

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)		観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年3月は卒業旅行シーズンであることから、若者の利用が増える傾向にある。今年は若者の利用が例年よりも多く、好調であった。全体の利用客も見込みを2割ほど上回った。また、かなりの客が土産を買っており、以前のような消費行動が戻りつつある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上は2024年比で153.8%、2023年比で165.8%、2022年比で456.5%、2021年比で878.8%、2020年比で856%、2019年比で211.8%となっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・スーツの売れる時期を迎えるなか、今年は人事異動が多いことから、買換えが進んでいる。来月も人事異動の着任に伴って買換え需要が生じるとみられる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月までローンの金利を低く設定している車種があるため、前月と同様に販売量が伸びている。周りをみても同じような動きになっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今冬は恒例の冬のイベント、スキーなどの冬型スポーツに対するインバウンドの需要が特に好調であった。アジア圏からは直行便を利用して、欧米圏からは国内の主要空港から乗り継ぐケースが多くみられた。また、国内客についても、アイドルグループのコンサートや春休み旅行などのプラス要因がみられた。これらのことから、航空需要は好調に推移した。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3月半ばから新規案件の問合せがとて増えている。旅行にかける予算も、前月と比べて増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1年以上にわたって、乗務員を順調に採用できており、3月の乗務員数は前年から約40%の増加となった。タクシー1台当たりの売上も前年比プラス10%と好調であった。この結果、3月の売上は前年から55%の増加となった。
		商店街（代表者）	単価の動き	・販売価格の2極化がますます進んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高や燃料価格高騰の影響で、地域住民の来街は減少したままである。前月や前々月は、夜型飲食店でまずまずのにぎわいがみられたが、3月の平日の様子をみる限り、酔客などの姿が減っている。外国人観光客の姿を見掛けることも当区域では少ないままである。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・景気に力強さが無い。前年後半からの閉塞感が変わっていない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ここ数か月、地元客による買物が低調なまま変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・インバウンドの安定的な入込により、全体的な消費動向は堅調に推移しているものの、道内の一般消費者による購買は、物価高の影響で低調なままである。こうした状況はしばらく続くことになる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は伸び悩んでいるものの、携帯電話やランドセルなどの高単価商材は売れている。金を使う物、使わない物の線引きがシビアになっている様子が見える。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・雪解けやインバウンド効果もあって、来客数が前年並みに近づいている。一方、買上点数は減少しているが、客単価の上昇がそれを補っている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数はどうにか維持できているが、商品の値上げが収まらないことから、酒、たばこなどの嗜好品の売上が低迷している。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・米やガソリンの価格高騰により、引き続き家計には大きな影響が出ている。インバウンドの入込が落ち着いていることもあって、来客数は減少傾向にある。	

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 (従業員)	販売量の動き	・直近の新車の販売状況について、変化がみられない。新型車が投入されたものの、価格面の問題と割当て台数の少なさから、景気を変化させるような材料とはなっていない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・1月及び2月の販売量が奮わなかったため、納車のタイミングとなる3月の売上が例年と比べて減少している。ただし、サービス部門の利益は例年並みとなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・前年12月以降、燃料油価格激変緩和補助金の補助率が段階的に引き下げられていることで、石油製品の価格が高止まりしている。灯油の需要期となる冬季に補助金が減額されたことで、特に灯油価格に与える影響が大きくなっている。
		高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・ランチが順調なことから、3月も前年並みの売上が期待できる。昼はなじみ客が減少しているものの、新規客が増えている。ただし、新規客は料理の説明をしても反応が薄く、物足りなさを感じる。夜は早い時間帯の予約客ばかりで、歓送迎会のような集まりは多くなかった。以前は歓送迎会の予約が早い時期から入っていたが、今は大分少なくなっている。先日、ピッツアの認定店を訪ねた人から聞いたところ、ランチが混雑しており、量が多めで価格も適正なピッツアセットが好評なようであらやましかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・3月に入っても、景気は余り変わらなかった。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・景気のやや悪い状態が続いている。大阪・関西万博の開催に向けて、旅行需要が盛り上がることを期待していたが、開幕1か月前になっても申込みが増えるような様子が見られない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候の悪い日は利用が増えるものの、一時的な動きにとどまっている。日中も夜間も状況は大きく変わっていない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗務員不足が顕著であり、想定しているような稼働台数を維持できない状況にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・前年から、各種商品の値上げに対する客の警戒感が強くなっており、来店周期も長期化していたが、最近になって、徐々に以前の来店周期に戻りつつある。多少ではあるが、売上も増加傾向にある。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅市場は、資材価格の高騰、人件費の増加、金利上昇の影響で厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームを訪れる客について、購入の意思決定に要する時間が短くなっている。また、少しずつではあるが、来客数も増加傾向にある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・建築単価が高止まりしているなか、住宅ローン金利が上昇していることで、消費者の購入意欲が停滞している。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の話を聞く限り、景気は良くなっていない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・前年末から来客数と売上が減少し始めており、3月に入ってから落ち込みが顕著に表れている。特に駐車場の稼働率が低いことから、客が来街を控えていることがうかがえる。物価、特にガソリン価格の高騰が客の消費行動にボディーブローのように効いていることから、今後の動向にも不安がある。
		スーパー(役員)	お客様の様子	・3月は春のお彼岸があったが、花や菓子などの関連商材の売上が良くなかった。客の生活防衛意識が強まり、生活必需品以外は買わない傾向が強まっていることがうかがえる。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・物価高の影響もあって、売上は増加傾向にあるものの、来客数は減少している。客の来店頻度が低下している状況にある。
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・今年は春の訪れが遅いことから、春物商材が売れていない。原材料価格が高騰しているが、客の節約志向が強まっているため、価格転嫁も思うようにできない。売上は前年並みで推移しているものの、人件費の増加などにより、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
		衣料品専門店 (エリア担当)	来客数の動き	・米を始め、食料品の価格が高騰していることから、客が衣料品への支出を控えている様子がうかがえる。客単価が上昇していないこともそれを裏付けている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・物価高や貸出金利上昇の影響が顕著に表れている。個人客は消費マインドが低下しており、法人客は様子見している状況がうかがえる。
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・3か月前と比較すると、売上の前年比が低下している。特に春物商材の売上が低調なことから、食料品の値上げを要因に客の買い控えが強まっていることがうかがえる。このため、景気はやや悪くなっている。
		その他専門店 [造花](店長)	お客様の様子	・3月に開催したイベントの来客数が例年よりも1割ほど減少するなど、来客数の減少傾向が続いている。また、客の様子をみると、必要品のみを購入する客が多い。新商品への関心も薄れている。
		高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・各種値上げの報道ばかりで、景気を向上させるような報道がないこともあって、停滞感が強まっている。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・観光の閑散期ということもあって、来客数の落ち込みが大きくなっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・前年と比べると、来客数が徐々に減っている。特に近場の温泉の宿泊予約は、毎年のように販売量が減少している。宿泊代金が上昇していることで、近距離の旅行を控える傾向やWeb経由で直接宿泊施設を手配する傾向が強まっている。
		通信会社(企画担当)	競争相手の様子	・店舗の販売員が不足しており、販売目標に対して人的パワーが不足している。人材派遣で補おうとしても、競合他社が高額で人手を確保してしまうため、人手不足が解消できない状況にある。販売員の疲弊も目立っている。こうした状況は、全道的に生じている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客から物価の高騰で悩んでいるという話をよく聞く。
		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	・3月は天候要因による欠航が多く、計画どおりに輸送できなかったことから、当初の見込みを下回った。
	×	一般小売店(経営者)	来客数の動き	・景気は3か月前と比べて悪くなっている。先行きが不透明なことから、今後への不安も増している。
	×	スーパー(店長)	販売量の動き	・物価の高騰が収まらないことから、客の買上点数が落ち込んでいる状況にある。
	×	スーパー(店長)	お客様の様子	・値上げの動きが続いているなか、新年度から一層の値上げが予定されていることから、客の買物がますますシビアになることが懸念される。物価の上昇幅を上回るような賃金の引上げがみられないことが問題である。
	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・地域の航空路線は充実しているものの、国内団体客及びインバウンドの集客に苦戦している。特に台湾からの客の落ち込みが目立っている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・3月は卒業や異動のシーズンであり、夜の街は送別会や謝恩会でにぎわうことになるが、今年は例年よりも人出が少なかった。客の消費マインドが低下していることがうかがえる。
企業 動向 関連 (北海道)		*	*	*
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・次年度繰越し工事以外の現場では、全て予定どおりしゅん工を迎えた。追加工事に伴う上乘せで採算の良い現場が多く、完工高も利益も計画を大きく上回り、好決算が確実となった。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・倉庫関連では、バターの保管が堅調に推移している。飲用乳の需要が伸び悩んでいることでバターへの転用が進んでいることが理由とみられる。トレーラー輸送では、紙パルプが順調に推移している。飲料関連も徐々に動きが出ている。年度末ということもあって、本州間で雑貨などの輸送も増えている。こうした傾向がしばらく続くようだと、今後の活発な荷動きが期待できる。
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・春先となり、3か月前と比べると貨物量が増加している。客先からの引き合いも増えている。

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	・人手不足問題はあるものの、国内の建設投資は公共投資も民間投資も堅調に推移している。
		農林水産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・かんきつ類の不作が影響して、果物の市場価格が高騰している。また、雨が少ないことから、青果物の収穫が全体的に安定していない状況にある。青果物市場が長いトンネルに入った可能性がある。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・米国の関税の動向が不透明なことから、海外ビジネスに影響が生じることが懸念される。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・今年度の受注量が目標を上回っていることから、景気は良好といえる。ただし、案件の量と比べて、技術者の不足が目立っており、対応できる業務量に制限が生じている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・IT関連や情報通信など、大部分の取引先から、今期の収支や現在の業績状況について、計画どおりとの話や予算を上回るとの話を聞くことから、景況感は引き続きやや良い状態にある。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・建築関連工事の案件について、一部の工事が動いているものの、全般的に仕事量が少ない傾向にあり、ベース商品などの動きが鈍くなっている。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・例年、年度末は受注量の増える時期だが、今年はふだんの月と変わらない受注量となっている。
		食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3月の販売量は前年比プラス20%であったが、3か月前の12月の販売量は前年比プラス23%だったため、景気はやや悪くなっている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・仕入価格や原材料価格の高騰に対して、一定程度の価格転嫁が行われているものの、企業からは、これ以上の価格転嫁は難しいといった声や人件費、労務費の上昇分の価格転嫁は取引先の理解が得られないという声を聞く。このため、景気はやや悪くなっている。また、物価高が続いていることで、消費者の節約志向が強まっていることもマイナスである。
		司法書士	それ以外	・受注量や取引量に変化は余りみられないものの、ガソリンや食料品の価格高騰、インボイス制度の導入などにより、支出が増えていることから、景気はやや悪くなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・季節要因もあって、受注量が低迷気味である。
	x	-	-	-
雇用関連		-	-	-
(北海道)		-	-	-
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求人数は引き続き増加傾向にある。一方、求職者数は3か月前と比べて急増している。年末年始が終わり、転職活動を再開したためとみられる。転職希望者の増加により、今後、企業では欠員が増えることになるため、企業の求人意欲はますます高まることになる。ただし、企業の求めるスキルに達していない人材も多いとみられるため、ミスマッチの状況がしばらく続くものとみられる。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・建設、運輸、医療など、一部の業界の求人数が増えているが、全体としては低調に推移している。一方、採用については、比較的円滑に進んでいる雰囲気がある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数は、業種を問わず横ばい又は微増傾向にある。ただし、これが季節要因によるものか、景気が良くなっていることによるものか、判断が付かない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・当地のポテンシャルでは、企業が高収益のビジネスモデルを構築できないことが多い。そのため、地場企業の多くが、現在の状況を堪えしのんでいる。
		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0.83倍であり、前年を0.06ポイント下回った。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で17.8%の減少、月間有効求人数は前年比で10.2%の減少となり、9か月連続で前年を下回っている。ただし、特殊要因による影響が大きく、大幅な落ち込みが継続しているとまではいえない状況にある。

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
		学校〔大学〕 (就職担当)	求職者数の動き	・中小企業の人手不足の状況に変化はみられない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が7か月連続で前年を下回っている。業種別にみると、人手不足分野に限らず様々な業種で求人数が減少している。
	x	-	-	-

2. 東北(地域別調査機関:公益財団法人東北活性化研究センター)

(-:回答が存在しない、*:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東北)		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	販売量の動き	・売上は前年比109.6%と3か月前よりも良くなっている。決算セールは同121.5%である。ただし、来客数は同87.8%と減少している。
		スーパー(店舗運営)	来客数の動き	・販売促進策を見直したことで、景気が良くなっている。
		百貨店(催事担当)	来客数の動き	・化粧品、アパレル等で若年層を中心に来客数が伸びており、売上増加につながっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客単価は前年比101.2%、1品単価は同104.6%、売上は同106.1%と好調に推移している。ただし、嗜好品の酒のみ前年割れしている。客は最低限のものを購入しているという状況である。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・新しい販売促進企画が当たり、家族連れでの来店が増えたため、来客数が増加している。
		スーパー(企画担当)	販売量の動き	・4月から酒類が値上がりするため、買いだめ需要が発生しており、販売量、売上共に良くなっている。
		スーパー(商品担当)	単価の動き	・買上点数は前年割れが続いている。しかし、1品単価の上昇により客単価は前年を超過しており、売上回復の兆しが見えている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・本部が打ち出した施策の効果が出ており、売上が増加している。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・人の動きが良くなっており、来客数が増えている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・価格高騰と季節要因により、売上が伸長している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・気温が上がりが客の動きが良くなっている。また、客が値上げに慣れ始め、購入金額のハードルが全体的に下がっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・気温の上昇により、例年よりも客の動きが活発になっている。
		家電量販店(従業員)	単価の動き	・買換え需要でパソコンの販売が伸びており前年比約110%となっている。洗濯機もドラム式の比率が上がっており、単価が好調である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数はそれなりにあり、単価も高めになりつつある。来客数は送別会シーズンということを割り引いても良くなっている。
		都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・近隣空港で国際線の直行便が増えたことにより、インバウンドの予約、実績共に増加している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・コンサートの開催も多く、花見もあるため、国内外の客に動きがある。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・旅行カウンターでの旅行販売量、額はいずれもやや上向きになっており、海外旅行の問合せ件数も増えている。新型コロナウイルス感染症発生前の水準には戻っていないものの、3か月前よりやや良くなっている。
		通信会社(社会貢献担当)	販売量の動き	・新生活需要により売上が伸びている。
		観光名所(職員)	単価の動き	・天候に恵まれず、来客数は減っているが、レジ通過客数は増え、客単価も上がっているため、業績は前年より良くなっている。客の購買意欲が増しているようにみえる。
		競艇場(職員)	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が増えている。大口の客が数名いたことが要因とみている。
	美容室(経営者)	販売量の動き	・客単価は前年度の実績を僅かながら上回っている。	
	その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	単価の動き	・4月からの販売単価の改定など値上げが受入れられている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・民間企業案件は問合せが引き続き堅調である。官公庁は大型案件の工事価格の高騰に伴い、発注予定が来年度以降にずれ込んでいる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今年は前年以上に歓送迎会や謝恩会等の会食を伴う会合があると期待したがなかった。また、今月も大雪により県外からの観光客のキャンセルなどが多発したため、販売量が全体的に伸び悩んでいる。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・依然、商品の動きは悪い。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数はイベントや催事の開催時は好調に推移しているが、他の売場でのマイナスが大きく、全体でも前年を割っている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・平日の来客数は減少している。土日は県外客が増えている。商品価格の上昇により食料品は苦戦しているが、ストーリー性のある商品は確実に売れている。消費者が一人一人の価値観に合わせた購買行動をしている。
		百貨店（従業員）	来客数の動き	・来客数は店舗都合による特需で増加が続いている。衣料品、雑貨関連はまとめ買いをする傾向がみられるが単価は低い。食品関連も価格高騰から必要最低限の購入となっており、生活防衛意識の高さがうかがえる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・3月の1品平均単価はほぼ前年並みで推移している。商品原価はアップし、営業コストは増加しているなか、低価格商品の需要が高い傾向が続いている。消費者の財布のひもは依然固い。買上点数、来客数は前年をクリアし、売上は悪くないが、利益確保は厳しい状況が続いている。コスト高を吸収し、価格転嫁を進めなければならない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品価格や光熱費等の上昇により、客に節約志向がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買い控えにより、買上点数の前年割れが続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売点数が落ち込んでおり前年比97%となっている。商品価格の上昇が大きいとみている。米の値上げも影響している。
		スーパー（業務担当）	お客様の様子	・商品の値上げが相次いでいるため、客はかなり吟味して買物をしている。また、以前よりも買物カゴの中身が少なくなっている。一方で、目玉商品の動きは良い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上、来客数共に前年比プラスになっている。競合店が前月に閉店したことがプラスに作用していると考える。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と変わらない。賃上げが進まず、物価も上昇していることから、来客数は現状維持が精一杯である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・雪は解けたが、来客数はそれほど戻っていない。3月に入っても除雪代の支払がある。光熱費も高く、経営は厳しい。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は横ばいである。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・消費者の節約志向が定着しており、買物にもそれが強く出ている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高校の制服と法人向けの制服、作業服の受注があり、予算を達成している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・卒業、入学、入社などの準備がある2～3月を大きなマーケットとして捉えている。2月に大きく出遅れた分を3月にばん回しており、総体的に大きくは変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商品本位で購入する客と価格に厳しい客とに2極化している。モチベーションと連動したニーズは安定している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・少子化の影響で入学需要は減少傾向にある。さらに、物価の上昇で景気が悪くなっており、客単価が落ちている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・商品の値段が上がっているため客単価は上がっているが、来客数が伸びていない。例年3月には動く春物商材の動きも悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・3月に入り新生活需要が本格化し、乗客数が増えているものの前年を若干下回っている。家電量販店以外でも新生活セールを行っているため、販売数量、単価共に年々下がる傾向にある。しかし、スマートフォンなどの携帯端末が単価、契約数共に伸びており、新生活セールでの減少分を補っているため、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	・依然として配車量は安定しない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・生産台数が一時的に増えたため、直近の収益は前年を超えている。しかし、足元の受注は伸びておらず、楽観できる状況にはない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・異動シーズンのため飲食店には動きがあり、店頭では値上げ前の特需がみられる。しかし、物価高騰による先行きの不透明さから、アルコール飲料は売上の減少が続いている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・目的を持って必要な物を買ってくる購入意欲の高い客が多くなっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油コストに大きな変動はなく、燃料油価格激変緩和補助金事業の補助額は縮小しているため、年明けから販売価格は高値で推移している。販売数量は前年割れが続いている。
		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102%、来客数は同100%である。3か月前と比べると来客数は好調とはいえない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・3月は送別会での利用が増えることを期待していたが、想定したほどは増えていない。単価がやや高いため売上は良いが、来客数は他の月と変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の予約件数は、新型コロナウイルス感染症発生前より少ないものの、今年の3月はここ数年と比べると良い。ただし、4月の予約件数は少ない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前とほとんど変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は多いが、宿泊単価が下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は微増し前年を超えたが、安価なプランしか売れず客単価が落ちている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前とほぼ変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年よりも雨などの日が多いため、通勤や買物などでの利用のほかに、入試・卒業式会場までの利用や歓送迎会での利用が多くなっている。
		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）	お客様の様子	・物価が上がっているため、客は経費を抑えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・行事に参加する機会が増え、髪を切りにくる頻度が増している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新築住宅の受注より、高齢者の住宅の建て替えやリフォームが増えている。
		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、テーブルコンロの販売台数が増加しているものの、金額の大きいシステムコンロ、エアコン、給湯器は減っている。リフォームは、屋内の簡便な修繕工事は増えているが、物価高騰の影響で高額なリフォーム工事は減っている。
		その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数は前月から変化がみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高の影響を受け、引き続き消費は落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・廃業、撤退による閉店が目立つ。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・送別会の月だが客は非常に少ない。客からは、各地の山林火災の被災者のことを思うと繁華街で飲む気にはなれない人が多い、という話を聞く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・米など食品類の値上がりが家計を圧迫している。客は価格を気にしながら買物をしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に10か月連続で前年割れしている。冬期間から続く建設業関係者の来店鈍さが要因とみている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・新作入荷フェアを開催しているが、前年と比べて来客数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーの決算が余り良くないことが影響している。また、オーダーストップの車が多いため、販売量の増加に結び付けられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・タイヤ交換の時期がずれており、例年よりも来店が遅くなっている。また、新卒の若い世代の購入予定の情報が少ない、来店がない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・決算期だが、新規来客数は3か月前より減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・運送料金が数か月で更に値上がりし、通信販売事業の送料負担の持ち出しが増えている。
		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	・以前は住宅やマンションを購入すると、家具やカーテン、照明器具なども新調するのが一般的だった。しかし、最近は使えるものは引き続き使い、できるだけ予算を抑える人が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は多少増えてきているものの、年度末や卒業式の時期にしては少ない。気軽な来店は期待できない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・全体的な売上は微減だが、日により変動が大きくなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・単価の低い商品の販売が多く、高単価の部屋は売れ残っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1～3月の個人旅行は前年より落ち込んでいる。4月以降の動きは前年並みに推移している。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービス、インターネットサービスの新規加入者数の伸びが想定以上に悪い。加入促進イベントの実施により、放送サービスの加入者数は増えたものの、窓口やWebでの申込みが少ない。インターネットサービスは、競合他社のセット割引に新規加入者が流れている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・前年、前々年の春は人の動きに勢いがあったが、今年はみられない。天候にも恵まれないため、来客数は前年を下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客はスーパーなど生活に必要な最低限のところにし、お金を掛けず、美容院代を節約している。
		その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・進学や就職のシーズンだが、入居者の親からは、物価高の影響で金融機関に金を借りているという話を前年よりも多く聞く。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・今月の売上額は過去最低レベルである。周囲でも小規模小売店、飲食店の廃業が多くなっている。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・米やガソリン、灯油など今必要な商品やサービスが前年より値上がりしており、客が買い控えをしている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月の大雪の影響で春の気分がないことに加え、今月も低温や降雪などで来客数が減っている。食料品や灯油、ガソリンなどの価格上昇の影響も少なからずある。
	×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく売上が上がらない。競合他社やネット販売店等にかかりのシェアを奪われており、既存の顧客だけでは売上を確保できない。顧客において新入社員が減少していることも大きく響いている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当社の居酒屋部門は歓送迎会等により来客数が増えている。新規客からは、生活費や昼食代が軒並み上がっているため、夜のプライベートな飲食は価格帯の安い店を選んで出費を調整していると聞く。実際に当社の価格帯の高い和食部門は来客数が減少している。
企業動向関連		-	-	-
(東北)		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米の高値が続いており、前年出荷した米に対する農業団体からの追加払いが見込まれている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規設備案件の引き合い等が徐々に増えている。

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・物価上昇による見積額の増加が了承される傾向にある。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・物価高に起因する消費者の節約志向に変化はないが、地域内で賃上げの動きが浸透し始めている。一方で、企業側の価格転嫁は進捗が遅い。インバウンド需要は旺盛だが、恩恵を受けているのは一部の業種に限られている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物は収穫前だが、米は需要、価格共に高止まりしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・期末時期特有の受注が伸び悩んでいる。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先での年度末の在庫調整による影響か、例年よりも減産ムードが強くなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体製造の顧客動向に変化はみられない。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高騰は続いているものの、販売価格に織り込むことができている。ただし、工事案件は少なくなっている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・改修、修繕工事は一定数あるが、受注量に変化はない。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の売上は前年を上回る見込みだが、景気が回復してきたという感じはない。製造業の主要取引先からの出荷依頼が増えない限り、景況感は良くならない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客に設備投資意欲はみられるものの、実施に移す様子はみられない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先とのやりとりのなかで、景気の良しあしに関して変化はみられない。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価高騰が止まらず、先行き不安のため消費意欲が減退している。広告市場は3か月前とほぼ変わりなく、広告費の縮小傾向が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・各社来期の予算がみえてきたなかで、広告予算を大幅に増やす企業は出てきていない。景気が上向いているとはいえない。
		経営コンサルタント	それ以外	・卒業、入学、転勤等により比較的大型の消費が見込める時期だが、こうした場面でも、消費者の節約意識が随所に働いている。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月に値上げを控えているため、今月は仮需要が発生しており、出荷は前年を大きく上回っている。しかし、実際の市場では物価が上昇傾向にあることから、消費控えが起こっている。飲食店の集客状況からもそれがうかがえる。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経理担当）	受注量や販売量の動き	・米や食品の価格上昇が続いており、受注量は前年をやや下回っている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高騰が売上に影響している。また、3月は新幹線のトラブルが多く、駅の土産売場の売上に響いている。
		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続いている上、落ち込み幅も徐々に大きくなっている。
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・集客が見込める大きなイベントもなく、観光シーズンでもないため、来客数は期待値を下回っている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力の印刷物の発注量が激減している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の動きは、業界に関係なく良くない状況が続いている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物価高騰による客先の見積査定の遅れと金額交渉の長期化により、契約が予定時期より遅延している。
		建設業（従業員）	それ以外	・受注量に変化はないものの、建設費高騰等の影響で事業予算内に収まらず、計画中止になる案件が複数出ている。

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
		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。小売業、サービス業は好調を維持している企業が多い。製造業は相変わらず売上等が伸びず、ここに来て建設業も一部の顧客で業績が悪化している。全体としての景気はやや悪化傾向にある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年並みの受注実績を確保することが難しい。企業の設備投資は前年よりも若干減っている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・3月は観光客が少ないため、観光消費が減少している。
	x	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に発注工事が低調で、需要は落ち込んでいる。
雇用関連		-	-	-
(東北)		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・来期に向けた計画が固まり、企業が求人動きを強めている。採用者数自体も上向いてきている。
		アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・自治体の来年度の委託に係る予算が増額されている。人件費の上昇分とみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年度末で広告の動きが活発になり、売上も前年を上回っている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・飲食業は例年どおり学生が卒業してアルバイトを辞めるため、新規求人が出ている。卸売業やサービス業、建設業では、慢性的な人手不足が続いており、求人を掛けている。製造業は米国の関税政策の影響で不透明なところがあり、採用活動を見送っているところがある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前から変わらず、前年比約80%で推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の求人数に動きは見られない。
		新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・雪解けとともにインバウンド需要が回復傾向にあり、観光業界に回復の兆しがみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・販売など一部の業種では人手不足に起因する求人活動が活発である。製造業は、原材料価格の上昇分を価格に転嫁できず、採用意欲が低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に前年同月比で減少が続いており、有効求人倍率は横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は横ばい圏内の動きが続いている。
		学校〔専門学校〕	求人数の動き	・専修学校での採用活動が解禁されたが、例年並みの求人数を確保できている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で10%以上減少する月が3か月続いている。
		x	*	*

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・各店舗の来客数が前年比105%程度や前年をやや上回る程度を維持しており、これらが下回る要素は今のところない。
(北関東)		スーパー（総務担当）	単価の動き	・4月から各種商材が値上げされるため、まとめ買い需要があるとみている。このままの売上なら景気は回復すると考えるが、4月に入りどう動くか次第である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・この先も、インバウンドや値上げの影響もあるかもしれないが、まだ良くなっていくと考えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春になり、イベントが増えてくると来客数も増えるため、景気が悪くても、それなりに来客数は見込める。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍後の春休みとしては、国内客の動きが良くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は、梅まつりもあり、高単価、高稼働で販売できている。また、料飲部門も謝恩会や送別会での利用が増えているため、やや良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今は見積み時期なので、依頼が日々増えてきて、やや良くなっている。

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
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・例年と比べて、インバウンドが加速している。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も全体的に人の動きが良かったので、前年同月と比べて10%の増収である。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・インフレは勢いを増しており、4月から美容商材の値上げを言い渡されている。当店で5%の価格転嫁の時機を見計らっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・3月に入って冷え込みが続き、客の動きは悪い。ただし、商店街を歩行者天国にした恒例の桜まつりには多くの人出があり、出店の売上は前年を大きく上回っているものの、個別の店舗への入店客は少ない。
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・桜の開花の季節になった。各家庭の財布は小さな口でしか開いていない。米、野菜等は高値で推移しているため、余り手が出ない。青果物も調味料も下がる気配はないため、買い控えが多い。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・食料品の価格上昇に伴い、客単価、商品単価は伸びているものの、買上客数の減少がみられ、慎重な消費行動が継続している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・目新しい物や話題の物は、高額であっても購買の動きは変わらずみられる。その反面、季節を問わず利用できる物を買求める工夫や、購買数を絞るなどの節約志向も見受けられる。以前からみられた堅実な購買活動は続いている。
		百貨店(店長)	お客様の様子	・物価高の影響が徐々に大きくなっている印象を受けている。客の購買行動に大きな変化はないものの、商売の風向きとしては、良くなっている傾向にはない。米国大統領の打ち出す政策も含め、少し先の予測がつかないことへの不安を感じている人も多いようである。
		家電量販店(営業担当)	お客様の様子	・来客数が減少し、客単価が前年比95%となっている。消耗品等のプラス販売の強化もしているものの、苦戦している。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・この6か月くらいは自動車販売は減減し、サービス部門の売上高は増増で推移している。全体の売上は減少し、利益は横ばいである。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売台数は堅調なもの、受注残は減少傾向である。
		住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・依然として低価格品の売行きは良いものの、それ以外は不振である。物価高に対する防衛意識は依然として根強い。
		その他専門店(総務担当)	お客様の様子	・見積件数が少ない。
		一般レストラン[居酒屋](経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないものの、年度末の割には団体客が少なく、客単価も低迷気味である。
		その他飲食[給食・レストラン](総務)	単価の動き	・備蓄米の入札が実施されたが、どの程度価格に反映されるかは見通せない。米価は当面高止まりが続くとみられるほか、食材費は全般的に上がっており、給食事業における収支確保は厳しい状況となっている。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・春先だが動きは余り変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年なら3月は送別会等で利用客が増えてもよいはずだが、今年は物価上昇等でタクシー利用はぜいたく品になったようで、昼も夜も利用客が減少している。インバウンドがない地方の状況はひどい。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・季節要因もあるが、客からの利用料金の見直しや解約申出が増えている。物価高の影響もあり、家計の見直しを背景とした申出が増えている。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・米価等の値上がりや物価高傾向が続いている現状では、良くなる材料がない。
		通信会社(総務担当)	来客数の動き	・例年なら2~3月が販売のピークだが、ここ数か月は来客数、販売数共に低値安定している。
		通信会社(局長)	単価の動き	・物価上昇は継続しているが、それに伴う賃上げ幅が小さいため、買い控えになっている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・寒暖差が激しく、降雪による臨時休園が複数回発生するなど、来園客への影響が大きい。また、ガソリン価格や諸物価の上昇により、余暇に対する消費は厳しくなっている。

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
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・価格高騰の影響から、消費金額を抑えようとする客の様子が見受けられる。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・現在、動きのある顧客層はほぼ外国人で、日本人客は少ない。全体的な数は横ばいである。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客の問合せが若干増えてきたが、なかなか成約には結び付かない。またアパート、マンション、貸店舗等の空室が目立っている。特に、店舗等は後継者問題なのかは不明だが、閉店や廃業した店が増えてきている。
		その他住宅[住宅管理・リフォーム](営業)	お客様の様子	・例年と変わらない年度末である。法人からの修繕の受注量は余り変わらない。
		一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・前年を基準とした売上達成度で比較すると、3か月前と比較して悪くなっており、単月比較でも前年を下回っている。例年になく3月の降雪が多かったため、肌感覚としては来客数は多かったものの、売上の増加にはつながらなかった。前年よりも国内、海外客いずれも来客数は多いが、比較的高価な物の動きが前年よりも鈍かったため、売上の伸びにつながらなかったと分析している。
		スーパー(商品部担当)	単価の動き	・売上、来客数共に前年割れが続いている。特に、客単価の落ち込みが大きい。生鮮食品を中心に食料品全般の値上げが大きく影響している。
		衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・客の動き、来客数が全くなく、追加するコメントが見当たらない。とにかく人が出てこないため、勝負にならない。本当に大変である。
		自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きが少なくなっている。また、道路を行きかう人や車の数も少ない。営業的には車両販売や売上全体も減少している。全体的に消極的な様子である。
		一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・団体の歓送迎会や宴会等が入っているものの、個人客の動きが鈍い。
		旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・毎年、春先の来客数は落ちるが、今年は予想以上の下降線をたどっている。物価高の影響が出始めたのかかもしれない。
		ゴルフ練習場(経営者)	単価の動き	・商品単価の上昇で、買物客の減少と買い控えが発生しており、売上は減少している。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・比較的暖かい日もあったが、降雪や降雨などの悪天候によりキャンセルが相次ぎ、クローズになった日も出ている。
	×	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・物価高への対応がことごとく遅れてしまっている。高い価格を提示せざるを得ないため、やはり買い控える客がいる。
	×	家電量販店(店員)	販売量の動き	・消費トレンドが下がっており、前年比では前月からの伸びが鈍化してきて、前月は94%だったが、今月は88%で着地となる。前年並みの商材は冷蔵庫とテレビで、それ以外の商材は前年割れしている。
	×	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・落ち着かない国内政権や米国政権の影響により悪くなる。
	×	住関連専門店(店長)	お客様の様子	・購入する物が安い物に集中し、付加価値商材よりも価格重視となっている。
	×	一般レストラン(経営者)	単価の動き	・来客数は減っており、客単価も低くなっている。余計な物は注文しない様子がうかがえる。
企業動向関連	-	-	-	-
(北関東)		一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・新規引き合いが増え始めるとともに、しばらく途絶えていた部品の注文が入る等、動きが出てきてはいるものの、十分な量ではない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・順調に受注が伸び始めている。最近にしては、少し珍しいことである。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・全体的には良好だと見受けられるが、3か月前と比べて一部企業では厳しい状況も増加している。引き続き、注視したい。
		食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・相変わらず、食品関係の価格上昇は激しく、資金負担が重いために廃業を検討する取引先も発生している。また、消費者も購入にシビアになり、単価は上がっているものの、数量は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今月は売上が増加しているものの、この先3か月は前年並みと予想している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・品物が必要な人は、値段が高くても買う傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くもなく推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先各社からの見積依頼はあるものの、なかなか受注につながらない。金額ベースも例年より低額になっている。
		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、取引先の様子がまずまずの状況だったが、最近は安値で安定してしまっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先が減産傾向にあるため、受注は増えていない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活用品の白物家電、インテリア用品、シェルフ、ラック等の物量は前年並みを確保している。インターネット通販向けの物量が増えている。ただし、車両不足や引っ越し便との競合もあり、協力会社の運賃高で利益は薄くなっている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の建物管理の入札は、諸経費高騰分を上乗せして臨んだが、前年とほぼ同じ落札件数で、ほっとしている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・特段、広告出稿は増えておらず、今のところ横ばいである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・大きな変化はないものの、地方ではマスコミ報道ほど賃金が上がっていないため、個人消費はかなり弱い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の在庫調整もあり、やや悪くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・米国政権の関税政策で自動車メーカーの生産調整があり、関連部品の下請中小企業の受注がずれ込んだり、減少したりしている。また、個人消費の低迷で物資輸送が減り、物流資材の中小メーカーの受注が伸び悩んでいる。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は年度末にかかるため、卒業式や入学式、進学での進物用や衣替え等を控えた衣料品には少し動きがあったようである。ただし、物価高でもあり、収入格差もあるからか、短時間のパートタイム、アルバイト等の募集が多い。製造業等は一進一退なのか衰退しているのか、社員数は変動ないし、減っているような状況である。住宅や公共事業関係も一進一退又は先細りのように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価高騰などの理由から、派遣求職者もシビアに賃金を比較して仕事を選ぶ傾向が強くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比が、増減を繰り返している。
	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・物価の上昇が際立っており、それに伴い賃金も上昇するとみているものの、消費行動が抑制されたり、購買意欲が上がったりと各方面で状況が異なる。	
	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・正社員希望者が増加しており、全業種で派遣採用が伸び悩んでいる。	

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

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〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、売上は20%、来客数は30%程度増加している（東京都）。
		一般小売店〔生花〕（店員）	販売量の動き	・3月は卒業式、送別、お彼岸と花を贈る機会がとて多いため、例年同様に3か月前よりは来客数が大きく増え、販売量もとても良い（東京都）。
		高級レストラン（経理担当）	競争相手の様子	・建築コストが高騰し続けており、投資回収に合理性を見いだすのが困難ななか、近隣施設では計画どおり建設や新規投資が行われている。周辺の投資環境は良くなっている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年に入って1月は余り良くなかったが、3月になり徐々に来客数が増えている（東京都）。
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・当社だけを見ると、とても良くなっている。しかし、周囲の飲食店は皆口をそろえて悪くなっているという。米や日用品が値上がりし、外食を控えている様子が見受けられる（東京都）。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（役員）	単価の動き	・売上単価の上昇に加え、1～2月は休日が多く、給食ではパートを多用しているため、人件費が低下して収益が大幅に改善している（東京都）。
		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110%となり、やや良い。また、3か月前と比べると1.5倍以上となっており、良くなっている。決算月のキャンペーン展開を行っている競合他社も多く、子育てグリーン住宅支援事業による政策面での後押しもあり、客が動いている。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が、週末を中心にとても良く、来街者数も、若い人を中心ににぎわいを見せている。桜が咲いていないにもかかわらず桜祭りを開催しているが、新型コロナウイルス感染症発生前よりも多くの人々が来ている。冬が寒かったので、今春は上向き傾向である（東京都）。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	来客数の動き	・今月は購入の見込み客ではなく実際に購入する客が多く、売上も前月より伸びている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前までは非常に来客数が少なく、販売も難しく売れていなかったが、このところ来客数も多少増え、成約に結び付くようになっている。良いとまではいかないが、多少変化がみられる（東京都）。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	お客様の様子	・店頭部は、近くに競合するディスカウントストアなどができたにもかかわらず、多くの客が来店しており、単価もある程度保っている。全体的に若干落ちているものの、それでも健闘している。外商部に関しては多くの案件、特に官公庁案件をたくさん受注していることが大きな飛躍の要因になっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り販売客数が前年を上回っていることに加え、価格上昇の影響により売上が伸長している。インバウンドは継続して伸びている（東京都）。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・野菜と果物の相場が高いことと、米が非常に売れていることが全体の単価を押し上げて、買上点数の減少分をカバーしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・買上点数こそ回復していないが、購買頻度が微増している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・野菜の価格が下がり、買いやすくなってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が101.5%と、暖かくなって上向いている。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と比較して売上自体は上向いている。	
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数は変わっておらず、客が買い控えをしている様子が見受けられない（東京都）。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・気温の上下はあるが、入出が確実に増えてきており、来客数だけではなく買上点数の増加にもつながっている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・問合せが増えてきている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ドレス事業におけるブランド別新商品の売行きが計画比105%と好調に推移している。着物事業については、集客セールが計画比120%と好調である。主力2事業がけん引し、年度計画の水準に達しつつある（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売が好調で、前年の販売台数を大きく上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・公定歩合の引上げにより4月から金利が引き上がることに伴い、低金利の商材が売れている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・3月は自動車業界にとって最需要月で新車、中古車、サービス、金融共に売上が伸長している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・暖かくなってきたため、活気が出てきて集客が多少上がっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・売上の最も少ない3か月前と比べれば断然良くなっている。来客数も3月の方が3～4割増えており、それだけ売上がつながっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・春休みに入り、近隣の大規模コンベンション施設でのイベントが非常に増えている。人気テーマパークの客もたくさん来ており、宿泊の稼働状況は非常に良い。また、歓送迎会を中心に宴会予約もたくさん入っており、3か月前よりもやや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今冬のスキーシーズンは降雪に恵まれ、スキー客が販売量をけん引した（東京都）。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3月に入り一気に需要が増えている。午前中はほぼ病院の送迎で、駅では会社訪問での送迎があり、うまく仕事がつながっている。夜間の飲み屋からのオーダーは少ないが、長距離の客がいて助かっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べると、サラリーマンの需要が増えている（東京都）。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・家族連れで来て申し込むパターンが増えている。このような客は解約率が低く、優良な客である（東京都）。
		通信会社（経営企画担当）	お客様の様子	・案件数、受注数が少しずつ戻ってきている（東京都）。
		ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・前年比では売上が5%くらい伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3か月前の年末と比較すると、来場者数は1%増加とほぼ横ばいである。1～2月と寒い時期の集客が厳しかったので、ようやく回復したところである。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・気候が良くなってきた。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・経済に対する政治の動きが鈍い。このままで良いわけではないので、もう少ししっかりしてほしい。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規案件が幾つか入ってきている。
		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。インバウンドを含めた観光用ホテルを扱っているが、かなりインバウンドが増えてきているため、これからホテルの稼働率もかなり上がってくる。一方、建設業では、資材価格や人件費の高騰により、公共工事を含め、スムーズな受注ができなくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3月期末のため、契約が多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・相変わらず富裕層の新築1棟アパート購入意欲はあるように見受けられる。また、インバウンド向けホテルはハイシーズンということもあり、好調である。
		一般小売店 [家電]（経理担当）	販売量の動き	・年度末で仕事はそれなりにあるが、販売の方は静かである。スイッチ交換、コンセント工事などの細かい仕事は忙しい。
		一般小売店 [食料雑貨]（経営者）	それ以外	・変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・年度末のため法人関係の納品物が僅かながら増えている。その反面、個人消費が非常に良くない。総じて低い状態の前年並みである。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・需要が減っている。受注が例年より少ない。
		一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年よりも少なく、売上も微減している。仕入価格の高騰、人件費の増加でやや厳しい。
		一般小売店〔傘〕（店長）	販売量の動き	・新入学を迎えるが、動きが鈍い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・目立った大口のギフト需要がなく、売上は減少しているが、来客数は前年並みである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・新規受注がなく苦戦している。これからの時期にこれでは先行きが心配である。何とか受注を増やさなくてはと頑張っているものの、競合他社も多く、なかなか獲得できない。そのため、景気が良いとはいえない（東京都）。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・食品は4月の値上がりアイテムに反応があり、事前にローリングストックとして購入する客も多い。シビアに価格をみている様子がうかがえる。インバウンドは引き続き売上の2割ほどを占めており、平日、週末を問わず来客数が多いが、値引きアイテムを夕方に購入しに来るなど買い方に変化がみられる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・季節商材であるファッション関連の動きは良いが、訪日外国人による売上の伸びは落ち着いてきている。値上がり傾向の影響か、食料品の動きが活発ではない。全体的に、景気は停滞傾向にあるとみている（東京都）。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・一部高額品の動きがあったものの、天候不順に伴い春物衣料の動きが悪いためファッションが苦戦しており、全体で想定に届いていない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・国内客、インバウンドを問わず、高付加価値消費への高いニーズは変わらない。一方で物価高の影響もあるのか、一般の食品などは力強さに欠ける。また、低温が続いた影響で、春物ファッションのニーズが本格化するまでにはまだ時間が掛かる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月に入り、売上の伸びがやや落ち着いた感がある。食品物販や飲食店は好調ではあるものの、ファッションの売行きが伸び悩んでいることが原因の1つである（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は降雨日数が多く、気温の変化が大きかったこともあり、来客数が伸び悩んでいる。アパレルでは春物衣料の動きが鈍い上にオケーションニーズも動いておらず、雑貨も同様の傾向である。食品は価格高騰による買い控えが顕著である。
		百貨店（財務担当）	販売量の動き	・国内客、インバウンド販売量共に大きな変化はないまま推移している（東京都）。
		百貨店（企画宣伝担当）	販売量の動き	・気温が上がらず、雪も降るなど天候が不安定ななか、春物衣料の動きが鈍い。
		百貨店（管理担当）	販売量の動き	・来客数が若干減っており、購買額や買上点数も少なくなっている（東京都）。
		スーパー（店長）	それ以外	・値上げの影響があるなか、米は他店と価格を見比べながら購入を決めている。他の商材については仕方なく購入しているような状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数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依然として続いている（東京都）。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・生活防衛意識がまだ強い。販売量、来客数は依然として前年を下回っているものの、単価の上昇傾向が継続しており、単価の上昇分が販売量、来客数の減少分を若干上回っているため、売上が伸びている。しかし、特売の構成割合が増えているため、利益率はやや低下傾向である（東京都）。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・野菜の相場高が継続し、米も前年度の倍の価格ではあるが、買いためも含めて数量が伸びている。酒も4月から値上げされるため、買いため需要がある。

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
		スーパー（食品担当）	単価の動き	・来客数は微増にとどまっているが、単価が上がっているため、売上が増加している（東京都）。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・平日の来客数が減っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年に入り、売上は前年を僅かながら上回っている。客単価も多少は上がっているが、景気が良くなっている実感はない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年3～4月の新年度は人の入替えにより新しい客が増える。気候も穏やかで客足が伸びるため、売上も若干期待できる。しかし、落ち着いてくると物価高などの影響により消費が伸び悩み、結果として余り変わらない（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・キャンペーンが奏功したことで、値上げも影響して、売上が好調に推移している（東京都）。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は3か月前と同様に好調に推移している。商品単価が上がり続けているなか、販売量は変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物価上昇の影響により、単品の単価は上がっているものの、複数購入の買い控えがあるようで、買上点数が減少傾向にある（東京都）。
		コンビニ（従業員）	来客数の動き	・来客数に大きな変動はない。景気に特段の変化はないが、春休みに入り、子供や学生などが外出することが増える。外出機会が多くなれば一時的に来客数が増え、販売量が伸びる可能性がある。
		衣料品専門店（役員）	販売量の動き	・月初めは気温が低く、春物の出足が悪かった。中旬以降暖かくなり来客数は増えたものの、依然として客単価が低い。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前月同様、来客数に大きな変化がなく、この先も厳しいと予想している。新生活のシーズンだが、前年より問合せが少ない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・訪日旅行客の来店が増えているが、為替の動きに反応して高単価商材が前年同月比で低下している（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が余り芳しくない。客の来場は結構あるものの、なかなか成約に結び付いていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲は3か月前と変わっていない（東京都）。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が減っている（東京都）。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・客は価格に非常に敏感で、景気が悪くなり、いろいろな物価が上がっているため、整備料等を相当値切ってくる。全体的な整備でも、トータルの金額から更に引いてくれなどと、価格に対して客が厳しくチェックしているため、景気は良くない（東京都）。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・花粉がかなり飛んでいるため、売上、利益はカバーできているが、来客数が芳しくない。
		その他専門店 [貴金属]（統括）	単価の動き	・以前からの値上げにより購買単価が上昇し、売上は改善している。景気は良い状態ではあるものの、3か月前と比較した場合、大きな変化はない（東京都）。
		その他小売 [生鮮魚介卸売]（営業）	単価の動き	・仕入価格が高騰しているが、それ以上に品薄で商材を十分にそろえられないことが困る（東京都）。
		高級レストラン（営業担当）	来客数の動き	・3月実績は前年比で売上93.7%、来客数85.1%、客単価110.1%である（東京都）。
		高級レストラン（役員）	それ以外	・前月に引き続き、来客数、予約数、売上も良い状況だが、仕入原価、経費のコストアップにより利益的には厳しいままで、変わらない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・大手法人利用が主なので、利用は好調に推移している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・輸入卸販売部門は、季節要因と展示会出展の効果がみられる。料飲部門は、季節要因とメディアの取材による露出の増加が考えられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・値上げラッシュへの抵抗感が始めているかもしれない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月の販売量は、前半はまあまあだったが、後半になって若干上向いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔カフェ〕（経営者）	販売量の動き	・インターネット販売を始めるところ、地元に限らない販路拡大につながっている（東京都）。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は以前より増えているものの、1人当たりの注文数の減少や、日本酒でより安価な銘柄を注文する客が増えるなど、少しでも飲食費を安く済ませようとする傾向が高まっている（東京都）。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末と比べるとほぼ変わらない動きに戻っている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が続いているのに、一向に賃金が上がらないため大変である。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・全体的に単価が上がってこない（東京都）。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前は忙しかったが、それ以上になることはないため、今は余り変わらない（東京都）。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・例年、年度末は機器の受注及び工事等が増加傾向にあったが、今年は機器等の値上がりにより増加にはなっていない（東京都）。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・小規模ながら引き合いが複数あり、見通しは明るい（東京都）。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・繁忙期のため前月比では伸長しているものの、前年同月比では未達であることから、繁忙期がなだらかになっているとみられる。一概に景気が上下しているような感覚はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入、コース変更共に家計における無駄をできるだけ排除し、必要最低限の内容を選択する傾向は相変わらず強い。
		通信会社（経理担当）	お客様の様子	・4月にどのくらい賃金が上がるか不透明であるため、買物は様子見ムードである。
		通信会社（経営企画担当）	販売量の動き	・単価の低い商材に流れており、期待したほど利益が出ていない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・インフラ更新として光ファイバー化される新規エリアが5月から営業可能となるが、それまでは状況が好転する可能性のある要素が少ない（東京都）。
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・BtoBビジネスに関しては好調であるものの、BtoCではオンライン窓口化の影響も大きく、来客数の減少がマイナス要因となり、大きな変化はない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・期末ということもあり、小売等は様々なセール等を行っているが、それほど景気回復の兆しはみえない（東京都）。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・賃上げや政府の景気対策で景気マインドは上がっていくと予測されるが、実質賃金は引き続きマイナス傾向であり、プラスマイナスゼロである。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（従業員）	お客様の様子	・大きな変化がみられない。客単価も変わらない（東京都）。
		その他レジャー施設〔総合〕（経営企画担当）	単価の動き	・依然として物価の上昇傾向が続いているが、客の動向は堅調であり、値上げに対する稼働の低迷等は見られない（東京都）。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	それ以外	・今期から機械のメンテナンス費用が増加する。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・業務量はほぼ横ばいである。個々の案件により利益率にばらつきはあるものの、トータルではほぼ変化はない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来店比率が若干悪くなっており、買い控えも発生している。客は買物に対して非常に慎重になっており、できるだけ単価の低い物に注意を払っている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・公共料金、ガソリン価格、食材などの値上げが続いており、客の財布のひもが固い。
		一般小売店〔書店〕（総務担当）	お客様の様子	・2024年度は円安の期間が長かったために経費がかさみ、例年と比べて年度最終月に予算が残らなかった。売上を上げることが難しい（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・辛うじて前年は維持しているものの、全てのカテゴリーにおいて伸び率が鈍化している。賃上げに関する報道が多くみられる一方で4月からの食料品全般の値上げ、米価の高止まり、電気、ガス、ガソリン代などの補助金終了、物価高報道の過熱により消費マインドが冷え込んでいる（東京都）。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・春節と花見シーズンの端境期で外国人客の来店が減少しており、インバウンドの伸びが鈍化している（東京都）。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入って外国人の来客数、売上が共に厳しい状況が続いている。特に、韓国からの客が大幅に減少しており、売上にも大きなマイナスの影響となっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月前半は低温の影響もあり、国内売上は低調に推移した。中旬以降は気温の上昇に伴って復調することを期待していたものの、これまでのような動きには戻らず、動きが芳しくない。インバウンドも同様の動きを見せており、潮目が変わったように捉えている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前には前年比50%以上伸びていた免税売上が、今月は微増まで落ち込んでいる。その影響もあり、全体をけん引していたラグジュアリー売上は前年並みまで鈍化している。国内需要も、気温が上がり春物衣料が停滞している（東京都）。
		スーパー（ネット宅配担当）	販売量の動き	・野菜の価格高騰や各種食品の値上げの影響で、販売点数が落ちてきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・同一商圏内にまたしても同じ看板のコンビニがオープンした。その上、アルバイトの時給アップ、社員のベースアップで利益がほぼ出ない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・花見の季節になったので少しは人出が増えるかと見込んでいたが、先週末は多少良かったものの今週は前年を割っている。客単価が非常に低い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当社が運営しているコンビニのブランドバリューもあるかもしれないが、少し暖かくなってきたにもかかわらず来客数が伸びていない。加えて、4月からの値上げの影響で、余り無駄遣いをしない様子が見受けられる。
		衣料品専門店（従業員）	販売量の動き	・今年に入ってからまだまだ横ばいが続いている。物価高が当面続くとみられるため、余計な物は買わない流れが出てきている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・複数回来店して購入に至るケースが増えている。物価高や実質賃金の低迷が消費に影響している。同じ物を買うなら少しでも安く購入したいという消費者心理になっており、単にサービスが良いとか店員が親切だからというだけでは、購入する決定打にはならない。競合店を見てから決める消費者が増えている。
		乗用車販売店（営業）	お客様の様子	・以前よりも、客から、今はお金がないから車の購入は厳しいという声を聞くようになった。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・購買意欲に関して、外国人客には勢いを感じるが、国内客からは全く感じられない（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の外出に掛ける費用及び頻度が減っている。提供メニューの仕入価格がどんどん上がり、経営的にもうまくいかない。物価の上昇に伴って減税や賃上げ等を進めてもらわないと、生活及び消費がなかなか活性化されない。至急の景気対策を打ってほしい。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・毎年実施している団体旅行案件において、物価上昇の影響により旅行費用が増大したために中止となる団体が発生している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・基幹サービスは微減が続いており、新商材についても販売の動きが鈍い。スポーツの開幕など、この時期ならではの関連コンテンツにも、売上をけん引するほどのインパクトはない（東京都）。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇の影響で、客がより経済的負担の少ない料金プランを選択するケースが増えている。

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
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・仕入価格がまだ値上がりし続けている。一方で、販売価格はなかなか値上げできないため、利益が減っている（東京都）。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年比では大きく実績をショートしている。これは特定の地域に限ったことではなく、全体への影響である（東京都）。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・無料イベントの参加は増加傾向にあるが、500円の有料イベントには参加しにくいようである。例えば、同じ建て付けでプレゼント付きの謎解きイベントを行うと、参加率は8割ほど下がり、なかなかコト消費も厳しい状況である。ストーリーを作り、タレントを呼んだイベントでは集客率が急に上がるので、何らかのストーリーが重要と考えている。
		その他レジャー施設〔映画〕（営業担当）	来客数の動き	・物価上昇が止まらず、それに賃金上昇が追い付いていないため、短期的に消費に消極的になっている（東京都）。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	販売量の動き	・仕入価格の上昇による販売単価上昇が客の購買意欲を低下させ、関連の売上が伸びない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・当社の主力部門である橋りょう設計部門の売上が伸びない（東京都）。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・新年度を前にして建築業界にも一服感があり、建材需要に伸びがみられない（東京都）。
	×	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新車販売をしているが、金利上昇や車両価格の値上がりで、客の来店や相談は少ない。一方で、購入予算が抑えられる中古車が好調である（東京都）。
	×	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・物価の上昇により販売量は横ばいである。
	×	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で5%減少している。降雪や強風の影響もあるが、暖かい土日でも前年を割っている。
	×	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・物価の上昇は止まらず、中小零細企業で働く人や年金生活者には厳しい状況が続いている。平日のゴルフ場は高齢者が多く、来場回数が減っているため、平日の利用者が増えていかない。
	×	ゴルフ場（経理担当）	来客数の動き	・3月は降雪によるクローズが3日あり、稼働率低下の一因となった。来場者の中心が会員であることと、寒い日が多いなどの季節要因もあり、平日の稼働状況は著しく低迷している。例年であれば、3月に入ると一定のビジター来場があるが、今年の落ち込みは近年みられない水準であり、物価上昇、実質賃金低下から生活防衛を意識する動きはかなり強い。止まらない物価上昇により営業費用はかさむ一方で、固定費の回収も容易ではない。特に、3月であっても暖房需要のため光熱費の負担が増えるなか、燃料油価格激変緩和対策補助金の縮小が大きな痛手となっている。「楽しい日本」からは到底かけ離れた状況にある。
企業 動向 関連 (南関東)		*	*	*
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年度末ということもあり、今月は受注量が増えている（東京都）。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月は売上、受注共に良い数字だが、これは年度末の影響である。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・年度末に向かって、突発ではあるものの受注量が増えている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・このところ再開発物件が増えてきて、当社製の省力化機器が採用されるようになっている。工期の短縮と人手不足に対応した空調関連機器である（東京都）。
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・AI関連製品の受注拡大が継続しており、景気としても少しずつではあるが良くなっている。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注が持ち直しており、新規案件も増えてきている。
		建設業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・受注量は増えているものの、相変わらず燃料費の高騰が続いているため、いまだに大変厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・インバウンドは引き続き堅調であり、宿泊需要は拡大が見込まれる（東京都）。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札もほぼ終わり、売上見込みが確定している。前年度よりやや増える予定である。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・順調に受注できている（東京都）。
		その他非製造業〔商社〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注実績からみてやや良くなっている（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・変わらないと回答したが、安定しているわけではなく、先が読めない状況である（東京都）。
		繊維工業（従業員）	それ以外	・国内では一般消費者の財布のひもは今なお固く、小売市場全般としては決して明るいとはいえない。ニット製造業にとっても、依然として厳しい経営状況が続いている（東京都）。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・米国による日本経済への打撃が中小企業にまで影響するとなると怖い。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺印刷の仕事をしている。店頭のほか、インターネットで若干販売している。ゴム印は少なくなっているが、印鑑の方は会社設立が少し増えてきているため、総合的には変わらない（東京都）。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・化粧品容器、医療品容器共に受注の低迷が続き、回復がみられない。海外生産中の金型移管という話もあるが、まだ具体的になっていない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国政権の関税政策の動向により先を見通しにくい。受注量が増えてこない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・米国大統領の自動車への追加関税の影響が不透明である。国内の自動車生産にも大きな影響を及ぼす可能性が否定できない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物価が上昇しているが、まだ民間ではそこまでの予算が付いておらず、落札できない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・賃上げ実施の機運の高まり、上昇が続く物価に対応する原資となる運賃の値上げを荷主と交渉中であるが、回答に時間が掛かっており、厳しい状況に変わりはない（東京都）。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きは変わらない。車両価格や燃料代が高騰し、値上げ効果も薄いなかであるが、ベースアップを実施している（東京都）。
		輸送業（経理担当）	それ以外	・燃料費や人件費の高騰が続き、収益が薄いことに加え、車両の入替え時期を迎え、更に厳しい状況である。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・現在は閑散期で物量は平年並みだが、燃料価格の高騰は続いており、収益が伸びていない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・成約件数は前年同期割れの状況が続いている（東京都）。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃貸の動きは余り変わらない。ここ数年、来店客が減少している。インターネットの時代となり、物件によっては20件以上の問合せがあり、全てメールでやり取りする客の対応は大変である。物件を見ないで申込みを受け付ける業者もあるようだが、当社では行っていない。1週間先に内見するからそれまで待つてほしいという客など困ったものである（東京都）。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・人件費や物価の上昇が続いている。不動産取引価格も高値を維持している（東京都）。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ビル賃貸においては保守管理費、清掃費、修繕費等が物価、人件費の高騰により値上げ要請ラッシュが続いており、受け入れざるを得ない状況にある。一方で、賃料についても入居希望テナントの交渉のなかで上昇基調にあるなど、価格転嫁は進んでいるが、インフレも気に掛かる（東京都）。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・クライアントには飲食店や小売店が多いが、インバウンドに波がある。平均すると来客数などは変わらないようにも見えるが、利用額は減少傾向にあるようである（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
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・物価の上昇で仕入価格が上っているが、それを受注額になかなか反映できていないため、利益が増えていかない。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・期末の駆け込み需要が薄い（東京都）。
		税理士	それ以外	・帰り道に近隣駅までの商店街を歩きながら飲食店を外から見ると、特に飲み屋などで客入りが、新型コロナウイルス感染症発生前までは回復していない。客が入ってはいるものの、あふれるほどではなく、これで経営していけるのかという状況にみえる（東京都）。
		税理士	取引先の様子	・米国大統領の関税政策に敏感に反応して株価が低迷し、日本銀行の金利も据置きとなり、円安の状態は変わっていない。大企業の賃上げは驚くほどだが、中小企業の賃上げはもう少し先になるとみている。物価の上昇は激しいが、減税で乗り切れるとは考えられない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・助成金を活用したい会社が多く見受けられる（東京都）。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先から、物価高によって消費者に買い控えの傾向があるように見受けられるとの話を聞いている。
		税理士	取引先の様子	・米国大統領の関税政策に敏感に反応して株価が低迷し、日本銀行の金利も据置きとなり、円安の状態は変わっていない。大企業の賃上げは驚くほどだが、中小企業の賃上げはもう少し先になるとみている。物価の上昇は激しいが、減税で乗り切れるとは考えられない。
		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	・問合せが増えてきており、取引量も例年の年度末以上に増えている。ただし、外注費等の値上がりもあり、利益は回復していない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げ交渉の進展はない（東京都）。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・原材料、包装資材の高騰に伴って値上げしたが、客の買い控えが発生している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	受注価格や販売価格の動き	・年度末の繁忙期だが、案件自体が非常に少なく、前年の数字を大幅に下回っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状、僅かに減少した程度だが、3月一杯で取引が終了するものもあり、取引量の更なる減少が予想される。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・いろいろな物が値上がりしているが、給与所得が上がっていないので、これから少しずつ消費が落ちてきて景気が低迷する。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良いといっても人手不足からくる忙しさである。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格に敏感で、販売価格が安価な方に引き合いがある（東京都）。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・資材や燃料費、人件費が高騰しているが、中小企業にとっては価格転嫁は難しく、赤字が続いている。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の様子で、不動産業は建売の売行きが少し低迷してきている。価格は高止まりしており、いまだに資材高騰が続いている。建設業も、材料価格の高騰や人手不足が特に顕著になってきて工期が長期化している分、利益の減少につながっている。飲食業はやや持ち直しているが、時給を上げないとアルバイトの人手を確保できない。運送業では、燃料費の高騰と物流の2024年問題により長時間労働ができないにもかかわらず、人手の確保が難しいため、利幅が落ち込んでいる。小売業は各種商材の値上げや米価高騰もあり、消費者が必要な物以外を買い控えている（東京都）。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当エリアの主要産業となる鋳物、機械製造業について、ここ数か月で明らかに動きが悪くなっている。元請メーカー等も現状では好転の見込みはないとのことであり、しばらくは低水準での受注が予想される。
		広告代理店（営業担当）	それ以外	・グループ会社の不祥事が売上に響いている（東京都）。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小の金属加工業、塗料製造業、自動車部品加工業いずれも受注は横ばいだが、多くの経費の増加、人件費の上昇圧力があり、厳しい対応を迫られている（東京都）。
	×	通信業（従業員）	それ以外	・株価の下落や、政府が外交にばかり力を入れて内政が進まないこと、財務省デモの発生などから考えると、悪くなっている（東京都）。
雇用 関連 (南関東)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・請負案件を中心とした外国人雇用の需要が堅調である（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全業種で人材募集依頼が増加している。それに対して求職者数は大幅には増加していないため、供給が追いつかない状況が続いている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・年度末で繁忙期ということもあり、人材の動きが活発化している。社員の後任での派遣需要や、各企業の年度末の駆け込み需要などでの人材活用が増加している。来年度に向けた動きも出てきており、求職者数も増加している。ただし、マッチングにおいては、企業側の求めるスキルレベルが高まっているため、なかなか成約しにくくなっている（東京都）。
		求人情報誌制作会社（営業）	求人数の動き	・求人者の動きからみると、景気はやや良くなっている印象を受ける。ただし、これは人手不足が解消されないためにやむを得ず求人募集をするケースなどもたくさんあるからで、景気が良くて増員するケースは意外と少ないかもしれない。それでも人材がいれば仕事があるという声もよく聞くので、その点では前向きな求人募集といえる。
		求人情報誌制作会社（広報担当）	採用者数の動き	・周辺では採用を強化する企業が多いように見受けられる。人員さえ増やせれば事業が展開できるというのは、景気が良い証拠である（東京都）。
		人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・慢性的な人手不足と後継者不足が重なり、今後は業務の縮小に着手せざるを得ない小規模企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と同様、堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3月末での退職希望者が多く、逆に4月からの求職者数は募集人数より少ない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・これまでは穏やかな増加がみられたが、今月は横ばいに転じている（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・製造業でのエンジニア不足が続いており、エンジニア派遣の事業では継続的に引き合いがあり、景気の良さがみられる（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人数は多いものの、欠員補充も多くあるため、売上拡大につながっているわけではない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は前年同月比で微減している。建設業の事業所からは、業績は堅調なもの、原材料、人件費等のコストが増加しているなかで、受注契約は数年前のままであり、原材料費上昇分を反映するための価格交渉を元請にお願いしているが、応じてくれないケースもあり、利益が少なくなっているとの声も聞かれる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原材料及び社会保険料を含む人件費の高騰に対して、中小企業では十分に価格転嫁ができていないという話を複数聞いている。また、特に若年層において転職に対する抵抗感が薄れており、中小企業では職場定着による技能の継承と向上に課題を感じており、採用難とあいまって事業拡大の足かせとなっている。景気拡大にも悪影響がある。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・幅広い業種から多くの求人が出ているが、条件、特に年齢面でなかなか見合う人がおらず、採用決定数は余り上がっていない（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・物価の上昇に歯止めがかからず、賃上げが追いついていない（東京都）。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・年度末の契約更新に伴い、派遣スタッフ側の都合による契約終了が多数発生している。後任枠を受注してもマッチする人材が見つからない（東京都）。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・3月末付けでの大量離職者が出ている企業がかなり増えている。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・景気が良いので求入を出さず事業者は多くない。反対に、欠員募集や求入を出しても応募がないため、求人を更新するケースは多い。管内の出版業からは、ユーザーの紙離れ、読書習慣の希薄化により本業の業績が厳しいために廃業するケースや不動産業に鞍替えする動きも見られる。製造業では、銀行の金利上昇により、予定していた環境に配慮した機械設備の刷新などが中止となるなど、設備投資を控える動きがみられる（東京都）。
	x	求人情報製作会社（経営者）	それ以外	・資金繰りが急激に悪化してきている。コロナ禍での借入れの返済が厳しく、賃金を引き上げるなどともないことである（東京都）。

5. 甲信越（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (甲信越)		その他サービス [葬祭業]（経営者）	お客様の様子	・今月は、第2永代供養墓が完成し、早速利用が始まっている。また、墓じまいの依頼や見積り、葬儀の依頼も非常に多い。
		スーパー（経営者）	それ以外	・前年比では売上は1%減少、来客数は10%減少となっている。近隣の居酒屋の閉店や1日に3回来店する客の老人ホーム入居等が原因のため、減少傾向はしばらく続く。ただし、4月1日から病院売店の仕事が増え、売店販売用の弁当20個、職員用の弁当20個、おにぎり20個を用意するため、4月は確実に前年と比べて売上は大幅に向上するため、楽しみである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・徐々に暖かくなり、来客数も若干上向いているため、これから花見の気分も出てきて売上も若干伸びていく。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数は回復基調にある。ただし、相変わらずデザート等のし好品は不振が続いている。生活に余裕が生まれれば、ついで買いが増えて小売が潤う。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・春先の需要に合わせて来客数や客単価共に、前年実績を超えており、景気は良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候の回復以外に特に大きな要素は見当たらない。時期的に来客数は増えているものの、大きな動きはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・物価高は続いているが、皆がやや慣れてきたようで、3か月前と比べると、レストランの単価が良くなっている。理由としては、新型コロナウイルスの感染拡大期間から、和食レストラン内の鉄板焼きをクローズしていたが、3月から再開して1万2000円、1万6000円という単価で販売したところ、予想以上に売れて、和食レストランの売上が前年同月比120%となったからである。しかも、高い方の1万6000円のコースが売れている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・イベント開催が増えており、人の動きは多い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は特に降雪が多く厳しい冬だったが、スキーシーズンが長くにぎわっている。
		その他レジャー施設 [ボウリング場]（経営者）	来客数の動き	・学生が春休みに入り、数多く来店している。ファミリー層も週末を中心に伸びている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の物価上昇マインドが強く、必要最低限の買物で済ませている。
		一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商材の動きは鈍く、発生業務件数も少ない。商店街の人通りも少なく、消費者の購入意欲がみえてこない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・物価高騰により、食料品や身の回り品の動きが鈍い。食料品に関しては、依然としてターミナル駅ビルの商業施設との競合が続いている。梅春物の衣料は堅調に推移している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・野菜、卵、米などの単価上昇で、買上点数は減少しているものの、客単価は若干プラスとなっており、来客数も堅調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・依然として、頻繁な値上げがあり、価格はそれなりに上がっているものの、数量的には特段変わっていない。客も値上げに慣れてきて、また値上げかという様子で、消費に対する変化はみられなくなっている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・自治体から省エネエアコンにかかる助成金が交付されているため、やや良くなっている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・需要時期のため既存客の代替車購入は一定数あるものの、新規客が全く増えていない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・前月同様、車検、一般整備は目標の1.5倍程度に増加している。車両販売は、3月というのに低迷しており、物価高などの影響で、車両を買換える客、控える客の2極化が進んでいる。
		その他専門店[酒](店長)	お客様の様子	・客の様子は3か月前と比べると、年度末であることや値上がり前の駆け込み需要がある。今後は値上がりによるデメリットが出る。本当に2極化が進んでいる印象があり、高い物、特に皆が欲しい物に関しては単価が高くて引き合いはあるものの、値上げに対して非常にセンシティブになっている様子もうかがえるため、単純には捉えられない。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・宿泊者数は新型コロナウイルス感染症発生前と同じくらいだが、日帰り宴会の人数は60%と減少している。ただし、平均宿泊単価は新型コロナウイルス感染症発生前と比較して147%まで上昇させることができたため、物価高騰や宴会の減少分を差し引いても、新型コロナウイルス感染症発生前と同様の売上と利益を出している。また、最近では1人旅など、宿泊料金が高額であっても、それぞれのスタイルで宿泊する客が増えている。
		旅行代理店(副支店長)	来客数の動き	・旅行需要の受注増加は変わらないが、世界情勢の変化が起因となり旅行を見送る客も多少出てきている。相変わらず国内旅行は好調だが、海外旅行は海外出張を含めて低迷している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ここ6か月間は前年比では84~90%くらいで推移している。今月については、前年比87%で終わりそうである。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・年度末や決算月ではあるものの、大きな動きはない。来月開始予定の新サービスを、新年度のスタートダッシュの足掛かりとしたい。
		通信会社(社員)	来客数の動き	・例年ピークとなる年度末でも、年々集客が減ってきている。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・前年と変わらない。
		ゴルフ場(副支配人)	単価の動き	・原材料の値上げが続くなか、価格転嫁ができない。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前月に続き、来客数はいまだ前年実績を割っている。客単価は上がっているものの、物価高が一因だとみられる。このまま米価高騰等で、おむすびなどの値上げが続けば、現状が続いて更なる来客数減少につながりかねない。
		乗用車販売店(総務担当)	お客様の様子	・客は米価高騰などを話題に出し、価格を気にする様子が見受けられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・客足が鈍い状況は前月から変わらない。祝い事や送別時期で利用が増加しているが、例年と比べて明らかに減少している。物価高疲れやぜいたく品への消費を控えている様子が見え始める。
	×	スーパー(店長)	単価の動き	・値上がりが進み、低単価品の購入が増えている。
	×	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・物価高がひどく、政策への諦めがある。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・物価高で急激にお金を使わなくなってきた。酒を飲む人が減っているだけでなく、ランチ客まで減っており、弁当を作るなどして積極的に生活防衛をしている。景気という意味ではかなりまずいことになっている。
	×	遊園地(職員)	来客数の動き	・春休みの学割キャンペーンなどを打ち出すことで、学生客への訴求を図ったものの、3月に入ってから降雪の影響を大きく受けている。
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 (甲信越)		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大口の受注が決まり、しばらくはその対応で多忙と なる見込みである。
		電気機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・現在は受注を確保できてはいるものの、この先は価 格上昇等もあり、多少不安がある。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上は前年より10%程度良いものの、相変わらず地 金の高騰が進んでおり、収益が圧迫されている。国内 のマーケットは相変わらず低調である。海外バイヤー の購入はほとんどが中古品である。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・工事内容、金額、期間等の問合せが、少しずつ出て きている。
		金融業（経営企 画担当）	取引先の様子	・取引先は観光業を中心に、活気が出る傾向にある。 ただし、物価高騰により、全般的に資金繰りは改善し ていない。
		食料品製造業 （製造担当）	受注価格や販売 価格の動き	・値上げをしたため、大手とは大分開きが出てきてい る。全ての物が値上がりしているなかで、消費者の財 布のひもは大変厳しく、やはり安い方になびいてしま う。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・前月より若干ではあるものの、受注件数が増えてい る。ただし、近々の単発受注が主なので、先行きは見 通せない。
		金融業（調査担 当）	取引先の様子	・非製造業は観光関連を中心に、需要は底堅さを維持 している一方、製造業は半導体関連の在庫調整の遅れ や米国の通商政策への対応等によるマインド低下が強 まっている。
	x	食料品製造業 （営業統括）	受注量や販売量 の動き	・業務筋からの引き合いが弱まっており、在庫が増え ている。
雇用 関連 (甲信越)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・どの企業からも人がいないかという問合せは多いも の、採用条件が変わらないため、採用に向けた打合 せが進まない。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・中小企業は賃上げに苦慮しており、新規社員採用に 慎重な姿勢となっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・2月の求人受理状況を見ると、管内主要産業の1つ であるサービス業のうち、労働者派遣業の求人数が前 年同月と比較して半減している。要因は、製造業の業 績不振、人件費の上昇等による求人の手控えによるも のとみられる。
x	-	-	-	

6. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (東海)		商店街（代表 者）	来客数の動き	・客の様子から判断した。
		一般小売店〔土 産〕（経営者）	来客数の動き	・個人旅行客の動きは新型コロナウイルス感染症発生 前に近い状態に戻ってきた。観光バスを利用した団体 客は50%程度の戻りで、特に高齢者中心のバス旅行が 戻っていない。当県には空港がないこともあり、イン バウンドは少ないままである。
		一般小売店〔酒 類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は僅かながら増加の傾向にある。た だし、客も予算を決めているようで追加のオーダーが 入らず、飲料の販売はなかなか伸びないという話を聞 く。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今月初め頃から親子連れで来店する客が多くなっ た。月の前半は即購入でなく下見という様子で売上 には余り結び付かなかったが、20日過ぎ頃からは売上が 少し伸びている。
		スーパー（店 員）	お客様の様子	・米の価格は毎月値上がりしているが、必需品のため 購買は継続している。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・大きな公園近くの店なので、花見時期は特に花見商 材の販売量が増える。
		スーパー（販売 担当）	来客数の動き	・米の価格について、当地区は関東圏に比べて安定し ているためそれほど影響はない。野菜の値段も大分下 がってきたため、購入量は増えており来客数も増加し ている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（支店長）	それ以外	・賃金がやや上昇し、企業の設備投資も若干増えている。地価も下げ止まりがみられることで、現状ではまずまずの状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回ってきており、値上げをした物が多いなか販売量は減っていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が増えた結果、販売点数が増えて客単価が増える好循環になっている。値上げによる客単価上昇もあるが、それを除いて分析すると、販売点数が増えている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・値上げの影響かもしれないが、客単価が上がっている。値上げがあったからといって買い控えも生じていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が1日平均10人増減すると小規模店舗の状況は一変する。10人増えた店と10人減った店の20人差は、行く末を考えると厳しくなる。平均客単価は730円程度である。来客数が増加傾向にあり、まだ道は開けると考える月となった。アプリクーポンによる販売促進効果は堅調である。30円引き程度のクーポンを気持ちよく利用できる接客が親切な店だけが生き残る時代である。
		コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・最寄り品を値上げした影響もあり、客単価が伸長している。
		家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・景気が良くなっているというより商品の値上げにより販売単価が上がっている。今月は冷蔵庫の入替え時期で処分品の動きが良かった。冷蔵庫や洗濯機は新品と処分品の価格差が大きいいため処分時期には売れやすい。物価高でその傾向が大きくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・顧客の動きは良いが、なかなか成約に結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1番の繁忙期としては物足りない売上だが、3か月前より良くなっている。ただし、3月後半になり客足が鈍くなった。
		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	・足元の来客数はおおむね堅調に推移している。
		観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンド需要の高まりに伴い、宿泊者数の増加傾向が続いている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・旅行しやすい季節となり案件は多い。花見目的の貸切バスツアーや新入社員のバス研修など年度初め特有の需要が目立っている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・春の行楽シーズンに突入し、団体旅行を中心に旅行需要は増えている。インバウンドの増加に伴い宿泊料が高騰しているが、それでも客は予約して旅行を催行している。しばらくはこの状況が続く。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・引越シーズンに伴い、新規申込みや新サービス移行の申込みが増加している。
		その他住宅【室内装飾業】（従業員）	販売量の動き	・年度末になって店舗の改装や工場の設備投資の工事を受注した。
		その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・天候が良くなり来客数の動きが増えている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は依然として多いが、値上げした割に客単価は相変わらず低く好調とは言い難い。
		一般小売店【結納品】（経営者）	単価の動き	・今月は天候不順の影響もあり来客数が少ない。
		一般小売店【高級精肉】（常勤監査役）	販売量の動き	・米国の関税政策が安定するまではなかなか見通しが立たない。
		一般小売店【生花】（経営者）	販売量の動き	・お彼岸の売上は前年比では20%減少した。年々若い人の墓参離れが進んでいる。卒業や異動、退職等の花束は逆に増えている。

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
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・決算月ということで動きに期待したが、かなりの値上げがあった影響で財布のひもが固くなっている。大企業を中心として所得の多い人はそれなりに消費を伸ばしており順調な様子だが、中小企業までは賃上げの波がまだ来ていない。大企業は良いが大半の中小企業は伸びていないため、結果的に景気は変わらない。
		一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	お客様の様子	・例年ギフト需要の多い時期だが、1品単価が下がってきている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・しばらくの間、景気は上向きで推移してきたが、ここに来て足踏み感がある。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・高額品に値上げがあったが前年比では若干プラスで推移している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・購入意欲は高く維持され、月後半のイベントでは高額品の自家需要が多くみられた。インバウンドの来客数は微減ながらも、単価が高く売上としては好調である。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・20代以下をターゲットにした化粧品は好調が続いており、若者の購買意欲は高い様子である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、売上増加にはつなげていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品の値上げが相次いだことにより、買上点数が鈍っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ダイレクトメールを出せば反応がある。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候に恵まれ、年始の頃は高騰していたキャベツや白菜が手頃に見える値段にまでなり、売上に良い影響を与えた。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・土日の来客数は増えているが、平日が少なくなっている。
		コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数が前年割れの店舗が見受けられるが、客単価の上昇により売上は前年を上回っている。この傾向は以前からみられ、しばらく続くと思われる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・春休みに入る中旬から下旬のタイミングで気温が高くなったこともあり、飲料やアイスなどの動きが良くなった。外出の機会も増え、おにぎり、サンドイッチや菓子パンなどの主要商品は客層を問わず販売数が多い状態を維持している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・インバウンドの来客数が顕著に増えており、特に夜間と土日の利用が多い。日本人客の利用傾向は変わっていない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月は寒暖差が大きかったが晴天に恵まれ、4月からのビール等の値上げに備えて買いためする仮需要も加わり、売上が前年並みに回復した。
		コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・今月売上は前年比101.6%で、特に客単価が前年比で好調である。物価高の影響が大きいと判断しており、景気判断としては、状況に大きな変化がなく安定している。
		衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・客の様子は、少しでも安く購入したいという人が多い。今月も競合に比べて自店の売上はかなり良い状況であったが、その要因としては女性商品の30%オフの影響が大きい。他店では2割引程度が多いなかで客は詳しく調べて来店している。ただし、月の前半の売上は良かったが、後半になると下見だけで購入に至らない客がやや増えた印象を受ける。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・依然として、物の購入は必要最低限にとどまっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・例年とは商品の動きが違い、特定の商品が集中的に売れてほかは売れないような状況である。全体的にややマイナス程度で落ち着いている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・新生活需要を期待していたが、携帯電話は好調なもの、引越す人が少ないのか生活家電が思ったほど伸びていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月であるが新車の売行きが余り良くない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客との会話で、日常生活に必要な物の価格が高くなり今必要な物を買うだけで金がなくなってしまふ、車が動かなくなってしまえば仕方がないがそうでなければ車に回す予算はとも考えられないなど、身の回りで物価上昇に苦慮している言葉が絶えない。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算期でもあり販売台数は前年並みを確保できたが、競合が激しく収益は厳しかった。
		乗用車販売店 (従業員)	それ以外	・年度末の割に全体的に動きが少なかった。アクセス数と来客数はそれほど減少していないため印象としては悪くないが、余り特徴的な動きのない1か月であった。
		その他専門店 [書籍](社員)	販売量の動き	・新年度に向けた販売量は順調だが、一部で少子化の影響により販売量の伸びが悪くなっている。
		高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・平日夜は変わらず厳しい来客数であるが、週末や春休みは好調に推移した。ハレの日需要は、より高くなる傾向にある。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・自店の立地条件と客の年齢層を考えると、来客数がこれ以上増える見込みはない。常連客の中には来店頻度が随分減った客もいる。
		一般レストラン (従業員)	販売量の動き	・来店客が増えた。
		その他飲食[ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・物価上昇が消費にどのように影響するか心配していたが、販売量は前年比ほぼ100%で推移している。消費が増加するような要素はみられないが、悪くなっていく要素もみられない。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3月に入り春休みシーズンということもあって、進学や就職等で地元を離れた人が帰省している。家族や友人知人と団らんの機会が増え、利用者も増加している。前年と比べて温暖な天候も手伝って需要が伸びている。
		都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・レストランは、ランチが比較的良いが、宴会では歓送迎会が新型コロナウイルス感染症発生前の水準まで戻らない。宿泊は、仕入コスト高騰から価格を上げており、稼働は下がっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・客の動向としては上向きだが、物価の上昇が予想以上に家計に響いている様子がみられる。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・客からの案件は2極化している様子で、予定どおり計画するケースもあれば、家計の負担増加から少し費用をおさえるケースもある。海外ウェディングやハネムーンの問合せも少しあるが、費用面で折り合いが悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・異動や退職等で歓送迎会がみられるが、思ったほど客の動きはない。週末に人出はあるが乗車率が今一つで、余り変化はみられない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・価格交渉が厳しく入るようになった。
		テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・3月前半は集客が伸び悩んだが、下旬は気候が温暖になり春季イベントの開催効果もあり、月次の目標値を超えることができた。
		観光名所(案内係)	お客様の様子	・周りからは景気が悪いという声を聞くことが圧倒的に多い。まあまあであるという人がごくたまにいる程度である。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・物価上昇と労務費増加に伴う価格転嫁が難しく、収益が確保しづらい。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・前年の売上と変わらない数字となっている。人の流れが変わりつつあるため、来月以降に期待したい。
		美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・美容商品のセット販売が前月から引き続き好調である。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は相変わらず横ばいが続いている。
		その他住宅[不動産賃貸及び売買] (営業)	単価の動き	・例年とおりの繁忙期だった。

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
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・気温が非常に低い日が続き、春とは思えない状況で春物衣料や雑貨を中心に大きく苦戦した。食料品を中心とした物価の上昇もあり総菜などの動きが悪く、ホワイトデー需要も職場などでの返礼が少なくなっている様子で、菓子の売上も大きくは伸長しなかった。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ハレの日用の衣料や服飾雑貨の売上は上向きにあるが、これまで堅調に推移していた食品部門の売上が購買点数の減少に伴って落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・寒さが続いたためかあるいは物価高の影響か、客の購買意欲の低下がみられる。インバウンド需要もここ最近減少している。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドは好調を維持しているが、来客数が以前より鈍化している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が下げ止まらない状況である。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・客の購買行動に慎重さがうかがえる。購入に当たっては時間を掛けて吟味しており、単価も下がっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価な商品がなかなか売れず、消費者の予算は低い様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・取扱全車種のうち半数以上が販売停止になっている。部品供給の関係で生産停止の車種もあり、売りたいくても売車がないのが現状である。
		その他専門店【貴金属】（経営者）	来客数の動き	・例年3月は卒業や入学、入社の時期で購買意欲は向上するが、今年は円安による物価高騰や社会情勢不安などの要因で、消費者の動きが非常に鈍くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・来客数の割に販売量が伸びない。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	お客様の様子	・急激な物価高騰や米国関税の影響への不安など、後ろ向きの雰囲気を感じている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅前や乗換地点の居酒屋では、繁盛店とそれ以外で夜の混み具合がはっきりと分かれている。目抜き通りの飲食店でも、閉店し、シャッターが閉まったままの空き店舗が徐々に増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・例年3月は新規契約、解約共に増える傾向にあるが、今年はどうしても余り増えていない。人が動いていないとみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春休みになって期待したが、余り動きがない。物価高騰が影響している可能性がある。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・天候も暖かくなり客が増えるはずの時期だが、なかなか来店がない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・様々な客と接しているが、ほとんどの客が物価高に疲弊している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・物価が高すぎて厳しい。消費税減税等の施策がないと、このままでは立ち行かない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・コロナ禍以降、4～5年前から出足が落ちたまま戻っていない。今冬の厳しい寒さも影響した。客が高齢化しているため、健康問題や天候で大きく打撃を受ける。
		その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・仕入先、運送会社双方より運賃改定の相談が再び増えてきている。
		その他住宅【住宅管理】（経営者）	お客様の様子	・リフォーム工事の話はあるが、何度見積りを出してもなかなか施工には至らない。全ての建材が値上がりし、施主の負担は増え、思うようなリフォームができない。1件1件に時間が掛かり、利益が上がらない。この先ますます仕事を取りづらくなる。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価が非常に上がっている。値上げに次ぐ値上げで米の価格が2倍程度になっていることを筆頭に、4月から更にも更に値上がりする品物が増える。先行きに明るい兆しがみえない。
	×	スーパー（総務）	単価の動き	・物価の上昇が止まらず全ての商品が値上がりして、客は少しでも安い物を購入したくても選択の余地がなくなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・自店の客は年齢層が高いため天候不順で外出を控えている上、来店しても購入量が少なくなっている。

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
	×	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・物価高の行方は政策に掛かっている。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・ガソリン価格高騰を始めとした物価高騰が厳しい。
	×	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・設計中の案件が中止になり、設計料が支払われない。
	×	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・2回、3回と値下げしないと売れない状況で困っている。
	×	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・家を持ちたい欲求は客にあり、頭金はなく、全額借入れで返済期間を延ばしてでも欲しいという30代が増えてきた。
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	・電子材料向けクリーン容器の注文が国内、海外向け共に増えている。海外については、特に台湾向けが増量している。
		窯業・土石製品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・今月納品分の受注増加は年度内の予算消化と考えていたが、5月連休前の納品依頼の注文も例年より多く、全体的に客の稼働率が上がっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・客先で年度末に向けた設備投資があった。新年度にも設備投資の見込みがあり、全体的に良い方向に向かっている。
		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	・大手企業からは、新しい商品が出ず外注において設備投資は低調なままで、景気は変わらない。この状態が当分続く。
		食料品製造業(社員)	受注量や販売量の動き	・海外輸出の受注量は変動があるが、国内受注量には大きな変動はない。
		化学工業(総務秘書)	それ以外	・世界経済で懸念されるのは米国の関税であるが、直ちに景気に影響はない。人材獲得のための初任給上げやベースアップは、これまでの次元を大きく超えるもので、好況感を後押ししている。
		一般機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・大手企業による半導体関連の設備投資は、計画はあるがなかなか受注に至らず横ばいが続いている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	それ以外	・新卒社員の給与が上昇傾向のなか、中堅社員の給与は据置きされている。物価高が続く一方で手取りが増えないため、消費は伸び悩んでいる。製品の売上は、伸びている地域とそうでない地域のまだら模様で全体として成長している実感はない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・鋼材価格等の上昇分は価格転嫁できているが、生産量がここ3~4か月ほど横ばいが続いているため、どちらともいえない状況である。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・新たに人を雇うにも余り応募がなく、実際に雇用してもすぐ辞めてしまうことが増えている。求職者側の選択肢が増えている。
		輸送用機械器具製造業(管理担当)	それ以外	・ガソリン価格、物価や米価の高騰が続く、景気回復の見込みはない。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・年度末ということで、住宅販売としては毎年客の動きが活発化する。本年も成約数は伸びたが、月末に近づくにつれて来客数が減少しており、来月は厳しくなる見込みである。
		建設業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・物価高や人件費の高騰の影響で、見積りが高くなり、実際の作業等の決裁が下りにくくなっている。公共事業の案件であれば高めに見積りができるものの、利益はなかなか伸び悩んでいる。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・3月は繁忙期である。各荷主共に期末で出荷が多くなり、引越し業務に携わっている運送会社も仕事をこなすのに精一杯である。ただし、単価はそれほど上がっていない一方で経費は増加している。
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・国内物量が鈍化し、前年並みの状態である。
		輸送業(エリア担当)	それ以外	・運送業界はサービス業であり、製造業の利益が潤わない限り恩恵が回ってこない構造がある。全国的なメーカーの動きを見てもヒット商品がなく、何が売れるのか分からない閉塞感が漂っているのが、バブル以降の状況である。この何十年、少ない利益をどうカバーするかに終始する状況が変わらず続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	それ以外	・物価の上昇が続いており、決して楽ではない生活が身の回りでは続いている。賃上げもニュースになっているが、それ以上に物価が上がっている。
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の賃上げ報道が多いが、中小企業では大手企業のような賃上げは困難である。受注価格や販売価格が上昇し、従業員の給与へ反映できるまでにならないと個人消費は伸びず、景気は良くなっていかない。
		不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも寒い日や雨の日が多いこともあり、徒歩や自転車での外出は減少傾向だが、車での外出は増加傾向にある。今月の売上は前年をやや上回っている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・印刷物など紙媒体の広告受注量は微増しているが、紙類やインク等の素材が値上がりした影響で、収益は現状維持の見込みである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・メンテナンス費用や消耗品に関しても、取引業者が年度替わりを機に価格改定を行っている。不可抗力による突発性の故障は仕方ないが、定期的な出費は利益減少に直結する。他業界でも同じ動きがあると耳にすることが多い。
		行政書士	それ以外	・景気は良くない。業者からは、行政の労働時間の管理が厳しい、ガソリン代は上がっているのに荷主が運賃を上げてくれない、質の良いドライバーが集まらない、転職を考えている等の声を聞く。
		会計事務所（職員）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症発生前と比べ舞台の入場券や観劇ツアーの料金は上がっているが、予約が取りにくかったり、すぐに予約が一杯になったりする。この状況は前年から続いており変わらない。
		食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年秋に値上げした商品の受注量が計画を大きく下回っている。価格に見合った価値の訴求に、今まで以上に配慮しなければ淘汰される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末需要があったが現在は季節的な需要もなく、受注量、販売量共に全体として減少している。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・価格が低下しており、販売数量も減少している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自社の受注残量と同様、取引先や協力会社も仕事量が少ないという声が多い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・生産拠点の縮小を伴う統合などで生産量が落ちている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ドラッグストアやホームセンター向けの物量が前年比で減っている。単価が上がっているため売上の数字には出にくいだが、消費者は財布のひもが固くなっている。
		通信業（法人営業担当）	それ以外	・新型コロナウイルス感染症や自然災害を経験し、生活者にもネット主体の社会生活や行動様式、電子マネーが浸透した。最近は回転すしやファミレス以外のカフェなどにもタッチパネルによる注文方式の飲食店が出現している。人が減って労働人口を補うための策が浸透すればするほど、景気は悪くなっていく。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・食品、特に主要商品である米の価格が上がって負担が大きくなり、ガソリン代や光熱費など毎月掛かる支出が増加するなかで、賃上げはそれに追いついていないため、厳しい状況である。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は1割以上落ちており、回復が見込めるような話もない。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・ITサービス企業の収益は前年比プラスの実績であるが、個人の景況感は別である。食品価格や物価上昇が家計を完全に圧迫しており、国民が全て暗い雰囲気の中にいる。
雇用 関連 (東海)		-	-	-
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・季節需要で4月の転職希望者が出たことにより、求人数、求職者数は増加した。また、直接雇用の切替えは前年よりも増加傾向にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車製造業では、大手自動車メーカーのなかでも国内や中国での販売不調が継続しているメーカーと、好調なメーカーに分かれている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・法人の送別会利用が多かった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・米を筆頭に食品関係の物価高騰の影響を受けている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・3か月前と比較すると4月の採用に向けた求人数が増加する一方で、求職者数は僅かに増加しており、より条件の良い企業への人材流動が進み、人材市場における競争が激しくなっている。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比較やや減少している。大・中規模の企業には人材不足の声が大きく、3か月前同様に人手不足感は強くなっている。一方、小・零細企業においては取引先の価格転嫁の状況などを見つつ、求人を手控えている様子である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、運輸業、卸売小売業は微減、建設業、宿泊・飲食サービス業、医療業等は増加傾向となった。特に宿泊・飲食サービス業については大幅な増加傾向にあり、業種によりばらつきがみられる。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小売業全般で人手不足の状況が続いており、積極的に雇用を拡大しているという声を聞いた。一方、事業転換やデジタル化などを推進し、人件費や生産コストの抑制を図る方向へ方針転換を検討しているという話もあった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加したものの、新規求職申込件数も同様に増加した。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・年度末を迎え、採用決定数が伸長する例年のトレンドに変化はないが、優秀な人材の獲得競争は更にし烈を極めている。
		人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・景気の先行きに不安がある。相変わらず各種値上げが続いているため企業の原価が上昇し、景気はじわじわとの悪化している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月に落ち込んだ新規登録者数は、今月も前年比で40%減少した。賃上げの動きにより、現職にとどまる求職者が多い様子である。その反面、人手不足の企業では求職者が望むレベルの賃上げに対応できない企業が多く、枯渇感が強まっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・米国政権が変わってから国際的にいろいろ不確定要素が発生している。県内企業でも自動車関連を中心として影響がみられる。コスト高も続いており全体的に悪くなっていく方向と考える。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新卒者の給与引上げへの対応のため業務効率化やIT導入などを進め、人件費増加の負担を軽減するとともに、既存従業員の給与体系を見直したいという声がある。最低賃上げについては、これ以上の引上げは難しいという声を聞く。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が19か月ぶりに減少に転じた。
	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)		競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪事業については、前月から引き続き売上が増加する傾向がある。2～3月は毎年度、競輪の大規模なレース開催が続き、売上が増加傾向にある。現在食料品や燃料の価格が高騰し、買い控えの動きが広がっているが、競輪事業への影響はない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・変わらずインバウンドを中心に来客数が多い。ただし、中国人観光客の来店及び客単価が下落している印象を受ける。来客数が多いため売上自体は横ばいとなっている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・3月中旬以降、来客数が前年と同水準に回復している。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・需要期ということもあるが、物価高への順応などが進み、客の消費意欲に変化がみられる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・卒園式や入園式に伴うオケージョンスーツや新生活関連の雑貨の動きが良く、これらの商品を求めて来館する客が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・インフルエンザの流行や大雪の影響が大きかった時期と比べると、随分良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店の常連客は高齢のため、来店が天候に左右されやすく、売上は前年の9割程度である。居酒屋などは若い人たちで満席と聞いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・卒業、入学、就職等、若者を中心に人が動く時期となり、商店街の人出が多くなっている。春のイベントを行っている百貨店から人の流れもあり、買回品のうち、特に洋服店や飲食店がにぎわっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月は、2月の雪害による売上減少の反動があり、春物衣料品を中心に全商品群で売上が好調に推移している。ただし、2～3月の累計では前年実績をやや上回る程度の見込みである。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・2月の大雪による影響の反動と気温上昇のため、今月前半より新生活に必要なスーツなどのハレの日用の紳士服、婦人服が共に伸びている。カジュアル衣料、婦人靴なども伸長する一方で、バッグ、財布などの小物や化粧品は苦戦している。また、デイリー商材の食品や肌着、ギフトアイテムも苦戦している。期間限定企画や食品催事を強化しても、前年の売上とくい離れた状態が継続しており、全体を押し下げている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・主食の米や日配品の大幅値上げが控えており、買い控えの兆しがみえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順の影響もあるが、客の節約志向は変わらず、売上が苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・季節を先取りするアパレル業にとって、天候不順で季節感がつかめないことと、物価高騰による客の購買意欲低下が、景気悪化の大きな要因となっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活の需要はあるが、安価なセット商品が購入の中心になっているため、景気は変わらないとみている。
		家電量販店（本部）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・メーカーからの車の入荷状況が悪いため、販売量がなかなか増えない状況が続いている。
		一般レストラン（統括）	それ以外	・2月は2回の寒波到来で、外出を控える傾向が強くなり、気候による景気停滞がみられた。3月は震災復興需要や北陸新幹線の延伸効果があった前年同期と比較すると、売上は落ちているが、景気は決して悪いわけではない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・直近の予約数が伸びており、3月は北陸新幹線開業の前年よりも宿泊客数は伸びている。
		観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の影響で休業中である。再開までにまだかなりの期間を要する。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は桜の季節とともにインバウンドが増えているが、日本人客は減少しており、総じて良くない。食堂部門は、値上げにより来客数が減少しており、物価高の影響がみられる。宴会部門は能登半島地震によるキャンセルが相次いだ反動で増えており、震災前の水準に戻ってきている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・震災復興需要の反動減により、稼働率は前年を下回っている。しかし、春休みに向けて北陸新幹線開業10周年及び敦賀延伸1周年などのイベントが開催され、レジャー客や学生団体等の予約受注があり、前々年の稼働率を上回ることができている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行代金上がり続けている。客からは厳しい声を聞いているため、今後の影響を考えると楽観視はできない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年度末に向けて需要が更に減少している。一般客の動きが良くない。景気後退によるものとみている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・例年この時期は商戦期であるが、通信、放送サービス共に契約数が伸びておらず、前年同月と比べて減少している。また、解約数も前年同月比で10%増えている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約数等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	
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数は、3か月前と比較して例年並みで推移している。	
		その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	それ以外	・春の入会シーズンにもかかわらず、入会数が伸びない。その一方で、各経費の値上げが続いており、影響が大きい。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2度の寒波で前月来店しなかった客が3月になって来店している。今月は売上、来客数共に前年を上回っているが、2月のマイナス分の補填はできていない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・震災復興需要は完全に一段落したようで、震災関連での補修や新築は、ほぼなくなった。ただし、20代、30代にはしっかりした新築需要がみられる。2～3年動いていなかった土地も動き出し、底堅い需要がある。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅業界の景気は建築単価の上昇により厳しい状況だが、金利の先高観に加え、能登半島地震からの復興が少しずつ進んでいることにより、受注が増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の建築コストが落ち着かず、客の動きが鈍い。	
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・展示場の来場者数に大きな変化はない。低下傾向というより、低値安定といった印象が強い。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前月のバレンタインデーのときは数年ぶりに駐車場が大渋滞になるほどの人出であったが、一転、現在は閑散としている。消費しようという気運が高まりつつあるが、食料品等の高騰で今一つ盛り上がっていない。	
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・景気の底かと考えていたが、今月は来客数と売上の減少が、今まで以上に大きい。	
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・米だけでなく、食品類全般の価格高騰などにより、客の節約志向がみられる。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客が多様化しているなかで、これまで以上に店独自の提案を考えていかなければならない。	
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・例年であれば、売上のピークとなる3月を迎えて来客数が増え、活発化するところだが、やや盛り上がり欠けている。物価上昇による客の疲弊が懸念される。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車、中古車共に、前年と比較して受注がマイナスとなり悪化している。特に中古車は在庫不足の影響もあり、新車に比べてマイナスが大きい。	
		×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、来客数共に減少している。本部が企画する商材の売上は好調だが、それ以外は前年比で6～8%程度減少している。客単価は上昇しているが、来客数の著しい減少から売上は前年比で5%強減少している。
		×	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・4～5月にも値上げがあるなど様々な情報が飛び交っている。これだけ物価高が続くと、一般消費者の財布のひもはますます固くなり、生活に余裕のある人しか、嗜好品である酒に金を回さない。
×		タクシー運転手	来客数の動き	・3月に入り、特に観光客が増えている。休日だけでなく、平日も客が増えている。春休みに入ったことも関係していると考え。	
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-	
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・既存流動品の受注状況に関しては大きな変化がみられず先行きは不透明だが、客からの情報等に基づく、横ばいがしばらく続くと考え。一部車載品に関しては若干の増産傾向がみられるが、受注数量が月次ごとに変化しているため、全般的に横ばいとみている。しかし、新規製品の引き合い件数や新規案件の受注に関して若干動きが出ている。	
		精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・店頭での商品の動きが前月より改善している。	
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・業種業態にも左右されるが投資意欲は旺盛である。一方で、レンタルやサブスク契約の需要は横ばいの傾向がみられる。	
	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・業種を問わず、価格転嫁が進んでいる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震での被災から1年余りが経過するなか、数字の戻り方は極めて緩い右肩上がり、震災前の同時期の数字には程遠い状態が続いている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は変化なく推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界全体の国内受注推移において、増加の兆しはあるものの、ほぼ横ばいが継続している。
		輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量は前年と比べて回復傾向にあるが、前年を上回る程度には至っていない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、購入者がなかなかいない。
		司法書士	取引先の様子	・建築材料費高騰の影響があるのか、高額な新築物件の保存登記の依頼が多い。
		繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・米国政権の関税引上げや世界的な景況悪化による消費の冷え込みにより、需要の減退を懸念する声が高まっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足により受注しても業務を遂行できないため、売上を思うようには伸ばせないという会社が多い。一方で、飲食業や宿泊業などはインバウンド需要が続いており、堅調である。
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・能登半島地震からの復興工事や外国人観光客の回復により、建設や観光関係の企業は人手不足が続いている。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に3か月前と大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高止まりの状態が続いている。原材料費、水道光熱費の高騰などの影響で求人数は減少傾向にあり、降雪によって求職者数も減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・3月開催の合同説明会に対する企業の応募が多く、抽選になる状況で、求人数も前年より多くなっている。しかし、参加求職者数が減っていることから、マッチング成立が難しい。
		x	-	-

8. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もイベント催事での需要や、化粧品の新商品需要が好調に推移したほか、婦人用品を中心に前年の実績を上回った。また、インバウンドも来客数、売上共に大きく伸びている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3月は当地域にもインバウンドを含む多くの客が訪れ、3月としては過去最高の売上となった。卒業旅行などでの若い客の訪問も目立っている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月は開業以来の最高売上となった。インバウンドが大阪や京都にあふれている一方、日本人客は地方に流れている。また、当ホテルが2年間続けてきたリニューアル工事が終わり、ようやく完全開業となった影響も大きい。
		都市型ホテル（フロント）	単価の動き	・花見シーズンであり、3月は前年と同様に好調となった。団体客は減少したが、国内の個人客に高単価での販売ができたことも、好調の大きな要因である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・月初は苦戦したが、中旬以降は暖かくなり、春物などの季節商材が好調となっている。
		一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・着物を販売しているが、最近は留袖のドライクリーニングをオーダーする客が増えた。結婚式などで留袖を着る客が増えているということである。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・3月になり、前月と比べて販売量が少し増加している。この調子が維持できることを期待している。
		一般小売店〔書籍〕（管理担当）	お客様の様子	・大阪・関西万博の開催を来月に控え、関連商品の購入が増えるなど、関心が高まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3月に入り、東南アジアからのインバウンドによる18時から夜10時までの来店が、約2割増えている。それに伴い、売上も10%ほど増加している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・今月の中旬から、外国人観光客の来店がかなり増えている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・外国人客の来店が多い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は気温が暖くなる時期が早かったため、春物商材の需要が例年と比べて多い。例年は3月の売上のうち、冬物商材が7割で春物は3割であるが、今年は冬物が4割で春物が6割となった結果、客単価が上がリ、売上も前年比で150%と好調となっている。
		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、単価共に微増となっている。寒さが続いた2月から気温がやや上昇し、人が街を回遊する動きが増えている。また、3月が決算期の法人客を中心に、やや単価が上がる傾向もみられる。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・春の行事目的での購入が増え、セット売りができていることで、客単価がやや上がっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・使えるお金がある人は良い物を求めており、その需要に対応できれば、売上を更に伸ばせる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンやエアコン、携帯電話の販売が好調で、前年を上回っている一方、年末に好調であったテレビは前年以上に売れていないため、新生活需要から除外された可能性が高い。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・エネルギー料金や食料品、日用品価格の上昇により、買換え以外での購入が減少している。ただし、春からの新生活需要に伴う購入額は増えており、生活しながら買い足すよりも、最初からある程度必要な家電を買いそろえる客が増えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・12月と比べると、今月はしっかり販売することができている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	お客様の様子	・天候の良い日が増えたことで客の外出機会が増え、来客数の増加につながったため、売上も伸びている。特に花粉の飛散量が増えたことで、マスクや薬などの関連商品の売上が増えている。
		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	・新生活需要の動きや送料の無料キャンペーンの開始により、受注量が増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・時期的に、卒業や入学のほか、合格祝いや送別会などでの予約が多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・直営しているカフェの来客数に占める、欧米からの外国人の割合が高まっている。1人当たりの購買量や金額も多いため、客単価が上昇している。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・春休みになり、卒業旅行などでの若年層による来訪が増えている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・大阪・関西万博の影響もあり、高単価での販売が多く、客室稼働率も80%を超えている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の開催まで1か月を切り、宿泊では4月の予約が好調であるが、3月の集客が伸び悩んでいる。宴席、飲食関係も、近隣施設の相次ぐ開業によって伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（販売促進担当）	来客数の動き	・客室部門の来客数や客室稼働率は高水準で、安定的に推移している。ここ数か月の客室稼働率に大きな変化はないが、客室単価が上昇しているなど順調である。レストランも前年の10月以降、来客数が50人から65人と安定した集客ができている。夜の貸切りディナーや団体の予約も、少しずつ増えている。
		都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インバウンド需要が好調で、連泊率も伸びている。先行予約が直近で安価なプランに変更となるケースはあるが、国内価格と海外のWebサイトの料金差が少なくなり、インバウンドの需要が伸びている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暖かくなり、花見や春休みで人が動いているほか、インバウンドの増加による影響が出ている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・サービスの加入者数は、前年よりも5%程度上向いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（役員）	販売量の動き	・春商戦での需要の前倒しもあり、2月、3月の総販売台数は前年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・2024年に開始したキャンペーンが好調で、新規客の獲得が伸びている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・運営する住宅展示場における成約数は、増加傾向にある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・今月の売上だけで考えると、ある程度は安定した数字となった。取り寄せた商品への支払や、カード決済分の入金遅れなどを考慮すると、余り良いともいえないが、来客数の減少がみられない点は悪くない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上のペースは3か月前とほとんど変わらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇が続いている影響か、消費者の購入額が下がり、販売量も落ちている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が前年を下回る一方、客単価の上昇によって売上が前年を上回っている。この傾向は、ここ数か月変わらない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・3月に入れば暖かくなるとの予想に対し、下旬になって寒さが戻ってきた。その影響か、来客数が急激に落ち込んでいる。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・来客数は前年を下回る日が少なくないが、売上は物価の上昇もあって微増となる売場もみられる。ただし、来客数の減少が続く状況は、非常に厳しいと判断している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気温の低い日が続くなか、春物商戦が苦戦している。訪日外国人の売上も、やや円高傾向にあるなかで前年を下回る日が続いている。この傾向が大きく改善する要素は見当たらない。
		百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・月前半はやや寒く、春物衣料が苦戦した。下旬にかけて回復してきたが、前年の実績には届いていない。一方、食料品は堅調に推移している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・地元客や富裕層の来客には少し弱さがみられるが、インバウンドがその分をカバーしており、全体的には好調を維持している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・3月に入ってインバウンドの動きが鈍化したほか、国内消費にも弱さがみられる。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・ここ数か月、店頭の売上は前年比で若干の減少傾向となっている。特に月前半は気温が低く、シニアの来客数が減少傾向にあるほか、婦人服や紳士服といったファッション部門の売上が悪い。一方、食料品関係は比較的好調に推移しているほか、外商売上はラグジュアリー関連や金製品などが好調に推移している。インバウンド売上も好調が続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇で消費が落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品を中心に商品の値上げが続いており、客の買物姿勢も慎重となっている。買物の際に商品を吟味する時間も少し長くなっている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・今月は少し野菜の値段が下がり、動きが出てきたものの、前年ほどは安くはないため、客の様子も厳しそうである。お彼岸の墓花は、天候も良かった影響でよく売れている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移は横ばいであり、売上も安定している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・値上げの影響が大きく、米などの生活必需品の単価が上昇し、売上は大きく伸びた。ただし、全体的には販売点数が落ちているため、前年の売上は上回っていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・ビール類の値上げを控え、まとめ買いの需要がみられるほか、政府の備蓄米放出への関心も高いなど、物価上昇に対する生活防衛意識は更に高まっている。4月の値上げも過去最大の品目数となるなど、マイナスの情報もあるが、賃上げによる明るいニュースに期待したい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（企画）	来客数の動き	・業績に大きな変化はなく、買上点数以外は前年を大きく上回っている。特に、物価の上昇による単価の上昇が売上の増加につながっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・前月と変わらず、飲食店の動きが悪い。平日は暇で、週末だけが忙しくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日本人観光客や出張の会社員、インバウンドなどの来客数が、依然として高い水準を保っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上、販売共に安定しており、外国人観光客の来店も増えている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・当店の立地上、全体的に日本人よりも外国人の来客が多い。全体的な状況に大きな変化はないが、手軽に食べられるおにぎりなどが値上がりしたため、客が戸惑っている様子がみられる。
		乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・今月の新車の販売台数はほぼ前年並みであるが、目標には届いていない。一方、中古車の販売台数やサービス利用は今月の目標額、前年の水準共に上回る見込みである。新車の受注ペースは厳しく、受注残も厳しい状況となっている。車両価格が上昇するなか、ターゲット客は富裕層であるが、価格に対してシビアな声が多い。
		乗用車販売店（支店長）	販売量の動き	・景気は良さそうに見えるが、客は様子見状態であり、販売量は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数や問合せ数が減り、販売量にも減少がみられる。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・円安による影響に加えて、米国大統領の政策による影響を様々な形で受けている。
		その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・在庫品の価格ですら値上げが必要となるなか、注文を受けてもコストの上昇が避けられない。同じ価格での販売は難しいため、売り逃しにつながる状況が予想される。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経理担当）	販売量の動き	・ガソリンの販売量は前年比で微減となっている。補助金の圧縮でガソリン価格は上昇しているが、節約の動きはみられない。消費者は、価格の上昇をある程度やむを得ないと考えている。
		その他専門店 〔医薬品〕（管理担当）	販売量の動き	・気温の上昇による花粉の飛散で、医薬品や関連商品の売上は増加している。ただし、気温が安定していないため、春物商材へのシフトは鈍く、化粧品や化粧雑貨などは若干の増加にとどまるほか、食品や日用雑貨などの生活必需品の売上にも大きな変化はなかった。3か月前と比べて、来客数や客単価は若干の改善となった一方、買上点数は若干の減少となっている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（総括）	販売量の動き	・売上は前年比で95%となり、特にインバウンドが苦戦した。外商売上は好調であったが、一般の店頭売上も苦戦している。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・春の行楽シーズンで単価は上昇傾向であるが、稼働率の伸びが弱いこと、景気の回復感が薄い。
		都市型ホテル（客室担当）	お客様の様子	・客室単価の上昇に伴い、収入は確保できている。ただし、以前はコストパフォーマンスが良いとの口コミが多かったが、現在は少なくなり、逆に料金の高さを嘆くコメントがみられるなど、景気が良くなっている感覚はない。
		都市型ホテル（管理担当）	お客様の様子	・特に客の消費が増えている様子はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー全体の供給と需要のバランスが悪くなり、空車が増加傾向にある。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料価格や燃料価格の高騰により、利益が圧迫されている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・新築分譲マンションの売行きには、都心部と郊外とで大きな差が出ている。都心部は価格が上昇しても契約は順調に進んでいるが、郊外物件は僅かな価格の上昇でも、売行きが鈍化している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・諸物価の上昇による悪影響が出ているものの、不動産市況は底堅い状況が続いている。新築マンションは価格の高騰で販売戸数が減少しているものの、供給会社の計画は大きく下回っていない。戸建て住宅市場の堅調さにも変化はない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・客は価格に敏感であり、高額な商品は全く売れず、野菜も特売品しか売れない。
		一般小売店〔ガラス細工〕（店長）	お客様の様子	・来客数が減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月まで売上の増加に大きく寄与していた免税売上が、前年を下回る見込みである。免税売上は前年の3月から大きく伸びたため、その反動が出たことが大きな要因である。特に前年4月に値上げとなり、3月に駆け込み需要が出たブランドの売上が大きく減った。免税売上に占める一般品や消耗品のシェアは、化粧品売上が拡大したほか、特選ブランドの売上が減少したことで、消耗品のシェアが拡大傾向となっている。
		百貨店（広報担当）	来客数の動き	・国内客の売上は堅調である一方、免税売上は前年に大きく伸びた反動や、円高傾向が進んだことで、勢いが鈍化している。
		百貨店（管理担当）	お客様の様子	・インバウンドの売上が減速しており、前年割れとなっている。
		百貨店（マネージャー）	競争相手の様子	・米などの物価上昇の影響で、食品の販売が苦戦している。さらに、近隣に安さを売りにした食品スーパーの出店が相次いでおり、少しでも食費を抑えたい客がそちらに流れている。
		百貨店（売場統括）	お客様の様子	・ラグジュアリー関連や時計など、富裕層向け商材が外商客を中心に前年比でかなり苦戦しているほか、インバウンド売上も前年比で2けた減となっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・3月に入ってインバウンド売上の伸びが鈍化しており、特に海外高級ブランド品の落ち込みが激しい。婦人服、紳士服といった国内客の購入が中心となる商品も、春の新作が入荷しているにもかかわらず、予想したほど売れていない。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・強い冷え込みが長く続いたため、冬物商材の動きは好調であったが、3月に入って息切れしている。今月は暖かい日が少なく、春物商材の動きが鈍い状態であるほか、値上げによる食品の販売不振も顕著である。特に、和洋菓子の自家需要の動きには強い影響がみられる。
		百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・物価の上昇により、国内客が不要不急の消費を控える動きは続いているが、堅調であったインバウンドも今月に入って免税客数が落ちている。円高の影響に加え、大阪・関西万博を控えて、近隣のホテルが予約しにくいという声もある。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・物価上昇の影響で、食品関連の需要は低調である。期間限定の物産催事に限れば好調であるが、売上への影響は限定的である。3月前半に気温が低下したことで春物衣料が動かず、客足の増加もみられなかった。米国経済の先行きに不透明感もあり、国内の株価も上値が重く、高額品の需要も低迷している。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・業界の需要をけん引してきたインバウンドの動きが、3月に入って鈍化している。来客数は60%増えているが、単価は40%の低下となるなど、これまで需要をけん引してきた特選ブランドの値上げによる影響が考えられる。一方、国内の富裕層は時計などのメモリアル消費は好調であるが、投資目的の購入もある美術品や宝飾品は苦戦している。また、国内の中間層は値上げが続くなかで、価値と価格のバランスを考えた選択消費が続くなど、小康状態となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・4月からは値上げが予定されており、ますます厳しい景況感となる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・物価が上がるなか、買物を控える動きがみられる。ただし、買上単価は下がっていないため、結果的に家計の圧迫につながっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入り、首都圏では前年比の動きに大きな変化はないが、近畿圏では前年比で鈍化の動きがみられる。主に来客数の減少が大きな要因とみられる。
		スーパー（企画）	来客数の動き	・天候要因の影響もあるが、今月に入って来客数がやや減少している。
		スーパー（社員）	来客数の動き	・当社の主力部門である食品の店頭価格は、米を始めとして前年よりもかなり上昇している。客の買上単価も上がっているが、来客数の伸び悩みにより、売上は苦戦している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・販売額は前年比で約102%であり、来客数は約94%と、来客数の減少が続いている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・リフォーム関連補助金が一旦終わったため、客の間では再開を待つ動きがみられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・物価の上昇が続き、景気は悪くなっている。購買意欲も低下し、生活必需品ですらなるべく節約する傾向にあるため、今後も厳しい状況が続くそうである。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活関連のミニ冷蔵庫や洗濯機、電子レンジ、エアコンの販売が、前年を割り込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・決算セールが行われているものの、厳しい状況にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・米国による関税引上げの影響で株価が低迷し、消費意欲の低下につながっているほか、長期的な円安の影響も出ている。
		乗用車販売店（営業企画）	販売量の動き	・輸出向けの製品について、買い控えの動きが目立つ。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・徐々に値上げの影響が出ており、売上は前年と変わらないものの、販売量が落ちている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会の時期となったが、中規模の宴会需要は少し出てきたものの、前年比では確実に減少している。また、生活費への影響が大きい外食は、厳選して利用しているという切実な声も出ている。来店客の客単価は横ばいか、少し高めとなっているが、来店頻度は確実に減少している。
		その他飲食【洋菓子】（管理担当）	来客数の動き	・天候不順や寒暖の大きな差による影響が出ている。
		観光型旅館（経営者）	それ以外	・物価上昇の影響が大きく、食材の原価が3%以上の上昇率となっている。また、客も物価の上昇に敏感となり、価値がある物とそうでない物の判断がシビアになっている。
		旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・大阪・関西万博の開催が近づく一方、季節的な影響もあるが、遠方への旅行の相談が減っている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・富裕層の間でも物価上昇の影響が出始めている。可処分所得の減少に気がついて、春休みの旅行の予算を減らしたり、旅行を取りやめたりする動きもみられる。先行きの物価上昇への不安感から、状況の好転は見込めない。
		旅行代理店（役員）	販売量の動き	・春休みの旅行や春の行楽のほか、ゴールデンウィークなどで国内旅行の需要はみられるものの、受注件数は3か月前や前年の水準を下回っている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・景気が上向き期待もあるなか、大阪・関西万博の開催が近づいているが、盛り上がっていない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8319円で、3か月前の9193円よりも低下している。
		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	・冬季のスキー場の営業が終了し、インバウンドが減少傾向にある。例年、ゴールデンウィークまでの端境期は来客数が減少する。
		その他レジャー【スポーツ施設】（業務担当）	来客数の動き	・原料価格の高騰による物価の上昇で、来客数は前年を下回っている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・客がトリートメントの注文を控えているほか、購入額も減少傾向となっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築資材価格の上昇が止まらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費者からの問合せや具体的な商談が、格段に減っている。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・全ての価格が上がっており、客の購入姿勢が慎重になっている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・金利の上昇リスクや、米国による関税引上げ問題が出てきたほか、倒産件数も増加傾向にある。
		その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	販売量の動き	・物価上昇の影響で、エレベーターの保守にまで予算が回らないという声が多い。設備の不具合を伝えても、壊れるまでは様子を見るというスタンスの客が少なくない。
	×	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・25日までの来客数が前年比で4.6%減と悪いほか、食料品では米価格の高騰や、各商材の原材料価格の高騰による値上げが続いている。郊外店である当店は、特に販売数量が落ちており、売上に影響が出ている。生活防衛という観点から、29日までの生鮮食料品の売上が前年比で12.6%減と、特に悪くなっている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気候による影響もあるが、来客数が極端に減少しているほか、客単価も低下している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇で消費マインドが悪化している。店頭ディスプレイに興味を示す客はいるが、店内に入っていない。天候不順の影響もあったものの、それ以上に売上が悪い。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売価格の上昇もあり、販売が更に停滞している。1度契約を決めた客ですら、価格の高騰が影響し、リフォーム契約の中断を希望するケースが出てきている。補助金はあるものの、以前よりも価格が高騰している状況は払拭できない。
	×	住関連専門店（店長）	単価の動き	・来客数が例年以上に減少するなか、売れる商品もセール品に偏っている。
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	・取扱製品の1番の需要期であり、それなりに受注数が増加している。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春休みの時期と気温の上昇が重なったこともあり、イベントを開催した際も、飲料関連の売上はやや良くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへきて問合せが増えている。
		金融業〔保険〕（経営者）	取引先の様子	・新規出店などの話を、数社から聞いている。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・野菜価格などの上昇も少し落ち着き、一部の商材の動きが戻りつつある。今後春休みに入るなか、本格的に動くのはこれからである。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末となり、ふだんよりも在庫調整の動きが増えている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電装関連や家電関連では、取引先の状況によって荷動きに差はあるが、良くも悪くもない。一方、建設資材向けは出荷量がやや減少しており、以前のような期末の駆け込み需要もなくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は変わらないが、内訳が変わっている。新規案件が減っている一方、従来の注文は増えている。
		窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物価の上昇が続いている一方、大手企業を中心であるが、春闘での賃上げはまずまずの結果である。課題は中小企業の賃上げと、実質賃金ベースでの引上げが進んでいるかであり、今後も注視したい。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業全体として人手不足であるほか、人件費や資材価格の高騰などの影響で、荷動きが非常に悪くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の景気は低調であり、今後も良くない状況が続くと予想される。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・洗濯機や冷蔵庫、電子レンジなどは、前年をやや下回る荷動きとなっている。ただし、各商品の平均単価は前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（役員）	それ以外	・受注から、納品や検収までのリードタイムが長い。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の建設資材価格の高騰が続いている。技能労務者不足や賃金の上昇もあって建設コストが上昇する一方、価格競争が厳しくなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具の売上は減少している一方、家電関連の売上は増加している。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格の高騰が続いているほか、販売価格も安定していないため、安定的な供給にはまだ時間が掛かる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大阪・関西万博の開催まで1か月を切ったが、取引先の業況に大きな変化はみられない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月までは期末の広告費消化に伴い、活発な受注がみられる。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・駅ナカ店舗でも、人材不足による商品供給の不足や、出勤者の減少による販売力の低下が顕著となっている。大阪・関西万博の影響とみられるが、特に大学生のアルバイト確保が困難となっている。
		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	・前年から商品の値上げが続き、取引先から値上げの承認を得るための時間がとられるため、売上を増やす動きは後回しとなっている。
		食料品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年の水準を下回っている。
		繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生活品の値上げにより、生活必需品ではない和装の購入意欲が低下している。販売価格の値引きが当たり前になる一方、経費が高くなった分、利益が圧迫されている。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注量や販売量の動き	・市場の動きが鈍い。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅価格の高騰により、予算の厳しい客が増えている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の荷物の減少と経費の削減により、専属の車両が削減となったほか、一時は値上げした運賃を4月分から値下げすることになっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・繁華街での店舗の閉店が続いている。ECサイトなどでの販売が増加し、実店舗での販売が減少している影響が大きい。結果として空室率が上がり、賃料が下がっているなど、景気が悪化している。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・4月は4000品目以上の値上げが予定されているなか、依然としてガソリン価格の暫定税率が維持されている状況では、景気の悪化は避けられない。
	×	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	・物価が上がり過ぎており、どうしようもなくなっている。
雇用関連 (近畿)		*	*	*
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・大阪・関西万博の開催が間近に迫り、関連求人の応募は一段落している。ただし、他の観光関連の求人は、引き続き増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・大阪・関西万博関連か、年度末に伴う動きによるものかは不明であるが、大企業を中心に、新聞広告やデジタル広告への出稿気運が高まっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・地域の製造業の業況は2極化が進んでおり、受注が増えて業績が好調な事業所も増えつつある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人は活発な動きが続いている。4月の採用に向けて、企業、求職者共に動きが活発である。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・例年のような駆け込み受注もなく、採用数も少なくなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人の掲載件数は増えているが、求人数全体は増えていない。
		人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・求人は出ているものの、企業のニーズと求職者の年齢や経験、時給などの希望が合わず、求人と求職者のマッチングに時間が掛かっている。

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
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・3月から2026年卒の新卒採用が本格的に始まった。新卒の募集企業数は前年比で増加傾向であり、依然として企業の採用意欲が高いことは間違いない。ただし、慢性的な人材不足が根底にあり、景気動向の影響は少ない状況で、3か月前との変化も余り実感できない。
		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で増加となった一方、有効求人倍率は前月に続いて低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数は横ばいで、充足数は上向いているものの、前年比は共に減少している。企業の採用意欲は高いが、求人を募集しても応募が少なく、採用に至らない。その一方、求職者は慎重に応募先を決める傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べてほぼ変わらない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・3月になって2026年卒の採用活動が本格化し、企業の求人募集が活発となっている。また、2027年卒に向けたインターンシップなどのプログラムも、当社の調査では76%の企業が実施予定としており、前年以上に広報解禁前の活動が過熱する見込みである。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・登録者数が減っており、求人のマッチングが難しくなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・引き続き、採用意欲の高い企業が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今月は年度末であるほか、国家試験の結果発表もあるため求人は増えやすいが、例年以上に追加募集が多くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用計画に対する充足率が低い。これが景気の悪化と直結しているわけではないが、景気は上向いていない。
		その他雇用の動向を把握できる者	求職者数の動き	・賃上げの動きを実感した労働者が、転職活動をやめて今の職場にとどまる動きが出始めている。ただし、物価上昇による影響は依然として続いており、更に高い賃金を求める動きはある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・有効な対策もないまま物価の上昇が続いていることで、閉塞感が漂っている。また、米国大統領の一手一投足に世界が振り回されており、3か月前と比べて景気は悪くなっている。
	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)		都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・インバウンド、国内レジャーの動きが活発となり、ツイン、ダブルの販売量が増えたことにより、客室単価が上昇し、増収となっている。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年度末に向けて、広告出稿量が伸びている。
		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月中旬に女子レースが開催され、売上が十分に確保できた。また、舟券の発売時間が長くなったことで、通常レースの売上の底上げもできた。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・訪日外国人がとても多く、前年と比べても来客数が伸びている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・3月は冷蔵庫、洗濯機、エアコンが好調で、前年比120%で推移している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客数、国内客数が共に増加傾向にある。
		その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・観光バスでの来店が増えている。寒さが厳しかったせいで花畑の開花が遅れ、観光客が3月に集中したことも要因である。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・理由は分からないが、売上、来客数が共に増加している。別に経営している食品スーパーにおいても、価格上昇前の駆け込み需要もあり、売上、来客数が共に増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕（支 配人）	来客数の動き	・シーズンイベントの動きが好調で、来客数が増えた。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・3月は合格、卒業、転勤等で外食の動機が増える時期であり、また、4月の生活必需品の値上がり前という心理が働き、週末のファミリー層の予約が10%以上増加している。
		都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・宿泊、飲食の予約のベースが共に3か月前と比べて5%前後伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月は人の動きがあり、利用客が多少なりとも増加している。
		通信会社（工事 担当）	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、景気が良い。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・春休みに入り、ファミリー層の動きが良くなっている。
		ゴルフ場（営業 担当）	来客数の動き	・今月上旬は寒さが残り、中旬は雪が降るなど寒い日もあったが、下旬に入って暖かくなり、客の予約が増え、来場者も戻ってきた。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・例年は暖かくなるにつれて来客数が伸びてくるが、今年は鈍いため、売上も前年同期と比べて減少している。
		一般小売店〔印 章〕（経営者）	来客数の動き	・年度替わりで忙しかったが、すぐに落ち着くとみられる。
		一般小売店〔洋 裁附属品〕（経 営者）	販売量の動き	・寒いため、動きがない。
		百貨店（広報担 当）	来客数の動き	・来客数の大幅な増減はなく、おおむね前年並みで推移している。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・高収入の客は高額商品、ハイブランド商品、ジュエリー、雑貨などを迷うことなく購入しているが、一般の客はなかなか商品を購入してくれない。客は安いから買うというのではなく、必要な商品しか購入しない。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・数百万円のブランドの時計、数十万円のブランドのバッグや美術品が売れ、催しも成功したが、来月がどうなるか安心はできない。
		百貨店（外商担 当）	お客様の様子	・前月同様、これまで好調だった高額商品の動きが悪くなっており、富裕層の購買意欲も低下している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数はほぼ前年並みで推移しているが、値上げをしているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・値上げが続く状況で、客の買上点数が減少傾向である。1品単価の上昇により売上は前年並みとなるものの、客の来店頻度の減少、週末のまとめ買い状況は変わらない。米の価格上昇の影響は大きいとみられる。客の低価格志向も見受けられ、生活防衛意識は高いと考えられる。
		スーパー（財務 担当）	来客数の動き	・野菜と米の価格高騰の影響が続いている。降水量が少なかったこともあり、既存店の来客数が前年を上回っており、1品単価の上昇とあいまって、売上が前年を上回っている。
		スーパー（販売 担当）	来客数の動き	・ガソリンの価格高騰を中心とする物価の上昇が影響しており、来客数が減っている。
		コンビニ（副地 域ブロック長）	来客数の動き	・物価の上昇が続き、客が価格に慎重になっている。特に酒類のようなし好品は、コンビニでの買い控えが発生している。
		コンビニ（支店 長）	単価の動き	・物価上昇の影響で売上が増加しているが、来客数は減少している状況である。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・商品の仕入価格が全般的に上昇しているため、大変である。
		衣料品専門店 （経営者）	それ以外	・中小企業の景気が良くなる様子がない。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・賃上げで手取り額が増えるが、物価高が続いているため、衣服に向ける支出は増加しないと考えられる。
		衣料品専門店 （代表）	来客数の動き	・物価高により、客の節約ムードが継続している。

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
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・寒い日が続き、来客数が少なく、電話での依頼が多くなっている。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・来客数が前年を下回り、販売量も伸び悩んでいるが、売上は変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・諸物価が上昇しており、車にかける予算が厳しくなっている。
		乗用車販売店(業務担当)	販売量の動き	・受注状況に変化がなく、物価上昇などで客の買い控えが進んでいる。
		高級レストラン(事業戦略担当)	来客数の動き	・景気を左右するような大きな話題はない。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・物価高の状況下で、特に米の価格が高いため、飲食店も大打撃を受けている。
		都市型ホテル(総支配人)	来客数の動き	・例年と比較して国内の個人、団体客共に伸び悩んでおり、募集は大幅な減少となる。インバウンドは欧米ツアーにより前年並みで推移するも、個人客は伸び悩む。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・春休み需要の伸びが想定より悪く、国内外共に苦戦している。団体旅行については、新型コロナウイルス期に凍結していた周年事業が催行されるなど、個人旅行と比較すると堅調に推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気は相変わらず良い状態であるが、物価や人件費の高騰などもあり、収支に反映されていない。
		タクシー会社(営業所長)	お客様の様子	・インバウンドは比較的好調であるが、一般客は日中、夜間共に動きが悪い。歓送迎会なども少ない印象を受ける。
		放送通信サービス(総務経理担当)	お客様の様子	・ケーブルテレビ利用料の延滞率、延滞解消率は横ばいが続いている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・諸物価の上昇がずっと続いており、家計への影響の不安が拭えないとの話を客から聞くことが多い。
		通信会社(総務担当)	それ以外	・当県では、駅のリニューアルや外国人観光客の増加もあり、景気が良くなっていると考えられる面もある。しかし、身近な生活環境面では、少子高齢化に起因した大学の運営方針の転換などのニュースも続き、景気の先行きが見えない面もある。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・物価上昇で節約している客もいれば、物価の上昇に慣れてきた客もあり、状況に変化はない。
		設計事務所	お客様の様子	・製造業からの依頼が減る方向であるとの情報があるものの、実際には計画の中止はまだ決定していないため、計画どおり進行している。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新築住宅、リノベーション、小規模オフィスなどの設計を受注し、引き合いも続いている。
		住宅販売会社(事業推進担当)	お客様の様子	・金利の上昇があり、特に3月に入ってから人気エリアの集客数が少なくなっており、販売が鈍化している。
		住宅販売会社(住宅設計担当)	単価の動き	・運搬費や資材費などの上昇が続く状況で販売を行っている。価格上昇に歯止めがかかるという動きや情報もないため、今後も引き続き販売で苦戦が強いられる。
		商店街(代表者)	単価の動き	・客は商品を厳選するが、結局、購入しない状況が続いている。
		商店街(理事)	お客様の様子	・諸物価の上昇で客に生活防衛意識が働き、必要な商品しか購入しなくなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・物価上昇の影響もあり、客の動きが悪い。
		一般小売店[食品]	来客数の動き	・野菜及び米の価格高騰の影響が大きく、買い控えが顕著であり、販売数量は前年を下回っている。
		一般小売店[茶](経営者)	お客様の様子	・当社の輸出は好調に推移しているが、地元の経済はますます冷え込んでいる。スーパーなどの卸も小売も前年を割り込んでいる。
		一般小売店[眼鏡](経営者)	単価の動き	・客の価格に対する意識がシビアになっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・気温の高低差もあり、春物の動きが鈍い。また、例年オケーションやギフト需要がある月であるが、オケーションの動きも鈍く、販売量は前年を大幅に下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・不安定な気温により、通常売れるはずの商材が売上不振となっている。マザーニーズ商材の売上が鈍化しており、汎用性の高いカジュアルなセットアップスーツが台頭している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ここ1～2か月、化粧品等の身の回り品の動きが非常に厳しい。商品の値上げは一段落しているものの、高止まり感が強く、客に生活防衛意識がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売れる日と売れない日が極端である。割引の日に来店客が集中し、特売日のみ買う客が多く、客の節約志向が高まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・米の値上げが大きく、米が高くなったという客の声が多い。主食となる米の価格高騰が客の生活防衛意識を高め、買上点数の減少につながっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜相場の下落もあり、1品単価の上昇が穏やかになっている。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・食品の価格高騰により、販売点数や来客数の伸びが鈍化している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・3月の販売量は前年比78%と大変厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年同様、3月初旬は市場にも動きがあったが、中旬以降は止まっている。来期は苦戦を強いられる可能性が高いが、落ち込みの幅を最小限に抑えたい。
		乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・客が車検や点検など最低限のことにしか出費しなくなっている。また、少しでも安い整備場所を探している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・いろいろな要素が絡み合い、物価は上がる一方なのに株価は下がり、業績の良い企業と悪い企業がはっきりと2極化しているようである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・米国の関税問題の影響で、買い控えがあり、春商材の動きが悪い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・前年と比べてインパウンドの予約が激減しており、2割程度の状況である。一般の客も1割ほど減少しており、来店頻度の減少が著しい。
		観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・3月後半は桜観賞を目的とした客が多くなるが、今年は桜の開花が遅く、例年と比べ客足が鈍い。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・株価が安定せず、今後の見通しが立たないところに、米国の関税問題もあり、旅行どころではない。
		通信会社（企画・総務担当）	それ以外	・資材価格の高騰や人手不足により、工事代金が利益を押し下げている。
		通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客が機能や性能ではなく、安いかどうかで決める。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・月次支出を抑制するために、固定電話や新聞購読といったサブスクリプション型のサービスを解約する人が増加している。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、予算的に厳しい客が多く、契約が成立しにくい。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・仕入価格がどんどん上昇しているが、販売価格に上乘せすることが難しく、来客数も減少しているため、非常に厳しい。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の10日を過ぎてから、店の前の道路工事が始まった。工事を予期していなかったため、商品の発注量の調整ができなかった。朝から晩まで片側交互通行となっているため、交通量が徐々に減少し、来客数も前年を下回った。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が多い日はあるものの、少ない日がかかり多くなっている。
	×	バー（経営者）	それ以外	・全ての物価が高騰している。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・来店間隔が長くなっている客が増えている。
企業動向関連		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在も忙しい。
(中国)		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年より実績が好調である。
		繊維工業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・新入学や異動の時期で、人の動きが活発になっている。
		輸送業	受注量や販売量の動き	・受注が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・域内の公共工事受注や民間工事受注が増加傾向にあり、協力会社の受注量も増加している。また、賃上げを実施している企業が多く、消費も増加する見込みである。
		農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特段、売上が落ち込んでいることもないが、何か需要が高まっていることもない。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあいまって、前年と比べればやや良い状況であるが、3か月前と比べれば横ばいである。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・化学工業薬品では値上げや値下げ等が種々あり、不安定な要素が多い状況に変化はない。
		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	・大口注文、輸出の引き合いが弱く、生産量に変化がない。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・今年に入っても動きは変わらない。
		非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・全体的に大きな変化はないが、受注量は微量ながら増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・液晶関連装置は販売が減少傾向にあるものの、プリント基板製造装置関連は販売が増加する見込みのため、横ばいの見通しである。
		建設業	受注価格や販売価格の動き	・賃金が上向きであるが、それ以上に物価上昇が著しい。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・民間建築工事では引き合いがあるが、進捗スピードが遅い状況が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定される大型物件がある反面、技術者の配置など予定どおりに進まない場合のリスクもある。
		輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に景気に関する大きなプラス、マイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った変化はない。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンター、クラウド、ICT関連機器の引き合い量及び受注量は伸びている。データセンターとメガクラウドを使用するハイブリッド利用も増加傾向である。
		会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・現状での収益貢献はないものの、新年度へ向けての新規コンサルティング案件が成立し始めた。
		食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・値上げで客離れが進み、売上が低迷している状況で、賃上げや金利上昇もあり、苦戦している。
		金属製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・当社の受注は過去3か月では大きな変化はないが、業界の会合では、同業他社の受注が減少しているとの話が多く聞かれた。
		一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの一般産業用機械の販売が減少しているため、生産量も減少している。値上げを行ったことにより、販売量が減少していると推測する。海外向け製品についても、円安傾向の影響もあり、減少傾向にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・海外向けの輸出関連顧客においては、米国の関税政策の影響により減産の動きがある。
		金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・物価高が長期化する状況で、個人消費が伸び悩んでいる。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が約10%、成約数は約5%の落ち込みとなっている。
	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	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数が前月比165%、登録数も比例して前月比166%となっている。
(中国)		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価高で消費が鈍い部分もあるが、特段マイナス要因はなく、地域企業の業績も良く、賃上げに期待感もある。
		学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・求人数は例年の同時期と比較して若干増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数や時給は前年と比べて上昇しているにもかかわらず、登録者数が依然として増えてこない。また、競合各社との競争も激化しており、数日で就業先が決まっているというケースも少なくない。
		人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・期間限定の繁忙期求人数が例年よりも少ない。ギグワーク型の代替サービスに一部需要を奪われていると推察している。

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
		職業安定所(事業所担当)	求人数の動き	・新規求人数及び有効求人数に大きな変化はなく、3か月前と状況は変わっていない。
		人材派遣会社(事業部長)	求人数の動き	・求人数が2か月連続で前年を下回って推移している。退職による交代求人は獲得できているが、業績が好調ゆえの増員案件は減少している。
		人材派遣会社(求職者対応)	求人数の動き	・求人数が前年を下回っており、3か月前と比べても少ない状況である。
		求人情報誌製作会社(総務担当)	それ以外	・飲食店への予約件数が正月明けから減少傾向であり、増加の気配がない。歓送迎会シーズンを迎えるため、増加を期待している。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・転職希望登録者数は、依然として、減少傾向にあり、増加傾向にあった求人数も、今月は大幅な減少となった。
	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)		一般小売店[書籍](営業担当)	販売量の動き	・毎年3月は、資金需要が最大になる月であるため資金繰りに苦勞する。しかし、今年は店頭売上が前年同月を下回ったものの、外商売上が好調であり、今月下旬には資金繰りのめどがつくほどの入金があった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街に新しい大きな広場が完成し、週末ごとにイベントが行われている。そして、既存の公園と連動したイベントを開催することによって、多数の客が商店街を訪れ、街中を回遊している。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルス感染症発生以前の状態に戻り、卒業や送別の集まりが多かった。送別の贈物商材も売行きが良かった。ただし、中には会社の人員削減のための送別もあるとみられる。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・物価高騰による商品価格の上昇にも消費者が慣れてきている。堅実になり無駄な消費は控えているが、必要な商品を必要なときに購入している。コンビニの売上は、外出機会が増えていて順調に推移した。
		コンビニ(総務)	来客数の動き	・売上前年比、来客数前年比共に3か月前より改善している。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・新生活準備での来客数、販売量共に増えている。
		家電量販店(副店長)	単価の動き	・来客数の伸びはないものの、客単価が前年比で、エアコン127%、冷蔵庫114%、パソコン110%と大きく伸びている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・季節の変わり目で、暖かい日は、やや客数が増加する。行事の多い時期でもあるため、少しではあるが、テーブルの埋まる日が多くなっている。しかし、客単価は以前ほど回復しておらず、食べ放題等を行っている他店よりも客単価は低い傾向である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・ダイレクトインパウンドが引き続き好調であるとともに、国内の卒業旅行のような若年層の来訪も増加しており、相乗効果で集客の上乗せができています。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・卒業、入学シーズンで客の動きが活発になっている。
		商店街(常務理事)	販売量の動き	・港湾地区に本年2月末にオープンした1万人規模のアリーナで毎週末大型イベントが開催されており、週末になるとこのアリーナ来場者が商店街にも足を延ばし、通行量が前年度に比べて2~3割増えて、活気につながっている。ただし、観光需要関連、宿泊以外の業態への恩恵は極めて限られている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・インパウンド拡大の影響で、外国人の宿泊等は増加しているとみられる。しかし、消費活動は原料価格高騰等での値上げが相次いでおり、伸び悩んでいる。商品の流通も運転手不足に加え、労働環境問題で多少停滞している。良くなっている業種と悪くなっている業種の区別が明確に出ている。
			一般小売店[文具店](経営者)	来客数の動き

分野	景気の現状判断	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（店長）	販売量の動き	・販売点数の落ち込みがみられず変化はない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・年明け以降、傾向は大きく変わっていない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品の販売単価の上昇で来客数や買上点数の伸びは鈍いものの、売上に関しては上昇傾向で推移している。
		スーパー（人事）	販売量の動き	・春闘など賃金改定の時期ではあるが、米を筆頭に物価上昇幅の方が大きく、見通しとしては厳しい。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年比を超えている状況が継続していることから、売上は好調である。しかし、それを上回る経費増加が、利益を大きく圧迫している。
		スーパー（統括担当）	単価の動き	・物価高が終息しない。米の値段も、備蓄米の放出で下落することを期待したが、下落する気配もない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価上昇により客単価の上昇並びに売上の増加につながっているが、来客数は減少が続いている。
		コンビニ（商品担当）	単価の動き	・米、小麦粉、肉などの原材料価格の高騰が続いており、天井がみえない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・単品の買上が多く、客単価が前年を5%以上下回っており、依然として景気は低迷している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注動向に大きな変化はない。
		その他小売 [ショッピングセンター]（館長）	来客数の動き	・来客数の動きは、前月同様堅調に推移しているが、客単価がやや下落している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月になり暖かくなったことで、人の動きが多少活発になっている。加えて、インパウンドの入込とともに、お遍路シーズンも始まったことから、以前より良くなっている。
		観光遊園地（主幹）	来客数の動き	・ここ数か月、来場者数に変化がなく高水準を維持している。
		競艇場（マネージャー）	販売量の動き	・販売量は、大きな変動はなく、堅調に推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・卒業シーズンで、着付けセットの依頼が多かった。
		設計事務所（所長）	それ以外	・観光業については非常に好調であるが、それ以外の業種については話題は多くても、実際の景気は余り良くない。
		商店街（代表者）	それ以外	・地方創生といった期待の政策について、議会で議論が十分になされておらず、事業者として手の打ちようがない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・インパウンドは好調だが、国内は原材料価格やエネルギー価格の高騰により、消費意欲が減退している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は春物の衣料が出始める時期のため、温暖な日が続けば、ある程度景気が良いのが本来の姿であった。しかし、天候も温暖であるとともに外的要因にも大きな変化がみられない状況にもかかわらず、商品単価が高いことにより、売上が十分に伸びていない。
		乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・販売停止車両が多く販売が苦戦している。また、部品メーカーの事故で出荷停止となる車種も出てきた。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・エネルギーや食品の値上がり感が顕著で、消費者マインドが低下している。大手企業の賃上げ報道は、地方の中小企業にとってはうらやましい限りである。
	×	一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・売上は低迷したままである。物価高の影響なのか、外食控えて飲食店への納品は低迷し、家庭用の納品も減少している。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度も減り、来店しても販売量が増加せず、客単価も上昇しない。ガソリン代や食費が上昇し続けており、衣料品まで消費が回らない。消費が持ち直している気配はない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・月曜日から木曜日までと金曜日や土曜日の客の動向は全く異なっており、金曜日と土曜日に客が集中しており、タクシーが不足している状況が多くある。平日でも、前もっての予約が必要である。しかし、そのような状況でも、3か月前と比較して悪化している。
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 (四国)		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春になり、運輸業界の動きが活発になってきた。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・人手不足に伴い、採用関連広告、旅行やホテル等の観光関連広告が多少増加している。
		農林水産業（職員）	受注価格や販売価格の動き	・青果物の卸売販売は、主要15野菜中9品目が前年同期を上回る単価となり、前年11月から続く高値基調が幾分解消されている。ただし、主要野菜は消費量の多い品目を対象としており、野菜全体の平均単価は下落しているものの、消費者目線では依然として高い水準とみられる。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の形態や地域性などにより、販売額に差があるものの、全体的に前年並みである。しかし、3月の中旬から急速に春めいてきた関係で、月末に向けて受注が増加している。インバウンド需要は地方店にも及び、全国的に景気は上向いている。
		鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・造船関連の受注量、販売量は引き続き安定しているが、産業機械関連は、依然として低迷している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・日本では、大規模工事が実施、計画されている。一方で、慢性的なオペレーター不足や労働時間上限規制の影響見極めの動きもあり、需要は減少している。海外では、北米やアジアの需要は横ばい、オセアニアやアフリカで需要が減少、中東や中南米等の需要は増加し、全体としては増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事、住宅販売共に、動きが悪い。特に住宅は資材価格が高値で推移し、金利の上昇を受けて買い控えがある。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来年度の予算次第である。
		通信会社（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年度の販売計画が未達になるなど、景気に変動はみられない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・前月と比べて、大きな変化や変動はみられない。
		木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・住宅着工の減少に伴い受注量が低調に推移している。今後もこの傾向は継続していくとみられる。
		化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・物価上昇による買い控えの傾向が顕著に出ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光等の再生可能エネルギーの仕事をしている。居住地域では、自動車関連の企業が多く存在しているが、関税のショックでかなり動きが悪く、地域全体で景気が悪くなっている。
		税理士事務所	取引先の様子	・業績が好調な企業が減少している。
	x	-	-	-
雇用 関連 (四国)		-	-	-
		-	-	-
		人材派遣会社（総務部長）	求職者数の動き	・年度末にかけて求職者数が少し動き始めてきたが、以前と比べて動きの鈍さは変わらない。
		求人情報誌（営業）	採用者数の動き	・県内企業での採用者数など状況は大きく変わらず、横ばいとなっている。
		職業安定所（求人開発）	それ以外	・新規求人倍率について、管轄地域に限定すると、3か月前と比べればやや低い。しかし、県内全域では総じて余り変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・求人の動きに大きな変化はみられない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・観光庁の広報予算は比較的安定しているが、民間は依然として、レギュラー広告への支出を抑制する傾向にあり、一時的にしか使用しなくなっている。	

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
	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)		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・当店はギフトがメインの生花店であるため、卒業式シーズンや年度末の異動、退職用の花束などが売れ、3月は1年で1番忙しい時期になる。売上は上がっているが、様々な経費や切り花の仕入価格も高騰しているため、売上と比べて利幅は小さくなっている。
		住関連専門店（従業員）	単価の動き	・例年であれば単価の低い春夏商材に移行する時期であるが、今年は冷え込みが続いたため単価の高い秋冬商材の需要が長く続いている。また、新生活需要も好調となっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・年度末であるためノベルティが大幅に増加している。当社では他店にはないサービスを行っているため、Webや他店からの紹介で多くの客の需要が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・3月は大型客船が数隻寄港し、多くの台湾や欧米のインバウンドが商店街で購入している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・商品価格改定による商品単価の上昇が客単価の上昇につながっている。それがそのまま売上につながっており、その状況がここ数か月継続している。
		スーパー（従業員）	競争相手の様子	・競合店の来客数と売上が前年と比較すると増加傾向にあり、景気は上向きである。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インターネットの普及により客の情報収集能力は更に向上しており、セール情報や話題性の商品に敏感で、事前に情報収集して来店する客が多い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・人の移動時期であり、新規客が店を利用するようになっているため、前月より客足が好調で売上が順調に伸びている。
		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客の反応が良くなっており、来客数は好調に推移している。青果物の価格高騰もあり、コンビニエンスストアで青果を購入する客が増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の生産が工場事故のため一部遅れているが、全体として順調に伸びている。現状のまま推移することに期待している。
		観光型ホテル（管理）	来客数の動き	・前年と比べ団体客に動きが出ているが、物価上昇への対策は引き続き必要である。
		観光型ホテル（営業）	来客数の動き	・例年と比べて年度末の駆け込み需要が好調である。
		観光型ホテル（専務）	来客数の動き	・暖かくなったため客の動きが良くなっている。特に週末の来客数は天候によって増加している。
		観光型ホテル（総務）	来客数の動き	・春休み需要で国内客も動いている状況である。
		旅行代理店（統括者）	単価の動き	・単価は上昇しているが、法人、個人の販売額は増加傾向が続いている。
		タクシー（統括者）	単価の動き	・3月から運賃の一部を改定しているが、客の利用回数に大きな変化がないため、会社としては増収に寄与している。過去の運賃を改定した時期の動向を参考にすると、この良い傾向は継続すると考えられる。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・引き合いや相談は多くなっている。年度末の駆け込み購入とは別に購買意欲や投資意欲は旺盛な印象を受ける。
		テーマパーク職員	来客数の動き	・インバウンドは引き続き好調を維持しており、気候も暖かくなってきたため国内客も戻ってきている。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前と比べると少しずつ暖かくなってきており、春物に衣替えすると同様にヘアスタイルも変化し、化粧をして外出する機会も増加している。そのため売上は上向き傾向となっている。季節的な物に加え、客の心に動きが出てきている。人が動くことにより景気が回復している。	
	美容室（店長）	お客様の様子	・卒業式や結婚式などに着物を着る客が増加している。	
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・3月決算期の影響もあって客の動きが出ており、他社との競合が徐々に多くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・当地はスーパーマーケットの激戦区であり、土曜や日曜等はどのスーパーマーケットも駐車場は満車状態である。そのため当商店街でも駐車場が不足しており、客が足を運びづらい状況となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・季節ごとのイベントや学校等の行事が頻繁に行われているが、商店街の人通りは非常に少ない状況である。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	単価の動き	・業務用の販売においては引き続き高単価の商品がよく売れている状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・魚価が高いため買物客が少なくなっており、ここ数か月間景気が悪くなっている。飲食店も売上が伸びていない。最近ようやく魚価が下がり始めたが、前年や前々年と比較すると5割以上高くなっている。漁獲量の増加は厳しいが、精進していきたい。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・婦人衣料及びリビング関連の売上は改善傾向にあるが、紳士服や子供服及び食料品等の売上が催事も含めて余り良くない状況である。部門別売上の好不調がはっきりしている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・雨や寒波で来客数に影響が出たが、新生活や制服の採寸会場では受付が集中している。家族での来店が多く、受付や採寸、登録に長蛇の列ができ、また、全館クレジット催事や物産催事、子供関連催事はお目当ての商品を目指す家族連れでにぎわった。加えて、インバウンドの来店も依然多くなり、自家需要商材やし好性の高いブランド品、舶来雑貨の売上が好調である。販売数や来客数の減少を販売価格と客単価でカバーしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数推移に変動はなく、景気自体は変わらない。インフレ傾向に変動がない限り、景気の変動も余りない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の上昇は継続しており、それに伴い可処分所得の減少も続いている。また、景況感は良くないまま横ばいが継続している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・米の値段が高騰し、各種食品価格が何度も値上げするなか、客の生活防衛意識はますます高まっており、買上点数が前年を下回るペースで推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・悪天候が影響していると考えられるが、来客数が僅かながら落ちているのが気になっている。しかし、このところ急に暖かくなり、やや持ち直している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・特に景気変化の要因がない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・店舗立地の関係で売上にばらつきがある。加えて、競合店や天候にも影響されている状況である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・1日を通しての来客数は前月と変わらないが、夕方から夜の時間帯は客単価が高く、若干来客数は増加している。朝や昼のピークは前月の来客数と比較すると若干下火になっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上に変化はなく、2か月前から同じような状況が続いている。
		衣料品専門店（取締役）	お客様の様子	・例年3月は新年度に向けて買い足しや買換えの需要が景気と関係なくあるが、今年は顧客が慎重になっているため、手持ちの衣類で済まし、買い足しを控える傾向が見受けられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年も来客数が減少していたが、今年は更に来客数が減っており、客足が戻らない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量が変化する要因はないため、状況は変わらない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・季節要因ながら春の移動需要があるが、次いで買いやまとめ買いなどの消費が減少している。
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・決算セールが終了したため、来客数はやや落ち着いている。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・店舗ではキャンペーンを行い良い結果が出たが、一方で都市部でのキャンペーンは相変わらず良くない結果となっている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	お客様の様子	・客の様子から2～3か月前の状況と前年と比較しても余り変わらない状況である。来客数、売上共に平年並みである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（統括者）	来客数の動き	・来客数の動きは、例年と比べて特段の変化がない状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーを利用する県外客は若干増加しているが、天候の良い日が続いているため、全体の利用者数は余り増えていない。
		通信会社（役員）	単価の動き	・高額プランから低額プランへの移行が続いている。加入者層の高齢化の影響もあるが物価高の影響が強い状況である。
		ゴルフ場（営業）	来客数の動き	・予約数や来客数共に変化はない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・発売量はおおむね前年、前月と同様に横ばいで推移している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・海外から当県に来て事業をしている人は非常に良い生活をしており、海外の事業者にとっては景気が良い状況である。一般人も苦もなく生活ができていれば景気が良いと考えられる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客が購入するまでに時間がかかっており、結果的に購入に至らないことが多い。加えて来客数が少ないこともあり、販売量が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気候も良くなり来客数や売上の増加を期待していたが、物価高による買い控えが今も続いている。早朝のスーパーマーケットでは食料品の特売に客が多くなるが、衣料品等の買回品に関してはダイレクトメール等で値下げのセール価格を打ち出しても客の反応は鈍い状況である。午前中に食品を購入した客の多くはそのまま帰宅するため午後の商店街の人通りは激減し、昼の飲食店も以前ほど客は多くない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・前月は野菜の価格が高騰していたが、3月に入るとかなり落ち着いている。しかし、その分単価が上がらず客の買い控えもあり、価格は安くなっているが厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・来客数はここ数年減少傾向にある。年金生活の高齢者が多いため米と野菜の価格高騰で生活も厳しい状況となっている。寒さのため外出を控える人も増え、来客数も少なく売上も減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・春休みや行楽シーズンに入り運動靴の売行きが良くなると予測していたが、販売に苦戦している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・国内客、海外客共に商品の購買量が減少している。国内客は微減であるが、海外客に関しては2けた以上のマイナスとなっており、単体で見ると大幅に悪化している。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・例年になく天候要因による衣替え等が進まず、衣料品に限らず春物への移行が鈍化している。また、米の価格高騰や山火事など購買の動きを止める報道が多いため、客は購入を先延ばしにしたり旅行等をキャンセルしたりする動きが見られている。
		百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・気温が上昇せず、3月に入っても降雪や悪天候が続く等の気象条件も重なり、春物の動きが弱くなっている。来客数も前年を割る厳しい商況である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・物価高の影響から消費活動が鈍化しており、特に高額品のニーズの低迷が顕著である。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・品質の高いナショナルブランド商品より、お買い得感のあるプライベートブランド商品の方がよく売れている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・商品の1品単価が徐々に上昇している。また、電気代等も上昇傾向にあり、2025年4月から値上げラッシュの報道もあるため、客は生活防衛傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高で買物客が減少している。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・冬から夏日となるような急激な気温変化で春物のコートの販売期間が短くなり、例年より客単価が下がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月と比べて販売台数は下がっている。3か月前の12月との比較では例年より販売台数が多くなっているものの、状況は悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・卒業旅行のシーズンや春休み期間に入り利用者数は増加しているが、12月との比較でみると利用者数が減少している。要因としては、週末のイベント数が関係していると考えられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・卒業、入学、歓送迎会、野球の開幕、花見等催物も増え若干活気はあるものの、米を始めとする野菜の物価高騰等により節約志向は続いている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・冬の韓国からの予約が落ちてきている。地元客の予約は堅調に推移しているものの、月初めや月末の予約が2～3か月前より僅かに弱くなっている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	それ以外	・介護業界の人材不足が深刻となっている。他の業界では大企業、中小企業共に大幅な賃上げが実施されているが、介護報酬を主収入とする介護業界においては価格転嫁ができないため、賃上げの財源の確保が困難である。今後は他業界との賃金格差の増加により、人材不足が一層進む懸念が出てきている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・材料や製品単価の価格上昇が続いている。価格は上乗せできるが、仕事の対価である人件費などは上がってこない。併せて生活必需品の価格上昇も続いている。
		設計事務所（代表）	販売量の動き	・販売件数が減っている。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・日用品を始めとする諸物価の上昇により節約感が広がっているため、来客数や購買数が減少している。
	×	その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	販売量の動き	・年末まで販売量は順調に推移していたが、2～3月にかけて苦戦している。前年同期は映画のヒット作によりシネコンが好調となり、それに加えて当市のキャッシュレスキャンペーンにディスカウントストアが対象となったことから、改装オープン後の2023年の2月と同水準の売上を記録した。このような要因から前年の売上は良かったが、今年は反動が生じているため苦戦している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が非常に少ない月である。理由は不明であるが、1月や2月はある程度の来客数があったものの、3月の中旬から下旬にかけて客の動きが今までになく悪い月である。
企業動向関連 (九州)		*	*	*
		農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月も鳥インフルエンザの影響による原料不足で販売先に迷惑をかけている状況である。特に3月は異動シーズンで会食を中心に需要が伸びる時期であるが、機会損失が発生している。社内においては外部処理や社内での工夫を行うことにより、売上計画を何とか達成している。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・取引先全てではないものの、当社が扱う商材について引き合いは強い状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年度と変わらないが、地域全体としては若干落ち込んでおり心配している。また、同業者の組合関係でも3月は落ち込んだ状態が続いている。資材関係では8月に原料となる陶土が値上がりするため、その点も含め今後売上状況が懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客や当社では年度末を迎え在庫調整を行っており、今までより若干抑え気味の状況が継続している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の景気回復が進まず、受注量は減ったままである。加えて、今まで取引していた他業界もコストが下がったため、その悪影響が出ている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・工場災害の影響を心配していたが、九州地域での生産車種への影響はなく計画どおり推移している。
		その他製造業〔産業廃棄物処理業〕	取引先の様子	・顧客の生産状況は変わらず、依然として増加する見込みがない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・繁忙期でもあるため、若干受注件数が増加している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため通常月より荷動きはあるものの、当社取引先では商材を絞り在庫をできるだけ減らし、適正在庫にするよう努めている。加えて、人手不足等もあるため工場を閉鎖することで生産拠点を減らし、工場の稼働率を上げている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（従業員）	取引先の様子	・公共工事は増加しているが、住宅販売は弱含みの傾向である。一方、雇用者所得が増加傾向にあり、百貨店やスーパーマーケット及びコンビニエンスストアの売上が堅調に推移している。また、旅行関連等の観光業の売上も増加している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・借入金利の上昇や物価高の影響が継続しており、大きな変化はない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・物価高への対応として、食品スーパーマーケットでは価格を抑えた小分け商品のアイテム数が増加している。また、気温が暖かくなるにつれて、花粉症の目薬や飲み薬に動きが出ている。しかし、観光客の客足は比較的好調であるが、宿泊施設の人手不足は依然として解消されていない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・天候不順の影響で消費は弱い状況である。
		新聞社〔広告〕（担当者）	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量が芳しくない。
		広告代理店（役員）	受注量や販売量の動き	・依然として受注量や販売量が上向きになる要因が乏しい。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・取引先は特に変化がない業況である。
		経営コンサルタント（社員）	それ以外	・決算期で外部との接触が少なかったため、現在の情報は余りない。
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・生活必需品以外は節約傾向であるため、買物する回数も減少している。
		建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁の発注予定は発表されているが、発注にかなり時間を要している。そのためまだ発注の告知がなく、不安な状況である。手持ち工事分で、作業員が効率よく作業できるように段取りを考えている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・食品関係の出荷量は、今まで通常量だった事業者向けが徐々に減少傾向となっており、家庭用は相変わらず減少傾向にある。また、その他の出荷量等についても低い水準のまま推移している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・日本銀行の金利引上げと物価高、人件費の高騰により、取引先の経営者のマインドは全体的に下がっている。前向きな投資に関する話は少ない。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の倒産が増加しており、景気の悪い話を聞かない。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・当社の売上は前月比及び前年比でマイナスとなっている。新聞の部数減による売上減少と、顧客の新聞折込広告の費用対効果が以前ほど出なくなったことが大きな要因である。また、大手企業の給与は上がっているが、中小企業との格差がますます広がっている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・この時期を例年と比較すると、期待していたほど景気は良くなっていない。
		その他サービス業〔コンサルタント〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村からの調査や計画、設計の業務委託について、3月に入ると予算の議会承認を見越して新年度業務のプロポーザルの案内や指名業者選定の見積依頼等が行われる。今年度は新年度業務のプロポーザルの案内等が減少していることから、景気は下向きである。
	×	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内の賃金上昇の影響でより安価な海外生産に切り替えることになるため、パブル崩壊後と同じ状況となり、閉鎖する工場も増加することになる。その上エネルギー価格も値上げしているため、中小企業にとっては深刻である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が現在低調に推移している。
雇用 関連 (九州)		-	-	-
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は3か月前から約2割増加しているが、前年と比較すると3割ほど低下している。年度末であるが求人数も少なく、求職者の動きも鈍い。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向であるが、求職者の意向と企業側の条件等が合わずに雇用数の増加にはつながらなかった。新年度のベースアップには金額幅はあるが、大半の企業が前向きに検討しており、改定額は景気が悪いなかでも良い傾向である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（社員）	それ以外	・年始や年度の替わり目であっても特に好材料を実感できない状況である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は横ばいであるが、財務支局や日本銀行では景気は緩やかに回復していると考えている。一方、求職者を始めとする県民の意識としては物価上昇により消費マインドが悪くなっており、両者にかい離がある状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・大学3年生の3月から求人情報の提供という国の指針にもかかわらず、新卒の採用活動の早期化から、現時点で前年以上に内定を得ている学生が多い。そのため、この時期に就職合同説明会を開催しても学生が集まらない状況である。リーマンショック前より、就職環境は良くなっている。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・2026年卒業生対象の企業の採用活動が本格化する時期に入り、どの業種においても、一部の大手企業を除き人材獲得に苦戦している。既に内定を得ている学生もあり、早期選考が前年度より更に増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・若年層の退職者が多く、人手不足が顕著になっている。特に売上が伸びない企業では人員の補充ができず、再雇用者を更に延長する会社が目立っている。雇用の機会はあるが、本来は消費に回るべき世代が安い賃金で働いている状況である。
	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)		コンビニ（経営企画担当）	来客数の動き	・前年と比較しても観光客だけでなく地元客の人流も増えており、来客数は増加している。
		その他専門店〔陶器〕（製造）	販売量の動き	・定番商品の売行きが良い。春は陶器業界が忙しく、客先もとても忙しそうにしており、景気の盛り上がりが見られる。
		百貨店（経営担当）	来客数の動き	・ホワイトデーで返礼ギフトなどの購入目的で来店する客が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が増えており、来客数は増加している。
		家電量販店（営業担当）	単価の動き	・携帯電話やエアコンの単価が大きく伸びたことで、全体の売上に貢献している。
		一般レストラン（代表者）	来客数の動き	・歓送迎会による来客数が増加したことで売上が伸びている。
		一般小売店〔酒〕（店長）	単価の動き	・物価上昇が止まらず、対策がない状況である。
		乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・来客数や成約数が安定している。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・繁忙期のため賃貸物件の入退が多いものの、賃貸物件の供給が少なくなっているため、例年より落ち着いている。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・単価の上昇に一服感があり、人手不足も落ち着きが見られる。今後は現在の状況が続く見込みである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上は前年並みだが、価格高騰で節約志向が高まり、販売点数が前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共にわずかに減少している。
		観光型ホテル（企画担当）	販売量の動き	・12月の販売室数が前年比28%増加なのに対し、3月は前年比8%増加で、プラス幅が小さくなっている。
	旅行代理店（マネージャー）	お客様の様子	・年度末の予算削減により出張手配も少なく、春休みの特需もみられない。新年度に向け一段と厳しい状況が続くとみている。	
	x	その他飲食店〔バー〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない上に単価も伸びない。仕入価格も全体的に値上がりして厳しい状態が続いている。
企業動向 関連 (沖縄)		-	-	-
		窯業土石業（取締役）	受注量や販売量の動き	・下半期は公共、民間共に受注が増加し、売上は前期比で増加見込みである。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・米や野菜類の値上がりの影響からか、食品関連、特に副食の動きが鈍い。
		*	*	*

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	x	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)		-	-	-
		求人情報誌製作 会社(営業)	求人数の動き	・3か月前の12月と比較して求人数は増加している。 特に作業、軽作業関連とレストラン、カフェ関連、派遣の求人が増加している。前年同月比では、やや増加傾向にある。
		学校[専門学校] (就職担当)	求人数の動き	・前月に続き新規の問合せが多く、業界全体で人手不足であるが、企業側も求人を選定している。
		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動きが鈍い。4月以降の求職者数の動向に注視している。
		学校[大学] (就職支援担当)	それ以外	・報道では、景気は好転していると耳にするが、米まで高騰しており家計圧迫は強まっているとみている。
		人材派遣会社 (経営者)	それ以外	・例年この時期は派遣料金の見直しや、料金交渉が多く、中央政府では賃上げによる実績を出しつつあるなか、今までは応じていた賃上げを渋る派遣先が増加している。
	x	-	-	-