

・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）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	良く なっている	設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・札幌市内に限ってだが、着工件数が昨年の同時期に比べても相当多い。普通に歩いていても、あちらこちらで工事をしているのが目に付く。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・5月後半の気温の上昇により、夏物の反応が良くなっている。また、気温の変動があることから、いまだ春物にも動きがあり、トータルすると比較的良い動きになっている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今年の春商戦に限れば、高くても自分に合った商品であれば買うケースが多く、定価販売のシェアが増加している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・売上状況は決して良くないが、3か月前と販売量を比較すると7%ほど増加している。
		家電量販店（地 区統括部長）	販売量の動き	・オリンピック需要によるAV商品の動きが活発となっている。
		一般レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・先月から消費税総額表示の影響が薄れ、わずかではあるが売上が前年を上回った。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの休みの並びも良かったことから、宿泊件数・宿泊客単価が回復し、売上は前年から12%ほど増加している。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・6月の販売量はほぼ前年並みに落ちてきたが、7月以降の先行申込が好調であり、全体としては上向きになっている。
		その他レジャー 施設（職員）	お客様の様子	・プロ野球チームの人气が盛り上がってきた。シーズン初めとは観客の様子が明らかに異なり、熱気が感じられ、サッカーチームのサポーターの熱気に徐々に近づいている。それに伴い、グッズの売行きもまずまずとなってきた。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・5月は初夏を思わせる気温の日もあり、夏物の動きが活発化した。また、ゴールデンウィークは桜の満開時期と重なったため、道内からの観光客が多く、飲食店では前年から売上が10%前後伸びた。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・シーズンに入っているものの、季節商品の売上がまだまだ増加してきていない。この大きな理由には、消費税総額表示の影響があり、客は頭では分かっているものの、感覚的に値上がり感を持っている感じを受ける。
		一般小売店〔土 産〕（店員）	お客様の様子	・数年前から、有名メーカーのおみやげ品が指名買いで売れる傾向があったが、最近は、残りの物をプラスアルファで余分に買っていかなくなっている。財布のひもが固い傾向がより強まっている。
		コンビニ（店 長）	単価の動き	・相変わらず弁当が売れない。カップラーメンにおにぎりが付いていた時期はまだ良かったが、最近はおにぎり一個だけ、パン一個だけ、ラーメン一個だけという昼食が目立つ。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・買い控え傾向が強く、購入単価も下がっている。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・5月は冷蔵庫・洗濯機・生ごみ処理機が良く売れたものの、薄型テレビ・DVDレコーダーが昨年並みにとどまったほか、ビデオカメラも良くなか、全体としては変わらない。
乗用車販売店 （従業員）		来客数の動き	・客の来場数が前年より少なく、売上も前年より少し悪くなっている。	
乗用車販売店 （役員）	販売量の動き	・受注量・販売価格とも、前年割れの状況が続いている。一向に回復の兆しもみえない状況である。		
住関連専門店 （経営者）	来客数の動き	・依然として来客数が少なく、特に夕方6時以降の来店がかなり落ち込んでいる。		
住関連専門店 （営業担当）	単価の動き	・従来、売り出し等は外税で価格の割安感を広告できたが、消費税総額表示の実施後、内税表示となり、価格に割安感が出ないため、本体価格の単価を下げざるを得ない状況である。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客数の減少は依然として止まらないものの、不思議と客単価が上昇しているの、数字的には同じくらいを保っている。客単価が落ちた時が怖い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・5月前半はゴールデンウィークの曜日の関係から観光客の入り込み数が大幅にアップしたものの、後半は徐々にダウンし、全体では前年並みであった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの後、ディナーの売上は前年から40%と激減しており、全体でも前年から30%のダウンとなった。ランチでは売上・人数・単価が前年並みで、4,000円以上の高額メニューも時々注文が入っていた。夜に外食を控え、昼はおいしいものを食べたいという客層が少し増えたようだ。景気回復とは言えないが、明るい兆しである。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外からの団体客に関しては、1バス当たり的人员数の減少傾向が顕著になりつつある。道外からの個人客は増加傾向にあるが、総数はいまいちであり、道内客は横ばいとなっている。業界では、道外主要都市の景気回復機運に期待しているが、観光まではまだまだ及んでこない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、前年と比べて10%程度の来客数の増加があったが、5月後半は伸び悩んで、トータルとしてはほぼ前年と変わらない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・月間の来客数がほぼ一定化して変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅業界の場合、モデルハウスの来場者数が3か月前と比べてほとんど変わらず、相変わらず低調である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・企画の動きの低下もあるが、単価の低下が非常に目立っている。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・連休後の休日は中心部の集客が少なく、開店休業状態である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・4月の消費税総額表示の導入以来、競合各社のチラシ本数の増加や価格強化が以前にも増して強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数・売上とも前年を下回っている。直近の商品動向では、自転車・靴などで苦戦状況が継続しているほか、アメリカ産牛肉が前年比80%と低迷している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・5月の連休時は良かったが、連休明けから急激に売上が減少している。また、チラシの反応は大きいですが、何も無い時の反応が鈍っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税の総額表示以降、客の買上点数が減少傾向にあり、客単価が上昇しているにもかかわらず、買上点数が減っている。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・夏物衣料中心の動きになり、単価も低下しているが、2～3か月前に比べると、何点かをまとめて買う客が少なく、1点のみの買上げが目立つ。夏のボーナスをそれほど当てにしていなくて見受けられる。
乗用車販売店（従業員）		競争相手の様子	・今までだと、同じ業界の中でも良いところと悪いところがあったが、今月については業界全体が低迷している。	
タクシー運転手	来客数の動き	・連休中は人も結構入っていたが、現在は落ち着いてきている状態である。陽気が良くなったせいか、電話の注文も少なくなっている。		
悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・高額品の動きが非常に厳しい。単価が低下しているものもあるが、装飾品・宝石関連の動きが非常に良くない。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が極端に減っている。料理の傾向・サービス等、特に低下しているものはなく、強いて言えば、消費税の総額表示による割高感が利用意欲を削いでいるのではないかと。	
企業動向関連	良くなっている	通信業（営業担当）	それ以外	・今まではランニング・イニシャルコスト的に高額で触手を伸ばさなかったサービスの利用、または、それらへの取り組みの動きが増えた。特にブロードバンド回線を利用した映像伝送関係で動きが顕著となっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本州向け商品の発送量が多くなっている。
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・東京、大阪、名古屋などの大都市圏向けが良くなりつつある。百貨店向けも回復してきた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・P R品、販促品について増量する動きが出てきている。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・原材料のコスト削減のため、設備投資が活発に動いている。また、紙パルプ業界は国内需要が上向きのため輸出をセーブしている。
		その他非製造業 [機械卸売] （従業員）	受注価格や販売 価格の動き	・鋼材・ステンレス材の高騰に加えて、工業用ガス等関連副資材の値上げが続いている。道内の鋼製品製造業の仕事量はまだ満足できる量にはなっていないが、資材値上げ分の加工単価は正が認められる環境になってきた。
		その他企業[コ ンベンション担 当]（従業員）	受注価格や販売 価格の動き	・高単価の利用も多くなっており、低価格帯との二極化が進んでいる。
	変わらない	金属製品製造業 （統括）	受注量や販売量 の動き	・住宅の着工が遅れ気味と思われ、製品出荷量は前年よりも減少している。
		輸送業（支店 長）	受注量や販売量 の動き	・季節要因も一因と思われるが、鋼材と基礎資材に動きがみられるものの、その他は目立った動き・物件の引き合い等もない。
		金融業（企画担 当）	それ以外	・設備資金は低調である。観光関連は連休の曜日配列が良く、にぎわっている。しかし、建設関連は着工時期にもかかわらず、マーケットの縮小で厳しさが続く。道内資本の小売も大型店の進出で厳しい。
		その他サービス 業[建設機械 リース]（支店 長）	取引先の様子	・企業により差があるが、仕事が増えているとの話を聞くことが増えた。
	やや悪く なっている			
	悪く なっている	司法書士	取引先の様子	・不動産業者や建築業者の受注量が少ない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・依然として、中途採用に慎重な動きに変わりはないが、テンプ・トゥー・パーム(紹介予定派遣)を利用した、採用傾向が増えている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・新規の求人広告の取り扱いが若干であるが増えている。また、長期スパンを空けておいた求人企業がまた求人を出している。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・建設・小売・飲食・サービス業とほぼ全業種に渡って、前年から求人件数が増えている。
		学校[大学] （就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人数が徐々にではあるが増えてきている。また、新卒者のみならず、中途採用についても問い合わせがでている。
	変わらない	新聞社[求人広 告]（担当者）	採用者数の動き	・求人広告はやや増えているが、依然としてパートが多い。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・テレビの新撰組ブームの影響から観光関連は好調であるが、新規求人数は5か月ぶりに減少に転じている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年より減少している。今年は1～2月に大型ショッピングセンターの開店に向けた大量求人があったことによる反動もあり、3月以降は依然として低い水準にある。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人倍率は0.39倍で、前年と比べて0.03ポイント上回ったが、新規求人のパート求人の占める割合が35%と、前年から7.8ポイント上回っている。正社員を希望する求職者が多いなか、雇用環境は引き続き厳しい。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、請負業での道外就労が目立ち、地元就労の求人は増えている感じがしない。	
やや悪く なっている	-	-	-	

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

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：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	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	お客様の様子	・来店客数も増え、いろいろなところに出かける客も増えている。デジタルカメラの普及もあり、写真のショット数が増え、販売数も昨年を超えている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・既存店の買上点数がここ3か月ほど少しずつ伸びており、客数も減少していないので、売上がやや伸びてきている。単価は、生鮮が野菜と水産を中心に前年を割る状況が続いている。加工食品では、米を除き、菓子、乳製品、漬物類、調味料、飲料、缶詰等すべて1～3%下落しているが、買上点数の伸びがそれをカバーし、数値を底上げしている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車投入により、集客力が増している。また受注も若干であるが上昇ムードである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1～4月までの動向に比べ、ディナー客が少し増えている。以前のような派手な来店ではないが、これまでよりはやや来店が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店の客はある程度の固定客であるため、当社は既存店を重要視している。既存店の来客数は、チラシを多く出した去年並みを維持している。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	来客数の動き	・単価は相変わらず前年水準を割り込んでいるが、客数が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4～6月の3か月間の入込は、前年比プラス5%ほどであり、特に関西方面の客が増えている。また芸者やコンパニオンの売行きも昨年より良く、館内に多少活気がある。しかし、地元客は依然として低料金、低消費である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・従来と比べ、客の選択ポイントが価格一辺倒ではなくなってきた。高付加価値のものであれば投資も惜しまない動きもみられつつある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・固定電話から携帯電話への通話が新たな収入として順調に増えてきている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・山々の緑や清々しい川の流れ等、自然の景観を求めるフリー客が増えている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量は前年、3か月前に比較していずれも大幅なダウンとなったが、客の動きは決して悪くない。結論を先延ばしにしている客が多い。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの集客が良く、受注確約が相当数取れている。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・当社が取り扱う商品群のすべてにおいて、前年同月と比べ販売量が伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークで入出はあったものの、成績としては去年とあまり変わらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店客数が少なくなっている。特に土日が大幅に減少している。また買上単価が低くなっており、プライダルギフト等の大口も減少しており、悪いまま変わらない。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・物産展は好調であるが、その他のバーゲン催事等は不調で、一進一退である。物産展では多少高単価であっても、食料品等が売れる傾向がある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・際立った要因はないが、売上が前年割れの状態が続いている。衣料品が特に悪い。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数が思ったほど伸びず、郊外店に流れている。客が少ない分売上も伸びず、土日でも平日の売上に近いものがある。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として客単価の下落が続いている。客は特売品のみ購入し、買い回りをしている。
スーパー（経営者）		販売量の動き	・消費税総額表示が、一時的にでも客の消費を冷やしたことは販売点数、数量の変化等から否めない。小売にとっては総額表示の導入は、一時的にも売上にマイナス影響が出ている。今月中旬になり、多少薄れてはいるが、まだ影響は続いている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税総額表示スタート以来売上は芳しくない。4月は過去に記録のない売上ダウンだったが、今月も尾を引いている
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・日本型スーパーセンターの競争が一段と激しくなっている。競争対策を行い、今のところ負けてはいないが、単価下落の主原因になることは間違いなく、悪い状態が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税総額表示も一段落し、値ごろに合わせた売価表示もできるようになり、消費者も総額表示に慣れており、消費が以前の状態に戻りつつある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークも終わり、出費がかさんだため、今月は消費を抑えている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニの主力カテゴリーである、弁当、おにぎり、米飯、調理パンの長期低迷、長期前年割れ状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として来客数は前年を上回っている。今年はゴールデンウィークが大型連休ということもあり売上を期待したが、最寄り品中心であるコンビニでは、それが逆効果となり前年よりも売上は少なかった。また、ゴールデンウィーク後も買い控えがあり、客単価は低くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前半は、昨年以上におにぎりやドリンク類の売行きが好調であったが、後半にかけては天候も悪く、大幅に客数も低下した。今月中盤以降になり客数は戻りつつあるが、客単価は昨年実績を下回ったままである。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・当社扱いの輸入車は、今年は新型車の投入が予定されておらず、他社の新型車を限定車として販売し、買い得感を付加しているが、厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・連休後は通年仕事が増えるが、それを割り引いても良くも悪くもなっていない。依然として業界における景気は回復していない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・入店客数が減少しており、接客しても衣料品に対する購買意欲が感じられない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・チラシを配布しても、来客数が伸びず、また、来店しても成約まで至らない。単価も量も昨年同期に比べて10%ダウンしている。
		その他専門店【家電】（経営者）	お客様の様子	・様々な分野の問い合わせや見積等は増えているが、いざ成約となると1ランク下げたり、次回に回されたり、大幅な値引き要求が出るなど、客に不確定な要素が多い。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・1年以内の新規出店の店が、需要を吸引し、既存店の売上を食っているため販売量が減ってきている。ガソリンスタンド業界では、セルフサービスの店に移行しつつあり、新たな投資ができない店舗は閉店となる等、店の入れ替わりが顕著である。近くに新規出店されれば影響は甚大である。ただし、需要は堅調であり総販売数量自体は減少していない。業界自体は変化がみられないが、中身が急速に変わりつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店の相次ぐロードサイド出店により客の分散化が進み、来客数が前年実績を下回っている。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	販売量の動き	・当店の今月の売上と販売数量は多いが、グループの他店舗は前年を割っている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は、各会社、組合等の総会が昨年並みの件数であり多忙であった。しかし、各会合とも少しずつはあるが、人数の減少、予算の削減等があり、売上は伸びていない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊に関しては、連休中が好天に恵まれ予想以上の伸びとなったが、平日のビジネス客は横ばい状態である。宴会については、客数がほぼ昨年並みからやや下回るという水準である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・総会や結婚式を、去年よりも上積みで受注できたが、競合のシティホテルの倒産によって、当社に客が流入したことによるものである。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク分を差し引いても、レストラン利用客と宿泊者が、悪かった前年実績を更に下回っている。取り巻く環境は前年より改善しているが、数字的には前年より悪い。

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
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・昨年実績に対して、入場者数が20%減であった。ゴールデンウィークに期待したが、天候に恵まれず、いまいち伸びなかった。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、同じ曜日回りであった5年前とほぼ同じ実績を確保できている。しかし、それ以降はゴールデンウィークの消費疲れや天候不順等の影響で前年並みである。なおインターネットの割引券利用が大幅に増え、料金的な面の敏感さが目立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・物販、飲食に共通することであるが、例年連休明けは消費が減退している。しかし今年は天候要因も加わったためか、これまで順調であったためか、落ち込みが激しい。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・1～3月は、商店街の売上、来客数共に3か月連続で前年比100を上回っていたが現在では両者共に95程度となっている。特に日用品や雑貨の落ち込みが大きい。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークに金を使い果たし、欲しいものが買えないという客が多い。風邪をひいても我慢し、どうしたらいいかという養生方法だけを聞きに来るだけで、薬を買わない人が増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人夏物衣料の動きが悪い。特にミセス、ハイミセスゾーンが厳しい状況である。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・客数は新規催事で増えたものの、その分客単価が低下している。また各競合店でも前年割れが続いている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・消費税総額表示による割高感や年金問題による先行き不透明感で、消費者のマインドが低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・総額表示施行後の割高感、心理状況による買上点数の減少と、買いまわりが顕著である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月末、1km圏内に大型スーパーが出店したため、客数、売上共に3～5%ほどダウンしている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは帰省客が増え好調であったが、中旬以降の天候不良によって出遅れ感があり、客数の減少が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・実需型のアダルト層の衣替え需要の立ち上がりが遅く、例年のような勢いが無い。天候要因に左右されている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・ついで買いが多かった雑貨や、シャツ、タイなどの前年割れが続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・DMを例年どおりに出したが、反応が悪く、前年実績をクリアできない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨年5月には大型団体が重なり、今月のマイナスは致し方ない。企画、募集团体で埋めきれなかった。ゴールデンウィークは曜日回りも良く堅調に入込があったが、その後の連休疲れが例年より長く続いている。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行の申込は少しずつ戻ってきているが、全体的に数字が良くない状況が続いている。プライベート旅行に関しても、希望する予算に収まらなければ旅行を延期するような客が多い。	
	通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手による値下げ攻勢が続いている。お互いに現状維持のために、顧客を取ったり取られたりを繰り返している。業界全体では目減りしている一方で客のニーズにあった商品開発が進んでないため、先が見えてない。	
	悪くなっている	スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費者は、消費税総額表示により、商品単価が上がったという印象を持っている。4、5月と売上高の減少、買上個数の減少が著しい状況である。全国的に見てもスーパーの既存店売上高は前年比マイナス5%以上になっている。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・総額表示によって減少した客数が戻っていない。競合出店、価格競争も激しくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2月までは、前年比で10%程度の落ち込みだったが、4月以降は来客数、売上共に30%近い落ち込みになっている。特に5月は相当に落ち込みがひどい。予約状況を見ても6月以降好転の兆しはない。

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	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要がおう盛であり、住宅着工の着実な進展を感じる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品も携帯電話用部品も計画を上回る水準で推移している。加えて為替水準が社内レートを大幅に上回る水準まできており、輸出環境も好転している。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数及び問い合わせの増加、リフォーム工事等の小口工事が増加している。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大手フォワーダーの貨物量が、依然として前年比2けたの増が続いている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ホームページを作成するなど前向きな販売促進はこれまで中堅企業が中心であったが、最近はやより小規模な企業においても同様の動きが増えている。	
	変わらない	司法書士	取引先の様子	・いくつかの分譲地の開発計画が進んでおり、しばらく少なかった動きがみられる。	
		農林水産業（従業者）	それ以外	・昨年の果実の販売価格が最悪であり、その影響が農家経営を大きく圧迫している。	
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は、前年を若干上回るペースで推移する。しかし原材料価格の値上がり懸念される。販売価格に転嫁できないため収益を圧迫する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の受注引き合いは増加しているが、部材調達のリードタイムと納期がマッチせず、受注を見合わせざるを得ない状況である。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・海外の方から仕事の話とかいろいろ動きが出てきているという正の部分と、国内の仕事量の伸びが鈍化しているという負部分で相殺感覚である。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業倒産が落ち着き、景気の底打ち感はあるものの、各企業は設備投資には依然慎重で、資金需要は依然として低迷している。	
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、受注量に大きな変化はない。クライアントからの発注にも目立つものがなく、発注されるべきものが発注されており、3か月前と変化はない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・チラシ収入は前年比でやや上向いているが、地域外のクライアントが主で、まだ地元資本は低迷している。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・この3か月間「底に比べてやや上昇した」と回答してきたが、その状況が続いている。取引の住宅会社の受注状況が昨年同期よりやや上方傾向である。	
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・出入り業者の話では、仕事はぼちぼちあるということである。また、大きな会社は良くなってきているが、中小等では給与カット等が続いている。	
		やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパーやバイヤーからは、消費税総額表示への切替え以降は売上が鈍くなり、特売セールを実施しても、以前のように動かなくなっているという話を聞く。
			繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格がシーズンを重ねる度に下がっている。デフレ経済は、繊維業界ではまだ続いている。
			建設業（経営者）	それ以外	・県内では建設業者の賃金不払い件数が前年に比べ20%強増えている。その背景には工事の減少に伴う倒産件数の増加やダンピング受注の増加がある。
悪く なっている	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月の受注状況が悪い。消費者や販売店は品不足の焼酎に目が行き、焼酎なら何でも良いという雰囲気である。希少銘柄以外の焼酎も、ほとんど入荷がない。焼酎ブームの継続は、酒類販売業界全体にとって売上額の低下を招いている。		
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・同業者が一般労働者派遣から技術者派遣にシフトしてきている。技術のスキルなど評価できなくてもとにかく技術者がいれば送り込む状態である。	
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・業務処理の増加に伴う取引が発生している。	
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・製造業からの引き合いが増えており、少しずつ規制緩和の効果が出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・正社員を新規採用するよりはそのまま継続で派遣を使用する傾向があり、特に事務系派遣社員の雇用契約の延長が多く見受けられる。コールセンター等の大量受注により派遣社員の採用が大幅にアップし、それに伴い事務系派遣社員の絶対数が足りない状況である。派遣社員側からすれば長期雇用の安定により、より働きやすい環境になっている。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今まで、東京本社の手では本社一括が多かったが、支店や営業所ごとの求人が増えてきている。	
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の増加傾向と求職の減少傾向が続いており、求人倍率も一定の水準を維持している。また、年度変わりによる変動も少ない状況である。しかし、求人に関してはパート求人の伸びに支えられているなど、質的な改善には至っていない。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・経験の浅い若年層を除き、求職者（待機中の派遣スタッフ）は少なく、ひっ迫した状態である。つまり、「頼りになる」又は「即戦力」労働者の失業率は確実に下がっている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・製造業の好調が卸小売業に波及し、求人数は増加しているが、企業の合理化や転職者の増加等求職が増える懸念材料があり、一進一退が続く。	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増えているが、月間有効求人数の30%程度は請負業からの求人であり、相変わらず不安定な雇用情勢が続いている。	
	やや悪くなっている	-	-	-	-
	悪くなっている				

3. 北関東（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・総額表示が大分浸透したためか、価額について客の不安はないようである。ゴールデンウィークや土日の天気あまり良くなかったせいか、遠出も少なく、近くの商店街で買物を済ませている。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・鉄鋼関係の価格は上がる一方であるが、需要は落ちていないので販売量は若干上向きといえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は依然として上がっていないが、客のウォンツに合わせて買上点数の増加に取り組んでおり、点数、客単価が上向いた結果、売上も増加している。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・総額表示の影響で4月の売上は落ち込んだが、5月に入り、来客数、販売点数ともに伸び、ほぼ以前の状態に回復してきている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークや大きな祭りがあったため、1人当たりの単価が大幅に上昇している。前年比での売上は128%、来客数が107%となっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・単価が低く、売上はそれほどでもないが、買上客数が10%伸びている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月に限ったことであるが、態度に迷いがなく商品を購入する客が、年齢を問わず増えている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・全体的にみて来客数が減少しているが、買上率、平均単価は上昇しており、やや良くなっている。客は、欲しい商品を購入するために来店し、その他の場合は来店すらしないという極端な流れになっている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	販売量の動き	・最需要期が終わって一段落つき、前月比では落ち込んでいるが、3か月前と比べると売行きは若干良くなっている。
		一般レストラン（業務担当）	来客数の動き	・前年同月比での宴会組数が5%ほど増加している。
旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・客単価が低迷を続けていることから、売上の増加は難しいが、店舗にぎわいが若干戻りつつある。		

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
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・年内中に居住しないと住宅ローン控除が適用されないため、タイムリミットの9月にかけては駆け込み需要がある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず数量が動かない。学生相手のリュックサックなどの登山用品販売は、前年の1～2割は減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・売上高は、5月のゴールデンウィークまでは前年を上回っていたが、それ以降は低迷している。前年に比べ、今年の5月は日祭日が多いため、実質的にはもっとマイナスである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・4月からの総額表示の影響で客単価が下がり続けている。前年比での来客数は3%増であるが、買上点数は5%減少しているため、客単価は2.7%減である。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店のチラシ広告の回数が増えてきている。価格も下落傾向にある。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・総額表示の導入以降、1人当たりの買上点数が減少している。来客数は増加しているものの、単価も落ち込んでいることから、前年並みの売上確保は厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前年比で見るとほぼ客数、売上とも横ばいであるが、客単価が若干増加している。店舗前の道路の地中化工事により駐車場の出入りが不自由であるが、新規商品の試食、大量陳列等のPRが効果を上げている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客が来店した際の滞店時間は長くなったが、必要な物だけを購入する傾向は変わらない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の毎日の買物内容は、新製品が出た場合を除き、あまり変わらない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・中心街への来客数、通行量については悪い状況が続いている。郊外大型ショッピングセンターへ客がかなり流出している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・以前はそうでもなかったが、客は小型車しか購入せず、値引き交渉もかなり厳しく、相当引かないと売れない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・今までは狭い地域で行っていた広告、宣伝の範囲をかなり広げたとこ、来店したことのない地域の客が来るようになり、良くなっている。一方、周辺地域の客からはあまり良い話がないので、景気はさほど良くなっている感じではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊関係は、来客数は増加しているが、単価はここ1年上昇していない。宴会、割ぼう、各レストランはいまだに伸び悩んでいる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・直近での旅行申込が多くなっており、問い合わせも先のことではなく、現在の状況に関してである。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・競合他社のサービス打ち出しへ対抗し、新サービスを発表している。業界全体が値下げ競争で厳しくなっている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・7年に1度の大きな祭りがあったが、前回に比べて人も多く、関連する売上は好調である。その他については例年並みである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、ほぼ目標どおりの集客ができたものの、それ以降は苦戦を強いられている。5月全体の入場者数は前年比で微減となっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者の予約は前年度とほぼ変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・平日はもとより土日の予約も遅くなっている。周辺コースも同様で、ゴールデンウィーク後も平日料金の値下げや、土日を含めた特別企画が目につく。
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・販売量が徐々に減少しており、3か月前と比べても良くなる兆しはない。	
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客が周囲の地価よりも低い価格でと、厳しすぎる金額を提示するようになってきている。不動産価格の下落には歯止めがかけられない状況である。		
やや悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・例年この時期はメロンの地方発送などがかなりあるが、今年は半分近くになっている。	
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・AV関連商品が不調で、大型の液晶テレビ、プラズマテレビの販売量がかなり落ち込んでいる。	

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	
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの集客に期待していたが、前年比で2割近くも低下し、連休明けは長期休暇での出費の影響で、ランチ、ディナーともに低調となっている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・以前からフリーの客は少しずつ減ってきていたが、その分宴会利用が堅調で、割合良い状況であったが、このところ宴会利用が落ち込んでいるので、前年より一段と悪くなり、5月は少し暇である。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べ、観光客の来館者が2割減少している。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	・新年度に入っただけの入庫量は、前年に比べ1割程度落ち込んでいる。ディーラー等の顧客囲い込みが強く、1度目の車検入庫は依然として少ない。	
		設計事務所（所長）	それ以外	・企画の数は多いが、実際に仕事に結び付く確率が低くなっている。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・3～4月は販売状況が多少良い方向にあったが、連休明けから広告への反応、来場者数など、極端に動きが鈍くなっている。周辺地域の景気は最低の水準で、公共事業、民間事業ともに沈滞ムードであることから、建設業の倒産が相次いでいる。	
	悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	・前年比で4月が96%、5月は80%と更に悪化している。外商も70%を割っており、非常に悪い。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・4月以降、売上、来客数とも前年を10%下回っている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べ、来客数が60%、販売台数は70%と落ち込んでいる。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、5月前半はゴールデンウィークで売上が伸び悩むものの、後半になると盛り返すところであるが、今年は来客数が少なく、売上は半分に落ち込んでいる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・家族による送迎が増え、私用のタクシー利用は減少している。経費節減により会社関係の飲み会などでのタクシーチケットも出なくなっている。	
	企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・5月は連休があるため、製造業では実質的な製造日数が少ないが、フル稼働となっている。生産は3か月前比で15%、前年比で15～20%増加している。
		やや良くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・特殊鋼のメーカーは仕事が十分に入ってきており、売り先の選別を行うほど余裕がある。半導体関連の企業の受注も堅実な動きである。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の大量受注生産が動き出し、フル稼働である。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安価で採算が厳しいものの、仕事が出てきており、同業者は全般的に多忙である。
変わらない		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の通信販売関係のチャーター依頼数が伸びている。その他雑貨関係も安定しているので、やや良くなっている。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は101%となっており、順調に推移している。特にパチンコ、ゲーム店のチラシ出稿量が目立ち、業界の隆盛がうかがえる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・単価は依然として厳しい状況にあるが、取引先が設備投資や情報化投資に前向きになってきている。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	それ以外	・3月決算で空前の収益報道がなされているが、地元の中小企業では実感もなく、道遠しである。	
変わらない		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・建設機械関連、油圧機器関連、自動車関連の受注は高水準で横ばいとなっており、大きな変化はない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は毎年前年より5～10%減少していたが、ここに来て前年と同じ売上を維持できるようになっている。回復したわけではなく、下げ止まったという感じである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量は非常に少なく、部材、材料価格の高騰を販売価格に上乗せできないことも問題である。		

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
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の製造業者から、受注増で忙しくなっているものの、下請の場合、部品検査等が厳しく返品も多いため、収益的には厳しいと聞いている。一方、周辺の観光地は市町村の合併効果が出ているところもあり、ゴールデンウィークの観光客は前年より増加している。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・入居テナントで増床したところがある一方、規模縮小で賃貸面積を減らしたところもある。移転したテナントはオーナー負担で個別空調機器を入れたので、その分マイナスである。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特需期にもかかわらず、例年に比べ、受注量の動きが悪くなっている。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は製造業を中心に横ばいである。商業、サービス業、流通業からのスポットコマース、イベント受注が減少しているため、全体では若干減少している。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・半年前から営業をかけていた民間土木工事を受注することができたが、見積りより13%低い価格での受注となっており、施工には努力が必要である。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規物件の委託を受けても、以前と比べ受注額がかなり低めに設定されている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の中でIT関連の製造業は相変わらず好況のところが多い。特に、一部のIC関連の業種は、日夜フル操業でも追いつかないほどである。外国人労働者でカバーしている製造業も多く、派遣では単価的に折り合わないために、業務委託での現場ライン就業がほとんどである。このほか、次世代携帯の普及のためか携帯電話ショップからの派遣要請は依然としておう盛である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業による新規事業の開店、展開等で、当社の広告への受注、発注が非常に増加している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告掲載数が以前の数十%増しと、非常に安定して伸びている。また、周辺観光スポットへの4月1日から5月5日までの来客数は合計54万人以上と、前年比2けた台の伸びであり、街中が非常に潤っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業において、製品の量が大きく動いている様子で、開発系の技術者とは別に現場、技能者の求人の増加が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・新規受注数もある程度あるが、その分既存の契約が解約となっている。新規客も利幅を大きく取れるような好条件での契約はなかなかないので、変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺で大型スーパーが夏にグランドオープンするが、テナントも含めてパート採用が多い。全般的に求人が多少増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月までは新規求人数、有効求人数とも、前年比で大幅に増加していた。5月に入り、新規求人は前年をわずかに上回る程度となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率が1倍を若干割り込んでいる。有効求人倍率も若干減少したが、大きな変動はない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職者数は4月に25%増加し、その反動で5月は10%減少している。新規求職者数も一進一退である。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者数が5か月連続で上昇している。新規求人にあまり変動はみられず、新規求人倍率は、5か月連続で減少している。	
やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今春卒業者への求人問い合わせの時期であるが、事務職を始め、営業、サービスなど例年並みの動きである。	

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
	悪く なっている	-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）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	良く なっている やや良く なっている	一般小売店〔C D〕（営業担 当）	お客様の様子	・来客数が増え、まとめ買いする客も目につくようになって いる。	
		百貨店（統括）	お客様の様子	・5月は天候に左右されたが、気温が上昇するとアパ レルを中心に前年の売上を超えるようになってい る。高額品の特招会の動員及び受注額も増加して いる。	
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・客が消費税総額表示に慣れてきている。税込価格を 据え置いたチラシ展開、カード客へのポイント還元 セールを実施し、来客数は増加している。	
		コンビニ（経営 者）	それ以外	・前年度を数%上回る状況が続いている。客はコンビニ に買回り品や必要品を求めているので、これらの商 品を切らさないように気をつければ、やや良くなる。	
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・薄型テレビが好調で、ビジュアル関連商品の販売量 が前年比で150%となっている。	
		家電量販店（営 業統括）	来客数の動き	・インターネット通販でも、デジタルAV機器、デジ タル一眼レフカメラ等の高単価商品の動きが順調で、 客単価も上昇している。一方、新モデルのパソコンは 動きが悪く、販売台数が伸び悩んでいる。	
		その他専門店 〔眼鏡〕（店 員）	単価の動き	・4月に引き続き、売上が3%ほど増加している。ワ ンランク上の商品を選択する客が増え、購入単価が上 昇している。	
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・団体客が増加するなど、4月に比べて1日当たりの 人数が増加している。連休は営業を休んでいたにもか かわらず、月間の来客数は前月をやや上回る見込みで ある。	
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・食事中心の売上で、酒類の販売は少ないが、来客数 が少しずつ増加している。	
		スナック（経営 者）	お客様の様子	・6月のボーナスが多少良くなりそうである、残業が 増加している、という話を客から聞いている。	
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・婚礼物件の取り込み率が、前年より2割上昇してい る。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数が増加しており、客単価も少しずつではある が上昇している。	
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・国内、海外旅行ともに、先行受注が順調に伸びてい る。	
		通信会社（経営 者）	販売量の動き	・例年5月は、連休で金を使ってしまうのか、新規加 入が落ち込むが、今年は落ち込まず、底固い需要があ る。	
		通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・フルデジタルのサービスへの手ごたえは確かで、契 約件数も確実に増加している。	
		ゴルフ練習場 （従業員）	お客様の様子	・ゴルフコンペなどに参加する客が増加しており、 コースの問い合わせや予約の電話も増えている。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・住宅展示場の来客数に大きな変化はないが、販売量 はやや上向いている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・客は来店しているが、買上比率が低い。客が購入を 決断するのに時間がかかっている。
			一般小売店〔家 電〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が増加しておらず、前年実績に達するか微妙 な状況にある。夏に向けたエアコン等の商品も伸び ず、客から良い話も聞かない。
	一般小売店〔文 房具〕（経営 者）		販売量の動き	・減少した販売量が、一向に回復しない。補充のため の購入ばかりである。	
百貨店（企画担 当）	来客数の動き		・春先以降、大型の販促を組んでいるにもかかわらず、 来客数があまり増加していない。		
百貨店（広報担 当）	販売量の動き		・5月は前年同月に比べて土日祝日が各1日多い好条 件にもかかわらず、売上は苦戦している。都心店は健 闘しているが、郊外の店舗が厳しい。台風を含め降雨 が多かったことで、主力の夏物衣料の動きが鈍い。前 半は好調だった連休商戦も、後半は天候の影響もあり 来客数、売上ともに急減速している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・商圏内での他業態ショッピングセンター等の新規出店で、消費の選択肢が拡大し、競合が激化している。また、雨や季節外れの台風の影響で、売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お得意さま招待会などは好調だが、一般顧客の動向は芳しくない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月下旬、商圏内に大型ショッピングセンターが出店し、来客数が10%弱減少している。買上点数及び客単価にはさほど影響はないが、日替わり品の売価により客が動いている状況が見受けられる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・依然として消費税総額表示の影響があり、単価が下がったままである。来客数は前年比で多少増加しているので、売上は変わらない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・一品でも多く買ってもらい、客単価を上げるように、プラスワン運動を実施しているが、売上に結び付いていない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、割引商品、サービス品等単価の安い商品に客の目が向いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品の単価が下がっている。チラシ掲載商品も単に安いだけでなく、ブランド物が何割引という強く訴えるものでないと、客は振り向いてくれない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・全体的に衝動買いはみられない。ただしAV関連では、プラズマテレビや液晶テレビへ、VHSテープからDVDレコーダーへと、デジタル化が進んでいる。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・今年は連休期間が長かった分、売上は上がったが、その後の反動も大きい。ボーナス待ちの下見が多い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型高級車の恩恵で、新車販売は予算達成率92.9%、前年同月比17.2%と伸長しているが、サービス売上は予算達成率90.8%と前年同月比-3.2%、同売上利益は前年同月比-10.0%となっており、単月黒字見込みの足を引っ張っている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・4月が悪かったのは消費税総額表示の影響かと思っていたが、5月に入っても来客数は11%減と回復せず、低迷している。利幅が大きい医薬品の売行きが、例年に比べて悪い。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・外国人観光客を中心とした動きには改善の兆しがあるが、国内需要については昨年以下となっている。
		その他専門店 [燃料]（売場主任）	お客様の様子	・ガソリンスタンド元売の仕切り価格が、年初から5月までに1リットル当たり5円上昇しているが、過当競争のため、大半のガソリンスタンドでは売値に転嫁できていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・婚礼については、近隣に競合する会場が進出し、予約がなかなか伸びない。一般法人の宴席の問い合わせは増加してはいるが、講演会、会議、社員向けセミナーや研修会などのみの問い合わせで、飲食を伴わず、売上が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みの旅行について、単価の高い一部の客は以前の水準に近づいているが、全体のパイが増えているわけではない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年であれば6、7月の法人需要が動き出すはずであるが、動きが止まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客が乗り場に並ぶのは、雨の日と深夜に限られ、それ以外の時間帯では、客待ちが2時間ということもある。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・プライベートで仲間と団らんで酒を飲む人が少なく、特に歓楽街で人が減少している。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・当店及び競合店で、来客数に変化がない。台の入替えを行った時にはそれなりに増加するが、しばらく経てば来客数が減少する傾向も変化していない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・客の消費に対する姿勢は引き続き慎重であり、本当にニーズに合った商品でなければ引き合いが弱い。人気のある定番商品がいつまでも支持されるわけではなく、継続的な工夫が必要になっている。
		その他サービス [語学学校]（総務担当）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに変化がない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連		設計事務所（経営者）	単価の動き	・受注は多少増えているものの、鉄骨、鉄筋等の建築資材や石油価格が上昇しており、受注しても商売にならない状況である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建設業界では官公庁の仕事が減少し、過当競争が常態化している。たたき合いで予算を切り詰めているため、下請に跳ね返っており、業界全体に不況が浸透している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画相談は多少増加しているが、ほとんどが計画倒れで前に進まない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・請負価格や分譲価格をかなり低く抑えていても、更に値引きを交渉されることが多い傾向が、相変わらず続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・建売分譲の販売価格に関係なく、契約件数が少ない。購入を決定するまで時間がかかる人が大多数で、この傾向はずっと変わっていない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	販売量の動き	・年金問題、消費税総額表示の問題等があり、客の買い控えが顕著である。季節イベント商品の需要はあるが、身の回りの商品については、客の購買意欲が低下している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今までは安い商品、良質な商品は多少動いていたが、5月に入りそれらの商品の動きも鈍化しており、販売量が非常に厳しい。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・母の日需要の定番であったブラウス等衣料品の動きが悪く、また、気温が上がらず主力商材のTシャツが大幅に前年割れしており、前年比で95%台と、この3か月で最も伸び悩んでいる。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・このところ、来客数減の傾向が続いている。売場をリフレッシュオープンしても、その効果の持続が短くなってきている。
		百貨店（業務担当）	来客数の動き	・割引などの際には多少上向くものの、前年に比べても来客数は相当減少している。また、単価も低下しているため、売上は非常に厳しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月の来客数は前年をクリアしたが、5月は95%と大きく落ち込んでいる。消費税総額表示の問題もあるが、連休後の買い控え、中旬からの天候不順と、マイナス要因が多すぎる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・朝もそうだが、特に夜の客の単価が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気候の問題が大きいですが、5月は来客数が減少している。売れ筋も日々ばらばらである。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・連休で金を使ったのか分からないが、客は節約しながら飲んでいる。現金でなくカードで支払う客も多く、財布の中身が寂しいようである。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入数に変化がないが、解約を含めた場合、販売量は大きく4月を下回っている。4月の転居時期であれば納得できるが、5月の数字としては悪い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・連休が雨だったため、観光地である当所への来客数が大幅に減少している。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・当社は行政から設計を受託しているが、新年度になり、仕事はほとんどない。
		悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
	企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・設計が間に合わないくらいの受注が入っている。成約率も向上している。
建設業（営業担当）			受注量や販売量の動き	・民間の顧客が設備投資をし始めている。
金融業（審査担当）			取引先の様子	・製造業の業績回復が顕著である。
経営コンサルタント			取引先の様子	・5月は、取引先の資金調達がうまくいっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・大手固定通信事業会社の買収等、通信業界の動きが活発化してきており、これを機に、社内情報通信システムの更改について、複数社からの見積を取って価格競争させようとする動きが出てきている。今年度、システム更改を計画しているものについて、前倒し提案の依頼が多くきている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・同業者が、低額商品は売れるようになっているが、高額商品の売行きは悪く、この先、どうなるかはまだ分からないと話している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・この3か月間、春夏物の生産、製造が好調である。
		出版・印刷・関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上ともに、3か月連続で前年同月の実績に達している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・近所の工場なども、以前よりも仕事が増加しており、表情も明るい。良い状況が続いている。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量もさることながら、工事案件そのものの数が相変わらず少ない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の製品受注が予想以上に少ないため、当社の物流量も非常に少なく、車両の稼働率も悪い。例年、公共事業が動かない前半は貨物量が少ないが、今年は特に少なく、深刻な状況である。
		通信業（営業企画担当）	それ以外	・客先の経費節減の流れが変わらず、設備投資に対する予算化も慎重である。
		金融業（得意先担当）	受注量や販売量の動き	・個人の貯蓄高が徐々に増加しているが、個人消費は落ち込んでいるため、企業の小売業の売上が減少している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・4月と同様、5月も引き続き入居の引き合いが止まっている。空室率の改善も進まず、景気が回復に向かっているという実感は全くない。
	やや悪くなっている	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・値打ちのある、高品質な、それでいて安い商品でなければ売れない。
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・地場産業である鋳物関係の物流に従事しているが、仕事が3割ほど落ち込んでいる。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・家賃は依然として下落しており、1年ほど前に新築されたワンルームマンションでも5,000円程度低下している。
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が2月比で67%になり、4月に引き続き悪くなってきている。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・社員、アルバイト、パートともに求人数が増加し続けている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・企業からの派遣の依頼数が増加している。正社員の代替採用ではなく、派遣社員を定例的な戦力と見なし利用するケースが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・中途の求人募集広告の投稿が増加している。新卒採用面では、企業間の採用競争が激しくなったためか、継続募集中の中堅企業が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年同月比で28.6%減少している。月間有効求職者数も、4月までで19か月連続で前年同月を下回っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新しい組織をつくり、ビジネスを多様化するための経験者採用がみられる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・内定者数が順調に伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業日数が少なかったため、派遣依頼日数が減少している。長期派遣契約の終了件数は、減少している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・正社員や派遣社員の交代要員といった細かい受注が多く、実質的な求人数はあまり増えていないが、業績不振等の理由による契約終了はやや減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全体は増加傾向にあるが、製造業、卸・小売業、飲食業等の業種においては求人数が減少しており、業種間のばらつきがみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・予算が制限されており、注文数が減少している。予算が折り合わなければ、他店へ乗り換えるという現象がみられる。
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 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	良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は海外旅行へのシフトを恐れたが、来客数は前年比10%以上の増加で売上にも十分貢献している。その後も好調は持続している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客の動きが活発化していることにもない販売量も増えている。
その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）		販売量の動き	・7月の法律改正のため駆け込み需要が発生している。	
やや良くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの天候が良く、例年に比べて入出もあるため販売量は増加している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・客が2つの商品で迷った時に、昨年までは両方とも購入しないという場面が多かったが、最近は一方向なし両方購入する客も増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・ギフト用の高額商品がわずかながら動き出している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢は20年に一度の遷宮の中間にあたり通常参拝客が落ち込む時期であるが、今回は逆に参拝客数が増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・アメリカ産牛肉の輸入停止の影響で、市場では牛肉量が減少しており、牛肉原価は上昇している。売価にも影響が出ているが、それにもかかわらず販売量は少しずつ増加している。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・外商の客先を訪問して会話するなかで、仕事が増えているという話をよく聞く。また当店でも来客数が増え、売上も徐々に増加している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ゴールデンウィーク、週末ともに天候に恵まれていないが、来客数の増加がみられ、前年並みの売上を確保している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・新商品やこだわり商品に対する関心が高くなっている。品質の良い商品、好みに合う商品には客はお金を使っている。
		家電量販店（従業員）	来客数の動き	・客の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・5月初めは来客数も少なく危機感があったが、月末になるにつれ来客数は増加してきている。商談内容も、ボーナス次第との注文は付くものの、価格の高いRV車の話が増加してきており、昨年にはなかった傾向がみられる。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅ローン減税の影響で持ち家住宅が持ち直している。 ・愛知万博、中部国際空港関連の特需が発生している。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・法人利用は依然として低迷しているが、宿泊客、宴会の日帰り客とともに、個人、グループでの利用が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・祝宴会の利用は例年並みだが、宿泊、レストランのディナータイムは好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価、婚礼の件単価、一般宴会の件単価がやや上昇している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・過去よりも受注量が顕著に増加しつつある。また、個人消費が増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・併営しているリゾートホテルでは、3か月前から来客数がかかり増えている。ただし、単価や館内消費は伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・昨年まで控えていた社員旅行を再開したり、国内旅行から海外旅行に行先をグレードアップしたりする企業が増えている。
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数には表れていないが、客からの問い合わせや反響は確実に増加している。		

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
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェアの開発受注が計画どおり順調にきている。
		テーマパーク（総務担当）	お客様の様子	・客の購買力がやや上向いている。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・5月は稼働日数が少なく売上は減少しているが、一般的に活気がある。 ・ゴルフ会員権は買い一色に近く、売り物件が少ないためコースによっては相場がかなり上がっているが、それにもかかわらず取引は活発に行われている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・当社のような末端まではまだ波及してこないが、大手ゼネコンの下請業者は少し良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地を所有している年金生活者が、収入源として賃貸住宅建設を考えており、工事請負契約の受注が増加している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・今まで落ち込んでいた得意先から受注が数件あり、受注量は増加傾向にある。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として客は必要な物以外はなかなか購入に結び付かない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・様々なコストが少しずつ上がってきている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・競争相手の大型店に対してどのような方法を講じても勝てない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず良く横ばい、場合によってはダウンという状況にあり、この4～5月もそうした状況である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降は客がお金を使ってしまった反動で、動きが止まっている。ただし、装飾的な商品が多少動き出していることから、これまでの実用一点張り、必要最小限の物を買うという傾向は少し変わってきており、客にゆとりも感じられる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは悪かったが、それを差し引いて考えると前月と特に変わりはない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候に左右されていることもあるが、夏物の動きが良くなく買い控えは続いている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・海外高級ブランドの売上は好調に推移しているが、衣料品は婦人服を中心として低単価商品しか売れていない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上は好調に推移したが、連休明けはその反動で大きく減少している。日曜日ごとの雨もかなり影響している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ広告を入れると客は増えるが、それ以外の普段の状況は変わらない。相変わらずバーゲン狙いの客が多い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は安い特売品でも必要な分しか購入しない状況で、金銭的に余裕がない様子である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増加しているが客単価は相変わらず低下傾向である。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・前年比では減少しているが、ここ数か月の来客数、販売量の推移に変化はみられない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は底ばい状態である。現在の売上では赤字経営から脱却できず、売上増加の方法を考えなくてはならない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月以降来客数は前年を上回っているが、伸び幅は大きくない。単価は前年を下回っているため、売上はさほど伸びていない。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・客は目的とする商品以外は購入しなくなっている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年より雨の日が多く、飲料やアイスクリームなど水物の売上が減少しており、全体の売上にも影響している。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物が動き出しているが、単価は上がりず低迷が続いている。		
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の名古屋支店が次々に閉鎖もしくは他府県に移転している。		

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
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・販売数量は前年並みで、単価が低下しているため売上は上昇していない。消費者の購買態度は相変わらず厳しい。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなっているとの実感は一般消費者にまではまだ及んでいない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売実績は、目標に対して78%の達成で終わっている。既存車の販売の落ち込みが大きく、他の販売チャンネルの勢いに押されている。ただし、来客数にはさほどの落ち込みがなく、市場にある程度の動きはある。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の様子をみると、勤め先が大手か中小か、また職種が何かによってかなりばらつきがある。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・ちょっとしたバーゲン企画では客は集まらなくなっている。消費者は欲しい物の値段と機能を徹底的に吟味して買う習慣がついている。
		その他専門店〔玩具〕（店員）	来客数の動き	・来客数に伸びがみられない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・従来堅調だった週末、祝日の来客数の伸びが鈍っている。高級食材の一品料理の推奨などの販促活動で客単価の上昇を図り、売上を確保している状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末の夜の客足がほとんど伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・先行き不透明感があり、依然として低単価志向である。地元大手自動車メーカーの好景気に隠れがちであるが、地元都市銀行の関与先や不祥事のあった自動車メーカーなどの動向が悪く影響している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年ゴールデンウィークは客足が悪いが、今年はそれ以後も状況は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・サラリーマンに景気の話の聞くと、多少良くなっていると言う客もいるが、変わらないと言う客も多い。ただ、先行きが明るいという声を聞けることは以前と違う点だが、まだタクシー業界にまでは波及していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月初めは海外旅行などで空港などへ行く客が多く、また結婚式場への客も多い。しかしその反面で、ゴールデンウィーク以降は、夜の街などの客も少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・先月と比べて状況に変化はなく、まだ厳しい状態である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は来客数が減少し、単価を引き下げないと売上に結び付かない状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに横ばいであり、3か月前の感触より若干減少気味である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しい時期であるが、客の顔ぶれに変化はない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の同業者の多くが、不動産を購入するまでの資金がない。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・新聞広告などを入れると客の反響、来店はかなりあるが、売上には結び付いていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、商品単価などどの面でも悪くなっている。また客の様子も、必要な物以外購入しない傾向は続いている。
		百貨店（売場主任）	それ以外	・暖かくなり夏向け商品が売れ出している。しかし、メーカーに在庫がなくサイズ切れも出ており、これから売れる商品がない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は旅行やレジャーに出かける人が多く、売上、来客数ともに期待を大きく下回っている。その後も天候が優れず、夏物を早期に仕掛けた戦術が裏目に出て、ファッション商材の売上は軒並み前年を下回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税総額表示の導入後、割高感や販売店側の価格引き下げなどによって、客単価は今までより2%程度低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークから天候不順な日が多く、来客数の伸びがかなり悪い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価の落ち込みが2%と大きい。

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(任入担当)	単価の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。しかし、競合店との競争が激しく、総額表示となった消費税5%分を価格転嫁できないため、売上、利益とも前年比で5%強下回っている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・例年この時期は動きが鈍いが、今年は来客数の動きが特に鈍く土日まばらである。新型車を投入しているディーラーとそうでないディーラーとの間で、来客数に大きな差が出ている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークで客はレジャーに金を使ってしまっている。月末の給料日までは夜の街は静かである。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク後は来客数が若干減るが、今年は特に夏休みに向けての動きが悪い。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・この数が月間は来場者数は前年実績並みを確保していたが、5月は来場者、売上高とも予算や前年実績を下回っている。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・自分の雰囲気を変えたいという客が増えており、他店に流れる動きがある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は徐々に減少してきている。
		美容室(経営者)	それ以外	・5月15日以降暇になっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・売上が過去最低で低迷している。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築アパートへの入居者決定率がやや落ちている。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共投資の特需によって、売上の前年同期比は微増であるが、大幅な増益となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は、受注量、販売量とも3~6%増加している。
	やや良くなっている	鉄鋼業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格と販売価格は上伸している。ただし国内需要に伸びは感じられず、いつ急降下するかわからない不安含みである。
		一般機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・受注量は前期比及び計画比で徐々に増加している。納入業者も同じ状況のようで、資材担当者によると納期どおり品物が納品されてこない状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・電子部材の調達が厳しく、ひっ迫度が一部特定部品から汎用的な部品にまで拡大している。
		電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから急に受注量が増えており、3か月前の約2割増しである。
		輸送用機械器具製造業(工務担当)	受注量や販売量の動き	・米国市場の好調により高い生産レベルを維持している。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物流、流通、サービス、レジャー関連の受注が増加している。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・自動車、家電関係の荷動きが好調である。
		その他サービス業[ソフト開発](社員)	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーのグループ企業関連の案件で受注が増加している。
		その他非製造業[デザイン](経営者)	受注量や販売量の動き	・新開発商品の受注が徐々に増えている。
		その他非製造業[ソフト開発](経営者)	競争相手の様子	・企業の投資意欲はそこそこであり、慎重な姿勢を崩していない。
	変わらない	金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・引き続き高水準の生産量を維持している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・都市部のIT関連のインフラ整備は一巡しており、前年度から停滞している。
輸送業(エリア担当)		競争相手の様子	・業界全体として、需要が増加しておらず売上が伸びていないというのが共通認識である。	

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
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラックへの積込台数はほぼ横ばいで増加していない。運賃の高低にも変化はない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・保険の受注件数が増加している反面、現在保険料を支払っている法人などでは支払が苦しく、解約するなどの動きがある。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・一部業種では売上の増加がみられるものの、一般消費者向けの小売、飲食などの業種では売上は前年割れしており、消費者の財布のひもはまだ固い。
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・現在動きは停滞している。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が多いが、相変わらずの激しい値引き競争に疲弊気味である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの印刷物などの受注は少し増えている。ただし金額的には厳しく、印刷会社や製作会社などの下請業者に対しても値引きを要求せざるを得ない。
		税理士	取引先の様子	・製造業、小売業、サービス業などの取引先では若干良くなっているが、建設業、飲食業は良くなく、全体的には変わっていない。
		経営コンサルタント	それ以外	・ディベロッパーによる新規土地取得傾向はまだ弱い状況が続いている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は改善されていない。また、顧問先の信用金庫の貸出状況をみても、前向きな資金需要は中小企業では依然として低い。
	やや悪くなっている	印刷業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注できて値段を下げられることが多い。以前より安い価格で受注しているため、売上は減少している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料価格の高騰が収益の圧迫要因となっている。半年以上前に契約した物件は、価格高騰分を負担しなくてはならず、ますます厳しい単価となっている。
		電気機械器具製造業（従業員） 輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・特に大手からの受注が減少している。 ・取引先の経営状態がかなり悪くなっている。再建計画を策定したが、工場の集約や大幅な人員削減が計画されており、生産量も大幅に減少する。
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が高騰しているが、販売数量は前年比で減少傾向に進んでいる。
	雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子
求人情報誌製作会社（編集長）			求人数の動き	・大手自動車メーカーのグループ企業や傘下企業からの技術系求人、技能系求人が多く、活性化している。
学校〔大学〕（就職担当）			求人数の動き	・求人数は前年の同時期に比べて35%増加している。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフを求人募集してもなかなか集まりにくく、スタッフの確保に苦労している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・3月から製造業関連への派遣が可能になり、派遣会社からの求人が増加している。派遣会社の出張所の新設や移転も目立っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・派遣や請負などアウトソーシングの求人数が増加している。紹介件数の増加が採用にもつながっており、就職者数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の求人数が増加している。
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・求人数は派遣、正社員とも引き続き増えている。	
変わらない		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・求人は技術職、営業職を除くと相変わらず軽雇用、人材派遣の雇用形態が多く、賃金は構造的に低く抑えられたままである。
		職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者は前年度比で減少しているものの、窓口は相変わらず混雑している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣会社に登録に来る派遣希望スタッフが徐々に減少し始めている。企業への案内が減少するため、契約件数、売上は当初の見込みよりも徐々に下がり始めている。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人における常用求人とパート求人の割合は、3か月前の75：25から65：35へと変化し、パート求人の割合が大きくなっている。また、求人倍率が1.19倍から1.04倍へと0.15ポイントも下降している。	

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（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は1.01倍であり、3か月前と比較すると0.13ポイント低下している。有効求人数は2.8%増加しているものの、有効求職者数も15.7%と大幅増加しているためである。前月と比較しても、0.16ポイント低下と2か月連続の悪化である。 ・業種別の求人は、前年同期と比較して、製造業で26.7%増加しているものの、運輸・通信業で30.8%、建設業で24.0%、サービス業で7.6%、小売業で3.6%減少しているため、全体では6.0%の減少となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・新卒採用の選考時期であり、大量の中途採用を予定している大手メーカーの中途採用選考が一時的に滞っているため、全体の採用者数も低迷している。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良くなっている やや良くなっている	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人の来場者が増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の大型連休はかなりの人出があり、商店街は連日にぎわった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前との比較では来客数の増加が顕著である。買上点数も単価ダウンの影響により増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・酒の販売を始めたため、客単価が上がり、売上高も増加している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・従来はあまり動かなかった競馬雑誌、パチンコ雑誌やゲームソフトなどが徐々に売れている。また、以前は天候が悪いと確実に売上が落ちたが、最近では天候の影響をあまり受けない。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・乾燥機能付き洗濯機、ツインドアの大型冷蔵庫、食器洗い乾燥機などの高額商品が良く売れている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・価格に関係なく、良い商品が売れるようになってきた。
		その他専門店 【医薬品】（営業担当）	来客数の動き	・来客数は既存店で前年同月比8.6%増加している。4月に比べ1ポイント低下しているものの、客に向けて情報を発信すれば来客数は増加する。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比較して1人当たり売上単価が6～7%上昇している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・ここ1年間は客単価が低下していたが、これまで少なかったヘアカラーの比率が上がったため、久しぶりに単価がアップした。また、来客数の前年比マイナス幅が小さくなった。
	設計事務所（職員）	販売量の動き	・受注量は以前の水準に戻っていないものの、引き合い等が活発になり、受注のチャンスが増えてきた。	
変わらない		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・こだわり商品や付加価値商品などの高額商品は好調であるが、ボリューム商品の中にヒット商材がないため、全体的にやや落ち込み傾向にある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・最近ようやく酒の免許が全店に行き渡り、酒の取扱が増加した。酒を新規に取り扱った店は売上がそれなりに増加しているが、既存店は逆に減っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の態度を見ていると、無駄な物は決して買わないという強い態度が定着している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年と変わらないが、客単価が低下しているため、売上は減少している。この傾向は今年にならずと続いている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数、客単価ともに前年を下回っている。消費税の総額表示により、価格に対する割高感が客の中に根付いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は以前に比べて商品に興味を示すようになってきたが、売上に結び付けるのはまだ難しい。
		乗用車販売店（経理担当）	単価の動き	・主力車種のマイナーチェンジに伴い実施した大規模イベントでは、前年を上回る実績を残した。しかし、客の低価格志向は強く、また値引き競争も激しいため、市場環境は依然として厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今年に入ってから販売量が前年を割り込む状況になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大型連休後も来客数は前年を上回っている。特にステーキ専門店が前年の130%を超過集客により全体をけん引している。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・大型連休中の来客数は好調であったが、平日はあまり変わらない。客単価は以前と同じである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門の客室稼働率、客室販売単価は前年を上回っているが、レストランの通常営業は伸び悩んでいる。婚礼宴会はレストランを含め受注件数の増加により増収となっているものの、一般宴会は実施件数の減少により減収となっている。この結果、全体では前年を下回る見通しで、3か月前と比べてもあまり変化していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークはマイカーやバスの利用が多かったため、タクシー利用客は平日の3分の1ぐらいであった。また、ゴールデンウィーク以降も既にお金を使ったせいか、財布のひもは固かった。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体客は前年に比べてマイナスとなる厳しい状況が続いているが、今月はゴールデンウィークの影響で個人・グループ客の利用が伸びた。全体としては前年並みとなった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・キャンペーンの来場者数は前年より増加したが、受注はあまり変わらなかった。
	やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・消費税の総額表示がスタートしてから一品単価、客単価がともに5%低下している。やはり客は総額表示に対し高いと感じているため、購買意欲が落ちている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月の婦人服部門の買上客数は前年比75%と大きく割り込んでいる。従来展開していたファッションの有名2ブランドが撤退したため、客足が遠のいたことが大きな要因である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに大きな変化はない。婦人服では価格が安くても買わないが、冠婚葬祭などのフォーマル商品は若干高くても購入する。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・2、3月に比べ5、6月は販売台数が大幅に落ち込むのは例年のパターンであるが、今年は例年よりもやや悪い。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・4月以降、来客数、受注残ともかなり落ちている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年5月は良くない月であるが、今年は特に長めの連休が尾を引き、通りも閑散としている日が多かった。当店も5月としては過去最低で、例年の売上の7、8割程度である。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・この時期に主力となるはずのTシャツやカットソーなどの洋品の動きが非常に悪い。また、客の様子を見ると何着も試着しながら、結局1着しか求めないという慎重な買い方が目立つ。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・高額車ほど売上が落ちている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・連休後、引き合いや成約件数に若干一服感はあるものの、依然として仕事量は十分確保している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の間では新製品の開発が盛んに行われている。この影響で2、3か月先まで受注が入っている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・3月決算の企業の業績が上向いている。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・チラシ折り込み料の値上げにもかかわらず、取扱枚数は変わっていない。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・医薬品の受託製造事業において、価格競争が激しくなってきた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は1月以降前年比70%で推移しており、手持ち工事も少なくなっている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・メーカー等から工場の増改修工事の見積依頼が増加しているが、受注価格競争が依然激しいため環境は厳しい。
	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・集荷量、価格ともに例年とほぼ変わらない。新規の仕事もない。	
	通信業（営業担当）	競争相手の様子	・インターネット接続回線のADSLは競合他社の攻勢が激しいため、シェアが低下している。	

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
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客との話がなかなか進まず、また最近は何い合わせも少ない。
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・今年初めには各メーカーがかなり多くの受注量を抱えて頑張っていたが、今春の商戦が終わるこの時期になって各社の受注生産に活発さが見えない。
	悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一過性のものと思われるが、消費税の総額表示や5月の大型連休の影響で、販売数量が前年同月比、前月比で大幅に落ち込んでいる。
雇用関連	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告が昨年実績に比べ2割程度増加している。
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の伸びが前年の160%となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月に比べ伸びている。求職者数も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い業種にわたり、求人数が増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人件数に大きな変化はない。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：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	良くなっている	衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・スーツの販売数量、金額などが、昨年よりも大幅に良くなっている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの曜日配列が良く、海外旅行に行く人が増えたため、国内旅行の受注が伸びなかったが、月末には回復した。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人旅行の最需要期である夏休みの申込が順調で、高額商品の受注も好調である。不安要素としてイラク情勢の悪化があるが、現在の状況では影響は感じられない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・IT投資に前向きで、大型設備投資についての予算が出るようになった企業が多い。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・オリンピックを2か月後に控えて、薄型テレビなどの需要が増加しており、それに連動した形でケーブルテレビの加入も増えてきている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・本場開催における購買単価をみると、今月は月平均で23,784円と、2月の21,066円よりも増加した。売上総数もゴールデンウィークや多くの他場の協力があつたことなどから、2月よりも大幅に伸びた。
	やや良くなっている	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの住宅展示場の来場者は、前年比で2割以上増えた。特にデザイナーズ住宅が注目を集め、団塊ジュニア世代の来場が増えた。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、春の商戦も終了して暇になっていく時期であるが、今年は3か月前より来客数、商談数ともに好調である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・中旬まで天候の悪い日が多かったため売上は伸びなかったが、スーツ等の動きが良かった。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・宝飾品や絵画等が売れてきている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客は、ブランド品等で気に入った商品があれば、高くても買い求める傾向が出てきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店が出店しているにもかかわらず来客数が増え、昨年並みの売上を維持できていることから、客の買い回りが増えてきたと感じる。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・消費税の総額表示の影響も落ち着きを見せ、買上点数も増えてきている。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・し好品の購入も目立ち、明るい兆しがみえてきた。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・商用車の入替えが活発になってきており、オプションをつける車も増えてきた。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は前年に比べて好調で、コンスタントに利用客が増加しているほか、売上単価も伸びた。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼、宴会が好調であり、来客数や収入ともに大幅なアップをみせている。宿泊は例年の大型団体による利用がみられないが、ロータリークラブ世界大会関係者の宿泊や、一般ビジネス客も伸びているなど、一時の低価格競争に底打ち感がある。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は大型連休の影響で好調であったほか、宴会については婚礼件数が増えたこともあり、大幅に業績を伸ばした。レストランも前年を下回っている店舗があるものの、業績は伸びてきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・家族での海外旅行の単価が上昇傾向にあり、少し贅沢な旅行も増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・各待機場所での営業車の台数がやや減少していることから、流し営業での実車回数が増加していると感じる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新規出店や、リニューアルなどの動きがみられる。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・京都市内の中心部では、一部に地価上昇の兆しがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・阪神間において一戸建ての建売住宅がよく売れており、分譲業者も土地購入を積極的に行っている。特に立地の良い土地については、価格が上昇基調にある。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・販売の好条件がそろっているという前提はあるものの、マンションの販売坪単価がやや上昇傾向にある。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークを中心として住宅情報誌の販売部数が前年比で伸びてきており、エンドユーザーの不動産購入が活発化していることがうかがえる。
	変わらない	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・当社を含め周りを見渡しても良い傾向はない。特にアパレル業界では、いまだに自主廃業が後を絶たない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・商店街全体の来客数は増加したが、売上は伸びなかった。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き	・当店は飲食店などによる仕入れが多いが、どの店も暇のようで、売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・特に買い控えている様子は感じられないが、来客数が減っている。京都市内に観光客は多いものの、時間的余裕のないツアー客が多い。 ・今月の16日よりヤング衣料の売場へ異動となったが、こちらの購買層は更にシビアで、必要な物以外の購買はせず、消費対象を絞っているように感じる。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・セールの売行きが良くない一方で、宝石や時計などの高額品、趣味性の高い作家の焼物などは相変わらず売れている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・液晶テレビの販促を全社的に行ったところ、客からの反応は期待どおりであったが、ブランド以外の一般宝飾品や、美術品への関心は極端に悪くなってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・来客数は前年とほぼ同じ状況である。水着などの夏物素材は苦戦しているが、北海道物産等の催事の食料品は好調で、前年水準は確保している。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・消費税の総額表示によって、価格が従来よりも割高に感じられるようで、食料品などの生活必需品を中心に、1人当たりの買上点数が昨年実績を下回っている。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・原油価格の上昇により商品価格が上がっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税の総額表示が導入されてから、売上が伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店売上の前年比は3月がマイナス2.2%、4月がマイナス0.3%と推移してきたが、5月はマイナス4%と更に悪化する見込みである。理由としては、本年が大型連休であったため都心店舗の売上がマイナスであったことと、中旬以降の天候不良と気温が低めであったことが大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物商品の動きが鈍いため、売上が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・近隣の店が閉店したほか、来客数も減少するなど状況は厳しく、売上は伸びなかった。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・商品購入に対する判断がシビアである。家電製品では普及率の高い商品は買い換え需要が中心だが、故障するまで使い続ける傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(企画担当)	単価の動き	・薄型テレビやプラズマテレビなどの評価が高いので、テレビの単価は上昇しているが、オリンピックに合わせて購入するつもりなのか、すぐには購買に至らない客が多い。
		乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・今月も、会社が外資系に変わって待遇が悪くなったとか、リストラされたという話をよく聞く。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・4月には幾分明るさがみえ始めたが、5月は再び来客数、客単価を含めて厳しい状況となっている。セール時は客足もしっかりしているが、セール以外は相変わらず鈍い。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・仕入価格が上がっているのに、売値が上がらない。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・客の会話のなかには、勤めていた企業が倒産したという話も出ていた。また公務員の来客数も、給与のカットなどから減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・3月、4月、5月と大阪地区ではホテルの利用が活発になってきている。特にレストランでの個人客の利用が顕著であるほか、宿泊についても好調であった。
		旅行代理店(広報担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークまでは海外旅行を中心に非常に好調であったが、夏の旅行シーズンの予約については、やや出足が鈍い状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・街での人の動きは良くなってきているが、依然として夜の客は増えない状況である。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・今月は春商戦を終えた後の一服感が予想以上に大きく、動きが感じられない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・5月に入って天候不順が続いているが、昨年並みの実績となっている。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	販売量の動き	・催し物も増えて稼働率も高く、昨年よりも良かった。
		美容室(店長)	来客数の動き	・開店10周年キャンペーンで、旧客向けに割引サービスを行っているので売上は伸びているが、新客がなかなか増えない。
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・一時的なものだと思うが、5月に入ってから住宅需要が低迷してきた。		
やや悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街でプレミアム付きの買物券を発行しても予定販売額に満たず、使用される店は食品関係に限られていた。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・春物商戦の立ち上がりはジャケットやTシャツなどが好調に推移し、ゴールデンウィークを含め来客数も前年を上回っていたが、ゴールデンウィーク、母の日商戦以降は売れ筋も出ず、来客数も減っている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・前年と比較して、来客数は増加していない。リビング、宝石等のアイテムは好調に推移しているが、ファッション関連は苦戦している。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・客が旅行等へ流れたことから、期待されたゴールデンウィークは来客数が大きく落ち込んだ。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・消費税の総額表示により価格が上がったと感じている客が多く、更なる値引き等を繰り返しているが、特売商品以外の販売量が減少し、1人当たり買上点数、買上単価の悪化がみられる。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・この数か月は来客数がやや戻ってきていたが、5月は雨の日が昨年より多かった影響で減少した。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、これまで回復しつつあった売上が大きく減少している。
		その他専門店[医薬品](経営者)	単価の動き	・消費税の総額表示の影響で、買上点数、客単価が若干悪化している。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・悪天候のため来客数は大幅にダウンした。予約状況も昨年に比べ大きく下回っている。
悪くなっている		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・連休の影響で平日の営業が昨年よりも3日少なかったため、売上が減少した。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・顧客の予算がなく、仕事を解約されたという状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・サンプル品の製品化、量産化が増えてきている。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・これまで月末に受注量が悪いときは月間の売上が減少していたが、増加する傾向がみえてきた。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・生産ラインが3本ある中で、この1年は2本で生産していたが、今月は3本がフル稼働している。
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・既存顧客の部署のうち、これまで営業できていなかった所からの見積照会が増えてきた。
		輸送業（経営 者）	取引先の様子	・取引先のコストダウン等の要請は厳しいが、輸入貨物の動きが活発になってきた。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・建材製造業やホテル業の一部の企業に販売額の減少がみられるものの、建機部品製造業、雑穀糖類卸業、菓子小売業等、幅広い企業で販売額が増加している。
		不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・大阪市内の飲食や物販店舗の入居率が、やや好転している感がある。特に一等地は物件不足となりつつあるが、事務所の入居率が少しでも好転しないと、本格的なテナントの回復とはいえない。
		不動産業（経営 者）	取引先の様子	・銀行が住宅ローンだけではなく、収益物件に対して積極的に融資姿勢をみせるようになった。
	その他非製造業 〔民間放送〕 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・放送業界の当面の課題である地上デジタル放送は普及が伸び悩んでいるものの、引き続きテレビスポットの需要は好調である。	
	変わらない	電気機械器具製 造業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・液晶テレビ等のAV商品は順調に推移しているが、電化製品やパソコン等、その他の商品の荷動きが鈍化傾向にある。
		建設業（経営 者）	それ以外	・最近、鋼材関係が短期間で急騰している。予算との大幅な違いはもちろん、材料不足のために工程管理にも影響が出てきている。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・戸建分譲においては、相変わらず購入意欲が低い。新聞チラシや住宅情報誌を媒体として広告を行っているが、集客力が今ひとつ弱く、契約となるともっと低いという状況である。
		経営コンサル タ ント	取引先の様子	・景気回復の兆しを受けてか、余力のある企業の新規出店が増加している。ただ一方では、これまで何とか持ちこたえていた企業の淘汰が始まったように感じる。
		コピーサービ ス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・消費税の総額表示導入に伴うメニュー表、ポスター等の変更によるオーダーもほぼ終息し、代わりに学生の就職活動による利用が増えてきた。法人各社の動きも、決算報告書等のレポートから夏物新商品等の企画書へとオーダー内容がシフトしつつある状況である。
その他非製造業 〔衣服卸〕（経 営者）		受注量や販売量 の動き	・小売店全体としては荷動きが活発化してきている様子だが、一方で大手スーパーが消費税の総額表示で単価を据え置くなど、結局小売店、卸売とも5%の売上ダウンとなっている。	
やや悪く なっている	輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き	・関西国際空港での輸入貨物の配達は3月、4月と好調であったが、5月に入って大幅に減っている。	
	広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・例年受注のあったテレビスポット広告等が、かなり減ってきている。	
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣先からの人材の引き合いが増えてきている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・この時期は正社員を採用する企業が多いほか、事業拡大のために人材派遣を増やそうとする動きが顕著にみられ、仕事量は増加している。しかし金額面については厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・派遣法の改正で社員から派遣社員へシフトする企業が数社発生した。ただし、企業側から要求されるスキルが高く、マッチングが難しくなっている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・製造業などの採用が増えてきている。特に大阪周辺の企業から、新卒採用の再開や、即戦力となる人材を10人以上採用したいなどの問い合わせが増加している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数が増えている。クライアントによってはビルを購入したり、良い土地を探している様子が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告に関しては各社とも苦戦している。しかし、パート、アルバイト関連の新聞チラシを利用した求人広告に関しては増加傾向にある。また、これまで高齢者を対象としたものが少なかったが、年齢層も広告主層も拡大傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向が続いている。製造業の求人の増加も半年以上継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8か月連続して前年比で大幅に増加しており、有効求人数も3か月前と比べると約10%の増加となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生からの内定報告が、前年と比べて増加している。就職活動中の学生の顔も明るい。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大手企業の採用はほぼ終盤にさしかかっているが、重複内定による辞退もあるので、中堅企業は優秀な学生確保のために採用活動を続けている。
	変わらない			
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：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	良く なっている	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・海外向けの団体旅行は依然不振であるが、個人旅行を中心に戻ってきており、SARSの影響も少なくなってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月は、総額表示移行へのインパクトのせいで、買上点数が上がらなかったが、5月に入り、1人当たりの買上点数もまずまずの件数になり、上向いている。
	やや良く なっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・青果物の単価下落による売上減があるが、鮮魚を始め一般食品も売上数量が伸びてきており、全体的にはプラスとなってきた。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数は今月に入り前年比95%と低調だが、客単価が前年比102.4%と好調に推移しており、1人当たりの購買数も増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・様々な業種で、開店が目立つ。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・品ぞろえが良ければ、客はまとめ買いしてくれる。高額商品も売れている。
		家電量販店（副店長）	来客数の動き	・来店客数、売上金額共にわずかながら前年比増となった。3月、4月と連続して大きく下回っていただけに、やっと明るい兆しが見えてきたという感がある。ただ、不透明感はぬぐいきれない状況であることに変わりはない。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・単価上昇以上に、客の購買するアイテム数も徐々に増加しており、新しい物に対する要望が、非常に強くなってきた。
		その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長）	販売量の動き	・全社的に見た場合、昨年度比で販売量に若干の上向きの兆しが見える。ただし、店ごとの状況の違いがあるため、まだまだ手放しで喜べる状態ではない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上全体が昨年より1割から2割減少している。 ・増車の影響で利用回数や客単価が減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量や来店客数ともに上向いているが、全体的には依然として悪いと思われる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客から「景気が悪い」という声を聞かなくなった。
		変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・高額商品を中心に外商の売上は回復しているが、店頭売上が主力商品を中心に苦戦し、全体的には変わらない。	
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・ブランド雑貨は売れているが、衣料品は厳しい。 ・母の日における売上目標は達成することができたが、それ以降は厳しい状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークまでは堅調に推移したが、中旬から下旬にかけてかなり来店客数が減少し、月末に行った売出しなども、来店客はあったが、単価が非常に低く全体的な売上は前年を大きく下回った。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来店客数は減少傾向にあるものの、買上客数は変わらなかったため、売上高は変わらなかった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前月との比較では、少しずつ買上点数が戻りつつあるが、依然として、買上点数の落ち込みによる客単価の落ち込みが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・酒の免許緩和による異業種参入、及び今まで酒類を扱っていなかったコンビニによる取扱開始から、酒類と惣菜の売上低下が続いているが、大きな変化には至っていない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィーク過ぎまでは、帰省客もあり、全体的に好調であったが、その後天候の変化も激しく、単価・客数ともに鈍化した。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・前年同月と比べ、受注関係は変わらないが、小型車や軽乗用車の売上にシフトしており、全体の売上増に結び付かない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・新車の受注台数は前年並みだが、車種構成は高額車種が減少、単価の安い車種が増加し、値引き要求も非常に厳しくなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年、5月連休明けは販売量が伸びない時期ではあるが、今年は例年に比べて更に低調に推移している。景況感には確実に上向いてきているが、嗜好性の高いカーオーディオ商品での売上の回復が遅れている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ビアガーデンが始まるこの時期だが、前年に比べ集客が悪い。生ビールも総額表示が義務付けられたので、実質値下げを行ったが効果がない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ここ3年間で、最低の消費単価となり、引き続き悪い状態が続いている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・インターネットからの宿泊予約が増加しているが、その分、客単価が減少している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・企画商品などの予約が好調と思われたが、その後の伸びが鈍化し、平日の落ち込みも3か月前の傾向に戻ってしまった。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・高額商品より、値ごろ感のある商品が、引き続き売れている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・鳥取では、弱電を主に製造業が良くなっていると、お客様からよく聞くようになった。しかし、マイナスの業界もあることから、全体としては変わらない。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままかつ解約も増加して純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しがみえない。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは雨天が多かったことや連休日も多かったため、日帰り温泉部門もホテル部門も動員数で前年を大幅に上回ったが、平日については前年並みの維持に終わり、総体的には変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の動きが緩慢であり、全体的には足踏み状態である。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築関係では、仕事の絶対量が少ない状況が依然続いている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・個人住宅向けマンションと一戸建住宅の新築が引き続き多く、売行きも好調である。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・これまで販売が進まなかった既存物件が、値引きの広告チラシを出したところ新規の来場者が増加し、前月比で契約が4件増加した。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来場者は、全体的に停滞している。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、売上額が総体的に悪い。 ・山間部、地元とも農繁期に入っており、来客数が厳しい。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー子供服小売業にとっては、近郊に大型店が次々出店し、大型店のシェアが高まるにつれ、中小小売業の売上減少に歯止めがかからない状況である。	
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・来店客数が減少している。特に午前中のミセスのお客様が少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・総額表示になって以来2か月、客数は増加するものの売上が前年を割っている。 ・本体価格を税込みにすると、1けた価格帯が上がるのを競合上避けるため、事実上単価の値下げにつながる商品が増えてきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・総額表示にて、全体の売上は更に減少している。 ・イベントを実施するが、来店客の増加が販売に結び付かない現状である。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・客の来店数が、客の業種にかかわらず、全体的に減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・輸送介護の会社の立ち上げにより、タクシーを利用した病院への送り迎えの需要が目に見えて減少した。 ・連休明けという要因でも、タクシー利用者が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月前半のゴールデンウィークの不振であった上、後半は農繁期に入り、夜の動きが悪く、売上は横ばい状態である。
	悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・5月は、土日祝日が例年より3日多いため、店売上予算は前年の102%で組んだが、92%で推移している。特に月末になるにつれて、売上がより悪くなっていく傾向である。 ・市内各百貨店の婦人靴売場の売上合計も、都内より10%ほど平均値が下回り、前年の85%で推移している。特に第4週は、主力商品のサンダルが前年の70%と大苦戦しており、例年不振期である梅雨時期をほうふつさせるような、唯一のヒット商品がレインブーツであるという、商品の動きである。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークで気温が上がらず、出足をくじかれた。 ・平日の来客数、売上が減少している。 ・依然として夏物の動きが悪い。
企業動向関連	良くなっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・アテネオリンピック特需かもしれないが、電子材料関係は好調である。下期は調整局面かもしれないので稼げるタイミングに稼いでいく。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上高は昨年比で4月までは増加しており、かつ今後の受注も増加傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社商品が、国内では春の新商品を中心に好調であり、国外では北米を中心に好調である。
	変わらない	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新車の販売好調を背景に、生産は高水準を維持している。単価引下げ要請は厳しいが、量産効果で増益基調を確保しており、雇用拡大・設備投資にも積極化の動きがみられる。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・先月から大きな変化はない。社内は全般に高稼働率だが、デフレ圧力に加え物流費・原燃料費の高騰により、利益が上がりにくい状況である。
		その他製造業【スポーツ用品】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現況は海外出荷品が好調で株価の上昇に支えられており、国内製品生産や国内消費は一部を除き、あまり変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・上向きの状況は感じられない。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注量は増加している。特に、民間工事の注文が増加している。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間工事の発注量は徐々に増加しているが、各社とも受注量確保のため、厳しい金額でも受注せざるをえない状況となっている。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・今まで引き合いがあった仕事が一段落したため、例年並みに推移した。
通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信の動向は、利用者にとって低コストが魅力のIP系サービスが順調に伸びているが、新規回線獲得はわずかで、既存専用線サービスからのシフト加速等による収入面の目減りをカバーするに至っていない。		
不動産業（経営者）	取引先の様子	・金融機関の貸出状況がやや良くなったが、審査などが厳しい状況になっている。		
会計事務所（職員）	取引先の様子	・今月は連休のせいもあるが、思ったほど売上が伸びていないところが多い。また、官公庁関連は、例年なら年度末が終了しても4月、5月に追加発注の売上があるが、今年はあまりなかった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・中途採用に加え、新規学卒採用を行う企業が増えている。近年しばらく中止していた企業も採用を再開している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は全国対応の案件が急増しており、地方支店としてはうれしい反面、求職者の不足と就業マインドの低さにより期待に添わないこともありミスマッチは解消されていない。
		新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	求人数の動き	・新聞求人数が前年比150%以上の出稿状況であり、この状況は当面続く。
	変わらない	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・技術者の求人依頼しかなかった企業から間接部門の求人が入るようになった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新卒求人の好調が続いている。 ・既卒者の求人も出てきており、求人自身好調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業によって、良い悪いが非常にはっきりしてきている。 ・メーカーは堅調だが、サービス産業が良くない。また、サービス産業の中でも良い悪いが極端になってきており、全体的な状況がつかみにくくなってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造、土木など求人倍率の低い業種に求人開拓活動を進めているが、求人は欠員補充にとどまっており、全体的にも、横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、昨年同期と同程度であり、大きく変化していない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・売上高経常利益率が6%あるにもかかわらず、経理職等の企業にとっては重要な職種でも、欠員補充は契約社員を充てた。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・関東圏からの求人はコンスタントに届いているが、地元や県内からの求人はさっぱりで、それを裏付けるかのように各企業からは、景気の先行き不安を心配する声が聞かれる。一部の業種では景気の持ち直しが感じられるが、かといって地方全体が好況に転ずるような雰囲気は全く感じられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

9. 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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3か月前は客数が少なく、販売量もかなり減っていたが、ゴールデンウィーク明けから、徐々に客の夏物への購買意欲が高まり、販売量が少し持ち直してきている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上高の前年比を3か月前と比較すると、99.5%から100.8%へと1.3ポイント上昇している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに伸びている。また、薄型テレビの販売が好調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・5月は連休利用の旅行客が多かった。6、7月の団体旅行、グループ旅行の契約や、個人の海外旅行、ハネムーン等の相談が増加している。また、東京便の航空券の売上も順調である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者の状況は、3か月前と比較し動きが良く、週末の予約もコンスタントに埋まってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末を中心に、来街者数の減少がみられる。また来街者の内、買物袋を持っている人の数が極端に少なく、購買に結び付いている様子はうかがえない。
一般小売店〔生花〕（経営者）		単価の動き	・衝動買いをする客がならず、値段の下見をした上で購入している様子であり、値段が他店より高ければ売れない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・株でもつけた客の消費が活発になってきているが、それはごく一部であり、全般には非常にシビアな買い方が続いている。例えば、以前なら、婚約指輪は1か月に30万円台の商品が3～4本売れていたが、今月は10万円台の商品しか売れていない。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前月同様、ファッション関連商品が苦戦し、特に婦人用品の落ち込みが目立った。ブランド商品群は、前年売上を確保したが、その他の部門は総じて低調であった。結果として、前年同月比で来客数は若干上回ったものの、売上高は減少した。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・衣料品の売上は前年比で10%弱低下し、肉はBSE、鳥インフルエンザ（高病原性鳥インフルエンザ）の影響で8%強の低下となった。こうした影響から、全体の客単価は2%強上がった。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨の日が多かった影響で、売上額は前年を下回った。	
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ジャケットなどで一部動きはみられるが、これといった売れ筋商品がなく、単品買いの客が多い。来客数、客単価は3か月前と変わらない。	
		スナック（経営者）	単価の動き	・客の飲む商品が、ウイスキー、ブランデーから焼酎等に変わり、単価が抑え気味になった。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は増えてきたが、逆に、単価の動きは下落しており、売上はほとんど変わらない。	
		やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・個人の消費は、若干プラスになっている感もあるが、業務店、居酒屋、スナック等の酒消費量の動きをみる限り、不景気と言わざるを得ない。
			スーパー（営業担当）	単価の動き	・消費税総額表示に伴い、割高感から一回り安い物を買っている。その結果、客の買上点数、買上単価が伸び悩んでいる。
			家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・洗濯機、冷蔵庫の売上は、前年、先月と比較しても悪く、特に洗濯機は10%前後落ち込んでいる。テレビ、エアコンは、販売量は底堅いが、売上は前月比で少し減少している。全体的には品目ごとの格差が大きくなった。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き		・土・日曜の来客数が前年比91%と落ち込んでおり、新車の計画販売台数も大きく下回っている。		
企業動向関連	悪くなっている				
	良くなっている	化学工業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・家庭紙関連の荷動きが良くなり、受注量も増加している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・関東の排ガス規制対応の台替需要は一段落したが、東海地区の動きが少し出てきた。	
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・大手製造業者の工場増設に係る見積依頼が来るようになった。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・会社経営者との対話の中で、新たな設備投資意欲が感じられるようになってきた。	
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・不動産の動きが多少出てきて、チラシ折込、新聞広告などの出稿は増加傾向にある。	
		公認会計士	取引先の様子	・各取引先の決算書で、売上が前年を下回っている企業が少なくなっている。試算表でも、売上が若干ではあるが、全般的に伸びている。	
	変わらない	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・取扱量の持ち直し感はあるが、依然、乱高下しており、不透明感がある。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・建設土木・木材関連等では、受注の改善がみられない。	
やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比較し、原材料の値上げ、特に鉄鋼、成型品関係の素材の値上がり幅が大きく、それが製品単価に反映できないため、非常に厳しい。		
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらずダンピング競争が続いている。		
悪くなっている					
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・企業の採用数の増加が顕著に現れている。また、雇用の流動性が少しずつだが拡大傾向にある。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比ペースで8か月連続して増加し、パート求人数も増加に転じた。特に、卸売・小売業、飲食店では、人件費抑制からパート社員、契約社員の求人が多い。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数自体は増加しているが、派遣、請負の求人による増加が目立ち、正規職員の求人数増加の動きはほとんどみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比でプラスが続いているが、主に臨時や期限付き求人の増加が目立っている。一方、新規求職者も3か月連続で前年比プラスとなっている。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・先行き不透明につき、紹介予定派遣が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は従来とほぼ同水準で、増加はみられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）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	良くなっている	高級レストラン（専務）	販売量の動き	・乗客数、売上ともに大幅に良くなっている。九州新幹線の影響で、今年の夏休みまでは上向きようである。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街にアーケードがないため、雨が降ったら客数は減るが、天気の良い日は客が多い。特に周辺のデパートで売出があるときは、遠方からも客が来ている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の来客数は増えたが、その後はかなり落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・九州新幹線開業による観光客の増加等、近年にないにぎわいを見せた。特に飲食関係や土産品を扱う店舗が混雑した。
		一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・ばら売りの高級果物、特に200円前後のものがコンスタントに動くようになった。去年末に比べるとギフト商材の動きも良くなった。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・今月に入り、客数が前年並みに戻っている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・ガソリンの仕入れ値は値上がり傾向にあるが、小売価格に反映しても、需要は昨年並みで変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・7周年記念イベントの広告を出したところ、反響が大きかった。しっかりとした商品や、客から見てお値うちのものであれば反響はある。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・連休は県外客も多く、客入りも良かった。前年同月に比べて客単価も少し良くなった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人による一般宴会等は、件数、単価ともに依然として低迷しているものの、ごくわずかではあるが動きが出始めてきた。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・団体客の動きは今ひとつだが、個人客の動きが活発である。ただし単価はまだ低い。
	タクシー運転手	来客数の動き	・グラバー園への観光バスの出入りの状況や、入場者の様子からは、いくらか活発になっている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・客の話では、仕事が切れ間なく入り、忙しくなったという話であった。また、ゴルフ等の接待が今月は多くなっている。	
競輪場（職員）	販売量の動き	・販売量が上向いていることに加え、入場者数が安定してきた。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今の時期は、本来ならば客数も客単価も上がるが、天候不順等で3か月前とほとんど動きが変わらない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・物販に関しては必要な物だけを買う、外食では安いレストランを選ぶ、という傾向にある。高級志向は一部の人たちだけで、多くはこれから緊縮財政である。	
	商店街（組合職員）	来客数の動き	・大型商業施設がオープンして半年たつが、周辺の通行量は増加しているものの、隣接の商店街の通行量は減少している。期待された回遊性が望めない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の回遊性がなくなった。また、当商店街ではシール事業を行っていたが、今年の4月をもって破たんした。商店街の魅力がなくなり、客の購買、来客が減少した。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・お客さんの来店頻度が、2日に1回から3～4日に1回と下がっている。
		一般小売店〔茶〕（店長）	来客数の動き	・来客数が激減した。1人当たりの単価も減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・新規オープンブランドショップを除く買上単価は前年割れであり、各月と同水準で推移している。一方、ブランドショップの売上は好調に推移しており、購買の二極化が顕著となっている。入店客数は九州新幹線の影響で増加し、特産品も好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・店頭に見える客の買上額は、前年を下回ることはなくなってきた。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・入店客数は前年並みだが、売上が前年を大幅に下回っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客が必要以上の買物を控えている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年比で2けた程度伸びているが、販売点数が大幅に下落している。必要な物は買うが、不必要な物は一切買わないという傾向がより強くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・総額表示の問題は少しずつ薄らいできた。販促強化のときは売上がそこそこ取れるが、ない時は厳しい。衣料品は、父の日関連が前年比98.5%、トータルでは同82%であり、12月からずっと苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・総額表示導入後、客の買い控えが強くなっており、1か月以上たってもその傾向は変わらない。利益率を落としても、思うように客数が増えない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は前年より若干上昇気味であるが、買上客数が前年より若干下回っている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・単価は依然下落しているものの、客数増加と買上点数維持で売上高自体は大きな変動はない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・1、2年前まではまとめ買いをする客がいたが、最近は非常に少なくなってきた。非常に厳しい状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月前半の天候不順が響き、客数、客単価ともに前年割れ傾向にある。また、新規の酒類免許取得店舗と競合する店舗に関しては、酒類売上の下落が本格化し、客単価が大幅に減少している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・いくつかの店舗を経営しているが、売上が非常に悪い店舗と、良くなっている店舗がある。悪くなっている店舗はキャラクター性がはっきりしているワンブランドショップであり、飽きられている可能性もある。良くなっている店舗はセレクトショップで、客の様子に対応できるという利点がある。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤングの婦人物の売上が前年比増となっているが、ミセスの高級品が前年割れしている。宝石、呉服は前年並みで推移している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・薄型テレビ等の高額商品が少しずつ売れ出したものの、全体の売上が伸びない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売する商品の単価、及び買上げの客単価が前年を大きく割り込んでいる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・3～4月の広告を集中的に入れて売上を確保してきたが、その反動と商品単価の下落で、全体的に客数、単価いずれも落ちている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・薄型テレビ関連、デジタルカメラ等がやや売れている。一般家電品、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが低調である。全体的にはあまり良くない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の買い方は慎重であり、購入を決めるまでに時間がかかる。昔は春先になると新卒の方が車を買いに来っていたが、今は慎重になっている。
		乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・客が契約に至るまでに、かなり時間がかかる。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・商号変更して5月からやっているが、来客数、新車販売台数は少しは伸びたものの、単価が下がり、客の考え方も以前とそう変わらない。安い車はますます売れるが、高額車は手控ええられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークもあり、客数が思った以上に伸びなかった。また、来客数が多い日と少ない日との差が激しく、トータルではあまりいい月でなかった。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークにより営業日数が少なく、またこの期間に客がお金を使ったため節約気味であり、来客数が減少した。	
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・海外旅行は、SARSの影響を受けていた昨年よりも回復しているが、2002年の水準には達していない。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・上旬は人の動きも自家用が多く、タクシーの量も少なかったが、中旬から下旬にかけて県外の人の動きが良く、少し盛り返した。	
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・今月の売上は、新入学での新規需要があったものの、例月どおり月中から月末にかけて伸び悩み、販売台数も伸びていない。また、機種取替え需要も高値維持での販売が続いていることから、低価格商品の品ぞろえも少なく、昨年より大きく減少している。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・価格よりもサービス内容の充実具合に主眼をおく客が増えてきた。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設の来客数は、3月からの新幹線効果が今月も続き、前年比約20%増であった。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークで住宅展示場への来客数は前年に比べ2割以上増加しているが、客の住宅建築の意欲に関しては、まだまだ回復には時間がかかる。今度の住宅ローン減税の期限延長が発表されてからの、客の動きがまだ見えない。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・問い合わせがあるのは安い物件だけで、高級な物件は少ない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者がゴールデンウィーク以降悪くなっている。特に郊外店に客足が向き、人が少なくなっている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福岡天神地区では、百貨店のリニューアルオープンから約3か月が過ぎ、当初の集客効果は薄れ、消費は落ち着いている。オープンした百貨店以外の売上は減少傾向が続いている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年比でみると、売上は3か月前はクリアできていたが、今月はやや厳しい数字となっている。前年が春から好調に推移していたため、その反動で苦戦している。ゴールデンウィークの不調が大きく響いている。
			百貨店（業務担当）	来客数の動き	・平日の入店は夕方4時以降が弱く、土日は午前中の立ち上がりが遅い。入店総数も昨年に比べて弱い。
			百貨店（販売促進担当）	競争相手の様子	・福岡の百貨店の売上が落ち込んでいる。自社は新店舗景気により先月まで順調に売上を伸ばしてきたが、今月はやや陰りが見える。他店にその需要が回ったわけでもない。競合店も売上が昨年を下回っている状況である。相変わらずマーケットが上昇気流に乗っていない。
百貨店（売場担当）	販売量の動き		・入店客数はほぼ前年並みであるが、売上が前年比94～95%と若干悪い。競合店も緊急の売出をしている状況である。婦人衣料品や身の回り品、特に靴等でかなりの落ち込みが見受けられる。購買率も若干落ちており、懸念材料となっている。		
スーパー（店長）	お客様の様子		・依然として客単価の伸びが前年比98%前後と下降気味であり、厳しい状況である。		
スーパー（店長）	単価の動き		・総額表示導入以降、明らかに買上点数が減っている。また300円台以上の商品については、総額表示導入により、前年に比べ売上が大きく減少している。		
スーパー（店長）	単価の動き		・客は総額表示に対して割高感があるため、食品を中心に税込みで元の価格にしたところ、実質上は値下げをした形になり、売場の単価が総体的に下がった。単価の下落は食料品から衣料品、雑貨関係まで広く行き渡っている。		
スーパー（総務担当）	お客様の様子		・食品は前年並みに推移しているが、衣料品、住居用品が大幅に減少している。		
スーパー（企画担当）	単価の動き	・4月に改装オープンした店舗の集客力は予想どおり順調なもの、総額表示導入以降、低価格商品への移行や買い控え、価格据置対応等から客単価の低下が起り、大きく苦戦している。			
スーパー（経営者）	販売量の動き	・総額表示で客が値ごろ感を感じず、来店客数の落ち込みが続いている。			

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
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数、客単価とも前年の同時期に比べて変わっていない。また、キャンペーン等により売上増を図っているが、低単価商品の売上は増加しているが、少し高い商品については手を出さない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・3か月前と比べるとパン関係は3%減、弁当関係は4%増であるが、今月に関してはパンが前年比5%減、弁当は同8%減という状況であり、若干悪くなっている。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・以前は広告でセール品を出すと、セール品とともに定価品も一緒に売れていたが、近頃のお客様は、広告の品だけを買うケースが多く、定価品も合わせて検討する様子はない。単品買いが多く、客単価が4,500円から3,500円に減少した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の予約は、国内、海外ともに順調に集客することができたが、後半は苦戦した。
	悪くなっている	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・昨年9月の量販店オープンに続き、アウトレットモール、福岡市の百貨店等がオープンし、環境が著しく悪化した。4月、5月とも前年比90%程度と低迷が続いている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上は前年同期比18%減、前々年同期比36%減と減少する一方である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3～4月は少し良くなったかと感じたが、5月に入り、特にゴールデンウィーク後に来店客数がめっきり減り、売上も上がらない。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・半導体製造は残業で納期対応をしており、これ以上続けば新規雇用をしなければならない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量や客の受注状況から判断すると、非常に良くなっている。客からは設備投資の要請も既に入っている。
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同月比ではまだ厳しい状況にあるが、2～3月に比べるとかなり良くなっている。鳥インフルエンザの影響が落ち着いたことが奏効した。
		食料品製造業（専務）	受注量や販売量の動き	・従来より単価の高い物が少し売れている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・工事の金額は大きくないが、店舗改装の見積依頼、発注件数が増えている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・3月よりビールの売上が、前年同月比90%から100%近くに回復しており、景気回復の兆しがみえる。一方発泡酒は若干売上が下がっている。
	変わらない	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ピーマンが作付の終期を迎え、価格は収束に向かっている。既に大きく採算割れしており、農協系統農家の6割が経費未払の状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確かに受注量は増えてきたが、受注単価が上がらない。受注量がこのまま持続するとは思えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連では、特にリードフレーム関連で拡大傾向にあり、短納期ではあるが受注量の拡大が続いている。また機械加工関連でも、全般的に精密機械部品の動きが拡大している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年どおり連休を過ぎたら荷動きが止まってしまった。ただ、まだ一部の衣料品専門店の新店オープンが続いているため、その分の動きがある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・先月、先々月と比べて客の動きはほぼ変わらない。ただ、九州新幹線開業効果で、飲食店等では鹿児島からの観光客が若干増加しているという話が聞かれる。また、観光についても以前より動きが出ている。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国産の食肉の需要は、BSEの影響で輸入が少なくなったことで価格が上がり、思ったほど数量が伸びない。
		繊維工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・活況な大型郊外店やブランドショップで扱っている商品の9割以上は中国製品である。国内の工場では倒産もみられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年では、ガラス製品の需要が増える6月ごろから受注が減少するが、今年度は減少する時期が早まっている。同業者でもその傾向がある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前は受注は多かったが、それ以降は止まりと止まった。例年休み明けもそれなりに荷物は動くが、今年は全く動かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	競争相手の様子	・同業他社の受注状況は、受注している船舶の物件 で、鋼材値上がりを見込んだ発注を受けている。競争 入札でもかなり低い利益率で落札している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・従来派遣は短期が多かったが、この2～3か月は非 常に長期のウェイトが高くなっている。オーダーの約 60%は長期派遣である。
		求人情報誌製作 会社（総務担 当）	求人数の動き	・景況感の好転に伴い、求人情報企業の掲載数が上向 きである。雇用形態としては、パート・アルバイトが 特に増加している。また、自社発行の求人フリーペ ーパーの掲載企業も大きく伸び続けている。一方正社員 採用は、地方企業も全国、地方の両方で募集できるイ ンターネット媒体が伸びている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・最近、デジタルカメラ、半導体関連の製造業関係の 業務請負に関する新規求人数の増加が引き続き目立っ ている。建設業では公共工事の請負額が前年度を下 回っているが、最近の大型プラント工事や郊外大型商 業施設等の建設があるため、新規求人数は前年を2割 ほど上回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・製造業を中心に新規求人が着実に伸びている。
		民間職業紹介機 関（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比8%増で推移しており、景気回 復基調を裏付けている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・今月に入り派遣依頼数が減ってきた。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・大型商業施設のオープンにより、2,000人の新規雇 用が発生し、求人市場は活性化した。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・派遣、請負求人、パート求人の割合が高く、労働者 の所得の増加が期待できない。
	やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	-	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	観光型ホテル （営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは客室単価が良かった。また、 修学旅行生が順調に來客している。
		観光名所（職 員）	來客数の動き	・3か月前の当施設の利用者は前年同月比で11.0%で あったが、今月は24日現在で34.0%ほどの増加と なっている。前年の4月から6月は、イラク戦争、S A R Sの影響により前年同月比で10%ほど減少した月 であるが、このことを考慮しても今年5月の伸びは大 きく、沖縄観光が好調であることを示している。來客 者は団体、修学旅行客が多い。
	やや良く なっている	一般小売店〔衣 料・雑貨〕（店 長）	販売量の動き	・3、4月と比較するとやや悪くなっているものの、 3か月前と比較した場合は良くなっている。
		百貨店（担当 者）	販売量の動き	・母の日商戦の週末は苦戦したが、ゴールデンウィ ーク、母の日以降はおおむね順調に推移している。5月 中旬は天候不順により來客数は若干減少したものの、 主力衣料が健闘し、売上は前年比で5～6%増と善戦 している。総額表示の影響が食品の一部にみられ、依 然として回復傾向はみられない。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・今月については、総額表示の影響もほとんどなく、 販売数量も前年に比べるとかなり増加している。客単 価は依然低いが、その分、販売数量が増えたことが要 因となり、売上の的にも前年をわずかながら上回って いる。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・売上が前年を若干上回り、來客数も増加するなど やや良くなっている。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客一人あたりの単価が前年同月比103.0%となっ ている。
		その他専門店 〔楽器〕（経営 者）	販売量の動き	・梅雨に入り、観光客がめっきり少なくなった。しか しゴールデンウィークの前半が好調だったので、売上 累計は前年より上昇している。

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
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・来客者の動きが活発になってきている。ただ、半額セールをすると来客数が増加するものの、単価を高く設定していることで、評判が良い割に来客数が伸び悩んでいる店もある。
		観光型ホテル（商品企画担当）	単価の動き	・稼働率は昨年並みだが、販売単価は上昇傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・先月に続き、取扱額は前年に対して増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・公共工事は減少したが、民間工事が非常に活発である。
	変わらない	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の購買傾向として、慎重な買物で無駄なことがなく、必要な分だけ買うというものが多い。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品単価が上がってきていることから、後は販売量による。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・季節商品は好調に推移しているが、冷蔵庫が低迷している。また、来客数は増加しているが、客単価が下落している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場等への来客者数や相談内容については先月とほぼ変化していない。ただ、住宅減税にかかわる年内入居の需要も先月同様に多い。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	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	・引き合い件数が増加している。
		通信業（従業員）	受注量や販売量の動き	・これから顧客につながる無料モニターが、新しいサービスの提供開始を前に集まりつつある。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・まとまった受注があった。
	変わらない	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ件数や成約件数に大きな変化がない。
	やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大型ショッピングセンターやホテル、パチンコ等、新店舗オープンが多く予定されており、そのための大規模求人募集がある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県外資本の大型店進出により、雇用の増加があり、求人数も確実に増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・本土大手企業の求人増がマスコミ等で報じられており、県内の求人も増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月の決算期には需要はかなりあったが、その後、少し落ち着いてきており、求人数はあまり伸びていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前比1.2%の微増。雇用形態等でみると、一般求人の構成比74.5%で、3か月前比では0.9%減少している。また、パート求人の構成比は25.5%で3か月前比で7.7%の増加となっている。産業別には3か月前比で建設業、運輸・通信業、保険業を除く、各産業全般で微増となっている。有効求人倍率は、0.44倍で3か月前と同水準となっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	