

## 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	・コロナ禍が明けてから、シニアや若い世代の国内旅行が増えている。円安の影響に加えて、新型コロナウイルス感染症に対する意識が根強いこともあって、海外旅行を選択するケースが少なく、その分、国内旅行の需要が活性化している。可処分所得の多い年配客の団体旅行も少しずつ増えており、それに伴って客単価も伸びている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・販売企画の充実が客の来店を促進しており、買上客数が前年を超えた。客単価も依然として前年を上回っている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの販売量が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月の決算を控えて、受注が順調に伸びている。3月に入り、納車遅れが解消していることで、新車の登録も相当増えている。この先については、読みにくい部分もあるが、景気は上向くことになる。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・雪解けが遅いことでガーデン関連の商材が低調に推移しているものの、日用品の販売量が増加しており、全体では前年並みの売上となっている。若干ではあるが、景気の回復がうかがえる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・冬季観光シーズンが終了しつつあるなか、国内外からの団体客を見込み以上に取り込めたことから、景気はやや良くなっている。ただし、個人客の動きが鈍かったことから、当初計画は達成できなかった。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月はインバウンドを始めとして観光客が伸びた。3月は観光の端境期となるため、人の動きは落ち着いていたが、春休みシーズンに入ると帰省や新生活での移動が目立つようになっている。生活需要はコロナ禍前の状態に回復したとみられる。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・物価が上昇しているなか、旅行商品についても単価がようやく上がってくるようになった。特に海外旅行は、為替が影響している面もあるが、外食などの費用の上昇はやむなしという考えが一般的になりつつある。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信会社の切替え需要、来客数のいずれも見込みを上回った。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・来客数が見込みよりも1割ほど多かったことから、売上も営業利益も増加している。外国人観光客の増加が顕著であり、特にアジア圏の客は円安の影響もあって、かつての爆買いほどではないが、土産品の購入数も購入金額も大きなものになっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・当地において、雪崩事故が発生したことの影響を懸念したが、インバウンドの入込が増加していることで、全体的な輸送量に大きな変動はみられなかった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・就職や進学、異動などの季節要因を加味しても、昼間の買物客の増加はみられなかった。区域内の駐車場やバス停の利用状況も悪いままであり、利用客が増加するような兆しを確認できない状況にある。夜間は、曜日によって来街者の多い日と少ない日があり、夜型飲食店を始めとして、景気が上向いているとはいえない状況にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年よりも気温が低く、雪解けも遅いため、春物商材の動きが鈍かった。人の動きはコロナ禍前に近い水準まで回復しているが、客の購買意欲はいまだに低く、コロナ禍での落ち込み分を取り返すには至っていない。

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
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・3月の売上は2023年比107.7%、2022年比296.6%、2021年比571.2%、2020年比556.3%、2019年比137.6%となっている。売上は多少なりとも増えているが、日本人観光客の利用に伸びがみられないことが気掛かりである。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月中旬までの売上は良くなかったが、下旬に入ってから徐々に回復傾向がみられるようになり、3月全体では例年並みの売上となった。
		一般小売店（経営者）	来客数の動き	・2月以降、来客数も販売額も安定的に推移している。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が大きく上昇していることで、売上が増加している。ただし、来客数については、まだコロナ禍前の水準まで回復していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・卒業や入学に向けてセレクトスーツの需要が高まる時期である。販売点数は前年とそれほど変わらないものの、客単価が低下していることで、売上は前年を大きく下回った。客は必要な商品は購入するが、数回しか使わないような商品には余り金を使わないことがうかがえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が2月よりも上昇していることから、引き続き好調に推移している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・4月からの値上げが報道されていることで、月末に近づくにつれて、トイレットペーパー、ティッシュペーパーが異常なほど売れている。物価高に対する消費者の防衛意識が一層高まっている状況がうかがえる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が購入するのは必要な物だけであり、買上点数が増えてこない状況にある。客単価も変わらない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・新シーズンに向けてスーツなどの需要が回復傾向にあるが、価格にシビアな客が非常に増えている。買わなくてはいけない物はしっかりと予算を決めるなど、財布のひもを締めている客が多い。
		衣料品専門店（エリア担当）	販売量の動き	・3月の販売量はやや落ち込んでいるが、内訳をみると、季節物の動きが鈍い一方で、それ以外の商材の動きは落ち込んでいないことから、3か月前と景気は変わっていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・春闘において、ベースアップの動きがみられるが、物価の上昇率を上回る水準ではないことから、景気は変わっていない。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・例年3月は売上が増える傾向にあるが、今年は前年比90%にとどまっております、厳しい状況にある。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・燃料価格が高止まりしていることから、客の節約志向は強いままである。
		その他専門店〔造花〕（店長）	お客様の様子	・2月に催事を開催したことで、全体的に商材を購入する動きがみられたが、通常販売している商材の売行きが良くなかった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・コロナ禍が明けて初めての年度末となるため、期待していたが、見込みを下回る結果となった。ランチは混雑する日もあるが、夜は地元客の予約以外みられない状況にある。なじみの客に来店回数が増えた理由を尋ねたところ、住宅がオール電化であり、電気料金高騰の影響が大きく、外食どころではないとのことであった。SNSでも外食に触れている投稿が少ないことから、外食機会が大きく減少していることがうかがえる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年1月及び2月は閑散期であり、売上に余り期待できない。今年はレストラン部門の売上が微増している一方で、物販が引き続き厳しい状況にある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3月も多数の客が来店するような状況はみられなかった。これまでと同様に、少ない客でのやりくりとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数はやや減少しているが、旅行商品の価格が高騰していることで、売上は維持できている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月のタクシーの売上は2018年比でマイナス25%となっており、コロナ禍前の水準を下回っている。ただし、2023年比ではプラス20%であった。一方、タクシー1台当たりの売上は2023年比でプラス10%となっている。前年10月頃から、乗務員の採用が増えていることで、ドライバーが10%増えており、タクシーの稼働台数も前年から10%ほど増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用客がやや減少している。夜間の利用状況には変化がみられなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・人の動きが落ち着きを取り戻しており、ほぼ平準化している。来年度は景気が向上することを期待している。
		タクシー運転手	単価の動き	・今年の冬は雪が少なく、車を運転しやすかったものの、観光客が少ないこともあって、人の流れが良くなかった。コロナ禍は明けたが、まだコロナ禍前の80%程度の回復にとどまっている。春を迎えて、ゴールデンウィークにかけて客の動きが出てくることを期待している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションへの問合せがあった客の契約率が以前と比べて、かなり高くなっている。モデルルームを訪れる客の商談時間も比較的短く、順調に契約に至ることが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場の来場者数が減少している。その一方で、仲介の取扱量が増加している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・物価と賃金の上昇幅のバランスが取れていないため、商品を買える人と買えない人の2極化が進んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動向として、安い商品を買うことが増えており、価格競争が強まっている状況にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月は気温の低い日が多かったことから、ファッションアイテムの動きが鈍く、景気が余り良くなかった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月も値上がりの動きが引き続きみられること、金利が上昇していることなどから、支出が収入を上回る状況が続いている。そのため、景気はやや悪くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年から商品の値上げが相次いでいる。前年までは値上げした分だけ、売上の増加につながっていたが、今年に入ってから、来客数、買上点数が落ち込み始めており、売上の伸びが鈍化している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が必要な物以外購入しなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年よりも寒い日が続いているため、春物商材に動きがみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・観光関連の景気は、客単価が上昇していることもあって、コロナ禍前の水準まで回復しつつあるものの、建設業や小売業の景気が停滞している。全体としては景気はやや悪くなっている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・来客数が減っている。天候の影響もあるが、それだけではないと考えられるほどの落ち込みがみられる。当店の客は年配客が多いため、若い世代にもアプローチしていくことが必要になってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客の利用状況が前年を下回っている。2019年と比べても数字が悪く、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価高、燃料価格の高騰、円安の影響に加えて、貸切バス運賃の高騰により、客の動きが鈍っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・支出の増える時期であり、物価高の影響もあって、客の節約志向が強まっている。特に交通費については、出費を抑えようとする傾向が一段と強まっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は前年と余り変わっていないが、売上が10%程度減少している。客が支出を引き締めようとする動きが強まっていることがうかがえる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3月は繁忙期であり、売上も多少増加しているが、その反動で4月以降の利用が落ち込む雰囲気があるため、全体的な景気はやや悪くなっている。
	×	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅が売れていない。価格が下がっているにもかかわらず、動きの鈍い状況が続いている。
企業		*	*	*

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	
動向 関連  (北海道)		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・3月の販売量は前年比プラス49%であった。3か月前の販売量は前年比マイナス4%であったことから、景気はやや良くなっている。	
		建設業(役員)	受注量や販売量 の動き	・年度内工事は全て予定どおりにしゅん工を迎えており、追加工事による上積みもみられたことから、年度末決算が見込みを上回ることが確実となった。	
		その他サービス業[ソフトウェア開発](経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・4月以降の契約単価について、これまでよりも高い金額で契約することができた。	
		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	・例年よりも3月の降雪が多かったこともあって、売上が前年と比べて5%程度アップしている。また、都市部を中心に、雪解け後の民間工事の需要が旺盛なこともプラスである。建設工事は今後も順調に推移することになる。	
		その他サービス業[建設機械リース](営業担当)	受注量や販売量 の動き	・公共投資が堅調なことに加えて、半導体関連や再開発などの民間投資も堅調に推移している。ただし、人手不足や資材価格高騰の影響が気掛かりである。	
		農林水産業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3月の出荷量から、前年のりんごの凶作具合が相当なものだったとみられる。	
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注量も販売額も3か月前と変わらない状況にある。利益も変わっていない。	
		建設業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・建設業において、人手や資機材が国策案件に集約されそうな状況にあるため、民間案件が縮小する気配が感じられる。ただし、実際に影響が出てくるのはもう少し先のことになる。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量 の動き	・3月は決算月であることもあって、例年若干忙しくなる時期だが、今年は貨物量が回復してこない状況にある。特に輸出入貨物の落ち込みが顕著である。	
		通信業(営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・ここ数年、需要がやや増加している一方で、当社の商材の価格は緩やかな低下傾向にあったが、ここに来てコストの上昇分を価格に転嫁するための交渉機会がみられるようになってきた。	
		金融業(従業員)	取引先の様子	・企業において、物価高による経費増加、賃上げによる人件費増加がみられる一方で、販売価格への転嫁が思うように進んでおらず、収益確保に苦しんでいる様子が見え始める。人流が回復傾向にあるものの、人手不足を原因とする機会損失も発生している。	
		広告代理店(従業員)	受注量や販売量 の動き	・年度末を迎えているなか、例年ほど駆け込み発注がみられない。	
		司法書士	受注量や販売量 の動き	・今年の冬は雪が少なかったことから、例年よりも不動産の取引量が大きく推移した。例年であれば、春を迎えて取引量が徐々に増加することになるが、今年是不動産取引の予定や見込みが低調に推移している。物価高や原材料価格高騰の影響も大きく、景気が上向くような実感がない。	
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量 の動き	・年度替わりの時期を迎えているなか、商品の動きが落ち着いている。決算を控えて、買い込みするような動きも少なく、例年よりも物量が少なくなっている。	
		金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・円安が進んでいることで物価が一段と上昇しており、原価も上がっている。販売価格に全てを転嫁できていないため、景気はやや悪くなっている。	
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量 の動き	・飼料など、サイロの貨物量は引き続き順調に推移している。バター在庫量は微減にとどまっている。一方、生乳や紙パルプ、飲料の輸送量が伸び悩んでいる。そのため、トレーラーの回転率が悪くなっており、配送コストが上昇している。収益にも悪影響が出ている。	
		司法書士	受注量や販売量	・全体的に不動産登記の仕事量が減少している。	
		x	-	-	-
	雇用 関連		-	-	-
		*	*	*	

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
(北海道)		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数も求職者数も増加傾向にある。ただし、求職者については、条件の良いところがあればと考えていることが多く、転職意欲に切迫感がみられない。一方、企業は採用に対して危機感を持って臨んでおり、求職者との温度差がみられる。求人については、これまで中途採用を積極的に行ってこなかった金融機関や地場の有名企業も採用意欲が強まっている。経済環境が変化しているなか、企業体力を維持したいと考える企業が増えていることがうかがえる。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・これまで物価上昇に見合った価格転嫁ができていた飲食店などにおいて、客足が鈍くなっている様子がうかがえる。その影響で、求人数が減少する傾向がみられるようになっている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数は大きく変わっていないが、求人を出している事業所の数が減っている。中小企業においては募集を控える動きがみられ、大企業においてはAIやDXなどの活用により、人手に頼らないようにする動きがみられる。人手不足が顕著な業界においては、外国人材の採用が増えている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・株価の上昇や外国人観光客の増加など、明るい材料も多いが、物価高の影響が大きく、実体経済が良くない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	周辺企業の様子	・日常生活を送るに当たって、金銭面での負担が増えている状況が相変わらず続いていることから、全体的に個人向けサービス事業者の元気がなくなっている。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・実質賃金について、物価上昇率を上回るような伸びがみられないことから、景気が良くなることは考えにくい。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・2月の有効求職者数は前年から2.2%の増加となり、増加傾向が続いているものの、新規求職者数は前年から4.3%の減少となった。一方、新規求人数は前年から7.2%の減少となり、13か月連続での減少となったが、業況堅調な企業を中心に、引き続き安定した求人がみられる。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・当地における2月の有効求人倍率は0.89倍であり、3か月前との比較では0.04ポイント下回った。
		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)		一般小売店[医 薬品](経営 者)	単価の動き	・乗客数は前年を少し割っているが販売量は良いため、単価は前年を上回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・学校行事の開催が新型コロナウイルス感染症発生前の状態に戻っており、送別会が多く行われている。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・来客数及び販売量が前年より増加している。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・販売促進強化の影響もあるが、3か月前と比較して来客数は増加傾向にある。
		コンビニ(経営 者)	それ以外	・今年は暖冬で雪も少なく来客数も例年より多少多い。しかし、除雪代はシーズン契約なので今月も支払わなくてはならない。この経費は毎年経営を圧迫している。
		コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・来客数は増加しており、値上げの影響で客単価も上がっているが、買上点数は減少している。賃上げによる景気の回復に期待している。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・転勤や異動でスーツを準備する客が前年以上に動いており、来客数は好調に推移している。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算期ということもあり販売量が増加している。
		住関連専門店 (インテリア コーディネー ター)	販売量の動き	・建築業界では客のオプションアイテムの購買量が少し増えている。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・販売量の前年比が回復傾向にある。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・暖かくなってきたことと歓迎迎いが増えたことで予約数は戻りつつあり、前年よりも良くなっている。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3月はインパウンドの来客数が顕著に伸びている。目標は達成できている。
		都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症になった影響で、宴会場、レストラン等の会合が多くなっている。1件当たりの人数も増加傾向にある。また、インパウンドの受入れも活発になっている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・2024年度以降の企業の旅行需要が増えている。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・県内の契約ホテル、旅館の販売実績が2019年比127.5%となっている。
		旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べ、国内旅行は販売単価、取扱人数共に回復・上昇傾向にあり、間際の申込みも増えている。
		通信会社 (社会貢献担当)	販売量の動き	・新生活需要により市場が活性化している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・イベントや会合の前に来店する客が多い。来店周期も短くなり、来客数が伸びている。
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・機械の入替えや更新など、設備投資を伴う多額の商品販売が伸びている。
		その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・住宅設備機器は、給湯器の交換で石油給湯が減りガス給湯が大きく増えている。コンロはテーブルコンロの買換えが増えている。リフォームは、天候が良かったため屋根外壁塗装工事が増えている。小規模な増改築工事も増えている。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響がなくなり観光客が増えているが、商店街の売上は横ばいである。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・年度末にしては売上が伸びない。
		百貨店 (企画担当)	単価の動き	・ブティック及び宝飾時計の高額品が好調を維持している。また、化粧品、婦人服の価格ラインの上昇により、客単価が伸長している。
		百貨店 (催事担当)	来客数の動き	・来客数は前年比ほぼ横ばいで推移している。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が前年を割る厳しい状況が続いている。
		スーパー (企画担当)	単価の動き	・来客数は前年同月比100%以上だが、客単価が下がっている。お彼岸の生花を例にとっても200円から300円単価が下がっている。
		スーパー (営業担当)	来客数の動き	・来客数は98.4%と前年割れが続いている。また、買上率も98.5%と前年に追い付いていない。客は買物を慎重にしている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・値上げにより客単価が上がっており売上は増加しているが、来客数はほぼ横ばいである。
		コンビニ (経営者)	販売量の動き	・買上点数は減少しているものの、物価高の影響で客単価は上昇している。売上は上がっていない。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数は増えていない。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・季節変動があるものの外的環境に変化はなく、来客数も横ばいの状況である。
		コンビニ (店長)	お客様の様子	・コロナ禍は明けたものの、全てが元どおりにはなっていない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・高校の制服販売の出足が好調である。法人関係では年度末の駆け込み需要が多い。
		衣料品専門店 (店長)	それ以外	・新生活に向けた需要などは例年どおりみられる。しかし、2月と3月の寒暖が逆転したことで春物商材の需要が遅れている。天候に振り回されている状況である。
		衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数は前年比90%で依然増えていない。客単価は若干上がっているが売上は未達が続いている。
		家電量販店 (従業員)	販売量の動き	・エアコンなどは前年比150%だが、パソコンやテレビは前年を割っており、全体的には前年比微増となっている。

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
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・法人の受注は増えているが、個人の受注が増えず、前年とほぼ変わらない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・物価高騰で商品の価格見直し等を実施している。販売量に影響が出ないよう、メーカーと自社それぞれで対策をしている。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・配車が安定しているとは言い難いが、一定数量は確保できている。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産をしており、受注量はある程度確保できているが、2～3か月前と変わらない状況である。
		その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・久しぶりに通常の異動シーズンとなっている。飲食店はまずまずだが店頭販売が振るわない。どの価格帯でも特定のものしか動いていない。特に地元客の節約志向が更に進んでいる。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](経営者)	販売量の動き	・観光客が増加しており、観光地のにぎわいは回復しつつあるが、依然、景気が良くなっている実感はない。また、少子化による生徒数の減少で学校の案件も減っている。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・株価も史上最高値を更新し景気回復のニュースが流れているが、物価の急激な上昇が続いており、高価格のものは売れない。地方と都市圏の差、貧富の差が急激に広がっている。
		その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・季節外れの積雪と低温により、春物商材の動きが非常に鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年の3月と比べて送別会等が大変少ない。また、30～50代くらいの主婦層やディナータイムの利用客も減少している。景気は停滞している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べると比較的高い水準を維持している。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ランチ、ディナー共に来客数は3か月前とほぼ変わらない。
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・客単価は上がっているが来客数は少ない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行業界においては、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後の国内需要の拡大は落ち着き、インバウンド需要への期待が大きい。大都市圏とは異なり、期待に反して微増の状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は例年と違い積雪があり、官庁や一般企業の人事異動、入試や卒業式などの学校関係行事もあったことから、利用者数が多くなっている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・3月中旬からキャンペーンやイベントを実施したことにより、放送サービスは新規契約を多数獲得している。通信サービスは競合他社のキャンペーンと重なったこともあり、予想より契約者数が伸びていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・上場企業が賃金引上げを行っているが、物価上昇との整合性が見えないため景況感には変わっていない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・物価高に対応し切れない。
		観光名所(職員)	単価の動き	・売上をけん引していたインバウンドも少し落ち着き、新型コロナウイルス感染症発生前まではいかないが、全ての数字が前年を上回っている。3か月前と変わっていない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・暖冬の2月と比べ今月は冬に戻ったようである。月末の土日次第だが、コロナ禍の反動で上振れした前年には及ばないものの、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻る見込みである。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前月は再来店率が若干戻ったが、今月はその流れのまま前年比約94%で落ち着いている。客がなかなか戻らない状況である。
		設計事務所(経営者)	来客数の動き	・業務に関する問合せが増えている。横ばいだった景気が上向いている。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず注文住宅の受注は低迷している。しかし、法人の大規模リフォームや建て替えの受注があり全体的には悪くない。
		その他住宅[住宅展示場運営会社] (従業員)	来客数の動き	・来場者組数に大きな変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・卒業式は新型コロナウイルス感染症発生前と同様に実施しても、謝恩会は縮小したまま、若しくは今後実施しないと決めた学校も少なくない。飲食店を始め様々な業種にとって厳しい状況である。仕入価格の高騰や人件費、光熱費のコスト高による負担がますます増え、景気回復に停滞感がある。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	単価の動き	・購入額が大きい一部の客の売上によって全体の売上が支えられている。中間層がいなくなっている傾向は以前からあったが、最近更に顕著になっている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・3月に入り気温の低い日が続く、衣料品の売上が大きく減少している。新生活、セレモニー関連のアイテムは前倒しで動く傾向があり今月は微減している。人が動く季節であるが、身の回り品や装飾品などは買い控え傾向にある。
		百貨店(従業員)	来客数の動き	・食品、衣料、雑貨の各カテゴリー共に必要最低限のものしか購入しないケースが多くみられる。来客数も前年より減少している。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・3月の平均1品単価は前年比4%強上昇している。来客数は前年を割っており、前年比伸び率もやや低下している。買上点数も低水準で横ばいが続いている。消費は低迷している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客単価が下がっている。買上点数でカバーできていない。値上げの影響が大きい。インバウンド需要が上がっていても、それ以上に地元の消費が低迷している。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・人口が減っていることが1番のマイナス要因である。今月は天候も悪いため人の動きが鈍くなっており、売上が少し減少している。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に減少傾向にある。暖冬により、除雪業者の動きが著しく鈍い。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・コロナ禍明けに増えた外国人客の数が落ち着き、来客数は前年より少なくなっているが、客単価はそれほど悪くない。景気はやや悪いという状況である。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数の減少を客単価でカバーできない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・天候の影響もあるとみられるが、春物購入のビジネスマンの来店が少ない。
		家電量販店(従業員)	販売量の動き	・例年、新生活準備の駆け込み需要がある時期だが、急な配送を希望する客がほとんどおらず、主要都市の配送枠もまだ余裕がある。また、新生活向けの小型商品が品薄になる時期だが、品薄・欠品の話も出ていない。件数も台数も減少している。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・決算時期だが、例年よりも来場者数と販売数が少ない。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題を受けて受注活動をストップした車種が多く、受注、売上共に台数が伸びない。特に単月の登録台数は前年比60%と非常に厳しくなっている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	来客数の動き	・売上は前年比106%、来客数は同105%である。売上、来客数共に3か月前から微減傾向となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・売上はさほど落ちてはいないが、消費動向は徐々に悪くなりつつある。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・前年からの物価上昇の影響が出始めている。春闘で大手企業は5%前後のベースアップを出しているが中小企業は追い付いていない。一見、景気が良くなっているように見える場面はあるが決してそうではない。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・年末年始と比較すると来場者数が大幅に減少している。
	×	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	お客様の様子	・ほとんどの商品が値上げしており、売上と来客数が前年比10%減少している。コロナ禍が明けても回復しない状態が続いている。
	×	一般小売店〔雑貨〕(経営者)	販売量の動き	・年が明けてからの販売量の落ち込みがひどく、地方都市の商店街では2割減少、3割減少は当たり前の状態が続いている。また、衣料品メーカーなどでは、年々春物を飛ばして初夏の商品を製造しているため、今すぐ売れる商品を確保することが難しくなっている。

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
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・税金や物価、サービス価格等が上昇しているにもかかわらず賃金は上昇せず、可処分所得がマイナスに陥っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・なかなか暖かくならず、春物を欲しい気分にならない。日用品の価格高騰に加え、扱っている輸入衣料品が円安で値上がりしており、厳しい状況である。
	×	自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・今年は暖冬で経験したことがないくらい降雪量が少なかったため、除排雪等を生業としている業者の収入が激減している。ガソリンスタンドでは、除雪重機が動かなかったため軽油の消費もなく、暖房用の灯油も消費が少なかった。また、降雪による自動車事故の板金入庫率も低下している。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・受験期間中の3月中旬までは例年どおり動きが少なかった。期待した下旬も動きはなく、例年売上が落ち込む1～2月よりも少ない見込みである。昼は来客数に動きがあるが、夜は依然振り客が少なく、法人や組合団体等の予約がほとんどである。家計は厳しいようである。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・3月に入ってから真冬のような寒さが来たため、出足が悪くなっている。
企業 動向 関連  (東北)		-	-	-
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・特別企画乗車券の影響で駅周辺を中心に人流が活発化している。これまでのインバウンド需要に加え、飲食店はもちろん、土産品も売上が伸びている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・資材価格高騰の影響が続くものの、設備投資に関する情報件数は増加傾向にある。地域や業種によっては設備更新や拡大に着手する動きも出てきている。
		司法書士	競争相手の様子	・4月1日から相続登記が義務化されるため、依頼が増加している。
		その他非製造業 [ 食料品卸売業 ]（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いているが、特売商品の動きが良く、受注量、販売量共に前年を上回っている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・現在は販売するものがない時期である。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが常態化している。3か月前と比べても変化はない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・役所からの発注が減っている。また、競争が激しくなっている。デジタル化も進んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・余り良くない状況が続いている。明るいニュースも聞こえ始めたが、まだ受注に反映されていない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体関連取引先の開発計画や動向を見ても、3か月前と比べて特段の変化はない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、冬場と春先は受注量が少ない。今年も受注量は伸び悩んでいる。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため、公共工事を含め契約に至った案件が一定量ある。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高騰や資材不足の影響で、契約件数も少なく受注量に変化がない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業の取引先で4月から値上げする製品の駆け込み需要があったため、3月の売上は前年実績に大分近づいている。景気が良くなったという実感はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・現在契約している案件の解約や切替えの相談が多い。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・新社会人向けや観光産業の広告出稿は好調であるが、主力業種の流通、エネルギー関連の広告の伸びが鈍く、広告業界は3か月前と比較して大きな変化はない。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・動きが活発になっているところと、そうでないところの開きがある。	
	経営コンサルタント	それ以外	・消費を刺激するような要因が見当たらない。	
	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売、サービス業関係は売上等が回復傾向にあり業績も回復している。製造業は一部業種で部品不足等による生産停滞があり苦戦している。建設業は一定の業績を確保している。全体としてはやや良いと判断している。	

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
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・前年とほぼ同じ数値で推移している。
		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	・外食の回復傾向は継続しているものの、会食の規模・頻度の縮小に加え、飲食店が減少しており、新型コロナウイルス感染症発生前の水準までは戻っていない。
		その他企業 [ 企画業 ]（経営者）	取引先の様子	・依然、中小企業からの受注量や金額に勢いはない。また、街では商店の閉店や宿泊施設の縮小などの話を聞く。世間でいわれているような好況感はない。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・肥料価格は、高騰した前年と比べ今年は若干値下がりしたものの、依然高値が続いている。肥料価格高騰対策事業の助成金が交付される見込みもない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別企画乗車券の効果で前半は販売店と観光地の販売が好調であったが、それ以外の郊外店、百貨店は苦戦している。全体としては前年に届いていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合い案件の先延ばしにより売上が減少している。年度末の駆け込み受注も見込みより少ない状況である。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・季節的なこともあり求職者数は増えているが、求職者数、求人数共に前年ほどではない。
		新聞社 [ 求人広告 ]（経営者）	それ以外	・観光や宿泊等、インバウンド需要が確実に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種によるばらつきはみられるものの、新規求人数が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年比2.5%増加、11月比9.1%増加しており、引き続き求人数が求職者数を上回って推移している。建設業では建物工事を中心に増加がみられ、前年比23.5%増加となっている。運送関係では2024年問題に関連して求人数の伸びが継続している。その他多くの業種では目立つ動きがなく、求人数は横ばいにある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・営業職、営業事務、スタッフ、販売職、施工技術、施工管理など、業種、業界、職種を問わず求人数が増えている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・コロナ禍で採用を停止していた反動で、2年ほど前から大手を中心に採用強化の動きがあったが、その動きに区切りがついている。大手を中心に採用要件のレベルが上がっている。当地域の中小企業に変化はない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人手不足が顕著で採用活動は旺盛な状況が続いているが、企業の利益は賃上げや資材価格の高騰等により増加していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業所の手不足感は依然変わらず、求人倍率も高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・企業により増産、減産とばらつきがあり、平均すると変わらない状況である。
		学校 [ 専門学校 ]	求人数の動き	・専門学校の新学年に向けた求人が公開されているが、大きな変動はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年比マイナス傾向にあるが、特に市街地の事務求人で顕著である。1つの求人を競合する複数社で奪い合うことが多くなっている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・AIの進歩で仕事が減っている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（経営者）	求人数の動き	・求人広告件数が減少している。広告全般の動きが止まっている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	周辺企業の様子	・年度末だが広告申込みの動きが鈍く、売上も前年を大きく割っている。

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

### 3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (北関東)		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前月に引き続き、今月も新型コロナウイルス感染症発生前にも経験がないほど販売量が多かった。新型コロナウイルス感染症は前年のゴールデンウィーク後に5類移行したため、行動制限のない春休みは5年ぶりである。新型コロナウイルス感染症発生前にも増して家族連れが多くみられる。また、前月に引き続き、円安の影響が、若者の卒業旅行先が国内になっていることや外国人観光客が堅調なことが挙げられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3月はかなりの客が旅行を楽しんでいるように見受けられる。家族旅行や卒業旅行、会社や団体の送別会等、ようやく新型コロナウイルス感染症発生前に近い動きになっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の増加で、やや良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は移動時期の需要により、販売は若干上向いており、前年比103%となっている。商材別では、エアコンは107%、洗濯機が100%、パソコン本体は102%、スマートフォン160%、ビデオレコーダー140%と好調に推移している。伸びなかった商材は、冷蔵庫が80%で、売上構成比が大きいため全体の伸びに影響している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注もあり、受注残も発生している。
		その他専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が増加し、やや良くなっている。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の事業所給食部門では、食材費に凸凹はあるものの、総体では上昇ペースが落ち着いてきている。人件費は、採用が進まないため、総額では横ばいで推移している。結果として、業績面も横ばいで推移している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同期比で横ばいかマイナスである。しかし、単価が前年同期比で20%程度上昇していることで、販売量の減少分をカバーしている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・特に、外国人観光客の来訪者数の伸びが良い。完全に新型コロナウイルス感染症発生前の数値に戻っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価が上がり、旅行代金外であるオプション分への支出が増えているため、旅行代金総額が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・降雪により、営業に支障が出る日もあったが、少しずつ春の暖かさとともに、卒業旅行等で来園者数が増加しつつある。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・建築計画の問合せが増えている。街の様子を見渡しても、解体、更地、新築と移行するのを見掛けるようになっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・大企業の好影響やインバウンドの影響を受けない商店等では、客の買い控えが進むなかで、店の経費の節約も既に限界がきている。地方の弱小商店では、景気の上向きは望めない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も前月同様、天候不順続きで客の動きは良くない。商材の値上げも続いており、身近な、特に野菜の価格高騰が1番家計に響いている。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年明けから引き続いて、来客数、売上共に、緩やかな回復基調にある。ただし、地方都市では報道にあるような高水準の質上げやインバウンドの恩恵はなく、景況の改善には至っていない。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比で直近3か月は105%程度、売上は2018年との比較では95%程度で推移している。回復傾向にはあるものの、特に上昇傾向にはない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数が90%、客単価101%、売上は93%で推移している。ずっと続いていた店舗前の道路工事が3月25日に今期分は終了したことで、この半年間続いていた売上減少に歯止めがかかることを期待したい。しかし、来期も工事が続く予定なので、とても心配である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・このところずっと悪い状況は変わらない。ただし、若干明るい兆しかと思えるような客の様子で、手土産を持ってきてくれる客が出てきている。景気が良いときはこうした雰囲気が多かったが、新型コロナウイルス感染拡大の頃から最近までは、そういう客がほとんどいなかった。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域の自動車メーカーの生産状況は正常に戻り、活気が出てきたように感じた割に、客の購買意欲は低い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びないため停滞感がある。景気回復の兆しはなく、値上げのトレンドは継続している。
		住関連専門店（仕入担当）	お客様の様子	・3月を通して、余り気温が上がらず冬物商材の売上構成比が大きい。客の節約志向は相変わらずで、特売に対するレスポンスは良い。逆に春物商材の動きがまだ不活性であるため、状況判断が難しい。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・外食産業は全体的に値上げが止まらない。そのため、外食控えもあるのではないかとみている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・春休みに入り、客の動向を注視しているが、冬シーズンと差はない。もう少し天候が良くなれば動きも変わってくるとみている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初めから、昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて5%の減少である。
		通信会社（社員）	競争相手の様子	・現時点では競合にはない強みをいかして営業努力をしているため、変わらないという判断である。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価の変動もなく、今後しばらくは現状が続く。一部大手企業の賃上げが報道されているものの、大半の人には影響がなく、引き続き実質賃金が下がっている状況とみられる。
		通信会社（総務担当）	来客数の動き	・販売を伴う来客数は例年どおりで、極端に上下振れしていない。
		通信会社（局長）	単価の動き	・春闘は満額回答という報道等も、身の回りでは余り実感が無い。物価上昇は続いており、高止まり傾向にある。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・円安による輸入商材単価の上昇は変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・客の動向に大きな変化はみられない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・円安が主な要因でインフレになっているだけで、GDPの成長率は絵に描いた餅である。地域経済が伸長している感覚はない。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・メンテナンスの重要性は理解している客が多いものの、節約意識が優先して、予防や性能維持費用には回らない。客単価は低位安定である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・例年3月は移動の時期で、賃貸物件の問合せが増えるが、今年は比較的少ないような気がする。成約件数も少なく、動きが鈍いようである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・いまだ街中の動きが低迷しており、活気がない。空室等もかなり多いが、引き合いは少なく、成約には至らない。動きが大変悪い。同時に、近年では後継者等の問題から、個人商店で店舗を閉めるところが増えてきて、シャッターが閉まったままの店が増えている。
		その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（営業）	単価の動き	・建築資材価格の高止まりが続いている。労務費も上げざるを得ず、総体として価格が上がってしまい、受注になかなか結び付かない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月は全般的に、降雨、降雪、低温等、天候不順が多く、婦人ファッション、特にヤング向けのジャケットやブルゾン等の中衣料が不振である。来客数の減少が目立ち、食品エリアも軒並み厳しい状況である。
		スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・商圏内に競合店が出店した影響で、来客数の減少や客単価の低下が続いている。値上げの影響もあり、特売品やイベント以外は非常に厳しい状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3月になって、前年より気温の低い日が続いたため、冷たいそばやドリンク等は、かなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車購入の際に、客が時期をずらす傾向にあると何度か感じている。また、修理費用が削減傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の繁忙期の割に、購買意欲の盛り上がりが見られない。2月は比較的良かったものの、3月は失速している。ムードが今一つ下降傾向で購入額も振るわない。今月は、単価を下げて買いたいという意思の客が多い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の話では、物価高により少し買物をしただけでもかなりの金額が掛かるので、余計な物を買えないとのことである。
		一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・思っていたより団体の歓送迎会需要が少ない。予約が入っていない日のフリー客の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・運賃の値上げで利用客が減少し、送迎の車が多くなっている。また、大手チェーンの居酒屋でも、平日は22時頃閉店している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・今後の4月からの値上げに対して客はすごく敏感である。今月中に買える物は買いたいという客がいたが、やはり財布のひもは固い。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・いまだ客足は戻ってこない。
企業 動向 関連  (北関東)		-	-	-
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・4月の新年度を前に、新生活用品、白物家電の冷蔵庫、洗濯機、テレビ、寝具やインテリアラックなどの物量が前年を1割ほど上回っている。コスト的には運賃も上がり気味で、引越し依頼も多いことから4トン車等の大型車両の不足が発生し、協力車の運賃も高く、車両確保が難しくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・動きは前年と同様である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年と比較して、出荷が落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車の組立ラインが止まった影響による生産調整が続いている。また、ロボット関連分野もいまだ回復が見られない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量、販売量、取引先の様子は、上がった先、下がった先、それぞれ半々くらいであり、総じて変わらない状況である。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格転嫁は進んでいるが、材料の価格高騰に追いつけていない状況で、利益率は横ばいとなっている。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・建物維持管理のスポット業務の件数はやや増えたものの、利益率が低く、今月も資材の値上げ等があったため、利益はほぼ横ばいである。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、広告宣伝の出稿数は増えていない。広告予算を紙のツールに使わない傾向は変わる気配がない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・変わらないと回答したが、1段上げるほどではないものの、ほんの僅かには良くなっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・余分なところにお金を回せなくなってきており、消費の盛り上がり欠ける。
		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	・特段の変化はみられない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・近隣工場の話では、段々と仕事が少なくなっているとのことで、まだ先のことはよく分からない。工場も複数あるが、良いところもあれば悪いところもある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に受注量が増えるかと思っていたら、かえって低迷している。これは長引くかもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・家電業界に落ち込む情報がある。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の生産が今月から減産になることや、前月に生産がストップした影響がかなり出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	それ以外	・地域企業の業績は伸び悩んでいる。企業間の好不調の2極化傾向は変わらず、地域経済の構造も基本的に変わっていない。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・例年決算前の需要があって忙しい3月となるのが常だったが、今年は2月も含めて、過去10年で最低の売上になりそうである。
	×	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%を占めている。今期公共工事発注額は前年比5%、前々年比で19%の減少である。当社受注額も10%減少しており、決算が心配である。
雇用 関連  (北関東)		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・当地区の取引業者の会で、いろいろな納入業者やサービス業者に話を聞いてみると、非常に人の動きが活発で売上も好調なため、景気が良いと皆が言っている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大手製造業を中心として、従業員の賃上げ要求に応じてきている。中小ではすぐに賃上げとまではいかないが、意識は高まっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・来年度の求人が早くも出てきている状況から、景気は上向きと考えられる。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月は卒業シーズンで、卒業に向けての記念品等や、それに付随する小物、また、引っ越し等に伴う家電関係、新生活に向けた準備の動きがある。衣料品は天候の変動でやや落ち着いた状況だが、購買力は伸びていくとみており、関連する求人等も増えている。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・例年3月は派遣の求職者数が減少傾向にあり、今年も同様で変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が、減少と増加を繰り返している。
		-	-	-
	×	*	*	*

#### 4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	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〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・同業店が高齢により閉店するなど、当地域では俗にいうはんこ屋が非常に少なくなっている。その影響で、当店の売上は多少良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（店員）	それ以外	・今月は卒業、卒園、送別、お彼岸とあり、花屋としては大繁忙期で、3か月前とは雲泥の差である。ただし、これは例年どおりで、予想されていたことである（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日は歓送迎会で大人数の宴会予約が入り忙しい。週末は団体よりも家族連れや1人2人での席予約だけの電話がかなりあり、それほど大きな宴会は入らなかったが、来客数が多くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・単価を上げても来客数は減っていない。前年比でも、新型コロナウイルス感染症発生前との比較でも、来客数、客単価共に上がっているため、ベースが上向いている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	単価の動き	・社会全体の物価上昇、株価上昇、大手企業の賃上げにより、良くなっている。元々当店の販売価格は高めのラインだったが、周りが上がってきて販売しやすくなっている。インバウンドも増えてきているので、良くなっていく（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・暖冬が懸念されたが、3月に降雪があり、スキー場が好調になっている（東京都）。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当店は呉服屋であり、着物レンタルを行っている。今月は卒業式シーズンで、着物とはかまレンタルの客がかなり多く来場しており、今のところその影響で店には活気がある。数字も幾らか良くなっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、相変わらず堅調である。イベントでの客の動向は、新型コロナウイルス感染症発生前ほどではないものの、それなりにレスポンスが良い（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔文具・文具用品〕（経営者）	販売量の動き	・新学期が近づいたことでファミリーでの来店が目立つようになり、学童用品を中心にまとめ買いが多くなっている。客単価も前月と比較して15%程度向上し、売上も2割近く増加している。インバウンドの来街者数は増加傾向にあり、当店でレジ客数の2～3割がインバウンドとなっている。文具メーカーも新商品の投入が多くなってきており、それらの商材が当店の売上につながっている（東京都）。
		一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・新年度向けの販売量の増加が順調に進んでいる（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・企業パーティー、新卒入園など人の集まるイベントが活況で、それに伴う景品、菓子などの注文数が、数百点ずつの単位で入るなど、回復している（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・店内の状況の変化から、施策が奏功し、来客数の回復がみられ、各部門で目標数値を達成することができている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候の影響で今月は来客数が伸び悩んでいる。売上はインバウンド需要と客単価の上昇により前年を超えている。食料品は値上げにより購買点数の減少が続いており、不安材料となっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの来客数、売上が大きく伸びている（東京都）。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・物価と賃金が上昇する好循環への転換が進みつつあるなか、特に、中間層を中心とした消費マインドの改善が販売量を一定程度押し上げている（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・来客数の伸びを販売点数が上回る状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・段々と暖かくなっているという季節要因もあり、夜の来客数も少しずつ増えている。物価の上昇により買上点数が減っており、前年比ではやや落ちているものの、2～3か月前と比べると良くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・買上点数は減っているものの、客単価は下がっていない（東京都）。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・新生活需要が想定より良い。買換え需要では台数が伸び悩むなか、単価が上がっているのが良い要因と考えられる。
		家電量販店（経営企画担当）	単価の動き	・3月に入り、日本銀行の金利政策の変更があり、販売単価も上昇するなか、前年を超える水準をキープできている。それにインバウンドのプラスが加わる状況で、好循環の構図がみえている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の決算セールやテレビCMや折込チラシの効果が出て、前年よりも新車の販売量が増加している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・円安、原油価格高騰のなか、先行きは決して良くはないが、各ディーラーでは今まで以上に高い値上げが予定されている。また、新車についてもバックオーダーが伸びている。そうしたことから、今後については少しずつ景気が良くなるのではないかと（東京都）。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最大需要月であり、新車、サービス、中古車、パリューと計画を上回ることができている。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・今後は金利が上がる予想なので、今のうちに買っておくという需要がある（東京都）。
		その他専門店〔貴金属〕（統括）	販売量の動き	・値上げの実施後、販売数量が減少すると想定していたが、販売量、販売単価共に僅かながら増加している（東京都）。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・賃上げのニュースが飛び交うなかで、物価上昇とのバランスが取れていないため、好景気の実感は味わえていない（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	お客様の様子	・1件当たりの参加者数が増えており、業種も多様になっている。また、婚礼宴会の列席者も地域から多く参加するなど、首都圏のみならず地域経済の改善がみられる（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・毎年、1～2月は閑散期だが、3月は人の移動が激しいため、一気に忙しくなり、売上が伸びる。新型コロナウイルス感染症が収束し、ケータリングも増えてきたので、景気は上向いている。ただし、人手が足りないため、その辺りが難しい。

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
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年3月は動きが良く、今年も同様に動きが良くなっている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・予約も多くなっており、夜9時以降の2軒目利用も増えていることから、景気は回復基調にある（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・前年に引き続き委託手数料、食事単価等への価格転嫁交渉を行っている。収益力が向上していることが改善の主要因である（東京都）。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・春休みに入り、近隣の大型コンベンション施設でのイベントが非常に増えている。さらに、人気テーマパークの客まで流れてきており、宿泊は回復している実感がある。宴会関係についても、小規模な送別会等が多く予算までは届かないが、大分にぎやかになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症やインフルエンザの影響は多少あったものの、婚礼や宴会などの大人数での会合でもふだんどおり開催があり、キャンセルなどは皆無である。春休みに入り、宿泊の稼働も高水準で推移しており、完全ではないものの新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻りつつあり、販売量もやや下回る程度にまで回復している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春休み需要により稼働及び単価が上がっている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線が開通したので、北陸方面に行きたいという客がたくさん来店しているが、北陸応援割のクーポンをなかなか取得できないため、近場で家族皆有意義に過ごしたいという客も徐々に増えている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・外国人観光客の購入金額は、国内客と比べて多い（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年まではコロナ禍で花見や歓送迎会を控えていたが、今年は期待できそうである。昼間の利用は以前同様に良いのだが、終電後はまだ利用が少ないことが気になる。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから交渉中の案件が増加傾向にある（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・年度末のためか、受注の動きが止まっている（東京都）。
		通信会社（社員）	それ以外	・引き続き業績が改善している。特別配当のほか、初めてベースアップとして社員に対する還元を発表となった（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・繁忙期に入り、前年度を上回る契約数で推移している。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・前年同月比でサービス全体も解約数も良化している（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・新年度に向けて、案件の動きが出てきている（東京都）。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・ソリューション販売が堅調であり、店舗販売も回復基調にある（東京都）。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・株価の動き等からも、やや状況が変化しているとみている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売チャネルにより差はあるが、全体的に前年を上回る進捗となっている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ来場者数が10%ほど増えている。屋外型施設にとって冬の寒さは大きく影響するが、今年は暖冬だった影響もあり、ネガティブな要因を軽減できたのは大きい。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・集客イベントにおいて、予算を使用した分だけ集客できるようになってきて、新型コロナウイルス感染症発生前の感覚によく戻ったというイメージである。デジタル化やオンラインでのサービスも普及し、スマートフォン対応が当たり前になってきたのも良い傾向である。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	単価の動き	・ホテルや飲食等において、引き続き単価は上振れ傾向にあり、多少の値上げは許容される雰囲気がある（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
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業である。都内に販売するためのホテルを5棟保有しており、3年半くらい全く売れなかったが、前年に2棟を販売できた。インバウンドもかなり戻ってきており、今後期待している。建設業は原価が高止まりしており、スムーズに受注につながらない。民間工事、公共工事共に同じ状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約82%となり景気はやや悪いが、3か月前と比べると約126%と、やや良くなっている。社内の組織が変わり、新体制でのスタートで気持ち的に力の入った月となり、9か月ぶりに目標数字の8割をクリアできた。とはいえ、景気が回復したとはいえない。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	販売量の動き	・祭り関係の電気工事が立て込んでいる。年度末なのでそれに伴う注文もあり、一般ユーザーよりも企業関係の仕事が多くなっている。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	販売量の動き	・3月に入り、年度末ということもあって多少来客数が増え、成約にもつながっている。ただし、良くなっているというほどではない(東京都)。
		一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	来客数の動き	・春になり行事が増えているが、売上、来店には結び付かない。中心市街地に人通りがない。
		一般小売店〔眼鏡〕 (経営者)	販売量の動き	・来客数がなかなか増えないため、売上也伸びない。大企業は軒並み賃上げをしているが、当社は売上が伸びず、社員の賃金を上げられる売上は確保できていない。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	単価の動き	・小売部門の単価は余り変わっていないが、外商部の物件の単価、1案件の価格が大変下がっている。何百万円、1000万円以上の大型物件がほとんどなくなり、小さな案件が数多くある。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・商店街内の同業者が廃業したため、当店としては来客数、売上共に伸びている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・来客数は戻ってきてはいるが、売出しをしても財布のひもが固く、売上がなかなか伸びず、どちらかというところ落ちている。ふだんの納品も、新規の受注がなかなか取れず、会社としても景気が良いとはいえない(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前年3月は新型コロナウイルス感染症の影響がほぼなくなり、売上が伸びた月である。それと比較すると若干伸びが鈍化しているものの、見直しに対しては、来街者数の増加もあり堅調に推移している。なお、物価高の影響がみられ、購買単価が上昇する一方、買上点数の減少傾向がみられるため、当面は注視が必要である。円安の影響で外国人旅行者の購買意欲が高まる一方、国内の消費意欲が下がるといった2極化の可能性も考えられる(東京都)。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・今月も、訪日外国人による高級ブランド商材に対する購買意欲は非常に高く、売上の底上げに貢献している。リビング商材や食料品関連商材などの日用品の動きも良く、安定的に良い売上推移となっており、良い意味での横ばいである(東京都)。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・高付加価値な消費へのニーズは底堅く、勢いは衰えていない。一方で、右肩上がりに景気が拡大している様子はなく、こたわり消費への堅調な支出が継続している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・引き続きインバウンドは活況を呈している。国内消費も堅調に推移している(東京都)。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は傾向として大きな変化はなく、前年比5%前後の増加で推移している。実績も同様で、インバウンドがけん引し、前年比2けたの増加が続いている(東京都)。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・気温の上昇、春らしさの高まりに伴って、春物や新生活アイテムの需要が旺盛である。ハンドバッグや財布は新調や買換え需要で好調に推移している(東京都)。
		百貨店(企画宣伝担当)	来客数の動き	・客単価は上がっているが、その分、来客数が減っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・特に目立った要素はない（東京都）。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・来客数は前年をやや上回るペースだが、買上点数は減少傾向であり、商材の単価上昇分で売上が伸びている。客は買う物を厳選している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・やはり単価が上がっているのが大きな要因である。来客数はやや減少し、買上点数も少し減っているが、それ以上に客単価が上がっているため、何とか数字は良くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・売上は好調だが、来客数、買上点数共に減少しており、購買意欲はいまだに減退傾向である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数並びに販売量が伸びないため、現状維持である（東京都）。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順が続き、冬物商材の売行きが良い反面、春夏商材のロスが増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価は前年並みを維持しているものの、買上点数の前年割れが続いている（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今月から最寄り駅までのバスが減便されてしまい、地域にマイナスの空気が流れている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・商材の単価はまだ上がり続けているが、来客数、販売数の減少により相殺され、プラスマイナスゼロとなっている（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・買物頻度が少なくなり、来客数が減少しているが、値上げによる1品単価の上昇により、売上はクリアしている。ひな祭りは日曜日であったため、関連商材を中心に好調であった。
		スーパー（食品担当）	競争相手の様子	・販売額は伸びているが、単価上昇の効果が大きい。消費者はディスカウントストアに流れており、景況感はいま（東京都）。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・価格が上がっているため、客が商材を選ぶ基準が変わっており、同じ店内で全部選ぶのではなく、ある商材はこちらのコンビニ、また、別の商材はあちらのスーパーなどというように、購入する店を選んでいるとみられる。一見して売れているようでも、トータルでは前年を割っている商材の方が多いため、やはり景気は余り良くない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は2月より寒く、天候が余り良くなかったため、客の気分が盛り上がらなかった。財布のひもが固い客と、多少気前よく購入する客とが半々である（東京都）。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・販売金額は単価の上昇により伸びているが、販売数は前年を割る日も見受けられるようになっている（東京都）。
		コンビニ（従業員）	単価の動き	・物価の上昇が少なからず影響している。1つ1つの上昇分は少しでも、日用品全体では数多く、毎日のこととなると節約という考えが頭をよぎるはずである。来客数が変わらなかったとしても、単価は少しずつ変化している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・実用衣料品は前年並みの売上を確保できている。外出着は寒さのために春物衣料の出だしが悪い。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・マーケットは、卒業、入学需要が落ち着き、今後、着物事業は浴衣需要の取り込み、ドレス事業はパーティー需要の回復に伴うドレス訴求となるが、新たな客層である富裕層やインバウンド需要の取り込みが遅れている（東京都）。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・3月中旬から気温の低い日が続く、春物衣料の動きが鈍っている。相変わらず客の購買意欲は低い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・年明けから来客数に大きな変化がない。物価高が続いているため、しばらく変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売は余り芳しくない。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	来客数の動き	・天候不順で例年よりも花粉飛散量が少ないため、来客数が少なく、売上にかなり影響している。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは前月と変わらないが、やや少なくなっている。

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
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (団体役員)	来客数の動き	・現時点では、燃料油価格激変緩和対策事業が4月末で終了する見込みであり、ゴールデンウィークには小売価格の大幅な上昇が見込まれるため、消費者動向が気になることである(東京都)。
		その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	お客様の様子	・商材の単価は変わらず値上がり傾向にあり、客も無駄な仕入れ、購入を避ける傾向がある(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	・3月に入って売上は前年をやや超えているが、これは単価上昇によるところが大きい。
		高級レストラン (営業担当)	来客数の動き	・3月単月では、来客数は2019年比84.7%、前年比115.3%である。売上は2019年比104.3%、前年比120.8%である。来客数の減少分を客単価で維持している状態である。ただし、その客単価も原材料の価格高騰などを受けた値上げによるもので、本質的な解決には至っていない(東京都)。
		高級レストラン (役員)	来客数の動き	・3か月前の11月は、秋のイベントシーズン、年末に向けて好調だったので、それと比較すると横ばいではあるが、季節要因もあるため、トレンドが悪いわけではない(東京都)。
		高級レストラン (仕入担当)	来客数の動き	・この数か月、法人利用が依然として好調で、経済の好循環の兆しがみえる(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・閉店後に、外国人経営者が新規開店するケースが増えている(東京都)。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の様子は余り変わらないが、決して景気が良くなっているようには見受けられない。観光地でもあるため、多少の客はいるが、来客数や単価が上がり、景気が良くなっているという実感はない。それより物価高の影響の方が大きいような気がする。
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・円安が続くと、結果として景気が悪くなる気がする(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・旅行代金の上昇により申込件数が減っている(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月以降、3月のこの時期になって客がやや増えている。都心のサラリーマンや外国人、旅行者だとみているが、利用客が増えている(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・数か月前から、低額プランへの加入が増えてきていたが、客の選ぶプランは変わっていない(東京都)。
		通信会社(経理担当)	単価の動き	・様々なオプションサービスの解約が客単価を下げる原因になっている。必要最小限の契約内容になる傾向が続いている。
		通信会社(経営企画担当)	販売量の動き	・契約数が伸びても、同じように解約数もあり、なかなか右肩上がりにはならない(東京都)。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・今月は年度末の繁忙期のため上向いているが、総体的には、景気は変わらない(東京都)。
		ゴルフ場(経理担当)	来客数の動き	・3月は数日の降雪のほかに降雨の日もあり、前月に続き季節要因による減収を余儀なくされている。物価上昇、実質賃金の減少から生活防衛を意識する動きも散見され、プレー料金が割高となるビジターの来場が落ち込み、レストランも高額メニューの販売の伸び悩みが続いている。3月から料金体系が春料金になっており、天候の要因から費用対効果が低いと考えてプレーを忌避する動きも見られる。水道光熱費、人件費を始めとする営業費用の全般的な高騰の影響は大きく、固定費の回収も容易ではない。
		その他レジャー施設[ボウリング場](従業員)	お客様の様子	・大きな差はみられない(東京都)。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来店頻度がいまだ鈍いような気がする。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	販売量の動き	・消費意欲がさほどなく、代わり映えしない。売上が全く上がらない。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・現在、営業は行政を70%、民間を30%にしている。主として行政に営業を掛けており、過去3か月間非常に好成績であったため、その連続で行政の売上、契約数がかなり伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・契約を結んだプロジェクトはあるが、かなり前から相談を受けていたもので、完全な新規案件は入ってきていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較して、業務量、景況感共に変化はみられない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3月で期末だが、受注が伸びていない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材需要期が例年より前倒して終了したとみている。年間を通した平準化とも捉えられるが、期待した荷動きには届かず、落ち着いた年度末となっている（東京都）。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・客から、物価の上昇に所得が追い付いておらず厳しいという声を多く聞いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は降雨日数が多かったことから来客数が伸びず、また、平均気温が低く、春物衣料の動きが鈍い。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で3%程度減少しているものの、客単価の上昇により売上が前年をクリアしている。頻度品中心の動きで、特に平日の買物動向では、余計な物は買わずに、メモ等を見ながら必要な物だけを買っている様子が多く見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、売上が少し落ちてきている（東京都）。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・またしても同業他社の店舗がオープンし、新規店に客が流れ、一時的だとは思いますが売上が20%ダウンしている。アルバイトの時給アップと重なり、厳しさが更に増している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上4%、来客数5%ダウンの状況が続いている。安価な商材の方が売れる傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響が一巡して、前年比ベースでの伸び率が小さくなっている。3月後半は気温低下や天候不順もあり、以前ほど高い数字が出なくなっている（東京都）。
		衣料品専門店（従業員）	来客数の動き	・物価上昇の影響で洋服を見に来る客が少ない。また、天候不順も重なり、来客数が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・通常の3月と違い、商談件数が減少している。自動車の買取り相談も少ない。これは新車の供給不足により乗換えが少ないためだとみている（東京都）。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算が終わり、先行きが不透明である。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・来客数が大きく減っている。当然ながら、販売量、売上共に減っている。コロナ禍は明けたが、まだまだ影響は続いているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候の影響が非常に大きい。また、助成金や行政発行の金券等がない分、前年と比べて伸びがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の年末は例年以上に忙しかったので、それと比べると悪くなっている。これから春を迎え、暖かくなってくれば、良くなってくるのではないかと（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・前年同月比で来客数が99%となっている。思ったより寒い日や降雨日が多く、天候の要因が大きい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・立地条件が良いことから、気軽に利用できるゴルフ場として若者から高齢者まで幅広く利用されている。しかし、特に高齢の客が多いなかで、物価の上昇等により節約志向が強いためか、以前と比べ利用が減少している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・資材等の高騰で、計画を進めようという客の意向がなかなか伝わってこない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・民間は、特定の案件以外は発注件数、発注規模共に勢いが無い（東京都）。
	×	一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年より減少している。3月は年度末で仕入れが増える時期だが、値段を安くしても売れない。
	×	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	それ以外	・キーテナントの総合スーパーの業績が悪く、来客数が減少している。
	×	乗用車販売店（営業）	販売量の動き	・全国総販売数と比べて、販売台数が少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	タクシー（団体役員）	競争相手の様子	・4月から日本版ライドシェアが始まると、タクシーと自家用車での旅客運送が混在し、先が見えない状況になっていく。タクシー稼働台数不足という根拠がはっきりしていないが、不足している実感はない。
	x	その他サービス [立体駐車場] （経営者）	来客数の動き	・3～4月の異動時期に合わせて来客数の増減があるが、減少の方が上回っている。今になってコロナ禍の影響が出てきているような気がする。
企業 動向 関連  (南関東)		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は新型コロナウイルス感染症の影響や当社の技術的な欠点が顕著に表れて、例年と比べ受注量が20%減少したが、今期は新型コロナウイルス感染症も落ち着き、技術的改善を行ったことから補うことができている（東京都）。
		その他非製造業 [  社 ]（従業員）	受注量や販売量の動き	・最近、受注量が増えている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・インパウンドが増えてきている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ひな祭りに関連した街をあげてのイベントがあり、例年の1.5倍の人数が出たため、売上も2倍近くに伸びている。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末で受注量が増えているものの、売上は余り伸びていない（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・印鑑、ゴム印、名刺印刷などの仕事をしている。店頭受けと法人への納入の仕事がある。今月は個人の客単価が上がってきている。今までは1万円未満が多かったが、今月は1万円を超える本数がかかり出ている（東京都）。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・電子部品の価格が下落することなく維持され、かつAI関連等の新規事業が立ち上がりつつある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、受注量は前月、今月共に同程度である。仕入価格も高止まりしていることから、3か月前が底だったようである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・自動車メーカーは自然災害、不適切検査など様々な要因により若干の稼働停止はあるものの、依然として販売は高水準であり、好調を継続している。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・広告を出して少しずつ人員を確保でき、人手不足が解消されつつある。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・価格、稼働率から宿泊需要は堅調である（東京都）。
		その他サービス 業[廃棄物処理] （経営者）	受注量や販売量の動き	・新規取引先からの問合せが増えてきており、取引量も新型コロナウイルス感染症発生前に戻りつつある。
		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・4月以降の引き合いについては読めない（東京都）。
		出版・印刷・同 関連産業（経営者）	それ以外	・メーカー側の価格高騰により、厳しさが増している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は少し下がったものの、持ち直してきている。しかし、強い動きではなく、一過性ともみられる。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価がどんどん上がっている割に賃金が上がらないため、景気は停滞している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・株価は上がっているものの、物価上昇、人手不足、人件費高騰と良い話題がない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注量は順調に進んでいるが利益率が低迷している。同業他社も仕事量は一杯になってきている。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原材料費、燃料費は今までと変わらずかなり高騰しており、厳しい状態が続いている。	
	輸送業（経営者）	競争相手の様子	・地区内で同業者の廃業が増加している。ドライバー不足、輸送量の減少が要因と聞いている。結果として、業界組織の弱体化が加速しており、輸送力不足が懸念される（東京都）。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・繁忙期で物量は少し増えたが、燃料価格の高騰は続いており、想定以上に収益が伸びない。	
	通信業（従業員）	取引先の様子	・取引先の財務状況に悪化傾向がみられる（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
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・前年並みの水準で一進一退の状況が続いている（東京都）。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・最近の株価上昇、賃上げ等は景気回復の要因にはなるが、信用金庫の取引先は中小企業が主であり、賃金を上げるまでは厳しい状況がほとんどで、食品等の値上がりが増えるなか、いまだ購入等を節約している。観光業など、インバウンドの恩恵を受けている一部の業種は好調である。不動産業は、土地の仕入価格が上がっており、厳しくなっている。運送業は相変わらず燃料の価格高騰により厳しい。建設業も原材料の価格高騰で利幅が取りにくい。総合的には景気は変わらない（東京都）。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末の繁忙期を迎え、どの業界においても一定の業績を維持しているように見受けられる。しかし、景気の好転といったような勢いはみられず、足元の景況はいまだに弱い。特に、物価上昇による価格転嫁に出遅れた企業の業績悪化は顕著であり、ゼロゼロ融資の元金据置き終了に伴う負担増加が、体力のぜい弱な企業の資金繰りをひっ迫させているケースがまみられるなど、予断を許さない状況が続いている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・敷金、礼金なしの新築物件で木造2階建て8室、駅から徒歩15分、設備充実、宅配ボックス、インターネット無料が広告料200%で出され、しかも貸主が不動産業者とは驚きである（東京都）。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・管理受託業務の年度末決算に当たり、特に共用部分の水道光熱費が想定していた金額を上回らなかったため、前年度と比較して管理費収支がかなり改善されている（東京都）。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・デザイン業で、取引先に飲食店が多いため、インバウンドの回復で売上が伸びる店もあれば、人手不足で売上が悪く未収金の回収が見込めない店もあり、プラスマイナスゼロである（東京都）。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・当社の大口取引先の自動車販売会社では納車が遅れているため、宣伝PR等を控えている。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・数字だけを見れば前月までと比べてやや良いが、3月は当社も取引先も年度末という事情もあり、以前ほどではないものの期末需要によるものが含まれている（東京都）。
		税理士	それ以外	・いつも夜に近隣駅まで歩いているが、途中の飲食店を窓からのぞくと、新型コロナウイルス感染症発生前のにぎわいまで、まだ全く戻っていない。新型コロナウイルス感染症が収束し、インバウンドも戻ってきているなかで、心配になる店も結構ある（東京都）。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金や補助金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・客の消費意欲は余り高まっていない様子がある。
		税理士	取引先の様子	・日本銀行による金利引き上げの発表と、大手企業の賃上げの報告で景気の上向きが実証されているが、中小企業の業績はそれほど上向いているわけではない。住宅ローンの金利が上昇すれば打撃は大きい。マイナス金利が良いわけではないので、本来の姿に戻ったとみている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業、特に金属加工業では、売上は横ばいのまま、経費の上昇傾向が止まらず、引き続き厳しい経営環境に置かれている（東京都）。
		出版・印刷・関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・次年度の予算が大幅に減少している案件が複数あり、実績を下回る話ばかり出ている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	それ以外	・電機、弱電関係で半導体が少し動き出した結果、逆に今までたくさんあった受注残、注文がなくなって非常に動きが悪くなっているという話を聞いている。プラスチック関係の原油もじわじわと価格が上がっており、円安も絡んで、今後の見通しは余り良くない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症が落ち着き、医療品容器の特需が終了したことと、化粧品容器の受注に勢いがみられず、利益を生み出せない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度内の発注が落ち着いてきている。

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
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの不正問題の影響を時間差で受けている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・原材料の価格高騰がすさまじく、中小企業の収益が悪化している。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札案件が思うように受注できていない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	それ以外	・円安の影響で物価が上昇しているのに、賃金が付いてこない。インバウンド向けビジネスは良いようだが、それ以外はひどい状況である（東京都）。
	×	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・完全に不景気に陥っている。受注が弱い。客が値下げ交渉をしてくる。相見積りも増えている（東京都）。
雇用 関連		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣から直接雇用への転換件数が前年を超えている（東京都）。
(南関東)		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・この数か月、派遣求人数は低迷が続いていたが、若干増加傾向になっている。ただし、求職者が少ないためにマッチングに苦労している。その影響もあり、求人数は若干増加傾向にはあるものの、成約数は同様の伸び率とまではなっていない（東京都）。
		求人情報製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・新規出店や新規事業の話をよく聞くようになっている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年度末ということもあるのか、予想以上に注文が入り、かなりの件数になっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で7%ほど増加している。情報サービス業や旅客運送業などの人手不足分野からの募集が旺盛で、就職数も伸びている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・サービス、小売、飲食業を中心に採用者数は増加傾向にある。新規求人数は前年比で増加しているものの、小幅の増加にとどまっている（東京都）。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・例年であれば、年度末は求職者の応募が活発になる時期だが、大きな変化はない。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・景気の良い業界、悪い業界があり、結果的に身の回りの景気は変わらない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・旅行業界への就業を希望する人材が継続的に不足している（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は3か月前比129%と回復傾向にあり、派遣契約の成約数も同113%と回復基調にある。長期稼働者数も3か月前比で100%、前年同月比103%となっている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・有期雇用者の価格交渉が進まない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣受注は堅調だが、公的機関、学校、病院等から提示される料金は、高騰しつつある派遣時給相場とのかい離が大きく、依頼をもらっても、なかなか人材を紹介できなくなっている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業からのエンジニア派遣ニーズは相変わらず高い状態にあり、景況の変化はみられない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数、求職者数は増加傾向にあるものの、採用数がなかなか増えない現状がある。どこの会社も、採用基準をある程度高く設定しているためとみられる。また、求職者側も売手市場の傾向にあるためえり好み傾向となり、採用数が増えていかない。
		求人情報誌制作会社（営業）	採用者数の動き	・人材不足であり、採用しようとする企業が増えている。減るときはあつという間だが、採用するときには研修や指導に費やす労力が必要である。その採用したスタッフもいつ辞めるか分からない。採用といっても、増員なのか欠員補充なのかで意味合いは大きく変わる。景気が良くなるためには増員採用でなければならないのではないかと。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・年度末ということもあいまって、周辺企業での中途採用が多くなっており、転職者も増えている。より良い条件のところへ転職していく人が多いのは、景気が良い証拠ではないかと（東京都）。
		求人情報誌制作会社（所長）	周辺企業の様子	・エンドユーザーへの価格設定が上昇している。
		職業安定所（職員）	それ以外	・好材料と不安材料がきつ抗している。

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
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・幅広い企業からかなりの求人があるが、なかなか求職者の条件が合わず、採用までたどり着かないのが現状である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数がやや減少している。
	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)		スナック（経営者）	来客数の動き	・1～2月と失速したので心配していたが、3月は持ち直したのでほっとしている。伸びた要因としては、久しぶりに送別会の予約がたくさん入ったことや、近隣の建設ラッシュで工事の職人の飲食が増えたことがある。ようやくアフターコロナらしくなってきたのではないか。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月中旬から始まった北陸応援割の影響で、かなりの客が来館している。3か月前と比べると約150%の来客数で、売上も同様となっている。当社も、割り当てられた予算枠が約2時間で終了するほどの勢いだった。
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は文字どおり、分刻みの忙しさで、葬儀の相談や依頼、仏壇の処分、法事等、非常に忙しかった。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当地では春先に入って新入学用の販売等が始まり、多少心配していたものの、今までどおりの注文が入っているので、安心している。
		スーパー（経営者）	それ以外	・前年比で売上は10%増加、来客数は13%減少となっている。3月は16～17日と仕事が重なり、非常に忙しく、眠れない日々であった。30～31日はサッカーの試合があり注文予定もあるため、忙しくなる。今日は組合から1500円の弁当注文があり、8個を納品した。初めての注文なので今後も注文をもらえると有り難い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・徐々に天候が良くなり、来客数も若干増えてきたので、売上の伸びは伸びるといって、好調になる気配がある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・春休み、ゴールデンウィークに向けての高揚感からか、来客数が増えている。暖かい日も増えてきているのでやや良くなっている。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・コロナ禍に予約時の客単価が上がったが、高単価の状況が継続している。会食の回数が減った分なのか、良い物への注文傾向が高い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・能登半島地震の支援策が決定したこと、また、人の動きが出る時期であることもあり、週末を中心に動きがあり、にぎわいのある日が多かった。地震の影響が少なからずあった時期から見ると、影響がみられないほど上向いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・前年同期と比べて別荘の案内数が増加している。また、中古別荘の販売価格帯が上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北陸新幹線延伸に伴い、にぎわいを期待したものの、天候不順から桜の開花が遅れ、春休み期間は盛り上がり欠けている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の来客数、買上単価が堅調である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買上点数などに3か月前と比較して大幅な変化はない。来店動向については、値上げ前の集中した買物はあったことから、出費に関して客はシビアになっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春物の動きがない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・年々、集客数が減少している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の供給正常化により、販売台数は安定している。一方、価格上昇の影響で、足元の受注は減少傾向にある。	

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
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車検一般整備は目標をクリアしている。ただし、3月という車両販売が活気付く月だが、その波は来ない。円安も一層進み、これから更に物価が上昇するのではないかとということで、車両購入については慎重な要素がみられる。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・3月に入っても降雪等が続いているため、来客数が例年より減っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・不安定な天候のせいにしては仕方ないが、何とも動きが読みにくい。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の様子と回答したが、地方の飲食店はますます駄目で、努力だけでは足りない。都会は良さそうだが、この差は何とかならないだろうか。
		旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・申込みや来客数は変わらず堅調である。春休みの旅行の申込み等も増加傾向で、その先の旅行受注も堅調である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ半年ほどの様子をみていると、前年比100%前後で推移しているが、新型コロナウイルス感染症発生前までには到底戻らない。まだまだである。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・特に目立った動きはないものの、サッカーや野球等、プロスポーツの開幕シーズンになるので、番組に関する問合せは増えてきている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量自体が年々落ち込んでいる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・相変わらず、近隣スキー場は多くの外国人客で大変にぎわっているが、日本人の姿は余りみられない。特定の宿泊施設や飲食店は潤っているようである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・春休みを迎えた学生を中心に、多くの客が来園している。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数に関しては前年と余り変化はない。株価高騰で不労所得を手にしたゴルファーもいる模様である。
		その他レジャー施設 [ ボウリング場 ]（経営者）	来客数の動き	・今月中旬から下旬は春休みに入った学生の来場が増えているが、それほど伸びていない。団体利用も同様である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順も1つの原因かもしれないが、街中への人出に全く回復の兆しが無い。郊外店については分からないが、街中に住んでいる人たちでさえ出歩かないので、推して知るべしである。
		一般小売店 [ 家電 ]（経営者）	お客様の様子	・新生活、新入学等で比較的商品が動く時期ではあるが至って静かである。時代の背景なのかニーズの違いなのか専門店での購入が減少している。物価が上がりが賃上げはそこそこでは消費者の購入意欲は高まらない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・12月までは客の購買意欲も高かったが、1月の能登半島地震によって、緩やかな減速傾向にある。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・先行き不安のため、やや悪くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると下がっているが、前月比では横ばいである。3月という人の入れ替わりの時期も関係していると思うが、来客数はかなり減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・98%程度と、微々たる数値ではあるが、3か月連続で来客数の減少がみられる。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・2月は比較的気温が高く推移したため、売上が上向いたような気がするものの、今月は当初から気温が低下傾向で推移していたので、客の反応、購買が余り良くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の2019年まで、2～3月は同窓会や諸団体の総会等、地元客の需要が多かったが、今年はそうした動きが少ない。以前は慣例で行っていた会合等が、新型コロナウイルス感染症で途絶えてしまっている。インバウンドは増加傾向だが、マイナーな観光地ではまだまだ少ない。春休みに入り、首都圏からの家族旅行が回復傾向だが、全体では新型コロナウイルス感染症発生前と比較して、まだまだ客が少ない。
		ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・以前の価格での優待券を配布しても、客の反応が良くない。
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・依頼数はあるものの、なかなか進まない物件が多いため、手が空いてきている。

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
	×	スーパー（副店長）	来客数の動き	・3か月前は能登半島地震が発生し、世間的に自粛ムードだったが、今は落ち着いたとみている。ただし、景気が良くなったと感じるようなことはない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高で、来客数がかなり少なくなっている。
企業 動向 関連  (甲信越)		-	-	-
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・急に特注受注が入り、生産が多忙である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・納期の前倒し依頼が入り、買手側も慌ただしくなってきた印象を受けている。
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・諸物価の上昇により、ワインのようなし好品は、後回しにされている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・地金の価格高騰で、どここの会社も新商品を作れていなかったせいか、3月は新しいデザインの商材の売行きが良好である。一部店舗は好転しているものの、ほとんどの小売店舗は1～3月と、売行きは芳しくないとのことで、仕入意欲は乏しい。海外展示会での宝飾品販売も、中国の景気落ち込みが響き、中国からの来場者が減り、前年までの勢いはない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の一部では、半導体関連の在庫調整解消に向けた兆しがみられるものの、依然として弱い動きが続いている。非製造業は物価高により節約志向が強まっており、個人消費に弱さがみられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・インバウンド需要の回復効果が出始めた3か月前と比較して、取引先の様子に大きな変化はみられない。株価の上昇、マイナス金利政策の解除等、外部要因が景気に与える状況は、今月はまだみられない。
		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・商材価格の値上げをして準備が整ったところに、更なる資材や原料の値上げの話が来て、いたちごっこである。これではまともに利益を上げられない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格は変わらないが、受注量が増えてこない。
	×	*	*	*
雇用 関連  (甲信越)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・経済状況が変わらないため、何も変わらない。
		求人情報製作会社（総務担当）	周辺企業の様子	・周辺には製造業やサービス業が多く、その様子を見ていても特別景気の良さはみえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月に引き続き、ホテル関係でインバウンド需要や大人数での宴会、会議利用の復調に対応した求人が増加している。その他一部製造業で原材料不足による業務停滞から控えられていた採用活動の復活、また、建設業では公共工事等の総合工事業で求人の増加がみられたが、景気上昇の要因は余り感じられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気が上向き好循環を阻害する円安や原材料価格高騰の影響により、中小や零細企業を中心に改善の状況にない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含ん引する製造業において、現場作業者の採用が引き続き多い。老人ホーム等、高齢者施設の採用も高止まりしている。
		-	-	-
	×	-	-	-

## 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）	お客様の様子	・消費者の購買意欲は、新型コロナウイルス感染症発生前と同程度に戻っている。飲食店は好調で、旅行する人も多い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客の動向はほぼ5年前の水準に戻っている。ただし、観光バスの動きは鈍い。バス利用の旅行にまだ怖さがあるのかもしれない。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・競合店の閉店と近隣公園の花見客で、夕方の来客数が半端ではない多さである。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・大都市圏に比べると少ないが、歓送迎会シーズンを迎え、宴会の利用が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が今までと変わらず良い。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・3月は決算月で法人客の売上が伸びたことで、3か月前と比べて良くなっている。個人客も春に向けて付き合いの幅が広がる時期なので、それが功を奏して売上が伸びている。消費者には購買意欲がみられる。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・春らしくない天候で衣料品の動きは非常に厳しいが、旅行客の増加などによる手土産や歓送迎用の菓子などが好調に推移した。株高による資産効果の影響とみられる高額受注も3月は目立って多く、売上は前年を超過する見込みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・衣料品などを中心に、以前よりも動きが活発になってきている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・3月に入り客の購入マインドが上昇している。富裕層やインバウンドの需要も増加し、高額品の稼働が高まった。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・週末の来客数が増加している。期間限定店などイベント系は特に人気である。出掛けようという意欲がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年に及ばないものの、以前と比べ買上点数は徐々に増えており、売上は回復傾向にある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・みかんなど季節商材の柑橘類はシーズン終盤で値段がやや高い傾向になったが、売れ残ることはなかった。買い控えよりも多少高くても納得して買う様子がみられる。
		スーパー（支店長）	お客様の様子	・春闘も終わり今後の賃上げをマスコミは盛んに伝えており、大手企業は良い。ただし、末端の中小企業では厳しい状況とみられる。また、消費も同じく厳しい状況が続く。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・物価高騰の影響が、ファミリー層の客がまとめ買いをするようになったため販売量が多くなった。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・前月まではそれほど目立たなかったが、3月以降インバウンドが増えている。また、夜の時間帯の来客数が増え、特に週末の金曜日、土曜日の様子は、ようやく新型コロナウイルス感染症発生前に戻った印象を受ける。
		コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・1日当たり売上は前年比104.4%と好調を維持している。物価高による商品単価の高騰が前年比で売上を押し上げる状況が継続している。ただし、物価高騰により実体経済と加盟店の利益は、かい離している感覚がある。売上は好調が続いているが、小売業界は現状を楽観視していない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・必要な物しか買わない購買行動から、価値がある物なら購入するといった買物風景を見るようになった。ただし、来客数は前年比90%前半で、天候不順が大きな理由である。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・3月は1番の繁忙期であるため、平日週末を問わず来客数も単価も高かった。月の予算に対して150%ほどの売上があった。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価で高性能のエアコンがよく選ばれている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・新生活シーズンで携帯電話やパソコンが若干伸び、生活家電も動いている。
		その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・例年2月から3月上旬にかけては客足が鈍くなるが、今年は特に鈍かった。しかし、3月後半は卒業・入学、入社シーズンとなり、少しずつ回復してきた。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	来客数の動き	・来客数は、新型コロナウイルス感染症発生前ほどではないが、回復傾向にある。
		高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・年度替わりを前に、卒業入学、入社や異動などのイベントでの利用が増えている。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・歓送迎会の予約が例年より入っている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・株価上昇により何となく景気が良い雰囲気があるが、警戒心も同時にあるような印象を受ける。そこを織り込んで、現状としては良くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・宿泊稼働及び客室単価は好調で、ゴールデンウィークの予約状況も良好である。レストランも株高や接待需要増加などの影響で、良い状況が続いている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宴会が増えてきた。宿泊も客足は戻ってきているが、インバウンド頼みである。
		タクシー運転手 (経営者)	来客数の動き	・サラリーマンの異動や転勤があり、タクシー利用者が増えている。人出が多くなり、インバウンドの利用もある。夜の繁華街では歓送迎会があり、利用者が多くなっている。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・インバウンドも順調に伸びている。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・少しずつではあるが年配層の客が戻ってきていると実感している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・コロナ禍に比べるとイベント等がかなり復活しており、外出する機会が多いため、来客数も増えている。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・2月から開始したキャンペーンによる売上が多かった。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・前年から状況が悪かったので、これからはその間に被った損失の回復を期待している。
		商店街(代表者)	単価の動き	・商店街への来客数は依然として多く、下振れはしていない。しかし、値上げをしたところ購買数が減り、客単価も下がった。
		一般小売店[高級精肉] (常勤監査役)	販売量の動き	・思ったよりも決算時の成績は良かった。
		一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・売上不振が続いており、経営が大変である。
		一般小売店[酒類] (経営者)	来客数の動き	・カラオケ喫茶、中華レストランやすし屋など食事の提供がある店には、現役を退いた世代の安定した来店がある。飲料の販売は多くはないが、人の動きが見られる。
		一般小売店[生花] (経営者)	単価の動き	・仕入価格が高騰していても購入予算をなかなか上げてもらえず、単価は僅かしか上がらなかった。
		一般小売店[生活用品] (販売担当)	販売量の動き	・例年であればギフトシーズンであるが、今年はギフトの需要が少ないようである。
		百貨店(売場主任)	それ以外	・春休みになり来客数は増加した。入学式や入社式用の靴を買い求める家族連れが多くなっている。国産品の在庫はあるが、欧州からの輸入品は在庫が減っており、メーカーにも在庫がないため売上に結び付かず、客単価が低い状態が続いている。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・富裕層の強い消費マインドに変化はみられないが、中間所得層では消費マインドにやや力強さが失われ始めている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・インバウンドが好調に推移し、来客数も安定している。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・前年の様子を考えれば上向きかもしれないが、新型コロナウイルス感染症発生前との比較では、まだまだという印象を受ける。
		スーパー(店長)	単価の動き	・1品単価が上がるため、来客数は微減の状況が続く。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・売上が思うようには伸びず、パートではシフト数の削減が始まっている。
		スーパー(営業企画)	お客様の様子	・来客数、客単価とも前年比では大きな変化がない。
		コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・来客数の伸びよりも客単価の上昇によって、売上が伸びている傾向にある。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数が伸びており、例年と比べ単価の高い商品がよく売れている。一方で、全体的に商品の価格が高騰していることもあり、販売点数は伸び悩んでいる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・相変わらず来客数は新型コロナウイルス感染症発生前には遠く及ばない状況で上向かない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来店客が減少し、消費も減退している。気温が低く雨天が多めで天候不順による低迷も今月は大きかったが、とにかく客の多くは節約志向である。転入者による人流増加も大してみられない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・3月は決算で本来ならたくさん売れる時期であるが、想定ほど販売台数が伸びない。

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
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・細々とした日用品の値上げの影響が、全体的に客の様子からみられる。自動車修理はまだよいが、年配者からは自転車修理の依頼が増加し、顕著である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末を迎えているが、世の中の会話には以前のような、決算期だからといった言葉は一部の業界から聞こえるだけで、ほとんど上がってこない。客がより賢くなり言葉に踊らされない購買行動なのか、あるいは市場が順調には拡大していないのだろうか。言葉の端々から生活コストの増加に対する不満がみられる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客のなかでも大手企業に勤める人からは給料が上がったという話をよく聞くが、個人事業主や中小企業からは全くそういう話は聞かない。
		一般レストラン（従業員）	お客様の様子	・客には高齢者が多いため、これといった景気が上向きような話題を聞かない。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・宿泊料金を値下げしたところ、来客数が増えた。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行業の店舗数は減少しており、来客数の減少も続いている。一方、ITを駆使して旅行をする個人も増えつつある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国内旅行は北陸応援割を始めとする割引特典の影響で予約が殺到というニュースもあるが、当社では利用できない。海外旅行については、昔の感覚よりも航空券の価格が上がっているため気軽に海外旅行を家族で楽しめる様子ではない。趣味を生かしたスポーツ観戦、ハネムーンや母娘旅などの2人旅、コロナ禍でハネムーンに行けなかった夫婦と祖父母や孫という3世代のパターンが多い。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・報道等から旅行需要の回復によりホテルや飛行機等の予約が取りづらいという情報を持つ客が多く、これまでは前広な手配依頼が多かったが、一旦落ち着いた様子である。ただし、人事異動や年間計画の都合で今は動けない会社関係の団体旅行もあり、4月以降に依頼が増えたとみている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・インバウンドの需要は変わらず多くの外国人観光客がホテルや観光地で消費しているため、収益は伸びている。一方、国内旅行者は一時の勢いはなくなったが、新型コロナウイルス感染症発生前と比べても変わらないほどの需要がある。景気は良い状態が継続している。
		テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・2月は目標比111.54%だが、前年比では82.6%と落ち込んでいる。3月も、天候不順で入園者が遠のいている。
		観光名所（案内係）	単価の動き	・昼間の人通りは多くなっている。ただし、夜になると非常に人出が減る。
		その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・利用者数の動きには大きな変化がない。少しインバウンドの客が戻りつつある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高騰と円安の影響が大きい。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・良くない状態は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量には余り大きな増減がみられない。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・物件数は変わらず繁忙期も終わりそうだが、例年通りの動きである。
		スーパー（総務）	単価の動き	・売上が前年割れとなり、マイナス幅も徐々に拡大している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・売上金額は12月実績と同程度だが、前年比では減っている。来客数は12月と変わらず、来客数の減少による売上減少を商品の値上げではカバーできなくなっている。
		コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・これまでは来客数が前年を上回っていたが、直近になって前年を割り込み、鈍化傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・設定価格を抑えた商品が多くなり、客単価が下がっている。これまでは気に入った商品を価格が理由で買わない客は余りいなかったが、そういうケースがみられるようになった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・来客数が前年割れしている。特に大型家電を購入する客が減っているため、売上もかなり厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に問合せが少ない。時期的には本来もう少し期待できるはずだが、ぱっとしない。来客がないわけではなく、販売量も大きくは落ちていないので判断しづらいが、月全体の動きとしてはやや悪いという印象を受ける。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・多くの車種が販売を再開したにもかかわらず、決算期である3月の販売台数は、前年比3割ほど減少している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算セールスの時期であったが、前年と比べても来客数が3割ほど減っていて、新車の売行きが思わしくなかった。大手自動車メーカーの不正問題、車両の高額化など客からは様々な理由を聞いており、厳しい状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・繁忙期であるはずの3月なのに、コロナ禍の前年までと比べて来客数が変わらない。商品に目新しいトピックがないこともあるが、価格も上昇しており、売上の見込みが立たない。
		その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・円安による仕入価格の上昇に悩む取引先が多い。取引先の多くが販売価格を値上げしたが、販売量が減少するところが多く、当社への発注量も前年同月比で約15%減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月までは比較的順調に推移していたが、1月の能登半島地震以降消費が停滞しているようにみえる。北陸応援割の対象地域でないため成果は分からないが、当社では停滞が続いている。前年のこの時期は全国旅行支援による割引があったため、かなり忙しかったが、それと比べると動きが悪い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・海外旅行も増加しているようだが、まだまだ首都圏だけで、当地方からの発着便は少なく、販売量が回復していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月も終盤になって歓送迎会等の利用が多少あるが、今一つ客足が伸びてきていない。日中は高齢者の病院送りなどがあり余り変わらないが、夜の客の動きが非常に寂しい。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・前年3月と比較して、解約件数は前年並みで推移しているものの、新規契約者数は前年の7割程度と大幅に落ち込んでいる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・雪が解けてインバウンドの動きが減った。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月の入場者数は、下旬に雨天が多く予想外に伸び悩んだ。3か月前と比べると、天候の影響もあるが少し悪くなった。ただし、売上に関しては、客単価が上がっており今のところ予算額を確保している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客からは、物価だけ上がり給料は上がらないため生活が苦しいという声を聞く。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・仕入価格や運送費の上昇で、再びコストアップの波が押し寄せてきた。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・新築注文住宅の話を聞かなくなってきた。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・見積依頼はあるものの、人件費、材料費が上がりどんどん受注しづらくなっている。物価高については施主も納得しているが、なかなか施工には結び付かない。現場も客側もやりづらい。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅業界は、景気の動向もさることながら、人口減少がまともに直撃している。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価が上がっているにもかかわらず収入は増えないので、余計な物は買えないという声をよく聞く。客は商品購入にかなりシビアで、財布のひもが固いと感じる。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比90%から95%程度でどの店舗も推移している。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・貨物系車種の販売が再開されたが、まだ乗用車系は再開した車種が限られている。結局は1月から3月の年度末商戦を完全に失うこととなった。

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
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は天候が安定せず、年配の客は店を訪れることができないため、例年は来客が多い時期だが、今年は少なかった。
企業 動向 関連 (東海)		-	-	-
		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材向け需要が徐々に回復傾向である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・同業他社と話していると、最近ようやく低迷状況から抜け始めたという話を多く聞くようになった。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界はゴールデンウィーク前に設備投資を行うため、出荷が増えている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増えてきている。
		通信業（総務担当）	それ以外	・街中で観光バスやタクシーの運行が目立ってきた。週末夜間の飲み会等や休日の大型店舗への人出が大変多くなっている。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車部品製造業や自動車製造業における生産量は安定している。人々の生活状況も、旅行に出掛けるなど円安の影響はそれほどないくらい活発に動いている。
		金融業（従業員）	それ以外	・株式相場からみれば、株価は上向きになっており海外との比較からも妥当な評価となった様子である。企業でも従業員の賃上げがあるなど、少し景気が良くなっている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・紙媒体、特に折込チラシ等の広告制作物が少し増えている。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、客からの問合せは増加傾向にある。特に4月からの人材採用がうまくいかなかった企業から増加している。円安が加速傾向にあり、インバウンドも活発で景気は上向いているが、人手不足で少し機会損失になりつつある。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・物価上昇が続き、業績回復の企業も多いなか食品関係の消費は伸び悩む。特に、嗜好品関係では商品選択の基準が著しく厳しくなっている。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量はそれなりに見込めるものの、諸経費や部材価格の高騰が止まらず、利益圧迫がまだ続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の効果も落ち着いてきた。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況をみると、アフターコロナの回復基調が一段落して、安定した状態にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月ほど生産量はほぼ横ばいである。以前と比べ、およそ3割以上生産量が減少している。
		輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・円安、物価高が続くなか改善策がないままでは、良くなるわけがない。
		建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅販売にとって3月は繁忙期だが、後半は契約者数が伸びずに悪かった。建設業としては、一般企業や大手自動車メーカー系企業からの発注などが安定して好調である。
	建設業（営業担当）	取引先の様子	・工事の注文を受ける際に予算が余っているため追加で発注したいといわれるケースが結構あるという話を、取引先から耳にした。	
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・荷主との値上げ交渉においては、話を聞いてもらえるようにはなってきたが、いろいろな要求がある一方で値上げの実現はごく一部にとどまっている。外注先も含め人手は不足しており、一部の荷主には取引中止を申し込まざるを得ないところまできている。	
	輸送業（従業員）	それ以外	・仕事の受注量はそこそこ回復している。荷主への値上げ要請も、満額回答ではないものの少しずつ進んでいる。しかし、それ以上に協力会社からの請求額が増えており、苦しい状況は余り変わっていない。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・九州全体としての動きは少ないが、熊本方面へ建築資材や社員の転居に伴う引っ越しの受注が増加傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の引っ越しの取扱件数が、前年比10%近く増加した。コロナ禍の間は見合わせていたものが解禁されたようで、社内や関連会社間での人事異動が盛んに行われている様子である。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・急激な円安で、輸入に頼る我が国では諸物価への影響が心配される。自殺の理由として病苦ではなく生活苦や事業不振などの経済・生活問題がかなり増加しており、景気の悪さがみられる。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・大手企業では賃上げが進んでいるが、中小企業は原材料費の上昇等で利益率が下がっており、大手企業と同じような賃上げは非常に難しい。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多いこともあり、外出や遠出をする人がやや減少傾向になっている。今月も売上は前年を下回る状況となっている。
		不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・当商圏の住宅市況が良化している状況は確認できない。
		会計事務所（職員）	それ以外	・通っているスポーツジムでは有料ロッカーの空きが多い。一方、劇場のチケットはあっという間に売り切れとなって買えない。消費者は支出先を1点に集中しているようである。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月同様に取引先の景気は良くない。ただし、円安により各社とも工場の設備投資には前向きで、親会社からの要求が多いようである。相手先をよく見極め、積極的に展開したい。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注は引き続き以前と比べて減少している。天候不順の影響もあり、他の業種からの受注量も全体的に悪く、景気はやや悪い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。原材料価格は比較的高い水準が続いており、利益が出にくい状況が続いている。
		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では電気自動車への投資が盛り上がっていたが、その動きが一旦止まったらしく、プロジェクトの延期や凍結が発生している。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・卒業・入学や転職のシーズンにもかかわらず、外食の予約は取りやすい。敷居が高そうな高級店はネット予約が満席だが、そこそこの店は取りやすい。高級店か激安店かの2極化が進んでいる。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・極端に受注量、販売量が減少している。前年比20%ほど落ちている感触である。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が減少している。
雇用関連		-	-	-
		*	*	*
(東海)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人関係の送別会は、規模が大きくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・エンジニア稼働率は高水準を維持している。その上で客からの引き合いで営業拠点から上がってくる求人数も増加しているため、客先企業ではより積極的な人材投資を計画しているとみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・春闘やマイナス金利政策解除の影響は、まだみえない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・3か月前と比較すると採用数は増加しているが、求職者が減少しているため前年同月比では減少している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの不正問題に伴う稼働停止で、OEM供給を受ける自動車も販売が減少し影響している。また、人件費等や管理費の負担が年々大きくなり、会社としての利益が薄くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・企業や官公庁の年度末の動きが、想定より鈍かった。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響は収束したが、海外での戦争や様々なコストアップにより、県内の景気はここ数か月停滞している。インバウンドも大都市ほどの好影響はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べ求人数は増加したが、新規求人倍率は下降した。業種別では、情報通信業、卸売小売業、IT関連産業以外は横ばい又は増加がみられた。特に製造業、金融保険業、生活関連サービス・娯楽業においては、25%の増加がみられた。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月との比較で新規求人数の減少幅は拡大している。株価上昇が雇用に与える好影響はみられない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人員確保のため賃金を上げて求人募集をしても、人材確保には苦慮している。商品に価格転嫁できず、エネルギー価格の高止まりや物価上昇分が経営を圧迫している。節約志向により外食や日用品の消費を抑える動きがあるなか、インバウンドを見込んだ宿泊、飲食サービス業の求人が多く、非製造業を中心に採用意欲が高まっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・例年に比べ、企業には年度末に向けての採用意欲はあるものの、採用ポジションに求めるスキルや経験に鑑み、採用決定に慎重な傾向がある。
		人材派遣業（営業担当）	それ以外	・賃上げの報道はあるが、実質賃金は低下が続いており家計負担が増加し続けている。先行きが不安であることや政治が不安定なことから、景気回復の兆しは全くみえない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・1月、2月と比べて3月は極端に求職者の動きが鈍くなった。例年3月が1番活発となる時期であり、要因が不明な分警戒している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・人手不足という声がある一方で、新規求人数は減少している。物価高などにより収益が上がらず、また、中国経済の減速により仕事が減っているなど景気が良くなっている実感がないという声がある。そのため、新規雇用には慎重な様子である。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所閉鎖等の情報が多数寄せられている。
	x	-	-	-

## 7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (北陸)		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・まだ特定の日に集中しているが、大人数での来客が増えている。団体での会合自体が少しずつ戻っている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・能登半島地震があったが、その後の復興支援ムードや、3月16日の北陸新幹線敦賀開業、北陸応援割の実施など経済を盛り上げる動きがあり、景気は上向いている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・能登半島地震による災害支援関係者の宿泊に加えて、北陸応援割の予約が重なり高稼働となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・能登半島地震の関連で、報道関係や保険関係の調査で多くの車が能登方面に向かっているため、市内中心部のタクシーが昼夜共に少なくなり忙しい。また、観光客向けの北陸応援割もあり、多くの人々が来ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・能登半島地震の影響は一旦落ち着いてきている。北陸新幹線の敦賀開業や復興支援による消費マインドの向上が期待できる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・能登半島地震の影響で激減した観光客がインバウンドを中心に増加中である。今年は桜の開花が前年と比べて遅いこともあり、前年比で10%の減少まで回復している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・1月に能登半島地震があったためさほど良くなかったが、3月になり人の出入りも良くなったのか、1～2月にできていなかった内祝いなどが少しずつ出てきており、多少良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の買い方が大きくなってきており、客単価が上昇している。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸関連のイベントが増え、来客数が増加している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線敦賀延伸の影響があり、3月は新型コロナウイルス感染症発生前の売上まで回復している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新生活に向けた携帯電話の購入が活発になっている。また、家族での追加購入も増えており、全体的に販売数が伸びている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・景気が良くなっているとは決して考えられないが、客は動いている。能登半島地震により災害に強い住宅に対する関心が高くなっており、住宅を求める人や改修への問合せも多い。必要に迫られた結果かもしれない。
		住宅販売会社 (営業)	お客様の様子	・展示場への新規来場者が増えていることや具体的に計画している客が増えてきたことから、3か月前と比べると景気が良くなっている印象を受ける。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・気温の低い日が続いたため春物や初夏物の衣料品は苦戦している。化粧品やラグジュアリーブランド、食品物産催事が好調に推移し、前年及び新型コロナウイルス感染症発生前を超える見込みである。また、3月に入って能登半島地震発災後に街中から姿が消えた欧米豪の外国人観光客が戻ってきていて、インバウンド売上も好調に推移している。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・北陸新幹線の敦賀開業により街中が大きく変化したことで、県民を中心に街への来訪者が大幅に増加している。しかし、買物目的ではなく、新しい物を見に来る観光が主な目的で、衣料品や雑貨部門への波及はほぼない。ただし、来客数の大幅増加や、食に関しては県や市を挙げた街づくりの強化もあり、当店においてもレストランやカフェの売上は大幅に増加している。限定的ながら一定の効果はみられる。
		スーパー(総務担当)	お客様の様子	・能登半島地震により、被災者に対する支援はあるものの、いまだ落ち着いていない。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・能登半島地震の影響が収まってきたことと、新しい始まりの季節でもあることで、消費も少しずつ活発になっている。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・能登半島地震の影響が心理的に購買意欲を低下させ、売上の前年割れが続いている。
		家電量販店(本部)	単価の動き	・補助金のある地域や商材の動きは良いが、補助金がないと前年割れしている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量が増えない状況が続いている。例年この時期になると新社会人による需要が増えてくるが、新車販売量が増えるようには増えない。中古車需要は少し増えている。
		乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・大手自動車メーカーでは生産停止が徐々に解消されているが、本格稼働は2~3か月先になるとみられ、受注への影響が継続している。
		自動車備品販売店 (役員)	来客数の動き	・今月は天候の影響が大きく、春物商材の動きが鈍化し、来客数も前年から大幅に減少となっている。依然として大手自動車メーカーの不正問題の影響が続いており、業界としては来客数や消費の回復に至っていない。
		その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・3月は年度末で何かと物入りが多いせいか、消費者の財布のひもは非常に固い状態である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・能登半島地震でほとんどキャンセルになった宴会部門について、回復はしているがまだ前年割れとなっている。宿泊部門とレストラン部門は徐々に回復し、前年売上は超えているが、新型コロナウイルス感染症発生前には戻っていない。北陸新幹線の敦賀延伸以来、個人観光客が街中に増えているように見える。
		通信会社(職員)	お客様の様子	・客の要望に変化がない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・商戦期に入り、前年と同様に契約を好調に獲得できている。放送・通信サービス共に、前年と同様の契約者数で推移している。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約者数、解約者数の大きな変動はみられない。
		テーマパーク (役員)	来客数の動き	・元日の能登半島地震によるキャンセルや風評被害などの影響は落ち着いたものの、来客数が回復するまでには至っていない。北陸新幹線の敦賀開業や北陸応援割なども始まったが、来客数の回復につながるほどの力強さはまだない。
		パチンコ店(経理)	販売量の動き	・大きな変化がみられない。

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
		その他レジャー施設 [スポーツクラブ] (総支配人)	お客様の様子	・好感度はほとんどないが、夫人の見学や体験、入会が年始頃に比べて多くなっている。この動きは、2月末で閉店した競合店会員の受皿の1つになっているためと考えている。しかし、春の子供向け短期教室が思うように伸びてこないのが、今の景況感を表している。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・今年に入ってから特に来客数の減少が顕著で、前年より5%強の落ち込みである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・能登半島地震の影響による修繕の対応が終わらないなか、資金力がある客の新築購入や大規模修繕、耐震リフォームなどの相談が増えてきており、まだ仕事に追われる状況にある。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・能登半島地震の影響が、住宅展示場への来客数が減っている。
		一般小売店 [書籍] (従業員)	販売量の動き	・客からの注文数や販売数など、ここ数月は減り続けている。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・気温の低下により、春物衣料品の動きが悪い。3月には定番のように動く入学式や卒業式関連のセレモニーウェア等の需要も少なくなり、気温の影響が非常に出ている。ギフトは洋菓子を中心に前年並みで、人の交流が増えてきている様子がうかがえる。
		スーパー (店舗管理)	販売量の動き	・駅周辺等の人口密集地においても、来客数の前年割れが続いている。また、値上げも浸透したとはいえ、買い控えは顕著であり、ドライ食品の販売点数の減少が目立つ。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・アパレル業界は気候により商品の売行きに影響があるため、3月の気候が思った以上に寒く雪も降り、春物商材が売りづらい状況になっている。一過性であることを祈っている。
		家電量販店 (店長)	販売量の動き	・必需品しか購入しないため、購入点数が減っている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・天候不順の影響とみられるが、物販部門では月初めは来客数に対して購入の動きが鈍かった。10日以降は持ち直したが、雨の日が多く物販はやや苦戦している。一方で、新生活需要や飲食とアミューズメント部門は堅調に推移している。桜の開花と北陸新幹線延伸効果などで、天候が安定する時期の外出需要により購買意欲が上がってくることに期待している。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・例年、3月は中旬まで静かな日が続くため覚悟していたが、今年は月末まで続き、前年の8割程度の売上である。駅前の居酒屋などは混雑して入店できないという話も聞くが、タクシー運転手からは当店周辺のエリアには人が歩いていないと聞いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・いまだ能登半島地震の影響があり、観光客もビジネス客も以前より減っているため、タクシーの利用客も減り続けている。
	×	商店街 (代表者)	お客様の様子	・北陸新幹線延伸や駅ナカ施設のオープンで駅前周辺の人出は多くなっている。しかし、売上に結び付いている既存店は少なく、意に反して圧倒的に地元客が中心なのも特徴的である。
	×	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・来客数に余り変化はないが、買上点数、単価共に下がっている。
	×	観光型旅館 (経理)	それ以外	・能登半島地震の影響がある。
企業 動向 関連  (北陸)				
		プラスチック製品製造業 (広報)	取引先の様子	・北陸新幹線の敦賀開業に伴い周辺施設の開業や関連イベントなどが増加している。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、土木工事の技術者に余裕がなく、新規取引を断っている状況である。
		建設業 (役員)	それ以外	・最近の株高やマイナス金利解除等による動向から、やや良くなっていると考えられる。
		通信業 (営業)	受注量や販売量の動き	・1月以降は徐々に受注量が増加傾向となっており、3月以降の受注量も順調に増加している。
		司法書士	取引先の様子	・事業年度が替わる時期ということで、事業承継を含めた役員変更、会社設立、組織改編などの依頼がある。

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
		税理士（所長）	取引先の様子	・北陸新幹線延伸に合わせた各種イベントや歓送迎会で、多くの人が行き交っている。北陸を応援しようと来てくれた観光客も多く、特にイベント関連や飲食業、観光業が好調である。建設業においては、資金繰りが滞ったことによる倒産が多い。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は変わらずに推移している。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・特別積合せ貨物運送の物量は前年比マイナスが続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今のところ法人客からの問合せや相談が少なく、少し動きが悪くなっている。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の被害により、半数を超える繊維事業者が被害を受け、稼働の遅れや稼働率の低下を来しており、1月の生産高が前月より2割近く低下している。稼働をフルに再開できるまでに時間を要する企業もある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き民生品及び産業機械向け製品の受注が向上かず、製品受注に関し一向に回復の兆しがみえない。新規案件の引き合いは徐々に増加傾向にはあるが、本格受注の時期がまだ確定していないものや、客の受注が決定していないものが多く、製品受注の回復時期が読み切れない。
		輸送業（経理）	それ以外	・2024年問題への対応で高速料金の増加、燃料費の高止まりがみられる。
	×	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震で被災した工場の一部は復旧したが、操業開始までに時間を要する工場もあり、元のラインナップが出そろうまでにはまだ数か月掛かりそうである。復旧工事業者のマンパワーが明らかに不足しており、想定以上に時間が掛かっている。
	×	金融業（融資担当）	それ以外	・能登半島地震の影響がある。
雇用関連		-	-	-
(北陸)		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増えているように見える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・合同企業説明会や関連イベントを立て続けに開催していたが、参加学生が極端に少なかった。就職活動の早期化などで既に内々定といった形で就職活動を終了した学生が多いのか、過去10年間を振り返っても最も集客に苦勞した就職活動イベントだった。一方で企業側は、人材確保に積極的な姿勢がみられる。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・人手不足感は強く、人材確保に苦勞している企業が多いように見えるが、求人が多い割に決算の良しあしには差があり、業種によって良いとも悪いともいえない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数はやや増加傾向にあるが、求職者数が増えていないため、マッチングに苦慮している。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・自動車部品製造の取引先から在庫がたまっていることが原因で、1～2人であるが派遣契約解除の話が出ている。
	×	-	-	-

## 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		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・3か月前と売上はほぼ同じ水準である。卸売は低調であるが、その分をインバウンドの好調がカバーしている。
(近畿)		百貨店（服飾品担当）	来客数の動き	・3月に入り、都心店舗の来客数は前年比で10%の増加と大きく増えた。暖冬から一転し、3月上旬は気温の低下で春物商材の動きに不安な部分があったものの、後半の気温上昇とともに軽衣料と雑貨の動きが活発化し、いずれも2けた以上の伸びとなった。アジアからのインバウンドの増加も大きく寄与し、ラグジュアリー商材の新作の動きも良かった。また、化粧品関連もかなりの回復がみられ、春のメイクやスキンケア商材が伸びたほか、フード関連も前年を上回る動きとなっている。

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
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3月は当館だけでなく、地域全体でも非常に来客数が多く好調であった。個人客、グループ客共に利用が多く、平均宿泊単価も上がっている。北陸応援割による影響が多少出ると予想していたが、影響はほとんどない。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・3月は予想以上に高い稼働率と単価を維持することができている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊の利用や企業の宴会は回復傾向にある一方、レストランの回復は足踏み状態となっている。特に、ディナー帯の飲料の売上は、今後課題を残している。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月は腕時計や目覚まし時計の販売に加えて、修理の依頼も入ってきた。特に修理の依頼が目立っており、良い物を大切に使う傾向がみられた。スマートフォンで時間を確認する習慣が増えるなか、時計の良さが改めて認められた気がしている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・呉服を販売しているが、ここ数年は動きのなかった留袖が動いた。コロナ禍で見送られていた結婚式ができるようになり、着物を着て参列する気分になっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数は依然として前年を下回っているが、客単価の上昇で、売上は前年を上回る動きが続いている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・引き続き、店舗や周辺エリアへの来客数には力強い増加傾向がみられる。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・前月のバレンタイン需要に続いて、ホワイトデー関連の売上も好調となった。新年度に向けたギフト関連も、前年と比べて好調に推移している。一方、3月に入っても気温が上がらず、春物衣料はやや苦戦している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も従来の傾向に変化はなく、インバウンド売上が好調である。特に、限定販売の化粧品や海外の高級ブランドが好調で、売上の拡大に寄与している。また、催事が好調に推移していることで、来客数も増えている。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・化粧品や時計などで、インバウンド需要の増加が目立つ。特に、化粧品の需要は前年比で40%増となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・来客数が大きく伸びており、訪日外国人の消費も活発化している。国内客は消費意欲が喚起されている傾向はみられないが、株価が最高値を更新するなど、今後は外部環境の後押しを受けることが予想される。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・状況が良くなっている最大の理由は、インバウンドによる来街の増加である。さらに、隣接地域といった広域からの来街者も増えているほか、商圏内からの来店も堅調に推移している。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・気温がなかなか上がらず、衣料品は苦戦したものの、来客数はインバウンド、国内客共に前年を上回った。買上率は前年を下回ったが、物価の上昇による客単価の上昇もあり、好調となっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・今月は当店でイベントが多く、客の動員を強化した影響もあるが、全体的に想定よりも売上が好調となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が過去最高を更新しており、特に高額な海外ブランド品や時計がよく売れている。国内の富裕層についても、高級腕時計や海外ブランド品の売上が好調を維持している。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・新生活需要や春の行楽需要が高まる時期に、賃上げや株高などの要素が加わり、客の購買意欲が高まっている。特に、更なる値上げが予想されるハイブランドを中心に、高額品の伸びが顕著である。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・自治体発行のプレミアム付商品券の取扱店舗が多く、3か月間の利用期間があるため、売上全体の増加につながっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・物価の上昇による節約ムードは根強いものの、良い物には相応の対価を支払う消費者も増えている。健康志向もあって、お金を使うときには使うという雰囲気になっている。

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
		スーパー（企画）	販売量の動き	・当地域でのプレミアム付商品券の発行による恩恵もあり、単価が上昇するなかでも、販売は好調を維持している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜9時から11時の時間帯は、インバウンド客が従来よりも2割ほど増えている。酒やおつまみが売れており、売上の増加につながっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活の開始に伴い、家電のセット購入に加え、携帯電話の動きが増えている。省エネ型給湯器の買換え時期にも入ったことで、需要が大きく増えている。
		家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・ようやく県外への進学や就職が進んでいることもあり、新生活関連の販売量が伸びている。ただし、冷蔵庫や洗濯機などの大型家電のみを購入し、必要な商品は生活をしながら買い足すケースも多い。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・株価の上昇による影響が出ている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月は期末ということもあるが、販売量が増加した。在庫量も十分に確保できており、客との会話も今まではマイナスの意見が多かったが、徐々に少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気は回復傾向にあるが、コロナ禍によって大人数を集客できる店舗が閉店した影響が大きい。何とか生き残った当店のよう大型店舗に、歓送迎会などの时期的な需要が集中している。また、コロナ禍対策で大人数での宴会を控えていた企業も、宴会を行えるようになったことで、売上が増えている。
		一般レストラン（店員）	単価の動き	・ランチの利用が増えており、最近では単価の高い商品が出るため、客単価が上がっている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・外国人観光客の増加に伴い、団体客の予約も好調である。また、国内需要も増加傾向にあり、特に週末の販売価格が上昇している。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・インバウンドによる利用の増加が大きい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末で人が動くため、需要が増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年度末の需要や、新生活に向けての需要の増加がみられた。キャリアからの支援策もあり、最後まで店舗の頑張りが続いた。値引きや出張販売の場所代による持ち出しはあったが、販売台数は前年、3か月前と比べて増えている。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・イベントに伴う物販の動きが好調である。
		その他レジャー施設【複合商業施設】（職員）	お客様の様子	・株価が史上最高値を更新し、消費マインドが改善している。
		その他レジャー施設【飲食・物販系滞在型施設】（企画担当）	来客数の動き	・インバウンドは引き続き好調に推移しているが、3月後半の春休みシーズンに雨が続き、国内客の来店が減少している。
		その他住宅【情報誌】（編集者）	お客様の様子	・不動産の販売現場での反響や、来場者数、成約数が増加傾向となっている。不動産価格の更なる上昇予想や、ローン金利の上昇予想などが、需要の増加につながり始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・業種による好不調のばらつきが大きく、買い回り品の店舗の苦戦が目立っている。
		一般小売店【事務用品】（経営者）	販売量の動き	・年度末であり、新年度も近いいため、最も商品の動きが活発になる時期であるが、新年度関連の動きは今一つである。
		一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・例年と同じく、気候の変わり目のこの時期は販売の動きが悪い。
		一般小売店【菓子】（営業担当）	販売量の動き	・今月も販売量が芳しくなく、売上は伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・郊外店である当店の来客数は、28日までで前年比2.9%の減少となったほか、店全体の売上は1.4%の減少、食料品の売上も0.9%の減少と苦戦している。インバウンド効果の薄い郊外型の店舗は、都市部との競合ではやや苦戦している。

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
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は目標を上回る見込みである。依然として、富裕層向けの高額商品の動きやインバウンド需要は好調に推移している一方、国内の中間層の消費は良い状態とは言い切れない。客は、欲しい商品は高額でも購入する傾向にあるが、不要不急の商品は低価格でも購入しない傾向が強まっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3月の免税売上は過去最高を更新しそうな状況であり、外商売上も比較的堅調に推移している。一方、前月までは外商の実績を上回っていた国内の現金客の動きが、少し低調となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・美術品や宝飾品といった、一部の商品は堅調に推移している一方、3月は気温が低かった影響もあり、主力の衣料品の売上が前年の90%台と低調である。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・ここ数か月の傾向に大きな変化はない。インバウンドについても、エリアの特性上、目立った増加はみられない。また、気温が低い影響でファッション関連は苦戦している。一方、株価の上昇により、高額品の動きはやや活発化している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な流れに変化はなく、物価の上昇もあって購買意欲は上がらない。国内の中間層には選択消費による節約志向がみられ、ボリュームファッションは苦戦気味である。その反面、時期的なイベント需要などで、富裕層を中心に特選品や時計、宝飾品などが好調となっている。さらに、インバウンド需要も化粧品を中心とした消耗品の売上が倍増するなど、増勢を維持している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・春の観光シーズンが近づくにつれて、インバウンドを中心とした観光客が増加している。また、富裕層による特選ブランドの需要が引き続き堅調であり、市内中心部の店舗は来客数が増加、売上も順調であった。一方、インバウンドや富裕層の恩恵が少なく、中間層が中心の郊外店は、天候不順や低い気温が続いた影響で来客数が伸びず、売上は低調となっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・百貨店で数字が戻っているのは、都心店のインバウンドや一部の富裕層による好調な買上が要因である。郊外店では国内客の買上は厳しく、特に特選洋品が手薄な店舗では、売上が伸びる要素は乏しく、横ばいが微減となっている。品ぞろえの陳腐化で集客が減り、来店客の減少で取引先の売上も悪化し、退店が増えるという悪循環が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上は値上げに伴う改善傾向が続いているが、買上点数が伸びない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買物動向では、商品の吟味に時間を掛ける傾向がみられる。特に今必要な物以外は、価格が下がっていても買わないと感じる。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の横ばい傾向が続いている。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・食品の値上げ傾向は続いているが、想定したほど客足は減少しておらず、既存店売上は前年を上回っている。来客数が落ちずに単価が上がっているため、売上も上向いている。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・値上げはまだ続いており、収入の増加が追い付かなくなっている。平均単価の上昇で売上は堅調であるが、消費者の負担が増えている影響で、購入点数は伸びていない。
		スーパー（社員）	単価の動き	・店舗への来客数の増加は続いている。ただし、慎重に買物をする客が増えたようで、全体的に買物ごとの購入数量は減少傾向にある。それでも客は商品価格の上昇に慣れてきたようで、販売単価の上昇が続き、売上は堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年3月は販売量が減少するが、今年は天候の悪い日が続いたため、その影響も出たと考えられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の企業や専門学校への通勤、通学者数のほか、周辺ホテルの宿泊者数はかつての水準に戻ったが、この数か月は横ばいであり、来客数には大きな変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上はかつての水準に戻り、販売量も安定している。値上げの影響を心配していたが、今のところは客の様子に変化はなく、買い控えなどの影響もみられない。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・気温の変化が激しかったこともあり、焼き立てパンや弁当の廃棄が目立つ日もあったが、売上は落ち込んでいない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・余り変化はみられず、来客数や販売量も落ち着いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少し増えているが、中旬に気温が冷え込んだ影響で、購入にはつながっていない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数、売上共に横ばいであるが、前年の水準は下回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・年度末でもあり、多少は上向いたが、例年と比べるとかなり悪い。
		住関連専門店（店員）	それ以外	・特に目立った変化はない。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・インフレの傾向が強まり、消費の落ち込みがみられる。商品の値上げで売上を維持している状況で、利益が圧迫されている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が、消費者には最も大きな負担となる。株価は上がっているが、電気代やガス代を含めた物価上昇の影響は厳しいものとなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経理担当）	それ以外	・米国株や国内株の株価上昇で、投資利回りは上向いているが、物価の上昇に賃金の上昇が追い付いていない状況では、身の回りの景気が良くなっている実感はない。
		その他専門店【医薬品】（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、医薬品や健康食品の動きは低調な一方、カウンセリング化粧品や化粧雑貨等の好調が目立っている。食品や日配品などの生活必需品も順調に推移している。全体としては、3か月前と比べて買上点数は減少しているものの、客単価や商品単価は上向いている。
		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	・受電数はある程度増えてきたが、相変わらず注文よりも問合せの方が多い。
		その他小売【ショッピングセンター】（総括）	販売量の動き	・天候不順の影響もあって、売上は伸びていない。ほぼ前年並みの動きであるが、衣料品が不振となっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年、春は受験や転勤、転居などで食事を開く機会が多いが、今年の3月は天候不順の影響で客足が余り伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・地域の野菜を使ったランチメニューをニュースで取り上げられて以降、かなり忙しくなっている。問合せの際は必ず値段を聞かれ、手頃な価格なので来店につながっているが、夜の来客数は減少しており、全体的にはかなりシビアな状況になりつつある。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・年度末ということもあり、自動販売機の撤去が多かった。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・春休みに入り、インバウンド、国内客共に順調に受注できているが、単価を上げている分、国内客の動きが若干鈍い。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・国内需要の低下をインバウンド需要の増加で補っている。客室稼働率は3か月前と同じ水準のため、全体として大きな変化はない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・低迷が続いていたインバウンドは、今月中旬頃から少し戻ってきたが、国内客は国内旅行、海外旅行共に横ばいが続いている。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・春休み需要もあり、ここ3か月は予約件数、単価共に、大きく落ち込むことなく推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・株価の上昇やマイナス金利の解除といった前向きな動きと、一般客の動きが連動していない。生活以外に使えるお金は増えておらず、客の心理としても、旅行に行こうというレベルには達していない。旅行に行きたい気持ちはあるが、一部の富裕層以外は顕在化していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・卒業式や異動に伴う利用のほか、春休みなどの行事もあるため、客足は伸びているが、かつての水準には回復していない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・2月の販売実績と、3月の販売見込みは前年並みであり、単価も前年並みとなっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・新たなキャンペーンが転居の時期と重なり、新規加入客が獲得できたものの、競合他社も同様のキャンペーンを実施しており、解約が多くなっている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・前年と比較すると、来客数が減少している。天候の問題もあるが、前月までと勢いが少し違うと感じる。
		その他レジャー〔スポーツ施設〕（業務担当）	それ以外	・利用者数はほぼ横ばいであり、経費等の動きをみても大きな変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・コストプッシュ型の物価上昇がなかなか止まらない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションは、都心のタワーマンションには富裕層の投資もあり、販売価格を上げて売行きは絶好調である。一方、郊外の実需向けマンションは、土地代や建設費の高騰による販売価格の上昇に客が付いてこられず、販売に陰りが始めている。
		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	・株価の上昇や賃上げなどのプラス材料はあるが、中小企業は金利の上昇による影響を受けるため、身の回りの景気は上向いていない。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・建築単価の上昇傾向は、当面続くと予想される。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	お客様の様子	・物価の上昇による影響か、ホームエレベーターの部品交換費用を出せない客が出始めている。生活必需品であるにもかかわらず、部品の交換や修理を渋るケースがあるなど、景気が低迷している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・来客数は増えているが、婦人服や紳士服、子供服などのファッション関係の動きが悪い。特に気温が低い影響で、婦人服関係は春物が動いていないほか、商品の値上げの影響もあって厳しい状況にある。一方、インバウンド売上の前年比は、2月が119.8%、3月が117.3%と好調に推移している。
		スーパー（店員）	単価の動き	・雨が続き、野菜の値段が2倍以上に上がっている。特に、葉物野菜の状況が厳しいほか、お彼岸も雨が続いた影響で、墓花の売行きが悪い。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数が減っているため、売上目標を下回っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあって販売量が少なく、客の動きも悪い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・物価の上昇に大きく左右されており、客は必要最低限の商品だけを購入している。もちろん来客数は少なく、客の購入単価も低下するなど厳しい状況にある。
		住関連専門店（店長）	それ以外	・物価の上昇は収まる気配がなく、円安も常態化するなか、客の節約志向が更に強まっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・コレクションの収集や付き合いの一環で購入できる顧客層も、購入のペースが遅い。
		一般レストラン（企画）	販売量の動き	・売上の前年比は、3か月連続で若干の減少傾向となっている。来客数も同様に、減少傾向が続いている。
		一般レストラン（店主）	単価の動き	・1人当たりの客単価が低下しているほか、原材料価格の値上げが進んでいる。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・能登半島地震以降、富裕層向けの宿の動きが悪い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費や人件費の高騰で、利益が圧迫されている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8597円と、3か月前の8911円よりも下がっている。
		美容室（店長）	来客数の動き	・何となく売上は維持できているが、水準は低いままである。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・流通在庫の増加に伴い、価格調整が始まりつつある。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・諸物価の上昇に賃金が追い付いておらず、客が減少傾向にある。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・2月はまだ婦人服のセールが続いており、セール目的の客が来店したが、3月は極端に来客数が減少している。セールもなく、春物商材が中心であるため、売上が大変厳しい。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・加入の申込みは、例年よりも大きく減少している。
企業 動向 関連 (近畿)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前よりも景気は良いが、同年比で上向いているとは感じない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
		食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・外国人観光客による飲食店の利用の更なる増加もあり、飲料の売上が少し良くなっている。さらに、団体客による歓送迎会も少しずつ増えている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増えると同時に、生産効率が上がって作業時間の短縮が可能になるなど、社内外の雰囲気は悪くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月と同様、半導体市場の好調に助けられる状況がしばらく続きそうである。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事の量は以前よりもかなり増えている。特に、今月の引っ越し作業は前年の3倍ほどに増えた。また、運賃も少しであるが今月よりも上昇している。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・外国人観光客が増えており、駅ナカ各店で外国人利用者数を前年8月から集計し始めたが、今月は2番目に多い結果となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に、月末に近づくと受注量が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や受注額に大きな変化はみられない。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・物価の上昇が続いている。春闘では大企業を中心に賃上げが進んでいるが、実質賃金が増えている実感は乏しい。株価も史上最高値を更新しているものの、実感は余りない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連、建築土木関連に大きな動きはなく、足踏み状態が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文、引き合い共に上向いていない。大きな案件もあるが、進捗が遅い。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費を見直した上で、受注を継続できればよいが、発注者との交渉がネックとなっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンは前年を上回る荷動きであるが、冷蔵庫や洗濯機、テレビ等の大型商品の動きは前年を下回っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上、受注共に横ばいであり、大きな変化はない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・市況がかつての状態に戻らず、現状は8割程度の回復状況で低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共にほとんど変わらない。年度末であり、もう少し問合せ等も増えると予想されたが、それほど増えていない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年度末の工事では技能労務者が不足しているほか、一部の建設資材の納期が定まらず苦慮している。今後も引き続き、現状を踏まえた慎重な計画の設定が必要になる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月の賃上げまでは、様子見の動きが続くとみられ、新規の問合せも少ない。

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（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンの反響も余りなく、前年の80%ほどの配達量となっている。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・マイナス金利政策の解除後も円安傾向が続き、輸入業者は引き続き仕入コストが下がらない状況にある。全体としては3か月前と変わらない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末の費用消化による広告出稿が、比較的好調となっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先である中小の小売業の経営者からは、コロナ禍の際よりも売行きが悪くなったという話をよく耳にする。コロナ禍においては、飲食店の危機が注目されたが、食品以外的小売店も同様であった。コロナ禍が収束し、中小の小売店からの客離れが鮮明になり、先行きへの大きな危機感が広がっている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物価全体の上昇や、当社製品の値上げによる買い控えの影響が、売上が落ち込みつつある。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者向けの販売会では売上が減少している。イベントでの販売にいつも参加する人が半分以上を占め、販売単価の交渉も多い。また、景品によって購入の有無が変わることも多い。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内外への車載用電装部品関連の出荷や、中国子会社への出荷が減少している。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・相変わらず物価が上昇している。大企業のベースアップは満額回答であるが、周囲の中小企業の給与水準はむしろ悪化している。労働者の7割が働く中小企業で可処分所得が増えなければ、物価上昇の分だけ苦しくなることは避けられない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・商店街などの1階の空き店舗がかなり増えている。特に物販関係が厳しく、賃料が下がって空室率が上がっているため、景気が悪くなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品の値上げが依然として続くなか、値上げによって単価が上がっている一方、受注量が減っているため、売上は伸びていない。受注量が減少しているため、業況は悪いと感じる。
	×	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内需要と海外需要による利益のほか、為替や株高による利益の内容は、別々に認識されるべきである。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・株価は上がっているが、景気への好影響はみられない。
雇用 関連 (近畿)			*	*
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・観光地には訪日外国人があふれ、観光産業はますます活況を呈している。それに伴い、求人数も増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人は至る所から出てきている一方、求職者を人選する動きは鈍化している。求職者は希望条件を高望みする傾向があり、マッチするケースが少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で増えるなど、求人は増加傾向にあるが、求職者が減少傾向にあるため、人手不足に苦しむ事業所が増加している。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・新卒採用では、学生のエントリー企業数が3年ぶりに増加した。説明会もオンラインと対面を使い分けて活用しており、活発に情報収集している様子がみられる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人自体は余り増えておらず、求職者の動きも慎重である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・年度末にかけての、関西の地元企業によるプロモーション費用の増加は、ほぼ前年並みとなっている。第3四半期と比べても大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・株価が史上最高値を更新するなど、景気が上向いている事実はあるが、それに比例して日本全体の景気が上向いているとは考えられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・観光業界では、賃金を上げてても人手不足が解消されない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・好材料も悪材料もないため、しばらくは今の状態が続く。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月から3月の新規求人数は、前年比で3か月連続の減少となっている。採用数、新規求職者数も同様に減少しているが、事業所からの人手不足の声は多く、採用意欲は引き続き高い。	

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
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増える一方、求職者は減る傾向がみられるが、前月と比べて大きな変化ない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今後も人手不足の状況が予想され、人材確保のための賃上げが中小企業にまで広がり、企業の採用意欲が更に高まっている。ただし、これらの動きが景気を上向かせるまでには、もうしばらく時間が掛かる。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大企業は春闘での満額回答など、景気の良い話が増えているが、下請などの中小企業は採用人員の確保もままならず、経営にも負担が掛かっている。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・有効求人数の季節調整値は底堅く推移しており、人手不足の声も多く、持ち直しの動きが継続している。ただし、直近では10か月連続で前月を下回っているほか、物価や燃料費、労務費といったコストの上昇で、企業利益が圧迫されている。また、中国経済の鈍化といった海外情勢の悪化による、輸出や生産への影響も多く聞かれ、持ち直しの動きの弱い状況が続いている。
		*	*	*
	x	-	-	-

### 9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、\*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連 (中国)		商店街（代表者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が終息し、来客数が着実に新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで戻りつつある。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・来年度の人手不足を解消するため、福利厚生を良くしようと旅行をする会社が出ている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・CM出稿量が年度末の3月に増加するのは例年の傾向だが、前年と比較しても売上は多かった。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・女子戦やG2レースの開催で、電話投票の売上が好調だった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数が伸びず、客に商品が安くなるまで購入を待とうとする姿勢がある。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・新年度を控えて多少来客数が増えているようである。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・催事やイベント等で客が混雑を気にしていない雰囲気を感じられ、来客数も引き続き前年を上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・総販売点数や1品単価を見ると、客が現在の商品価格に慣れてきている感じがする。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・春の異動の時期ということもあり、新しい客が増え、来客数が前年比101.2%で推移、売上も前年比103%と伸びている。
		コンビニ（支店長）	それ以外	・春闘における給与の上昇で、消費が拡大傾向にあるように感じる。
		コンビニ（副地域ブロック長）	お客様の様子	・観光やイベントが新型コロナウイルス感染症発生前に戻り、人流が復活している。来客数の増加に伴い、利益率の高いファーストフードや飲料の販売量が拡大し、付加価値の高いカードゲームの伸長も大きくなっている。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は戻らないが、客単価が上がっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比108%となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にあるが、市場の動きは良いため、期待はしている。ただし、4月に入ると、市場の動きが低迷することが予想され、不安要素が残ってしまう。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が目に見えて増加している。
	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・2月まで平日のランチを閉めていたが、開店の要望が多く3月より再開した。大幅に客の動員を伸ばす日は少ないが、堅調に推移している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年度末であることや送別会が開催される時期であることなどから、2月より来客数が増えている。また、欧米人の観光客が非常に増えている。	

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
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・2月は少し落ち込み気味だったが、3月の来客数は前年と同水準で、インバウンドや県外からの来客数も緩やかに伸びている印象である。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・国内個人旅行者及び海外個人旅行者の増加に伴い、景気が良くなっていると感じた。
		都市型ホテル (宿泊担当)	単価の動き	・当社に加えて周辺の競合施設においても、高い単価での販売が散見されるようになってきた。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊とレストランでは別の動きとなっている。レストランは一喜一憂のような状況で前年と余り変わらないが、宿泊は稼働、単価共に前年と比べ、5%以上良くなっている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・気候も回復し、卒業旅行を始め観光客の動きが回復基調にある。また、3～4月は例年同様インバウンドによる桜ツアーも見受けられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1～2月は足踏み状態だったが、3月に入り、利用客が増加している。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子から判断すると、景気はやや良くなっている。
		住宅販売会社 (営業担当)	販売量の動き	・住宅の販売価格は上がっているが、販売棟数も伸びている。
		住宅販売会社 (営業所長)	来客数の動き	・展示場の来場者数が微増であるが、増加傾向に変化がある。生活に変化が生じる年度末が原因なのか、金利上昇気運の影響なのか様子を見る必要がある。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街で春の売出しを行っているが、客が買い控えている様子があり、思うように来客数が伸びていない。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・小売店の力が弱くなっている。
		一般小売店[洋裁附属品](経営者)	来客数の動き	・来客数が増加しているが、売上につながっていない。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・出店やイベントは増えていて、引き続き活気はあるようであるが、3か月前より良い実感はない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・春物商材は気温や天候に大きく左右された。前年と比べ、来客数は増えているが、またセール商材などが動いている状況で、定価商品の動きは厳しい。オケーション需要もあるものの単品買いが目立っていた。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・売上シェアの大きい婦人服が全国的にも非常に厳しい状況と聞いているが、当社も同様である。しかし、食品や工芸など他の部門は少し上向き加減に推移している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・数百万円の陶芸品や数十万円のブランドのジュエリーなどが売れたが、今月も厳しい。
		百貨店(外商担当)	お客様の様子	・株価が高値更新しているが、景気回復の兆しはなく、3か月前と比べても、景気に変化はない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年をやや下回った状態で推移しているが、商品価格の上昇で、売上は何とか前年を上回っている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客の節約志向は変わらず、客が割引デーに集中しているため、平日の来客数が伸長しない状況である。客が買物する日を決めている感じで、割引デーでのまとめ買い傾向が強い。ハレ型商品も伸長せず、安価なプライベートブランド商品の構成比が上がっている。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を下回っている。
		スーパー(販売担当)	販売量の動き	・和雑貨等を取り扱っており、この時期は新生活需要で器の売上が増加するが、ローコスト店の台頭で単価の上昇を価格に転嫁しにくく明暗が出てきている。
		スーパー(業務開発担当)	来客数の動き	・売上が1.5ポイント前年を上回っているものの、来客数は2.7ポイント、販売数量は0.6ポイント下落している。やはり、商品価格が上がってからはこのような状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・2月の終わりから3月の天候が前年よりも悪かったため、来客数に変化がなかった。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・物価高騰が一通り落ち着いてきているが、消費に関する感度は依然として高い。各企業のベースアップも軒並み合意には至っているが、実質的に変更がない限り変化はないと感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・報道を見る限りでは給与が上がっている様子だが、周りの中小企業勤務の人々からは景気の良い話を聞かない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、茶会などいろいろな催物が開催されているが、コロナ禍で自粛していた客がまだ余り外出していない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の少ない日が続いている。消耗品等も値上がりしているためか、故障してから買換える客が多い。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・新生活に関する商品の販売量が減少しているため、売上不振となっている。
		乗用車販売店（リース担当）	販売量の動き	・ここ数か月は販売できる車も限られており、客の反応を見ても、景気が良くなっているとは考えられない。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前月と比べても来客数に余り変化はない。
		乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産台数や販売に変化はない。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良いのか悪いのか分からない。物価高で売上額は変わらないが、販売件数は減っている。
		その他専門店【土産物】（経営者）	お客様の様子	・客が相対的に安い物、価値のある物を見極めて慎重に買物をしている。以前より良くなった印象は一切受けない。
		その他小売【ショッピングセンター】（管理担当）	お客様の様子	・3月に入り、暖かくなるにつれ、土日などは来客数が増えてきたようだが、購買状況は例年並みとみられる。家具など新生活に向けた商材は動くようになった感じだが、イベントなどの客の状況は余り変わっていないようである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響を受けたこの3年間で客層が変化し、良い客がいなくなった。
		観光型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・3月に入り、月初めは旅行者がかなり減少していたが、後半から春休みになり、徐々に宿泊客が増え始めている。月を通してみると以前ほどではない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・引き続き個人国内旅行とインバウンド事業は好調だが、個人海外旅行並びに団体旅行は低調のまま回復の兆しがみられない。円安、人手不足、人件費やバス代金の高騰等のマイナス要因が重なり、需要回復に影響を及ぼしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新型コロナウイルスに関する行動制限が解禁され約1年、好景気の状況を維持しているが更に良くなっているような感じはしない。しかし景気は下降してもない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客に月々の出費を特段抑える傾向は見受けられない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度末を迎えたが、前年と比べても、3か月前と比べても、景気は若干良くなっている。
		放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・料金の延滞件数、延滞率共にほぼ横ばいである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候に左右される施設のため、景気が上向きに推移しているとはいえない。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・3月に入り、団体予約の動きは良くなっている。土日の集客は平常に戻りつつあるが、平日の予約が良くない。単価を上げてきた影響が出てきているとみられ、近郊の安価な所から予約が埋まっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高の状況であるが、所得は3か月前と比べ、増加していないため、客の節約傾向が続いている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客がいろいろな所に外出しており、景気が元に戻りつつある。
		設計事務所	お客様の様子	・新年度に向けての新規計画の話が引き続き多く、相談件数が多い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いて1年近くになるが、新築住宅の引き合いが前の状況に戻らない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、かつ予算面で厳しい客が多い。また、建築費が下がらないか様子見する客の姿も見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気対策で特に大きく目立った動きもなく、新型コロナウイルスに関する行動制限の解禁から一巡した感じで景気が足踏みしている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・商品単価の上昇により売上は前年並みであるが、買上点数と来客数は前年を下回って推移している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今年に入って、販売量がいずれの月も前年割れとなっているが、商工会議所の会合での話では、ほとんどの小売業が前年割れとなっているようである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・原価高騰による価格上昇によって販売単価と客単価が上昇している反動で、販売数量と購買客数は減少が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数が少なく、気温が低いため、春物商材の動きも非常に悪い。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・買上点数が前年を下回っているにもかかわらず、値上げによる1品単価の上昇により、売上は前年を上回っていたが、値上げが一巡したため、売上もほぼ前年並みになっている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンの販売数量が落ちており、改善する兆候もみられない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・合格、卒業、転勤などの祝いのための利用が増える時期なので、予約が大幅に増加している。しかし、予約が週末の午後7時までに極端に集中し、ゴールデンタイムの席の回転率が低下しているため、週末の売上は厳しい状況である。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客が価格の低い商品を選ぶ傾向がある。
	×	商店街（理事）	お客様の様子	・物価の上昇や天候不順もあり、客の買い控えが続いている。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・商品全体の価格が上昇し、高価格商品が売れなくなっている。
	×	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高騰の影響により、客の節約志向が高まっていると考えられる。
企業 動向 関連  (中国)		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙状態が続いている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界からの受注が増加してきた。取引先が中国向けの案件を受注したようである。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けて新規見積案件が増加している。
		通信業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・以前と比較し、データセンターの受注量が増加し、高価な取引も増えている。客が電気料金の高騰を受け入れ始めており、データセンターが計画的に購入されている。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、行動制限も薄れてきているが、特に極端な動きはなく、景気に変化はない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月に入り、注引量が徐々に増加し、前月を25%以上上回っているが、計画には届いていない。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の価格上昇を吸収するだけの販売価格の改正ができていない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安、今後の金利の情報もあり、利益も厳しい状況だが、新商品、業務改善による生産性の向上により横ばいとなる。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・仕入量、受注量、価格を含め、安定していない。若干の不透明感もあり、当面様子見が必要とみられる。
		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	・鉄鋼業向け大口注文の納期が遅くなったこともあり、生産現場の多忙感はない。輸出向け案件もなく生産量は低水準が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注動向はほぼ横ばいとなっている。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・2024年に入ってから前年から大きな変化はない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・電池材料、電子材料の受注量に変化はみられない。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・賃金上昇の動きはあるが、円安による原材料価格の高騰も続いており、個人消費が大幅に改善することはない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材の値上げで建設価格が高騰するため、顧客の決断にストップが掛かっているようだ。賃上げや株価高騰を耳にするが、景気は良くも悪くもない。	

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（業務推進担当）	取引先の様子	・景気に関する大きなプラス要素がなく、各取引先にも目立った動きがないため、状況は大きく変わらない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前月と比べ、来客数は約4%の落ち込みとなっているが、成約件数は約2%増加している。部屋探しの時期が少し早まっていると感じる。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・年度末業務による増収効果はあるものの、取引先飲食業やサービス業の倒産も発生し、良否混在している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体向けの需要減少や顧客の生産調整により全体的に受注量が減少傾向にある。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・物件量などは多く、技術者が段取りできれば受注の機会はある。また、価格転嫁もある程度は進んでいるが、それ以上に2024年問題に関わる人件費、資機材、運送費の価格上昇が予想されるため、予断を許さない状況である。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・生産活動が弱含んでいることに加え、物価の高止まりを通じて消費者の節約志向が一層強まっている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・原材料、仕入価格の高止まりを売価転換できない取引先が多い。利益率の改善ができておらず、資金繰りに苦しんだり、業績が悪化したりしている様子がうかがえる。
	x	*	*	*
雇用関連		民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介において、求職者からの問合せ数が前月比130%、前年同月比160%となっている。
(中国)		人材派遣会社（経営企画担当）	雇用形態の様子	・派遣スタッフの時給の引上げに応じる企業が増加している。
		人材派遣会社（副支店長）	求職者数の動き	・求職者数が増え、求人数や派遣料金も増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大手企業の前年を上回る賃上げ回答を受けて、地域企業においても追従の動きが活発化しており、採用活動の本格化でその動きがより鮮明となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーの不正問題に絡み、休業をしていた事業所から、4月以降は休業しない見込みである旨の相談が複数あった。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・喫緊の募集求人についての打合せを進めるなかで、その他の潜在求人数が浮上するケースも多くなり、かつ、それらに対しても採用意欲が高く、以前よりも顕在化するスピードが増している。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・新卒求人数が順調に増加している。
		その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・求人倍率は1.5倍を超えており、人手不足感がある。
		人材派遣会社（事業部長）	それ以外	・派遣オーダーは非常に好調に推移しているが、受注背景を見ると、例年多く発生している増産などの要因は少なく、単に通常運営する人員を確保するためであるケースが多い。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・景気は悪くないまま変わらないが、慢性的な人手不足が加速している。新卒も中途も募集を掛けても人が集まらず採用できない状態が続く一方、給与や待遇面などの条件ばかりが上がっていく。特に新卒採用は前年と比較し、厳選化や早期化が更に進んでいる。学生は多くの企業を受けず、入念に選んだ企業のみでの就職活動をし、売手市場を背景に早々に内定をもらい就職活動を終える。
		求人情報誌製作会社（大卒就職支援担当）	採用者数の動き	・3月末を迎えて決算が分かってくればまた変化があるかもしれないが、企業の採用者数の動きは変わらない。
		職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・2月の新規求人の受理状況を見ると、新規求人数は前年と変わらなかった。産業別では、卸小売業で新規求人数に伸びがあるものの、製造業や宿泊飲食業などは減少傾向にあり、産業全体を通じた安定感は欠けている。
		*	*	*

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	-	-	-

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)		*	*	*
		商店街（常務理事）	来客数の動き	・物価高騰が続くなか、消費者の財布のひもは固いものの、インバウンドは増加し、新型コロナウイルス感染のリスクも大幅に軽減され、商店街の人通りは明らかに増える傾向にある。新規の出店も増えていることから、購買意欲の向上に期待したい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・単価の低い商品を探して購入する様子だが、販売量は増えている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・今月の前半は、店頭売上も外商売上も非常に悪かったが、後半に一気に追いつけて、店頭、外商共に前年と比べて若干のプラスとなった。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・株価、賃上げなどの動向からムードとしては前向きに見える。販売側の努力も大いにあるが、販売点数も前年を上回っており、良い流れになっていると判断する。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・新生活準備で底上げしているように見えるが、それ以外の来客数も増えており、偏りなく商品の販売数が伸びてきている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・各商品が値上がり傾向にあり、いろいろな方面の商品が少しずつ売れてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春はいろいろと祝い事が多いため、例年通り客足が伸びている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インバウンド需要が地方空港の直行便増加などにより本格的に増加している。
		競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・賃金が物価高に合わせて徐々に上がっていくという世間の声や情勢、報道等の影響により販売量が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・出掛ける人が増え美容室への来店回数が増加している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建設業関係だけでなく、観光や飲食、サービス業などいろいろな分野で価格転嫁が進んできたと思われる。
		商店街（代表者）	それ以外	・ようやく34年ぶりに株価が史上最高値を超えたが、これから4万円を維持し更に高値を目指すことになれば、地方都市にも可処分所得増の恩恵がめぐってくる。ただし、世界情勢は資本主義経済そのものが危機を迎えており、我が国の政治状況とともに極めて不安定な状態が続くため波乱が発生しても不思議でないと考えられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・外国人観光客が増えてきており、インバウンドの恩恵がみられる業種も出てきているが、燃料費は高止まり状態にある。また、商品価格は引き続き高騰傾向にあり難しい経営状況が続いている。さらには、春の兆しが遅い傾向にあったため、顧客の動きが鈍くみられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・業務用も家庭用も販売数量が減少したままである。必要最小限の購入になっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の値上げが続いたため商品単価の伸びが大きくなり、来客数や買上数量の動きは鈍い。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・単価が上がる傾向は続いており、その分利用点数が減少している。節約の傾向がみられる。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・2月は例年厳しく、3月は20日を過ぎると動き出す傾向にあるが、今年は20日が過ぎてもその兆候がみられず、前年比微減となった。	
	家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来客数は前年比7%減少しているが、客単価でカバーができてきている。また、シングル需要の獲得もできており、全体では計画どおりに推移している。	
	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・人気車は長納期でのオーダーストップになっており販売量が芳しくない。	

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
		その他小売 [ショッピング センター] (総 務部担当部長)	来客数の動き	・観光支援の終了があったものの、想定していた入流へのマイナスの影響も発生せず、堅調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は四国遍路の逆打ちの年であり、今月に入り仕事が入ってきており忙しくなっている。四国遍路に際するため、街のタクシーは減ってはいるが、活気はあるようで忙しくしている。
		商店街 (代表者)	販売量の動き	・来客数自体はかなり戻ってきているようだが、客の財布のひもがかなり固いため、厳しい販売状況が続いている。
		一般小売店 [文具店] (経営者)	来客数の動き	・取引先の動向については、現在変化はみられない。しかし、運送の2024年問題を考えるに当たり、メーカーからの受注価格に変化が現れている。また、仕入れ運賃の値上がりの通知が来ているが、それを客への価格転嫁に反映するのは難しいと考えられる。
		スーパー (店長)	それ以外	・発注システムの問題により商品供給が正常に行えない状況となっており、販売機会の喪失が発生している。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・週末のチラシや催事による集客効果が薄れている。
		スーパー (財務担当)	来客数の動き	・来客数の前年比超えが数か月続いたが、その後再び前年を割り込んだ。買上点数についても前年割れが続いている。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価が低下している。価格が上昇しているにもかかわらず、客単価の下落は客の買い控えに起因すると考えている。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・来客数はやや減少傾向となってきた。商品価格の上昇により、売上は前年並みを確保できたが、衝動買いやまとめ買い等が起こりにくく、購買意欲に影響を与えているようにみられる。
		衣料品専門店 (営業責任者)	販売量の動き	・気温が低く推移し、天候も週末にかけて悪くなる傾向があったため、春物衣料の動きが悪く、売上は前年比大幅に減少した。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・諸物価の上昇もあり受注台数が前年比1割程度減少している。今月の販売台数は生産停止が継続中の車両もあり、前年比60%程度で推移している。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊部門は堅調であるが、飲食部門の先行予約の動きは悪い。
	×	コンビニ (総務)	来客数の動き	・気温や天候に左右されるが、来客数が2月から大きく前年割れし3月に入っても同様の動きで回復の兆しはない。
	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・物価も上がり洋服まで買いそろえようとは思わないのではないかと。アパレルメーカーの安い衣料品で買う人が多いのではないかと。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・12月から比べると3月は悪くなっている。タクシー、ハイヤーの稼働率は平日の市内が40%前後、週末は50%前後になっている。また、個人タクシーは55%の人が離職又は廃業をしている。
企業 動向 関連 (四国)		食料品製造業 (商品統括)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格上昇とそれを許容する動きがセットとなっている。
		繊維工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、3月から夏にかけて出荷がピークになるが、今年はコロナ禍明けでインバウンド需要も重なり、受注が旺盛である。ただ、新型コロナウイルス感染症発生前と比較して受注先が変化しており、観光地にある小売店や店頭をリニューアルした店舗等は活況のようだが、従来型の雑貨店や大型の小売店はやや低調のようである。
		通信業 (企画・売上管理)	受注量や販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が目立った。
		化学工業 (所長)	競争相手の様子	・取引先との面談から、同業者の受注状況は好調であり、新規活動まで手が回らず残業が続いていると聞いた。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・危機感や責任感からSDGsや脱炭素に対する客の意識の変化が現れており、徐々に事業化に結び付いている。
		通信業 (総務担当)	それ以外	・ボランティア活動や地域のイベントといった社外イベントへの参加者数が前年度より増加しており、関係者の人の流れもやや増えている。

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
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売価格は、気象状況により左右されることが多い。3月上旬は入荷量、卸売価格とも平年並みとなり、中下旬は平年を下回る低調な荷動きで、単価は前年を上回って推移したが、全体として予断を許さない販売環境が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大規模工事が実施、計画されており、我が国の需要は堅調に推移。一方、海外の需要は欧州とアフリカを除く全ての地域で大幅に増加。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ようやく土木公共事業を1件受注できたがまだ少ない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この状況に慣れたようにみられる。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・現状、景気は変わらない状況が続いているとみられるが、今後については不透明である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新しい駅ビルオープンに伴う広告が多少あったが、全体としては余り変わらない。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・受注量が更に減少している。販売価格の上昇で、売上が大幅に減少し始めた。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・依然として、大手自動車メーカーの設備投資の動きが鈍く、当社受注量も低調気味。
		税理士事務所	取引先の様子	・物価高騰などの補助金がなくなってきており利益が確保できていない。
		x	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社（役員）	周辺企業の様子	・新年度となり、新たな体制として組織力が強化されていく企業も増加していく。前年度序盤までの新型コロナウイルス感染対策の影響もなく、人流が戻り、消費や施設の利用率も向上していくことで景気も上向していく傾向にある。
		職業安定所（求人開発）	採用者数の動き	・就職件数が前月比、前年同月比共に増加した。就職率についても同様に増加した。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一定数派遣の求人数はあるが、求職者とミスマッチも多く就労にはつながっていない。現状維持とみられる。
		求人情報誌（営業）	求人数の動き	・県内各社で大卒の新卒採用活動がスタートしているが、2024年3月卒の新卒採用で予定人数を充足できていない企業が大半のなか、2025年3月卒の採用も出だしが鈍く、各業種とも既に苦戦している企業が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地方、特に民間に良い要素が見当たらない。
	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)		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・3か月前から客が多くなり、景気が良い状態が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末に当たり人口移動、人事異動、決算処理などに必要な購買の動きが発生しており、景気が上向いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・2～3か月前と比較すると、気候の関係もあり人の流れが多くなっている。また、地物の野菜を中心に動いているため、単価の観点で販売しやすい状況となっており、景気はやや良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・1月は正月用の花の需要があり売上が増加した。4～5月は新年度に伴うお祝いや母の日によって、客の動きが引き続き良くなると予想される。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンド、旅行中の学生、家族連れなど、ふだん見かけない客が来店しており、土日を中心に好調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・上旬はマラソン大会が開催され、多数の参加者や応援者があったが、大きな交通規制の影響で近郊からの市街地への流入が減少し、友の会会員を含め来客数は伸長していない。中旬以降はホワイトデーのための来店、人気の物産催事、学生服採寸等に加え、催事などにより来店意欲が増している。試食や目当ての商品購入で列もできるほどになり、スポーツ関連も好調である。平日の回遊客も多くなり、土日祝日を上回って客単価や商品単価が伸びている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・3月は曇天続きで外出需要が抑えられ、紳士・婦人カジュアル等の衣料品が苦戦している。生鮮食品ではバーベキュー需要が少なく、精肉が苦戦している。一方、菓子、加工食品、デイリー食品、青果、海産、総菜部門は堅調に推移しており、客の購買意欲は引き続き高く推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・経済活動はほぼ新型コロナウイルス感染症発生前に戻り、集会、会議、イベント等は対面での活動が日常的になっているため、毎月の来客数が前年比10%程度伸長している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今年の2月はうるう年であったため、その要因を除くと、実質的に売上はまずまずである。また、3か月前と比較すると僅かではあるが上向きの状態を維持している。しかし、悪天候が多く、客足に少なからず影響を与えており、前年と比較すると横ばいの状態である。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・インバウンドの増加もあるが、新社会人や進学のための新生活需要の動きが多くなっている。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・やや良くなっているものの、通常の決算月ほどの販売量ではない。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・大学や就職などの新生活により寝具の需要が高くなる時期である。今年は、例年と比べとりわけ単価が高く好調である。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・前年と比較すると新規の客は横ばいであるが、新規の外国人客が若干増加している。今後もこの傾向は続くと思われ、景気は上向いてくる。
		居酒屋（経営者）	単価の動き	・メニューの価格を上げたが注文の品数が減少することはなかった。また、口コミでは低価格と評価されているため、売上が若干増加している。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊客は横ばいであるが、歓送迎会、謝恩会等の宴会や婚礼が増加傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・インバウンドの増加も順調で、単価も高止まりしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比べ国内外からの利用者数が増加している。要因としては春休みや桜の観光シーズンの影響がある。
		旅行代理店（職員）	販売量の動き	・海外旅行の販売が、3か月前と比較すると約3倍に増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・様々なイベントがあり、人の動きが若干良い状況である。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・飲食店でのにぎわいが増えている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・指標としている土産品や水産加工品等を販売する小売店や飲食店では、来客数や売上共に伸びている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比較すると売上が増加している。春の気候になると服装に変化が出てきて徐々に上昇傾向になっている。
		その他サービスの動向を把握できる者（所長）	お客様の様子	・客先の受注状況や株価が好調に推移しており、当社への発注も意欲的である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今年に入り来場者数は前月比約10%と増加傾向が続いており、販売実績にも表れている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、客単価が下落している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月に入り人の流れは落ち着いたため余り大きな変化はなく、景気を判断する材料がない。

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
		商店街（代表者）	単価の動き	・入学や卒業などは落ち着いている。当商店街の商圈では、最近スーパーマーケットやコンビニエンスストアが出店しているため、当商店街の死活問題が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年この時期は卒業、入学、転勤等で人の動きが多くなり、来街者が増え売上が上向くが、今年はその状況が見られない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・生活に余裕がある客はすぐに季節商材への消費行動に移るが、収入が限られている客は慎重になっており購入につながらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	販売量の動き	・販売量は引き続き好調を維持している。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	お客様の様子	・来客数や購入単価は前月と変わらない。物価の上昇は高齢者にはかなりの負担になる。日本茶はぜいたく品と捉えられているため、購入単価を抑える商品になっている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・催事を除外した場合、3か月前と比較すると売上が落ち込むことも、伸長することもない。インバウンドも春節以降は12月と同程度の状況であり高水準でとどまっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド需要に伴い、化粧品を中心に売上が改善傾向にある。しかし、物価高も影響していると考えるが、依然として消費マインドが弱い。飲食関係等は良いが、婦人服の売上がやや苦戦している。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・時計や宝飾品、美術品などの動きが堅調であるため全体としては売上が確保できているが、買い回り品といわれる一般商品の動きは良くない。食品を始め、価格の上昇は買い控えをする要因となり影響を受けている。消費についても2極化が進んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・引き続き高額品が堅調に推移しており、加えて食料品や化粧品等のデイリー商材も好調に推移している。
		百貨店（経営企画担当）	販売量の動き	・化粧品や宝飾関連は依然好調で、売上をけん引している。一方、これまで好調であった食品の売上が前年の水準を割る傾向にあり、販売量も減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気動向の変化はみられず、来客数は横ばいである。緩やかであるが、価格上昇が続いている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品価格の上昇により消費者の購買点数が前年比マイナスで推移している。特売商品を多く準備すると購買点数は増加するが、定価では買い控えするケースが目立つ。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上や来客数が若干ではあるが伸びている。しかし、買上点数が下がり売上は横ばいのままで、厳しい状況が継続している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーンに対する反応は比較的よいが、全体的には大きな変化はない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前年の売上より増加しているが、前月よりは減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・桜の季節となり客の気分も上向きになるため、今後は需要が増えることに期待している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・暖冬であったが寒い3月であったため、常連客以外の春物衣類購買の動きは鈍い。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、3月は衣類の買換え需要が多少あった。景気の回復というより、自分へのごほうびとしての需要のようである。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・1年前と比較すると客単価の下落が顕著である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・物価高の影響が続いており、来客者数の前年比減少の傾向が止まらない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・毎月、商品の値上がりが続いており、その影響で消費の伸びが鈍化している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期であるにもかかわらず、販売台数が例年より増えていない。絶えない値上げで顧客の意識も節約に向かっている。

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
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・メーカーからの新車配給が順調に進み、売上が伸びている。中古車販売は前年と比べて単価が上がっているため、今期の決算では増収増益が期待できる。
		乗用車販売店 (役員)	お客様の様子	・度重なるメーカー不正問題の影響がまだ残っている状況である。客の不信感が払拭できず、受注残からのキャンセル、受注したくても車種に制限があるなどの状況となっており、景気が良くなっているとはいえない。
		住関連専門店 (経営者)	それ以外	・今月の都市部でのキャンペーンは後半に回復してきたが、新規部門の売上は低迷しており、店舗では横ばいである。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター] (支配人)	お客様の様子	・3か月前は当館においてシネコンにヒット作がなく、全館的に少し落ち着いた商況であった。一方、3月の現状も決して好調ではないため、景気は変わらない状況である。2月に実施されたキャッシュレス20%還元キャンペーンや気候温暖による春物の早期稼働があり、シネコンに強力なヒット作があるものの、売上をカバーできていない状況である。
		その他小売の動向を把握できる者[ショッピングセンター] (統括者)	来客数の動き	・地方の中小零細企業の賃上げがみえない。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・季節的に県内外客やインバウンド、イベントや卒業が重なるが、地元の催しなどが少ないとみられる。
		都市型ホテル (販売担当)	販売量の動き	・2023年度の販売の動きが大きかった分、2024年度に大きな変化はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンドは新型コロナウイルス感染症発生前より確実に増加している。加えて、スマートフォンの高性能化により言語の障壁もなく、タクシー利用者の人数は急増している。一方、賃金上昇の期待感はあるものの、全体として節約傾向が続いており、歓送迎会が減少している。
		通信会社(役員)	競争相手の様子	・地域経済が余り良好でないため競合他社も影響を受けており、当社への乗換営業を強化している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・悪天候による影響はあるものの予約数は順調に推移しており、海外からの来場者が徐々に減少している。
		ゴルフ場(営業)	来客数の動き	・企業コンペが減少している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・海外企業が進出しているが、当地の生活状況は変わらず景気が悪いままである。単価が低い状況であるが、もっとサービスを求める客が多い。
		美容室(店長)	お客様の様子	・前年と比較すると卒業式に出席する先生などの着付けがあったが、3か月前と比較すると来客数が増加しておらず、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)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が5類に移行されたのち、病院の入院患者確保シフトにより、介護サービスの顧客紹介が減少している。
		その他サービスの動向を把握できる者[フィットネスクラブ](営業)	来客数の動き	・会員制のサービス業に関しては下げ止まりに近く、利用者数がなかなか増加傾向にならない。物価変動などの影響もあり、景気が好転しているとはいえない。
		設計事務所(所長)	単価の動き	・観光地には客が増えており、関連業種は忙しそうである。しかし、建築住宅産業は相変わらず材料や製品単価が上昇しており、厳しい状況が続いている。そのため、仕事に対する対価もなかなか上昇せず、特に設計など人件費が掛かる業種では対価への価格転嫁ができていない。特に地方は厳しいと考えられる。

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
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・来客者数に変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・貿易関係者で特に東南アジアや中国から本市に移り住んでいる人が多くっており、貿易関係は景気が良いと考えている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・年金生活者が多い地方の商店街では所得が増加しない客が多いため、食料品を始め生活必需品の更なる値上げで買物には慎重である。
		一般小売店[鮮魚](店員)	お客様の様子	・売上が好調な販売店はほんの僅かで、ほとんどの店では売上が少なく、景気の良い話を聞くことがない。魚の価格が高いことが大きな原因であるが、どうにか経営は続いている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・単価上昇は続いているが、購入点数や来店頻度の減少も続いており、売上は前年ほどの伸びはなく低迷傾向である。景況感は悪化傾向である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・今までは来客数が減少し、客単価や1品単価は上昇、買上点数減少という傾向であったが、このところ来客数が徐々に増えてきている。当社のなかで外食部門が伸びているが、素材関係が長引く値上げで減少傾向にある。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・物価上昇の影響で来店頻度が減少しており、必需品以外の買い控えが顕著になっている。価格に敏感になっているためリーズナブルな商品が動いており、全体の底上げにはなっていない。
		コンビニ(エリア担当・店長)	来客数の動き	・1日の間で最も客単価が多い時間帯である夜間の客の動きが鈍くなっている。気温がまだ低いこともあるが、今後も続くのではないかと危惧している。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症も落ち着き、売上がもう少し増加すると予想していたが、想定していた送別会等の予約が残り入っていない。送別会があっても、以前のような大人数ではなく、少人数の来客が多くなっている。
		その他飲食の動向を把握できる者[酒卸売](経理)	販売量の動き	・1月と比較すると、前年比の伸びは鈍化している。仕入れ等物価高騰により、景気は良くなっているとはいえない。
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・光回線販売の繁忙期であるが、例年ほどの販売件数はない。
		学習塾(従業員)	お客様の様子	・高校入試制度の見直しがあり、3月まで塾を続ける人が減少している。家計状況を背景に支出を減らしたいという家庭の様子がうかがえる。
	×	住宅販売会社(代表)	販売量の動き	・物価高と金利上昇リスクで集客数が減少したため販売量が下降気味となり、景気が悪くなっている。
企業動向関連		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・引き続き主要取引先からの受注が好調である。
(九州)		農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、3月は異動や行楽の影響もあり好調な月であった。今年の1~2月は好調となり、それ以上に3月は良い成果を収めている。若干冷食メーカー向けの納品に陰りがあるが、居酒屋関連や量販店は順調に動いている。3月末を迎え、今年度の売上や利益は過去にない最高な年になっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メーカーの動きで、半導体の供給が良くなっている。その動きに伴い、当社の協力会社では受注量が増加している。
		電気機械器具製造業(取締役)	取引先の様子	・取引先の業況が改善傾向にあり、当社への引き合いが増加している。そのため、新しい工場建設や機械設備の導入について、国の成長投資補助金を念頭に検討を開始している。
		建設業(社員)	受注量や販売量の動き	・ここ1か月で多くの受注案件が完成している。今の状態が今後4か月は続くことに加え、今から工事が始まる現場が5件あり、この状態が続くよう企業努力をしていきたい。
		輸送業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・食品関係を中心に安定した在庫回転率を確保している。人手不足の波はどの業種、どの職種にも影響を及ぼしており、それだけ消費が増えていると実感できる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（営業）	取引先の様子	・4月以降の賃上げが企業の最大の問題である。情報収集や対心を検討中であるが、多くの企業でかつてない賃上げを実施する可能性がある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・旅行客や一般消費者を対象とした物販、飲食店等は客がかなり増加し、予約も一杯の状況である。物販、飲食店、小売店に関しては、売上が増え景気が改善している。一方、住宅関係では、今後の金利上昇の懸念もあり若干販売戸数に減少傾向がみられる。しかし、全体的には企業の景気は良いと考えられる。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・経常運転資金の貸出金が、前年同四半期比で増加している。
		広告代理店（役員）	それ以外	・観光関連などで上向きの要因がみとれる。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・人材投資に積極的な取引先が増えている。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・当市の繁華街では韓国・東南アジアの客が多く、ホテルや商業施設、飲食店での来客数増加がみられる。
		繊維工業（営業担当）	競争相手の様子	・季節の不安定さと温暖化で服が売れず、どの工場も機械の稼働率が低い。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、再生可能エネルギー関連の設備受注をしているが、それ以外の商談は余りない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・徐々に取扱量は回復しているものの全体的には横ばいであり、既存貨物は伸び悩んでいる。特に、食品は賃上げ傾向であっても物価高の影響を大きく受けており、前年と比較すると景気減少が続いている。一時期好調であった木材も低迷している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・住宅、家電、自動車の販売は減少傾向である。一方、百貨店やスーパーマーケットの売上は回復している。また、飲食店や旅館・ホテル等旅行・観光関連業種の売上も増加傾向を示している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・建設業や運輸業の人手不足が強まっており、サービスの維持や業務運営に腐心している状態である。飲食店の客足は戻りつつあるが、客単価の伸びは弱い。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の景気が上向いている企業とそうでない企業に2極化しており、景気は変わらない。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・新聞広告に関して、東京は年度末予算で急な申込みが多いが、九州では余りそのような動きがない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・最近の株価の高値更新や賃金上昇の話題で景気が上向いている。取引先では事業縮小や再構築する動きが見られるが、現状の景気は変わっていないのが実感である。当社の売上も3か月前の比較では変わっていない。
		経営コンサルタント（社員）	競争相手の様子	・確定申告と決算の時期となり、各事業所の活動も内部に集中しているため、新しい動きは見られない。
		その他サービス業〔物品リース〕（職員）	取引先の様子	・情勢は大きな変動もなく、景気は変わっていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上げや最低賃金の増加があり、特に分業体制で取引先の値上げが大きい。それに伴う価格の改定をしているが、うまくいかず売行きが落ち込んでいる状態である。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・来年に向けて新機種製造の計画はあるが、現状ではどこも生産が落ちている。
		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	・市町村から福祉、まちづくりの調査、計画策定の業務を請け負っており、4月以降の業務の発注が始まったところである。プロポーザルが多いため4月提出が増えるが、まだ受注できていない。入札も始まっているが、入札件数は前年より少ないため、利益度外視で受注するケースがみられる。
	x	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連  (九州)		-	-	-
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・イベントの引き合い件数が増加している。
		学校[大学] (就職支援業 務)	求人数の動き	・2025年卒業者の求人数は前年を上回っている。また、企業の採用活動も活発に動いており、業種によっては採用人数を大幅に増やす企業もある。既に内定を得ている学生もおり、早期選考が拡大していると考えられる。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数や求職者の動きに特に変化がなく、職員を増やすというより、欠員補充のための依頼が多い。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・年度末に合わせ、派遣から直接雇用の切替えの依頼件数が増加している。コストが掛かってでも優れた人材を確保したいという企業側の傾向を強く感じているが、派遣受注数や新規登録者数の増加は余りみられない。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数を前年と比較すると大幅に取扱件数が減少している。例年、1～3月は年間で最も求人需要は高いが、今年はこれまでの傾向と異なる。採用難が続くなかで、企業の採用手段の多様化もあり、中小の小売飲食業界では積極的な採用をするほど景況は良くないと考えられる。
		新聞社[求人広 告](社員)	それ以外	・大手企業の賃上げや株価上昇など良い報道はあるが、日常の購買行動に結び付くかは疑問である。
		新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・大学の就職状況はおおむね良く、初任給の引上げなど賃金の上昇もあり、景気はまずまずである。一方、若い世代は転職や離職が多く、企業の人手不足は深刻となっている。景気の良い業種はあるが、厳しい業界もあり全体の景気としては変わらない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・前年は新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が5類に移行したこともあり、景気回復の期待感から求人数が上昇していた。しかし、物価上昇が続き、景気の先行きが見通せず、事業所は人手不足ではあるものの募集や採用を控えている状況となっており、前年と比較すると求人数の減少が続いている。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・新卒の学生の採用戦線は優秀な学生の取り合いになっている。景気が上向いており人材募集が増えているが、早期化による側面もあり、判断がとて難しい。
	学校[専門学 校](就職担 当)	求人数の動き	・物価高騰や人手不足、賃上げの状況は変わっていないため、景気は横ばいである。	
	-	-	-	-
	x	-	-	-

## 12. 沖縄(地域別調査機関:一般財団法人南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、\* : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連  (沖縄)		一般小売店 [酒](店長)	来客数の動き	・観光客も安定している。来客数も増えているため不安材料がない。
		百貨店(経営担 当)	来客数の動き	・バレンタインや返礼ギフトなどの購入目的での来客数が増加している。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数が増加している。
		コンビニ(副店 長)	販売量の動き	・前月同様クルーズ船寄港に伴う訪日外国人や、20日以降の観光客の来店で前月並みの販売数で推移している。
		コンビニ(経営 企画担当)	単価の動き	・前年と比較すると来客数の伸長は落ち着いてきているが、客単価の伸びが売上を底支えしている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・卒業旅行などの一過性とみられるが、3か月前と比べると良くなっている。
		家電量販店(営 業担当)	来客数の動き	・商品によってばらつきがあるが、来客数が前年比100%を捉えている商品も出てきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・最大の客先で商品の売上が伸びている。
		一般レストラン （代表者）	来客数の動き	・歓送迎会が活発化して、本来の来客数に近づいている。
		観光型ホテル （代表取締役）	来客数の動き	・3月の宿泊部門は春休みや卒業旅行の客が多く利用している。ただ売上は2019年の90%程度である。飲食宴会部門は歓送迎会などがあり売上は2019年の75%である。上向いているがまだ新型コロナウイルス感染症発生前には戻っていない。
		観光型ホテル （企画担当）	販売量の動き	・ホテルの12月の販売室数が前年比20%減少なのに対して、3月は前年比14%減少と、マイナス幅が小さくなっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前月に引き続き販売数が前年を上回る結果となっている。家族まとめでの購入も多くなっており景気が良くなっている感触がある。
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・販売量は堅調に推移する見込みである。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・例年3月は歓送迎会で数字は上がるが、週末に集中し、平日は数字が上がらなかった。今年は平日食べ飲み放題時間無制限、ステーキ食べ放題を取り入れた効果で平日も前年より入客が20%ぐらい増えている。財布のひもは相変わらず固く、コストパフォーマンスが良い上に美味しくないと言えないため、原価は圧迫している。
		旅行代理店（マネージャー）	単価の動き	・旅行商材単価の上昇が激しく、気軽に旅行に行きにくい金額になっている。
		住宅販売会社 （代表取締役）	来客数の動き	・個人住宅及び投資建築案件の相談件数の減少傾向が続いている。
		住宅販売会社 （役員）	来客数の動き	・住宅ローン金利の先高観があるのか、新築住宅の来場者数が減少している。販売状況も芳しくない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・現在の商店街の景況は部分的な偏りがあり、飲食は少しだけ良くなっているようであるが、物販の方は大変厳しい状況で、来客数も少ないという話もよく聞く。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月の来客数をみると、前年を超えているものの、3か月前と比べると僅かながら落ち込んでいる。
		その他飲食店 〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が減っていて、週末も来客数の多いときと少ないときの差が激しく、1日を通していても来客する時間帯に偏りがあり、安定した来客が見込めない。県外からの来客数は変わらないが地元の方の来客数が特に減っている。
	x	-	-	-
企業 動向 関連				
(沖縄)		食料品製造業 （役員）	受注量や販売量の動き	・今月に入っても観光客需要に引っ張られ県内の景気は拡大している。春休みなのか若い年代グループの観光客や、中華系の観光客が目立つ。
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・見積依頼が公共、民間共に若干増加傾向にあるが、受注状況に大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前から打合せを進めている客が、なかなか契約に踏み切れない。
		輸送業（経営企画室）	それ以外	・次年度に向けての準備の時期という雰囲気での大きな変化はない。
		会計事務所（所長）	それ以外	・景気は回復基調にあるが物価が高騰しているため、一般市民の消費マインドにはつながらずと考える。
	x	-	-	-
雇用 関連				
(沖縄)		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・3月1日の就職活動解禁に伴い、今まで以上に求人票や学内説明会の依頼を頂いている。4月も多くの学内説明会が予定されているが、5月以降も前年度以上の実施が見込まれる。また、前月に引き続き、今まで求人をしていない企業の来校も複数ある。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・派遣依頼は従来の既存客以外からもあり、社会が全体的に活発に動いている。

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
		学校〔大学〕 (就職支援担当)	雇用形態の様子	・新卒採用求人企業の給与のベースアップなどの話が聞こえてくる。物価高騰は続いているようであるが、賃上げに少し期待したい。
		人材派遣会社 (総務担当)	求職者数の動き	・求人案件に対して求職者の応募が少なく、人手不足感が否めない。
		求人情報誌製作会社(営業)	求人数の動き	・年度末となり求職者の転職活性化が見込めるため、それに伴って企業採用活動も活性化し、求人数増加と予測していたが、前月とほぼ同様の求人数となっている。求職者の応募活動は予測していたとおり増加傾向にある。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・3か月前と比べ、求人票の賃金を増額する事業所が増えてきている。求人数については、前年同月比で横ばいである。求人票の賃金を増額するも、充足に結び付かない状況もある。また、物価高の影響で賃金を上げられないという声も多い。引き続き物価高の影響を注視している状況である。
		-	-	-
	x	-	-	-