業の採用活動は引き続き活発である。
		職業安定所(雇 用関連担当)	求人数の動き	・有効求人倍率は引き続き高水準で推移し、建設業では慢性的な人手不足が続いており、新卒の確保も難しくなっている。
		職業安定所(職 業指導担当)	求人数の動き	・時期的なこともあるが求人数は増加しており、今後も引き続き景気は好調を維持する。
		民間職業紹介機 関(人材紹介担 当)	求人数の動き	・人手不足による雇用のミスマッチが全く解消されていない。
		学校[大学] (就職支援担 当)	求人数の動き	・現在の就職活動での売手市場は若者の人数が少ないことに起因しているため、景気と直接関係ない。
		学校[短期大 学](進路指導 担当)	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲は高く求人数も多いが、学生の希望職種と合わない求人も多く応募に至らないことも多い。
	職業安定所(所 長)	求人数の動き	・今シーズンの天候不順による暖冬のため作物が育ちすぎて出荷できないなどの影響で、農業分野では作業員の新規求人が大幅に手控えられた状況もあり、求人全体でも1割の減少となっている。	
	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)		-	-	-
		スーパー(人 事)	お客様の様子	・改元に伴うゴールデンウィークの10連休で、旅行や観光の準備として消費が少し増えている。
		コンビニ(店 長)	お客様の様子	・以前は「客は節約している」と感じていたが最近では少しは余裕があるようだ。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・来客数は少ないが、来てくれた客は割と高額な物でもすんなり買っていく。そういう購買行動を見ていると、景気は緩やかに良くなっているようだが、10月からの消費税引上げの影響で買っている感も否めない。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・4月は本来、春物や初夏物が売れ筋で、充実した月である。中旬ごろは、中だるみ感があり、売行きを心配したが、春休み頃からは、大型連休の事前の買いもあるのか、少し立ち直ってきた。その後、月末は期待値に届かなかったものの、普通の月に比べると、良い結果となった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注動向としては、前年を上回る数字となっている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・新規に提供を開始したサービスの販売量が増加し、既存で提供しているサービスの販売量も増加している。
		商店街（代表者）	それ以外	・年度替わりで歓送迎会の時期ではあったが、統一地方選挙等の影響で、当初は今一つの状態だった。しかし、改元への期待感等で、消費者マインドは上昇している。
		商店街（事務局長）	販売量の動き	・気温が余り上がらず、アパレルを中心とした季節商材の動きが芳しくなかった。10連休や地元での国際芸術祭開催で月の後半は多くの人でにぎわったが、今春の生活必需品やサービス料金の値上げ、今後の消費税の引上げを見越して、消費者は絶対に手に入れたいと思う商品以外の購買に対しては大変消極的になっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・企業向けの法人商品は注文が少なかった。大型連休に合わせて、個人経営の小売店への開店祝い向け商品は売れた。しかし、予算以上の金額の商品は気に入っても購入しない人がいたことは気掛かりである。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・物産展は好調であるが、婦人服等のファッション系が伸び悩んでおり、余り状況は良くなっていない。
		百貨店（販売促進）	販売量の動き	・観光、インバウンドは順調に推移しているが、まとめ買いは減っている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・小型店の来店客数が厳しい。客は、一連の値上げで価格を比較して購入しているが、品ぞろえの弱い小型店への来店が延びていない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客単価と来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来店客数が前年割れとなる傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが長く、客が県外や海外に流出しているため、来客数が減少しており、売上は前年を5%ほど下回っている。休暇が長くなればなるほど売上は厳しくなる。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・客単価は良いが、ゴールデンウィークはレジャーに出掛ける人が多く、来客数は減少傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月は新年度のスタート月であるが、前期からの受注残もあり新車の登録台数は計画どおりの台数を確保できている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・10連休が始まり、県外客は増えているが、地元客は増えていない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・客はそれなりに入っているが、宿泊が減って、宴会その他が増えている。販売量全体を3か月前と比較すると、当地の温泉本館の改築や各旅館の改築の問題があいまって、少し落ちている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数はそこそこあるが、客単価はデフレから脱却していない。この業界だけかもしれないが、単価が全く伸びてこない。今後の景気を占う意味でも、余り良くない状況である。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・主力商材の販売はそれほど減少していないが、高付加価値商品の売行きが減少している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年と比較してやや低調である。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・販売量に特段の変化は見られない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・特に変わりがない。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・相変わらず、建築材料の確保や職人の手配等のコストが増加し、建築費が非常に高くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・実店舗は地域や規模にかかわらず、今後、どんどん右肩下がりになる。特に大型店は投資の効率性、人手不足、過当競争の三重苦の中でますます淘汰が加速化する。ネット業界も物流の問題が大きな課題となるが、実店舗の必要性は極小化されていくだろう。

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
		商店街（代表者）	販売量の動き	・前年同月比マイナスとなっている。大型連休に備えて客が消費を控えている。また、この秋の消費税の引上げの影響や新年度になっての値上げ等が影響している。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・連休前に、駆け込みで読みたい本を買うような行動は特になく、店頭売り、外商売り共に、売上は上昇しなかった。
		百貨店（営業統括担当）	来客数の動き	・来店客数の減少が売上に影響している。特に衣料品が苦戦し、春や初夏の季節商材は低気温が影響し動きが鈍い。一方で宝飾品など的高額品は順調に推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売数量、販売単価共に落ちている。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・3月末までの決算イベントが終わり、販売量が減少した。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は大きく軽自動車に傾き、乗用車の販売が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月と比べると客足は悪い。外国船の入港等もあるが、バスツアーが多く、タクシー利用は1割あるかないか程度である。夜、昼どちらの状況も良くない。
		競輪競馬（マネージャー）	お客様の様子	・入場利用者数の減少傾向が続いている上に、消費を差し控える傾向が強く、全体的に消費金額が1～2割減少している。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・特価店が改装オープンすると、いきなり来客数に影響が出る。その影響の度合いは今までより強くなっているため、客は非常に価格に敏感になっているようだ。景気は上向いていないのだろう。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然として、来店客数、売上共に改善されず、購買力が弱い。
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	・全国的に受注が旺盛である。ゴールデンウィーク期間は9日間出荷が止まるため、在庫確保のための事前発注なのか、店頭での消費が旺盛なのかは分からない。5月は休日が多いため売上が落ちることも考えられ、4～5月トータルで判断する必要がある。ただ今年は気温が早くから上がっており、タオルへの関心も高くなっている。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が大幅に伸びている。特に4月は好調に推移した。10連休前の駆け込み生産もあったが5月の受注量を見ても好調を維持している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・フェイスマスクの新市場開拓が少しずつ進んでいる。今後は今よりも少しずつ良くなっていくだろう。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に大きな変化はない。
		一般機械製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・地域にばらつきがあり全体としては変わらない。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品ごとに増減はあるものの、出荷総量としては3か月前と比べおおむね同程度の状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度になったが、具体的な受注計画が立てられな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	・新年度に入り、手持ち仕事量は減少しているが、平成30年度の第4四半期に公共事業の業務発注があったため、例年に比べて、減少量は少ない。ただし、この時期は例年どおり売上が上がらない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・大きな変化はない。
		輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・年度替わり直後の4月前半はやや低調に推移したが、大型連休直前の4月後半は、近年にない10連休の特需を見込んだ一時的な物量の増加が見受けられた。4月総取扱い物量は平年並みであり、景気の回復を実感できない状況である。
		輸送業（経理）	それ以外	・客の動向は、消費税の引上げ前の需要拡大に向け少しずつ上向きになっているが、ここ数か月は特に顕著な変化はない。ただし、燃油単価の微増が業績に影響を与えつつある。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各法人の決算書、試算表を分析すると、前年とほぼ変わらない状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		農林水産業（職員）	取引先の様子	・卸売会社の卸売額は前年比90%から98%程度で、前年割れの会社が多く、100%を上回っている会社は少ない。また、売上以上に利益率は低下しており、赤字決算となる会社数は増える見込みである。現状の取引も、平年を下回った前年並みで、前年11月中旬から続く厳しい販売環境に変わりはない。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・中国経済の影響で電子部品、化粧品関連製品の受注量が今年に入り減少しており、一向に良くなる気配がない。その他の分野は堅調に推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型太陽光発電の受注は計画の半分程度で推移している。バイオマス発電については、燃料が入ってこないという状況である。私個人は、景気は非常に悪いと感じているが、営業が努力して、やや悪い程度に持ち直している。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・改元や消費税の引上げの様子見か、全般的に動きが鈍い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨今、銀行の不動産に対する融資がかなり厳しくなっており、今後も、その状態が続く可能性がある。
	x	-	-	-
雇用関連 (四国)				
		人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	・ゴールデンウィークの大型連休等でサービス業界など関連した企業は景気が上向く。ただ、繁忙期対応に向けた人材が充足されていない現場の苦しい状況は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・前年と比較して、1か月ほど早いペースで新卒者の採用数は推移している。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・求人数は引き続き多いが、ここ数か月で大きく変動していない。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・3月の有効求人倍率は1.64倍で、3か月前と比べて0.08ポイント減少しているが、6か月前と比べると0.09ポイント増加しているため、良くも悪くもない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・大型連休を控え求人数が減ってきており、特に電子機器関係の求人がなくなっている。製造業も現状維持か、減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（所長）	それ以外	・現在の勤務先が県庁所在地にあるが、駅前のタクシー乗場で、タクシーを利用しようとする人が並んで列を作る光景を最近は全く見かけなくなった。バス等の公共機関を利用して、費用節減につなげているようだ。また、地方においては、タクシー利用が、ぜいたくであるという感覚を持っている面もある。
	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 (九州)		百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・近隣店舗の閉店に伴い、既存店舗へ客が流入している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・4月に入り、外国人のツアー客が特に多くなっている。祭り目的の客も多く、来店客数が前年同様に増えている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・クルーズ船の入港増加もあり、商店街は買物客でにぎわっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・年度初めでもあり、改元による準備のために来客数が多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春の不安定な天候から初夏の安定した天候に恵まれ、客足も徐々に増加している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・気候が穏やかであったことから、青果物の生産量が増え、価格が抑えられている。消費量も増加傾向にあり、売上は順調に伸びている。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・高額単価の商材が売れているため、売上が若干良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・購入点数が多い客が増え、販売量は増加している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暖冬が終わり春を迎え、例年並みの販売量に戻っている。特に減少一方だった客数が、前年を上回っている。

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
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・天候に恵まれ、新生活により消費者が増加したことにより、景気は良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響により非常に売上が悪かった反動で、今月の販売量や来店客数は、若干良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・4月に発売されている新型の車種は、安全装備の充実が支持されており、売行きが好調である。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	販売量の動き	・1～2月は、年末のコーヒー需要も一段落し、売上が下がる傾向にあるが、その時期の購入量と来店客数を比較すると若干回復している。
		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	・平成に改元された時は自粛モードであったが、今回の改元では歓迎ムードが高く、また桜も長く咲いたため、人出が多く前年より売上が伸びている。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・暖かくなり、旅行の需要が増加している。
		都市型ホテル（販売担当）	単価の動き	・訪日外国人が、当市で好調である。台湾、中国、韓国等の宿泊客が多く、6月までは順調に推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客数が増加している。季節の変わり目になり、買換えの需要により購買数が増加しているが、必要以上の商品を購入しないところをみると、景気が良くなったとはいえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・数年前までは、3～4月は客が一番動く時期であったが、ここ数年客の動きが大変悪く、来街客数が少なく、客の購入単価も減少している。1～2月と比較しても良くなっている実感がない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・卒業や入学、就職等と家計の負担が多い時期で、主婦のやり繰りが大変になっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚の売行きが悪い。しげが続き漁獲量が少ないのにもかかわらず、魚価が上がらず、高値で販売すると売れ残る状況である。当地域の魚業界は落ち込んでおり、景気の良い話を全く聞かない。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・過ごしやすい季節になり、人通りも活気がある。売上も徐々に伸びているところに10日間の大型連休は、中小企業や小売店にとって痛手である。人の動きは、遠出又は繁華街に集中していき、当然売上は減少する。
		百貨店（総務担当）	それ以外	・当施設は、核になるテナントが撤退し、一部では営業継続をしているものの、来店客数の大幅減少等で前年を大きく下回っている。今後の景気は不透明であり、見当がつかない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・好調である免税品、雑貨、化粧品等の売上は、継続して堅調に推移している。一方で高額購入者の売上割合が若干減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・学校の制服渡しや紳士企画の来店促進を図り、大型物産催事では、会場への入場制限や待ち時間等が発生した。また、キャラクター催事では、親子孫3代の来場や子供の元気な声で店内が明るくなっている。来店客数が上向きになり、平日には、地元客の来店増加に加え、クルーズ船での観光客の来店が増加し、改元関連でも来店客数及び商品単価が上向いており好調である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・催物やイベントへの集客が増加している。
		百貨店（プロモーション担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク10連休や改元を控えて消費意欲の高まりはあるが、今春は気温のばらつきが多く衣料品の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上の前年割れが続いている。衣料品のほか、食料品でも精肉、青果物等が前年を大きく下回っている。客数の減少が止まらず、単価の伸びではカバーしきれない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、購入品数は前年並みであるが、客数の減少により売上が前年を下回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・改元による景気上向き感が報じられるが、大型連休を控え、日々の買物動向はまだ堅実で、財布のひもは固い状況である。

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
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ポイント付与型電子マネーの普及推進等により、会員売上比率は増加しているが、競合先との価格競争の影響もあり、非会員の売上比率が低下している。結果として、全体の客単価は上昇傾向にあるが、来客数減少のマイナス効果の影響が大きく、売上は前年比マイナスで推移している。
		スーパー（統括者）	単価の動き	・人件費や原材料価格の値上がりにより、一部商品の値上げをする動きがあるが、ディスカウントストアを中心に価格は据置きされ、小売価格への転嫁はできない。客は必要なもののみ購入しており、客単価が下がる傾向も出始めている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新社会人や学生等により購買客は増加したが、前年を上回るほどなく客数減少が続いており、厳しい状況が継続している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・週末に雨が降ることが多く、週末に客足が増えるような店舗では売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・近隣の競合店が改装で閉店している影響もあり、売上や来店客数は伸びているが、客単価が伸び悩んでいる。店の売上は高いが、全体的に景気は伸びていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来街者が極めて少なく、来店客もほとんどない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の来店数に変化はない。
		衣料品専門店（総務担当）	それ以外	・来客数、販売量、単価において、底ばい状態で、改善が見当たらない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・入店客数が3か月平均で前年比90%と低迷している。1月と4月の前年比はほぼ変わらず、横ばいである。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・例年どおり、4月第2週から客足が鈍り売上も厳しくなっている。ただ携帯電話は、分離プランの情報により駆け込み需要が始まっている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・テレビ、エアコンディショナー、冷蔵庫等の主力商材は前年超えで推移しているが、客数が減少傾向である。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・大型イベントで売上は伸びているが、消費税引上げの影響も大きいと思われる。反面、イベント以外では客足が落ち込んでいる。
		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、高止まりしている。販売量については、前年と比較してもほぼ変わりがない。
		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、単価及び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	・気温や施設の販売促進が要因で、やや苦戦している。気温的要因としては、気温の変化が大きく、主に衣料品店の売上が苦戦している。販売促進要因としては、新たにクレジットカード導入の告知を大々的に行ったが、買い控えが発生し、マイナス要因になっている。これらの理由で若干マイナスがあったものの、全体の景況感としては変わっていない。
		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）	来客数の動き	・気候の影響により、販売高は左右されているが、来場の動向は変わらず、外国人動向にも大きな変動はない。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型連休を前に消費者は節約志向にあり、客足が遠のいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・施設数増加に伴い稼働率は下降傾向であるが、単価は維持できており、景気は横ばいである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が、連日非常に好調である。特に高額なシャンパンの販売が多く、年末並みの販売量を記録している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型連休前であり、地方選挙等もあることで、ある程度、景気の落ち込みを予想していたものの、国内外の観光客に加え、催物等活気を失うこともなく、堅調に推移しタクシー乗客率も減少することがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜は歓迎会等でタクシー利用があったが、昼の利用は少なかった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年繁忙期に当たるが、販売量が伸びていない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年より明らかに天候に恵まれ、引き続き入場者や売上共に前年を上回る傾向にあるが、景気後退の報道もあり、今後の見通しは、まだ分からない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・長いゴールデンウィークで子供がいる家庭は遠出をするが、それ以外の家庭では、庭の手入れ等をしている人が多く、景気は良くなっていない。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	競争相手の様子	・大手の同業他社は好決算が予想され、また、消費税引上げ前の上期駆け込み需要が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・売行きが悪かったマンションが、値引きをしたところ若干動きがみられた。高額物件など、売行きの良い物件は引き続き好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税経過措置を過ぎたこともあり、受注に関してはやや減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・早めに春夏物の新作を展開しているが、動きが不調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食品催事が厳しくなっている。また大型連休の出費に備えることもあり、紳士服の動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・全店での上合計が9か月ぶりに前年を下回る見込みである。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・改元があり、10連休の予定が決まらない客は、消費を抑える傾向がある。情勢に動きがあり、それに注目が集まると購入意欲は慎重である。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・10連休中の旅行用需要も多少あるが、全体的にセット率、客単価共に減少している。
		観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・3月の売上は、月次としては過去最も低い数字となった。4月に入っても客足を含め営業全般の出足は鈍い。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は、前年の実績を大幅に超えているが、休み明けの販売がかなり伸び悩んでいる。5月単月でみると前年割れになり厳しい状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・改元の影響を受ける業種とそうでない業種がはっきり分かれている。また、業種によっては、今回の10連休が営業に悪い影響を与えている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新製品が出ないため、動きが悪い。ネット販売の普及により対面販売が減少しているほか、消費の潜在的動向自体も鈍化している。
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・入学や入園、転勤等により、客の移動があり、状況は悪くなる。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料費や製品、人件費の単価は上がっているが、仕事の対価はむしろ下降傾向である。
		設計事務所（代表）	お客様の様子	・消費税引上げに向けて買い控え状態である。
	×	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・例年に比べ、来客数が大幅に減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月は、県知事選挙や市長選挙、県議会選挙等の選挙前に企業のほとんどが会食に動くことがないため、来店が少なく売上も厳しい月である。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・平日、週末共に売上が良くない。
企業 動向 関連 (九州)		-	-	-
		金属製品製造業（事業統括）	受注量や販売量の動き	・建築工事の遅れにより売上は立たず、受注残のみが増加している傾向である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの6月受注が上方修正されている。
		電気機械器具製造業（取締役）	受注量や販売量の動き	・車載関連や5G関連での受注は継続中である。
		通信業（経理担当）	取引先の様子	・取引先との情報交換で、改元に関連する特需の話題があり、今後の状況に期待したい。
	経営コンサルタント（代表取締役）	受注量や販売量の動き	・企業の人材投資が活発になっている。	

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
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年3～4月は、移動のシーズン等で居酒屋関連の売上が伸びる月であるが、今月は動きが悪い。スーパーマーケット関連は、前月より良くなっているものの、前年と比較すると弱くなっている。加工メーカーも新年度に入り若干動きが出ているが、期待したほどではない。生産では、原料となる鶏肉の生産が、通常の1割しか商品化できずに大きなロスが出ている状況である。収益的に生産面、販売面にマイナス傾向になっている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・市況に着目すると、アスパラガスは例年よりも高い反面、トマトやピーマンは春休みを起点に例年どおり減少傾向となっている。きゅうりは値下がりが多く、産地からの出荷量は変わらないことから、需要が減っている可能性が考えられる。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・家具小売、物件対応共に前年と同じ水準である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーからの注文に不安定要素が多い。貿易摩擦により受注量が若干落ちている影響で、現在不安定な状況である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが10連休という長期休暇の影響で、各荷主からの在庫が多くなり、一部の商品は想定より動かず倉庫に滞っている。特に合成樹脂等は、工場の操業をやめることができないため、売行きが悪くてもある程度の生産は行っており、全国的に保管場所が不足している状況である。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・10連休前とあって、例年以上に物量が動いている。したがって、例年との単純比較はできないが、現在の物量増加分は、ある程度予測の範囲内であり、景気が上向いているとは一概にいけない。人手不足の影響により、人件費高騰や連休中の出勤についての特別手当等が響き、利益率はむしろ下がっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・人手不足を背景に緩やかながら雇用者所得が増加傾向にあり、百貨店では高額商材を中心に売上が増加している。また、住宅販売も高水準で推移しているが、乗用車の販売がやや伸び悩んでいる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の動向に大きな変化はみられない。旅行代理店や宿泊施設では、大型連休関連の引き合いが活発である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業では業種を問わず人手不足が慢性化しており、また建築単価の高騰により、設備投資を見合わせている企業も多い。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・改元による新聞広告出稿はあったものの、瞬間的なものであり景気は停滞している。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・定例交流会の近況報告では、営業活動はそれほど活発ではなく、反応は余りない状況である。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・3月決算企業のヒアリングを行うと増収増益の企業が多い。一見好景気のようなが、各社からは景気の良い話は少なく、今後の景気に楽観はできず危惧している。保険を活用した全額損金処理ができなくなり、償却資産の更新も増加すると考えられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年初めの受注量が、前年比で7割程度の状況で、前月更に減少している。特に半導体業界の景気が悪い。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・客の生産ラインが止まり動いていない。在庫も抱えており、市場の動きが読めない。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・地方の業者は、公共事業依存が非常に多いため、公共工事の少ない年度初めは非常に景気が悪い。当社には、民間工事の受注もあり暇ではないが、官公庁の発注が5月末のため、非常に苦しい状態である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸出向け健康食品の受注件数が減少している。当局規制により、輸出制限があることも要因であるが、1件当たりの受注量も減少している。
		金融業（営業）	取引先の様子	・米中貿易摩擦等の要因で製造業の需要は減退気味であったが、ここにきて顕在化している。製造業全般で受注が減少している。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・訪日外国人の来店が減っている。来店しても安価な商品を求める傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	×	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・賃金上昇分の工賃値上げをしてもらえず、中小企業の下請工場では、大変危惧している。現状のままであれば、廃業も考えなければならず、先行き不安である。
	×	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	・市町村からコンサルタントへ、福祉に関する調査や計画策定に関する指名競争入札が4月に幾つか実施されたが、予定価格の3～4割の値段で落札する業者が多く、ダンピングが前年度より激しくなっている。落札価格は、人件費や郵送料等で利益が出ない価格となっていることから、仕事が少ない状況を反映している。
雇用 関連 (九州)	-	-	-	-
	-	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・連休も重なり、求職者数、採用社数共に目立った動きがなく、停滞する時期である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が減っている。例年同時期に注文を受ける企業から今回は注文がない状態である。また、人材不足により人選が進まず、その結果、求人を含める職場もある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）やコールセンターの求人依頼については、引き続き依頼があるものの、小規模事業者からの派遣依頼は少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・特徴的な動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ここ数年、訪日外国人の需要に支えられているが、今年に入り大型外国旅客船を例年より見かけなくなっており、寄港数が明らかに減ってはいるものの、景気には影響されていない。しかし、今後は訪日外国人需要だけでなく、国内での消費も必要になる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・4月は熊本地震の発生月で、今年で3年になる。各地で区切りの行事が行われ、復興支援の大イベント等にぎわい、創出につながっている。しばらくは良い状態が継続する。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が頭打ちである。また、求職者も若干の増加傾向であり、総じて景気は、横ばい状態ある。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2020年卒業の採用活動に向けて、企業の動きは活発である。しかし、求人の受理件数は前年より減少しており、企業側の採用活動が前倒しされていることが原因と推察する。
	*	*	*	
×	-	-	-	

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	・化粧品売場のリモデルのプラス効果、人気映画のDVD発売、客動員企画等により前年を上回っている。免税売上も2か月連続で前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数がやや増加している。また、客単価が若干上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が上がってきて、観光客、県民も外を歩く割合が増えたように感じられる。
		旅行代理店（マネージャー）	販売量の動き	・前年度とほぼ同水準の販売量だが、グループ旅行が増えてきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3月と比べると落ち着いてはいるが、販売数は前年を割ることなく続いており、景気も上向き傾向にあると感じられる。
		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27%増、前年同月比27%増と、増加している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	来客数の動き	・商店街でも、居酒屋や単価の低い飲食店の方は客が入っているようであるが、そのほかの小売店は、今一つだとみられる。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・戸建て住宅や投資建築などの相談案件をバランス良く抱えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街では物販店の売上が落ちており、物販店が閉店すると、次に入ってくるのはほとんどが飲食関連である。そして飲食店同士で足の引っ張り合いをする状況に陥っているようである。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・3か月前も客室稼働率は前年割れしていたが、今月は更に前年同月実績からのマイナス幅が大きくなってしまっている。
		観光型ホテル（代表取締役）	来客数の動き	・沖縄全体の観光入域客数は伸びている。しかし新しいホテル、宿泊施設が大幅に増えており供給過剰気味で、競争が激しい。他のホテルとも情報交換しているが、ほぼ半数は客室稼働率が前年を下回っている。
	x	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	競争相手の様子	・大型連休を前にして、買い控えて例年より客の財布のひもが固い。平日は総合居酒屋はさっぱり入客が取れず、鶏、焼き肉、特産品などの専門店に流れている。居酒屋から焼き肉専門店、鶏の井専門店で業態替えしている同業者が周りで数件ある。
企業 動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		食料品製造業（総務）	受注量や販売量の動き	・4月下旬からの10連休効果や清明祭効果が出ており、消費ムードは例年同月より良い感じである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共向け出荷は前年比ほぼ横ばい、民間向けは増、全体でやや増となっている。
		輸送業（経営企画室）	取引先の様子	・商談等にて取引先の様子をうかがっているが、特に3か月前からの変化が感じられない。
	x	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に消費税増税前の駆け込み契約が殺到したので、その反動で今月は全くない。
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・年度初めのせいか、求人票が好調である。企業の採用意欲の高さがうかがえる。
		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。
	x	求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・4月の週平均件数879件は、1月の923件と比較すると、マイナス44件である。4月は4週発行で、そのうち最終発行の1週は西海岸の大型商業施設の求人が89件プラスされている。