

・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	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなり、緑も多くなってきたので、観光客も3か月前からみると増えている。今年は前年を上回ると思えるほど観光客が入っている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・周りのショッピングモール、食品スーパーのリニューアルオープンに合わせて客の動きが活発になり、当店も売上増となっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークが桜満開と重なり、道内からの観光客の入込によって、飲食店関係は前年並みを確保した。ただし夏物衣料は天候が安定せず鈍化している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・厳しい状況に変わりはないが、客の購買動向をみると、やや持ち直している様子がうかがえる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・今月は1か月を通して気温の寒暖の差がはっきり表れている。寒い日は季節商品、特に衣料品において売上がめっきり減るものの、気温が前年並みになると客足も増えており、結果として売上は前年を3%上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・4月は誕生祭という力を入れた売出しがあったので、今月の販売量は先月よりは悪いが、前年と比べると5%ほど増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・函館地区のみで考えると景気は決して上向きに動いているとは思えないが、週末を中心に札幌圏から流入してきていると思われる車の流れが良くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて3割くらいアップしている。夏物の商品構成のため、3か月前と比べると客単価は下がっているが、来客数の増加がそれをカバーしており、売上も増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、2か月連続で来客数が前年を上回っている。ただし客単価は相変わらず下がっており、売上はそれほど伸びていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・外国人旅行者を中心に宿泊客は相変わらず好調だが、宿泊単価が低めとならざるをえず、売上は微増となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博関連の動きは順調で、観光の旅行動向は順調に前年を超えている。また、ビジネス客も含めた東京への動きも前年より伸びている。ただしゴールデンウィーク後の来客数は、低温の影響もあって良くはない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・顧客が販売している札幌市内の分譲マンションの売り行き状況を見ると、これまでよりも伸びが大きく、在庫戸数が減少している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順による来客数の減少が大きい。例年と比べて異常に寒いこともあり、客が街に出てこない状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・依然として客の慎重な購入態度が続いている。本当に今すぐ必要なものしか買わないというのが実態である。季節商品は不安定な気候のせいもあるが、まだまだ出足が鈍く、先行きが心配である。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けはお金がないという客の買い控えがみられる。販売が単品中心となる月なので商品単価の金額が低くなっている分、売上にかなり厳しく影響している。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年はゴールデンウィークを境に観光客が一気に増えるが、今年は愛知万博に観光客を取られたことや、何よりゴールデンウィーク明けの低温が客足を鈍くしており、売上にも良い影響が出てこなかった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物の値下げが一段落して、初夏・夏物をメインに展開している時期だが、割引販売会を待っている客や、6月以降の値下げの時期を聞いてくる客が非常に多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を確保できているが、客一人当たりの買上点数が平均6.5個と減少しており、販売点数の伸び悩みが続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は前年比94%と全国平均値の100%から約6%下回っている。大きな要因として、天候不順による衣料品への影響が挙げられる。一方、住居用品や食品の売上はほぼ前年並みであり、徐々にではあるが回復に向かっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年と比較すると今月は気温が極端に低く、農作業の遅れがみられるほか、観光需要も大きく減少しており、来客数の動きが非常に悪かった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・地方に出稼ぎに行っていた男性客が戻ってきているなど、来客数は増えているが、買上点数、買上金額が伸びない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売量、全ての面において3か月前と比べてほとんど変わらない横ばい状態であり、比較的落ち着いた状態にある。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・客の買い方が慎重である。
		家電量販店（地区統括部長）	単価の動き	・薄型テレビ、DVDを中心にAV商品が好調であり、新製品も活発に発売されているものの、昨年未より単価ダウンが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・当社はあまり良くないが、新型車が出た他社ではそれなりの成績が上がっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の売行きは好調であるが、既存車種が前年より悪く、全体的には前年と同じくらいである。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・あまり暖かくならないので春物の動きが鈍い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	お客様の様子	・石油製品の価格が高値にて安定しており、家計を圧迫し、買い控えが続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博や低温の影響により、道内観光への関心がそがれ、ゴールデンウィーク中の宿泊客が大幅な減少となったほか、地元客も旅行の手控えや近隣行楽地への移行がみられ、店舗利用が低下しており、月間を通じて低下したままであった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後もランチはほぼ前年並みであるが、ディナーが不振である。予約はあまりなく、フリー客がほとんどである。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・毎年5月は悪いのが当たり前という感じであり、全体で昨年程度であった。昼食はゴールデンウィーク明けから客数を落とし、特にビジネスマンが激減して昨年から20%以上のダウンとなった。夕食は昨年並みであったが個室が2割減少した。ゴールデンウィーク中は観光客の夕食利用が悪く、ゴールデンウィーク後も顧客の来店回数が減り、懐具合が悪いように感じた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量、来客数とも伸びない。就職試験や会議などの用務旅行が主で、行楽という観点での動きが少ない。客単価の伸び悩みも継続している状態である。
		観光名所（職員）	単価の動き	・少しでも値上げをすると、客が敬遠する傾向がみられる。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新規来店客と休眠客の数がきつ抗している。総体的な売上はあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・モデルハウス等の来場者数は相変わらず変わっていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低下は数年続いているが、客の様子からすると所得の低下がかなりの要因になっていると感じる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が前月より減っており、販売量が落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・低温が続く天候不順の影響で、春物・夏物の商品の動きが非常に鈍い状況である。しかし物産催事は客の動向が良く、前年の数字は確保できている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後半からの低温続きで、食品は焼肉などの春の行楽商品、衣料品は春物・初夏物の動きが鈍く、来客数、販売点数ともに苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・5月は気温が低く、冷蔵庫、洗濯機、エアコンなどが良くなかった。運動会シーズンなのでビデオカメラが良く売れたが単価が低い。	
		その他専門店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・記録的な寒い春で季節商品が全く動いていない。寒い分、客足が更に遠のいている。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・愛知万博の影響はまだ感じられないが、花の咲く時期の遅れが響いている。旭山動物園へのツアーで何とかしのいでいるが、来客数の減少を止められず、厳しい状況にある。	
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きが前年に比べて落ち込んでいる。函館の観光入込客数が総体的に減っているのが原因だが、その理由がよく分からない。一説には愛知万博の影響と言われているが、はっきりとした理由はまだ分からない。	
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、客足が止まっている。6～7月にかけての申込件数も伸びてはいないし、来客数も増えてはいない。	
		観光名所(役員)	販売量の動き	・ロープウェイの搭乗者、レストランの売上高はそれぞれ前年から5%減少している。	
	悪くなっている	タクシー運転手	来客数の動き	・例年5月はゴールデンウィークなど休みが多く、タクシーの利用が少ない月であるが、今年はゴールデンウィークが過ぎてもタクシーの利用が少なく、平日・週末とも昨年までと比べて売上が大きくマイナスとなっている。マスコミでも報道されたように、最近では道内でも最低賃金が払えなくて廃業する大手タクシー会社も出てきている。札幌もそこまでひどくはないが、売上の減少が続いているので、賞与を昨年より大きく減額する会社が多いと聞いている。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・本州の大都市圏のマンション向けの物件等が好調である。	
		輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・好調に推移している本州の建設市場及び中国の開発、好調な自動車等に支えられ、鉄鋼は現在フル生産に入っている。その影響を受け、道内の鉄鋼関連メーカーもフル生産に入っている。これにより道内から本州・中国向けの鋼材の出荷は大きく伸びており、現在の見通しでは今年度一杯はこの状態が続くと想定される。	
		変わらない	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は受注量、問い合わせともに好調であり、ここしばらくの横ばい感からは少し上向きと感じる。
		変わらない	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前は行楽需要向けの本州方面への出荷が多く、フル生産であったが、ゴールデンウィーク後は北海道地方の天候が不順で行楽需要が盛り上がりたため、道内受注が非常に減っている。
	食料品製造業(団体役員)		受注量や販売量の動き	・北海道新幹線の工事着工や中核都市指定の明るい話題はあるものの、観光入込数や行楽期における消費需要への効果はなく、景気は良くならない状況である。	
	金属製品製造業(経営者)		受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が上がるなど、環境がとても悪く、良い状況ではない。	
	輸送業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・取引先の3月決算対策で貨物が動いたことから、新年度に入って荷薄状態が続いている。	
	通信業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・受注価格、受注量とも良くも悪くもないところである。	
	金融業(企画担当)		それ以外	・設備資金の需要は低調である。本州系企業の大規模投資が押し上げているが、道内中小企業の投資意欲は弱い。また春先以降の低温や雪解けの遅れが、消費にマイナスの影響を及ぼしている。加えて地場の小売業は大型スーパーなどの進出もあり、厳しい状況にある。大きなウエイトを占める建設業は、公共投資の削減が続く相変わらず低迷している。	
司法書士	取引先の様子		・個人住宅の新築着工が伸び悩んでいる状況にあって、取引先においては依然として厳しい状態が続いている。		
		その他サービス業[建設機械リース](支店長)	競争相手の様子	・同業者と情報交換しても、営業実績が上向いている状況はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設投資額に動きがみられない。
	やや悪くなっている	その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・宿泊客のうち海外旅行者に関しては、反日感情の影響が中国・台湾・韓国等からの入込が悪い。また道外客に関しては愛知万博の影響がある。
	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	求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・若干ではあるが、ゴールデンウィーク明けから正社員の採用意欲が求人件数に表れているように感じる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年のような求人件数の落ち着きがみられず、求人数は高いレベルを維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年と比べて4か月連続で増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・4月から採用試験が開始され、多くの企業が筆記試験、適性試験そして面接試験を経て最終役員面接を終了した。その結果、内々定の通知を受け取った学生が多数いる。このことから新採用社員の確保が着々と進んでいるようであり、雇用環境は良くなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・中途採用の求人数はやや増加気味ではあるが、採用の基準は相変わらず非常に高く、なかなか企業は内定を出したがない。企業は核となる人材の採用は時間をかけてでも慎重に行うなど、無駄な人件費を抑制する動きにある。これは各企業とも業績が横ばいで、無駄な経費を使うことができないことの表れともいえる。そして、その間の人材の調達手段として、人材派遣やアウトソーシングの活用が目立ってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・昨年と比較した求人件数の伸びは、昨年後半から傾向は変わらず、プラス10～20%で推移している。5月はコンビニや居酒屋の求人が好調だった。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・4月同様に建設関連はやや上昇傾向にあるものの、他分野においては横ばい、もしくはやや下り気味である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・前月と比べて改善された業種は見当たらない。土木建設業は前年からの落ち込みが大きい。
		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、就業地が地元である求人はそれ程増加していない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年比で11.9%の増加となった。業種別にみると、増加した業種は医療、福祉、サービス、減少した業種は製造業、卸・小売業となっている。パート求人の割合が約40%と高い割合を占めている。	
やや悪くなっている	-	-	-	
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	任関連専門店（経営者）	お客様の様子	・新築の需要は減っているという声もあるが、リフォーム関係で工務店や大工が忙しいところが大部分あり、それに伴って家具や仏壇の売上が伸びている。
	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	・ハードの販売は、新製品の発売を控えていることもあり少し停滞気味である。写真関係は、好天などもあり旅行・イベントなどに出かけた写真が多く、前年より好調である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・サンダル、ショルダーバック等軽装のものが売れている。夏物なので単価は低いが、まとめ買いが多い。特に婦人服売場は土日に関係なく他の売場よりも盛り上がりつつある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年4月に続き、前年5月も消費税総額表示による消費への影響、税まる飲みによる単価の下落で売上に影響が出たが、今年は既存店で、買上点数前期比101%、客数前期比102%、売上前期比102%と好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が徐々に上がり始めている。まだ100%を超えるまでではないが、戻りつつある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・女性を中心とした客層が拡大したこと、価格先行ではなく、気に入った商品を購入する傾向が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・春先からの新型車効果が継続している。コンパクトカー一辺倒だった売れ線商品が、単価の高いクルマにシフトしてきた。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・5月の連休の来客数は少し増加し、他社の新型車との価格競争の中で、利益は取りにくいのが、昨年の台数は確保できた。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上が例年以上だった。天気が良く行楽日和だったので買い物する客は少ないと思っていたが、ショッピングセンターでゴールデンウィークを過ごす客が増えた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・方面に特徴的なものはあるが、海外旅行個人部門については、前年を上回っている。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・例年より雪解けが遅く住宅建築等の工事が遅れていたがやっと動き出し少しずつ明るさが出てきている。関連の業種も波及効果が期待できる。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを境に団体、個人客ともに動きが活発になってきている。しかし、昨年と比較するとあまり変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークイベントにおいて、多くの来客数があったが、受注につながる顧客数は以前より減少している。しかし、当月から3か月後の受注予定を前年と比較すると確実に良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・売上は、曜日、天候、業種に限らず各商店でまちまちである。強いところは、強い、弱いところは弱いという状況がここ2年位続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・町内大型店のイベント効果があるので、来客数および商品によっては購入単価の上昇も見られるが、購買頻度と単価の下落が解消されていないのが散見される。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・4月に県内の産直業者を対象に2日間のイベントを実施し、来客数は前年同月比100%を超えたが、売上増加にはつながらず、消費動向の盛り上がりには欠けている。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・不景気に慣れてしまっている感じがする。5月中旬の寒さは結構厳しいものがあり、夏物の出足が悪い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ゴールデンウィークは、昨年と違い桜満開の時期と重なり、行楽に行く人が多く、来客数が非常に少なかった。毎年好調に推移していたゴールデンウィーク中の物産催事も来客数がいまひとつであった。母の日需要は、エプロンが好調だったが、その他は非常に単価が低く盛り上がりには欠けた。中旬以降は非常に厳しい日が続いた。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークは、長期型で桜の時期が重なり郊外型の連休となった。したがって、中心商店街の来客にとって厳しいものであった。また、弁当、惣菜関係は動いたがその他はあまり芳しくなかった。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・上旬のゴールデンウィークは、来客数、売上とも比較的好調に推移した。中旬からは、物産催事は前年増を維持したが、低温の影響で婦人服、子供服が不振で、最終的に来客数は前年を上回ったが、売上は前年を割り込む結果となった。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・来店動機となる催し物によって集客が大きく左右されている。また、週末の郊外への客の流出に歯止めがかからない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店の客数が安定して前年を越えている。震災復旧の影響もある。また、買上点数も増加傾向にある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・4月末から5月は非常に天候不順で、山菜等が2週間近く遅れて出てきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・雪も消え春らしくなってきたが、県全体の消費動向は回復の状況にない。特に中越地域は厳しく、その影響が県全体にマイナスに作用し、来客数、販売量ともにほとんど変化はない。

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
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客は安くて良い商品があれば、敏感に反応しまとめ買います。したがって、売上は前年並みであるが、一品単価が下がっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・3月までの既存店客数伸び率が5%程あったが、4月からその伸び率が落ち、5月も同様の推移で、ちょうど前年並である。一品平均単価は生鮮食料品が依然前年割れ2%強の落ちを続けている。加工食品は12月からほぼ前年並みで推移している。全体では単価下落に歯止めが掛かった形だが、客数の落ち込み分買上げ点数も伸びていない。競合店の新規出店の影響で、競合の激化はさらに進むものと推測している。業績は既存店が横ばいなら健闘しているほうである。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・平年よりも気温が低く、夏型の商品の動向が低迷しており、また、チラシを中心とした価格強化により単価の低下が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・4月と同様に5月は、気温が低く、飲料、アイスクリーム、冷やし麺等の販売量が前年割れで、特に売上の構成比の高い飲料の減少が全体に大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・毎年ゴールデンウィークは客足が遠のくが、今年は特に桜の開花と重なり、行楽地にはぎわったが商店街は昨年より客足が遠のいた。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先及び同業者は仕事が無いと言っている。業界では比較的例年は仕事が一息するが、それにしても全く無い事はなく、今年は例年より落込みが激しい。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は天候の不順にかなり左右されているが、客の夏物衣料への購買意欲があまり感じられない。実際の客単価も若干下がりが気味となっている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・全体的には、4月の選挙の影響でやや低調であったが、5月に入り連休が晴れたことから少し盛り返した。大体安定して推移している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は、連休明けから販売数量が落ち込んでいて、客の動きが悪い。軽油の販売についても、運送便の荷動きが悪く、また、官公庁の需要がないため土木、建築の動きも良くないため軽油需要が落ち込んでいる。また、元売各社の値上げの転嫁が連休明けからとなり、粗利益のかぶり分が発生しているため収益をきつくしている。総じて、状況は、あまり変わらない。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊稼働率は前年を5.4ポイント以上上回ったが、シングルコースが多く売上が6.3ポイント減であった。宴会については、婚礼と法人需要が減少しやや苦戦している。レストランウェディングについては、前年を上回っている。レストランは近隣の競合店集合エリアでの約40店舗のリニューアルオープンが影響し、カジュアルレストランが客数、客単価とも減少した。プレステージレストランは客数が減少したが、客単価が上昇し、売上は前年を若干下回っている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前の2、3月も決して良い状況ではなかった。今月も悪い方向で変わらない。ゴールデンウィーク以降の入込みは未だ経験のない状況であり、例年は、シーズンを迎え観光客の占める割合が大なのに、例年の半分位である。地元企業の総会等の会合の数は例年並である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・5月は前年比で売上げが15%増となった。ゴールデンウィーク期間が長かったのが来客数の増加につながった。また、例年はゴールデンウィーク後の来客数の落ち込みが激しいが、今年は5月後半まで比較的好調であった事も影響している。今年に入ってインターネットの集客も伸びてきている。前年よりゴールデンウィークでの売上げを増やした業種の方が、ゴールデンウィーク後に観光に出てきたという面も見受けられる。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊数は若干伸びているが、単価が前年に比べ約100円減少し、売上の目標に届いていない。宴会についても来客数の動きとともに単価が減少し売上を落としている。単価の減少については3か月前とほとんど変わらない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン関係は前月に引き続き利用人員が増加する等少人数グループの利用が活発になっているが、館外のレストランが逆に人数を減らし、全体としては横ばい状況である。業種間格差、同じ会社の中でもセクション間格差がますます拡大し、安定しない状況であるが、最悪の状況を脱した感がある。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに期待していたが、桜と重なり天候も良く、計画数字に追いつかなかった。昨年入場者数の85%で終わった。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、前年比約2%の微増となったが、その後団体客の動きが良くなく、月間では7%下回る見込みである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場を新規オープンしたので集客実績はそれなりに上がってきているが、見学などで具体的な住宅取得志向に乏しい来場者が多く、なかなか成約に結びつかない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・5月に入り、花粉症が収まり来客数が減っている。飲食店のオーナーの話からは、ゴールデンウィークが終わった途端に来客数が減っており、お金が無くなって遊びに行けないとの声が聞かれるとのことであった。
			スーパー（店長）	来客数の動き
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後から先週位まで、スーツを求める来客数が非常に厳しい。長期の休みで他への支出があったとも考えられるが、生活が厳しい40代、50代のファミリー層の来店が激減している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒さが続き、なかなか暖かくならないため、客の春物及び夏物への購買意欲がわかず、来客数が少ない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・天候の不順で、まだこの時期になっても暑くならず、夏物の動きが良くない。夏物は秋冬物に比べ単価が低く売上も3か月前に比べ低い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が極端に少ない。近隣の飲食店からも同じ声が聞かれる。ゴールデンウィーク後の状態は厳しく、今後も続く。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・イベントを実施しているが、婚礼の組数の回復がない。一般宴会の件数、単価も減少し、レストランの客数も減少している。特に遅い時間帯での客数が極端に減少している。会社接待での会食、家族のホテルでの会食も減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は、総会シーズンということもあり、前年並みに推移しているが、婚礼、宿泊の激減により低い設定の売上目標にも届かない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客が少なくなっており、空車のタクシーが多い。客待ちをするにも、他のタクシーがあふれていて、場所を確保できない状況である。
悪くなっている		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月から来月にかけて決算セール企画をスタートしたが、来客数の動きが鈍い。特別値引きをしても購入するケースが少ない。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年比70%、3か月前比52%の受注にとどまった。ここ数年なかった現象である。客の動きがないわけではなく、決断に時間がかかっている状態が続いている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの動きも良かったが、連休後もまずまずの動きである。しかし、販売ルートによって差があり、デパート関係では動きが良くない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・新年度に入り、各ユーザにおいて経費削減と業務効率化を目的とした新たな通信網を検討し始める動きがある。ただし、目的が上記の2点であるため、契約の切替えというケースも少なくない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の多くの住宅会社において、リフォーム需要が増えており、関連する商品購入、設備機器購入が増えている。
変わらない	木材木製品製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅部材の製品需要は引き続きおう盛である。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総体的にアップダウンはあるものの、受注量は落ち着いた状態にある。新札対応等の量産製品は4月に終了し、現在は、少量多品種の受注が続いている。価格は相変わらず厳しく、原材料のアップで付加価値は減少傾向である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気の良い時と比較すると来客数、金額ともに少なく、工事範囲も小さい。受注量も弱く感じられる。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油高と客からの料金値下げの要求が続いている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・輸入の取引量は好調だが輸出関連がやや減少傾向にある。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規物件も増えているが、受注できなかった物件もあり、総体的な受注量は変わらない。ただし、4月以降単価の下落が更に進み、売上は下降傾向にある。特に官公庁の物件の下落は歯止めがかからない状態である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ここ2、3か月、チラシ折込が増加傾向にあったが、連休や転勤等の時期が過ぎるとかなりの減少傾向にあり一定しない。しかし、前年、前々年同期に比較するとそれなりのレベルを維持しており、どちらともいえない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入りセキュリティ関係での大きな契約が入り、会社内で活気が出てくる。
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	・第1四半期は、売上、利益ともに目標を大きく下回っており、対策として新商品を4月から毎月3品投入しているが、原料資材の高騰もあって予想以上に苦戦している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・繊維業界、当産地ともに、2割減の受注量、販売量となっている。単一企業の努力で利益計上の所もあるが、全体的には低調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車用の部品については、国内向けは計画を上回る水準で推移しているが、海外向けは北米市場にやや陰りが出ている。携帯電話用の部品については、依然低水準で推移している。
		公認会計士	それ以外	・3月決算のクライアント9社のうち、黒字決算で法人税等を納付するのは3社のみであった。
		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	・日本酒は、前年からじわりじわりと下がり続けている。出口が見えない。
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	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣スタッフから正社員に登用されるケースが目立っている。さらに、紹介予定派遣の引き合いも増える一方で、各企業から雇用意欲の高まりが感じられる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・テレマーケティング業界が右肩上がり、多少でも経験のある人材がいればすぐに決まるといった状況のため、人材確保のための募集戦略に力を入れている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・各企業の求人意欲が活発になり、正社員一人当たりにかかる採用費用が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は3か月前に比べて良くなっているが、前月に比較して伸びが少なくなっている。採用ピークが過ぎたことによる一過性のものと見られる。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外
アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村の減少で顧客が激減したが、その分、価格よりも質を求めるところも出てきている。		



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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は、常用、パートとも10%前後増加したことにより、12か月連続して増加したものの、増加幅が縮小傾向にある。一方求職者は、在職者、無業者からの求職の増加に加え、自己都合からの求職が増加に転じ、わずかであるが5か月ぶりに増加に転じた。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート求人が増加している。各企業においても人手が必要である現象が見られるものの、直接雇用に踏み切れず、派遣会社を利用する企業が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・引き続き求人は増加傾向で推移しているが、非正規雇用が増加していること、資格経験等を求める求人が多いこと等からミスマッチがあり、就職数では前年比で減少している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・主力業種である製造業の求人が大幅に減少している。特に電気機械、情報通信機械の落ち込みが著しい。
	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	コンビニ（店長）	来客数の動き	・7年に1度の大きな祭があった前年の来客数にかなり近い状況である。1日に100人の客が増えると欠品が目立ち、納品量も増加し、数字が全く違ってくる。多い日には来客数が200人以上プラスになっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・農業の繁忙期でもあり、商店街の人通りは少ないものの、幼稚園の遠足や小中学校の修学旅行が天候に恵まれ、弁当の材料や菓子を扱う店には多くの客が来店している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・紳士服の高級ブランドの動きが特に活発になっている。来客数は少ないが、客単価が上がり、得意客に関してはダイレクトメール等による来店が大変多くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・ここ2か月間の売上は、前年の90%前半と低迷していたが、今月は徐々に前年をクリアできている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・消費税総額表示から1年が経過し、一点単価がようやく下げ止まりをみせたことや天候の安定で来客数が増加したことから、前年比でみて1～3月に比べ2～3%改善している。特に、ゴールデンウィーク中は約5%の伸びとなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビ全般が好調に推移している。季節商品の代表であるエアコンが動き始め、単価が上昇している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数は3月ごろから前年同月を上回ってきている。小さい車が売れ、売上も前年を上回るようになっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3、4月がかなり落ち込んでいたので、まだ悪い状況ではあるが、悪いなりにいくらか良くなってきている。フリーで入ってくる客の客単価も若干上がっており、宴会等の入り具合も多少良くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・愛知万博に出かける客など、個人旅行者が動き始めている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・花見シーズン中は昼は前年並みの動きであったが、夜の客の動きが良く、前年同月比で6%の増収となっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル機器の利用状況が右肩上がりでも推移していることや、ケーブルテレビのデジタル契約数も大幅に伸びていることから、客の購買意欲の向上がうかがえる。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・例年にない恵まれたゴールデンウィークの曜日配列で、5月としては過去10年間で2番目の入込となりそうである。団体は前年並みであったが、割引券の使用状況は好調に推移している。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・平日のコンペは年々規模が小さくなってきているが、土日の予約は堅調である。客単価は相変わらず伸びないものの、来場者数が増加傾向にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	お客様の様子	・インターネットカフェを中心とするアミューズメント施設であるが、仕事や家庭以外での娯楽を求める客は大勢おり、十分カバーしきれていない状況である。まだオープンしたてで売上はそれほど大きくないが、来客数、客の様子とも上向きであり、これからかなりの増大が見込まれる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・今年は乗用車の戻り年であるが、3年、5年前の中古車の新規車検が若干増えてきている。今までにない動きであり、明るい材料である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・受注が順調に入り忙しい状況である。他の設計事務所に外注して仕事を手伝ってもらおうとしたが、皆も忙しいようである。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・6か月前よりテナントが出ていくことが増え、150メートルで8軒も空きがある状況で入店者もなかなかいない。来街者が少なすぎる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・低迷していた婦人服が夏物を中心に売れており、5月は前年実績をクリアしている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・価格競争が激しく利益確保が大変厳しさを増しているため、店舗によっては店全体をリニューアルし、価格競争に巻き込まれないような方針転換を図ったところもある。売上は3か月前とほぼ横ばいである。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食料品関係は販売量、来客数とも上向きであるが、今月は衣料品関係が非常に悪く、全体としては若干マイナス気味になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として客の財布のひもは固く、必要な物だけを購入する傾向は続いている。客が店を使い分けている状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・1キロほど離れた駅前に先月ショッピングセンターがオープンした影響で、来客数が減少している。客が来店しても、単価の低い目玉商品がメインの買物となっており、かなり悪い状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車の販売、車検等の売上はゴールデンウィーク後にいったん落ち込んだが、月末近くには盛り返し、増加に転じている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は無駄な買物をしない傾向で、買上単価も低くなっている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・連休の動きは活発であったが、連休後の反動が大きく、後半少し持ち直してきたが、平均すると前年並みで変わっていない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・愛知万博への需要が比較的堅調に推移しており、販売量の維持に貢献している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・販売量は若干増え始めているが、1件当たりの利幅は小さくなっている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・連休の入込は例年並みで、レストラン、ホテル関係では一部の人気店は盛況であったものの、節約ムードから全体の売上は例年を下回っている。
		ゴルフ場（副支配人）	競争相手の様子	・前年並みの来客数は確保できたが、競争激化で売上は減少している。プラスマイナスで変わらない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・大きな開催があったが、売上等、前年度とほとんど変わっていない。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気が上向いているという実感はない。当県が特別なかもしれないが、特に、建設関連業種は悪い状況が続いている。建築中の現場も目立たず、個人住宅の設計依頼も少ない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今までになかったような非常に安い不動産には結構引き合いがあり、契約にも結び付くが、貸し店舗等については相変わらず引き合いも少なく、家賃は非常に下落している。街の中も空き店舗が多く目立ち、空洞化が進んでいる。
	やや悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・大型百貨店の閉店売出しがあり、客はほとんど百貨店へと流れてしまい、例年同月に比べ、かなり落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ある飲料メーカーがこの地区の経済動向調査を実施した結果、近隣すべてのスーパーで売上が前年を割っている状況である。同形態の店舗が多いのも一因であるが、製造業の業績の伸びがいまだに波及してこない実感がある。

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（販売促進担当）	来客数の動き	・3か月前に比べ、来客数、客単価とも3～5%低下している。特に、売上構成の高い食品単価が6%低下しており、景気は良くない状況である。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・昨年はオリンピックによる映像商品の動きやエアコン等の販売が良かったが、今年は単価の高い商品が苦戦している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発売前の時期と5月のレジャー時期とが重なり、来客数、販売量とも減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・市内の各ホテルでは、メンテナンスも自己資金で行うところがかかなり増えている。廃業したホテル、オーナーが替わったホテルなど様々な状態で、当ホテルもかなり危機感を感じている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・当地域は土木建設、製造業、観光事業が3本柱となっているが、どれをとっても良い方向には向いていない。大きな工場が撤退するという話が2、3あり、建設業でも倒産が出ているので、影響が大変心配である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方では1人1台自家用車を持っており、休みなどはあまりタクシーを利用しない。毎年のことであるが、5月は大型連休もあり、私用でタクシーを利用する客が少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・プロ野球特需で一時的なにぎわいはあったものの、全体的には4月以降タクシー需要は昼夜とも低迷している。
悪くなっている		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎年母の日のプレゼント需要があるが、今年は激減している。連休明けから中旬にかけて寒い日が続いたため、来客数が20%減少している。後半からは愛知万博に出かける客の購買がちらほら出ている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地域全体が自動車産業に依存しているが、本体の自動車の売上が落ち込み、業績の下方修正が発表され、市内に出張で来る人が激減している。医療関係の一部企業は順調で、単価、来客数とも増加しているものの、自動車関連の宿泊者数の落ち込みを埋めるほどではない。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・このところ容器関連の受注が大幅に増え、残業、休日出勤では対応できず、夜間操業も始めている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前から自動車関連の受注量が増加傾向にあり、現在は景気が若干上向いている。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・既に入居しているテナントの増床工事も終わり、当初の予定どおりテナントの入居、稼働が進んでおり、賃貸収入が増加している。
	変わらない	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、受注案件とも増加傾向にある。情報化投資が大企業中心におう盛であるが、中堅、中小企業は、依然厳しい状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の業種によって景況感に相当違いが出てきている。このところ期末後も平均的に推移している。特に、車の関係では10月からの新長期規制がプラスになっている。
		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	・設備の増強、人員の増員により仕事の負荷は多少解消されつつあるが、全体の受注残に関しては依然、高水準の状況にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業間格差が厳しい状況が続いている。仕事に対する引き合いは大分出てきており、全般的に増えつつある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現在、販売量、受注価格の低減、原材料の値上がりのトリプルパンチに見舞われている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の企業努力により輸送量は増加しているが、燃料等の高騰により、通常より利益が薄い。
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96%と、4月に引き続きマイナスになっている。前年に比べて新規出店がないことや、前年は家電関係を始め、アテネ五輪関連の好調が続いたことが、今年になって響いてきている。量販店や百貨店においても、来客数に比べて客単価が落ちており、売上は鈍いということである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		経営コンサルタント	取引先の様子	・観光、レジャー関連は目新しい要素に欠け、販売促進活動の効果に限界が見える。食品、外食関連で確とした営業方針を実行しているところは業績面に成果が出つつある。一方、公共投資、建設関連は依然として厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国産ワイン業界は輸入ワインに押され、相変わらず苦境に立たされており、ワインメーカーの工場閉鎖の話も出ている。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売サイドは客の目を引く新商材を求めているが、シンプルな物しか売れていないので、デザイン傾向の強い商品に対する仕入れ意欲が減退している。展示会も不調である。
		その他サービス業【放送】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・官公庁及び製造業からの中長期のコマーシャルが5%程度落ち込んでいる。サービス業、不動産業等からのスポットコマーシャルの件数は増加しているが、期間は短く小口化してきている。商店街、スーパーからのイベント受注は大幅に落ち込んでいる。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は前年並みか1～2割落ちると予想していたが、全く商品の動きがなく、半分くらいの受注量である。落ち込みが激しすぎて首が回らない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の発注量が減少傾向で、特にパチンコ関係が激減している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸びなくなってきており、価格転嫁もしにくい状況である。受注量は3か月前と比べて約15%、前年比で約20%減少している。
		建設業（総務担当）	それ以外	・公共工事の縮小に伴い、特に市町村関係で発注額が大幅に減少している。建設業者に対し、国、県の行政が経営の多角化、新規分野への経営指導窓口を設置している状況である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数が減少し、新規求人数が前年同月を約30%上回っている。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣社員の契約件数は横ばい状態で推移している。自社に独自の技術力を担保しているIT関連製造業はそれほどの落ち込みや波は少ないが、海外に労働力をシフトするのみの企業は厳しい局面を迎えている。全体の求人数はほぼ横ばいである。新幹線延長工事絡みでの派遣要請があるが、期間は1年間ほどの限定である。行楽シーズンを迎える観光関連業等からの旅行者アンケートなどの発注もこの時期の特徴である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺で製造業の中堅企業が200人近くの希望退職を募っている。製造関係のほか、物販サービス業も不況であり、全般に社員の募集が極端に少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業からの求人が減少するなど、求人数が伸び悩んでおり、景気の好転要素が乏しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人は、平成16年8月以来8か月ぶりに減少したが、前年比では31か月連続で増加していることから、一時的な減少と思われる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・雇用形態が派遣、請負の求人は多くあるが、ほとんど応募者がいない。一般的な求人は横ばいである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・一度は就職したものの、求人条件の相違や待遇面（給与、労働条件、休日等）の不満を訴える求職者が目立つ。
		学校【短期大学】（就職担当）	求人数の動き	・採用担当者と話していると、地域によってばらつきがあるものの、すべての産業で景気はやや改善傾向にあると感じる。ただし、専門職を中心とした求人数は若干増えつつあるものの、事務職等の求人には及んでいない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・住宅関連の加工の請負においては、残業もなく、現状維持のままでここ3か月続いている。電子関連、食品関係の製造も現ラインで増減はない。原油、大豆関係の高騰が影響してか、受注、請負単価は現状維持若しくは下がる見込みである。

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
	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	観光名所（職員）	来客数の動き	・5月は晴天にも恵まれ、来客数が前年比120%となっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・クレジットカードの売上が前年比、前月比、前々月比ともに良くなっている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・客が商品を購入する際に、短い時間で契約に結び付くようになっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・通常、都内ではゴールデンウィーク中は客足が伸びないが、今年は来客数、売上とも増加しており、客が購入する物も、高額品から必需品まで多岐にわたっている。連休後は厳しかったものの、後半になって少し戻しており、月全体では、3か月前と比べてやや良くなっている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・5月は、カメラ、靴、スポーツ、宝石、メガネ類などの売上が、予算達成率、前年比とも110%以上と好調である。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・購買率は上がっていないが、来客数は5%程度増加している。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の来客数は昨年と同水準であったが、売上は105%と伸びている。この数か月、実際に商品を購入する客の割合が上昇しており、個人商品に改善の兆しを感じられる。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・食品と子供服が相変わらず苦戦しているが、婦人、紳士服ファッション雑貨などは好調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は1日平均で500人程度、昨年比110%と増加している。単価、販売点数は低迷しているが、来客数がその分をカバーしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・5月は主力の婦人服が100.6%、婦人服飾が108.4%と、前年実績を上回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・気温が不安定であったが、セールの効果もあり、来客数は4割増加している。高単価商品の動きも好調である。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・弁当、デイリー品、惣菜など食品関連商品の売行きが良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年恒例のフェアを前倒しで行っている。客単価は多少低下しているが、来客数が好調で、単価の低下分をカバーしている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物の婦人アウター商品を、低単価品から通常価格帯のものに戻したところ、客の購入が増え、売上が増加している。来客数は変わらないが、売上は上がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・母の日需要を始め、春夏用ジャケットやインナーが好調である。ヒット商材であるベスト等の欠品をなくしたことも好調の要因となっている。1年2か月ぶりに、前年実績を上回りそうである。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	単価の動き	・花粉症が落ち着き、カウンセリングの接客を行いやすくなってきたため、単価が上がっている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	単価の動き	・来客数、購入客数は前年より厳しいが、ゴールドフレームなど高額商品がよく売れ、全体の売上が底上げしており、売上は前年を3ポイント上回る見込みである。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	単価の動き	・市況が安定しているため、適正口銭が確保されている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、例年どおりレストラン、バーの利用も落ち込みをみせたが、後半については例年に近く回復している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宴会場の利用について、空き室状況の問い合わせが多少増加している。飲食を伴わない会議のみの問い合わせも多く、素直には喜ばない面もあるほか、価格の折り合いがつかず取り込めていない仕事もあるが、動きは出てきている。	

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	
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・愛知万博、ゴールデンウィークなどを契機に、人の動きが増えている。	
		通信会社(総務担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット、電話サービスの3サービスで、契約が順調に推移している。	
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ボーナス前ということもあるが、5月末になって加入件数が増加している。特別にキャンペーン広告を出してないにもかかわらず、増加傾向にある。	
		通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量、顧客数の増加傾向が顕著であり、デジタル需要も順調である。	
		ゴルフ練習場(従業員)	それ以外	・近くに開業した大型ショッピングセンターが混雑している。 ・当社も、先月、先々月より来客数、売上とも増加している。	
		その他サービス[語学学校](総務担当)	来客数の動き	・問い合わせ、来校者数、入校者数が増えている。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・客の計画が具体化してきて、実際の仕事に結び付くようになってきている。土地を仕入れたいという動きも多くみられる。	
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前は販売量が数件しかなかったが、5月に入り良くなっている。販売までには至らなくても、それに近い動きが出ている。	
		変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・そろそろ浴衣の季節になってきたが、昨年比で単価が1割程度下がっている。本格的な販売はまだ先だが、出だしとしては、高単価商品ではなく、中級品程度の物が動いている。
			商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数が厳しい。単価も、高額品は売れない状況が続いている。
			一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・5月は気温、天候に恵まれ、春、初夏物を始め全体によく売れている。近くの寺院の牡丹の花が満開で、入出が多く、売上は昨年並みだが、状況は悪くない。
			一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・相変わらず来客数の動きが悪い。郊外店の出店やスーパーも多く、商店街全体が沈んでいる状態が続いている。
			一般小売店[鞆・袋物](従業員)	単価の動き	・ギフト需要が2~3割伸びている。一方、身の回りについては、前年比で単価が2割ほど低下している。ギフト需要に関しては、高額品を購入する割合が高いが、一般品に関しては購入率が低い。
			百貨店(売場主任)	販売量の動き	・商品によっては販売量が上向いている実感はあるが、全体的には前年実績に届いていない。
			百貨店(総務担当)	お客様の様子	・購入点数、単価ともに厳しい状態が続いている。
百貨店(広報担当)	お客様の様子		・ゴールデンウィークから春らしい気候が続くようになり、4月まで動かなかったカットソーなどの動きが活発になっている。ただし、3~4月の低気温でこれら商品の売上は低迷しているため、春物衣料の需要全体としては若干のマイナスに終わる。		
百貨店(店次長)	来客数の動き		・5月上旬は前年並みの推移となっているが、第3週あたりから気温が低かったため、夏物商品の動きが鈍くなっている。		
スーパー(経営者)	来客数の動き		・ゴールデンウィークが長かったことや競合店の出店で、前半が悪かったため、5月はあまり良い数字ではない。		
スーパー(店長)	販売量の動き		・平均単価は若干上がりつつあるが、販売点数がまだ上向きにはなっていない。		
スーパー(店長)	お客様の様子		・競合大手が価格競争を仕掛けてきているなかで、客は魅力のある商品しか購入せず、買い回りの傾向が一段と強まっている。		
スーパー(統括)	単価の動き		・主婦は依然として単価の動きに敏感で、チラシ内容等をよく見た上で、単価を比較し、買い回りを行っている状況が変わっていない。		
スーパー(管理担当)	来客数の動き		・販促等の企画を実施しても来客数が増加しない。		
コンビニ(経営者)	お客様の様子		・常連客の来店頻度は高いものの、新規客の来店が少ない。		
コンビニ(店長)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中にファーストフードの売上が伸び、特注の弁当の販売量も増加している。			

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
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、客単価は依然として低下している。しかし、前年比では2%ほど上昇している。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、一点単価が下げ止まらず、売上を左右している。
		衣料品専門店(次長)	販売量の動き	・この数か月、販売量は前年同期とほぼ同一で推移している。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・店内が極端に混むことがなくなっている。最近、個人情報保護法が施行されたことにより、OA関連機器に関してはシュレッダーが動いているが、それ以外に目立った動きがない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備部門は順調に推移しているが、販売部門は先月同様、月間販売が30%減少している。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・5月の当社新車販売実績は予算達成率79.4%の見込み、前年同月比の伸張率はマイナス12.9%である。中古車販売実績は予算達成率84.9%の見込み、前年同月比の伸張率はマイナス2.6%である。ツーボックスカーは10か月連続で伸びを示しているものの、北米で話題のハイブリッドカーも伸びず、全般的には今一つ購買意欲が感じられない。
		乗用車販売店(副店長)	単価の動き	・販売量は変わらないが、ボーナスの先行き不安などもあり、高額車はなかなか売れない。
		その他専門店[キャラクターグッズ](従業員)	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数の減少に歯止めがかかっていない。土日の来客数も減少している。
		その他専門店[燃料](売場主任)	お客様の様子	・ゴールデンウィークは最長10日間のところがあり、遠方へ出かける客が多く、盛り上がりを欠いた。5月は、大工が一件辞めるとの通知がきており、関連の下請の仕事もなくなる。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数は徐々に増加傾向にあるが、客単価は横ばいで、薄利多売の状況である。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・客が使う金額が多少増加している感はあるが、全体的にはあまり変わっていない。
		一般レストラン(店長)	単価の動き	・来客数も変わらないが、単価も一向に上がってこない。安い焼酎を飲む客がかなり多く、ビールや日本酒については全く出ない。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・会社単位の宴会は減少しているが、個人利用の婚礼が、新プランのヒットに伴い伸びている。宿泊は、日中問題の影響で、中国からの宿泊が減っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・愛知万博の販売量が予想より伸びない。問い合わせも減少してきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・大型連休が終わり、客の財布のひもは固くなっている。客待ちの時間が、以前よりも多少長くなっている。
		タクシー(団体役員)	来客数の動き	・できるだけ電車、バスを利用している客が多い。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・新規加入者の数が横ばいである。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・営業方法を多角化して加入者獲得に努めているが、客の反応は慎重で、厳しい環境に変化はない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・デジタル放送サービスへの変更は堅調だが、放送、インターネットともに新規加入が落ち込んでいる。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・廉価商材でないと、新規販売台数を伸ばすのが困難な状況である。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	来客数の動き	・消費を厳選する姿勢が強まっており、前年よりもかなりの工夫を行わないと、来客数を維持できない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・住宅を建て直すよりも、マンションに入ろうという人が多く、建築関係がよくない状態が続いている。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・5月に入り、やっと行政からの指名を受けるようになり、忙しくなっているが、必ず受注につながるには限らない。 ・改修設計が多く、予算が非常に厳しい。1~4月まで動きがなかったため、資金繰りが厳しい状態は続いている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数は前年並みである。販売棟数も前年並みで、ユーザーの意思決定は相変わらず慎重である。

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
	やや悪くなっている	一般小売店〔C D〕(営業担当)	お客様の様子	・必要な商品がどうかを見極める消費者の目が厳しくなっている。売上の中心となるものが少なく、数字は伸び悩んでいる。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・新茶の受注本数は横ばいだが、前年よりも単価が安い商品が求められている。最近ではコンビニでも上質の新茶を購入できるなど、他の商品と比較し易いため、売上が伸びない。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・先月末、大型スーパーが出店したため、その対策として、近隣のスーパーマーケットがカテゴリー値引きや日替わりの目玉商品など、今までにない安値をチラシで宣伝している。このため、来客数が大分減少している。
		スーパー(総務担当)	来客数の動き	・競合店の増加により、来客数が安定しなくなっている。単価についても、消費税総額表示開始から一年を経過したにもかかわらず、相変わらず低迷している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上、来客数とも一向に伸びる気配がない。近隣の商店には閉店したところもあり、非常に厳しい状態が続いている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・新規に開店した店があるため、来客数が減少している。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・来客数は前年と同水準だが、客単価は25%ほど低下している。客の購買姿勢はシビアであり、無駄な物は購入しない。軽衣料に動きがあるが、重衣料の動きが悪く、結果的に客単価の低下を招いている。
		家電量販店(店員)	単価の動き	・客が安い商品を求める傾向が強まり、単価が下がっている。
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・デジタルオーディオ、TVゲーム、冷蔵庫、洗濯機は好調だが、薄型テレビ、DVDレコーダーは単価の下落でけん引力が低下している。エアコンは既存店で前年割れしており、苦戦している。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・来客数も少ないが、販売量の動きも悪く、伸び悩んでいる。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・団体旅行の受注件数が半数以下になっている。南紀白浜、沖縄は好調なものの、九州方面が不調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月は後半になって企業の深夜帰宅利用客が多少増えているものの、連休があった影響で月全体では伸びていない。
		住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・住宅分譲の価格が低下している上、現地への来客数、販売量ともに減少している。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・例年5月はゴールデンウィークのキャンペーンにより来場者、販売量とも増加するが、今年は天候に恵まれたにもかかわらず来場者数、販売量ともに激減している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の各店舗、各業種ともに低迷しており、商店街振興組合で資料を精査したところでも、赤字になっている。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、まるで売れなくなっている。生活必需品に対する消費者の考え方が根本的に変わっている感がある。
企業動向関連	良くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ロットは小さいが、受注量は増加している。ただし、今年数度目となる材料単価の大幅な値上がりがあったにもかかわらず、価格は据え置きで、厳しい面もある。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・引き合いの数がかなり多くなっており、契約率も50%以上と、比較的良好。
	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	・売上が2月比120%と良くなっている。
		建設業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・ここにきて受注量がわずかに増加している。民間工事が出てきている。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・最近、企業が設備投資を行う中で、移転する情報が多く入ってくる。不動産にも動きがあり、受注量は増えている。
	通信業(営業担当)	競争相手の様子	・テレビ会議システムの新製品発表が多く、市場が活性化している。	
	金融業(渉外担当)	取引先の様子	・低金利を背景に、不動産投資が盛んになっている。都心商業地では、バブルの再燃と思われるほど、売買価格が上昇している。	



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
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・観光バスを営業している取引先で、最近ゴルフ場からの仕事が前年の2倍に増加しており、中型バスを増車する計画であると聞いている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・宅地需要に対して、供給が追いつかない状態が続いている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の動きが活発である。新規の仕事の問い合わせも多い。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・総体的にみると、受注量に大きな動きはみられないが、住宅関連部品が若干増えている。仕入れでは、原油価格の上昇に伴う原材料の値上げが依然として続いており、客も価格転嫁に耳を貸すようになったが、実行できるかは不透明である。
		金融業（得意先担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引をしている各企業の売上は安定しているが、利幅が上がっていない。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・新年度が始まり2か月たつが、新規の事業が見当たらない。自治体の事業などは協賛企業を募らないと成立が難しくなっているが、協賛企業がなかなか集まらない。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告宣伝に関する予算の目立った増減がない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多い。助成金に関する問い合わせも増加している。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・輸入品のコストが安く、国内生産の注文は厳しい。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の見積りと、客からの値下げの依頼が折り合わないものが増えてきている。最近では、製品精度の高いものでも、値下げ要請がきている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・3か月前と比較すると、5月は情報通信関連のシステム構築に関する客の動きが鈍く、予算獲得の提案依頼が比較的少ない上、提案を実施しても反応が悪い。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、どんどん仕事量が少なくなっている。新しい企画の話も聞かれない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともに通常の約半分程度に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の減少、単価の下落、材料の高騰が悪循環となり、大変な状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・営業の人数を増やし、新商品の開発をするなど経営資源を充実させているが、このところの販売実績は過去8年間で最低を記録しそうである。
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・新年度が始まり、出荷計画はあるが、実施に時間がかかっているため、輸送量が激減している。	
雇用関連		良くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・OAクラーク等、事務職の求人ニーズが高く、派遣会社の供給が困難な状況となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数が若干増えている。通常の派遣で就業していたスタッフが派遣先に直採用になるケースが増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・就職希望大学生は複数の内定を確保し、「売り手」として、企業に対して優位に就職活動を進めている。企業側は充足に至らず、求人活動を続けている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人広告掲載の申込が3か月前と比べて、前年度比でも若干増えている。	
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・4月の新規求人が、前年同期15.3%増加している。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・いざ採用を決定するとなると企業は慎重であるが、求人企業は増えており、決定率は若干良くなっている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・パート、アルバイト、派遣などで人を採用する企業について、状況は一部改善されつつあるものの、依然として人材不足のため、100%充足できない企業がある。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年5月の連休明けは求人数の増大が著しい時期であるが、今年は4月の新規採用が昨年より活発に行われたため、微増にとどまっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の求人倍率は1倍台を超えているが、職種別の求人倍率で見ると、事務系は0.5倍台とばらつきがある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は横ばいであるが、請負や派遣の求人が前年同月比2.5倍超となるなど、増加が続いている。新規求職者数は引き続き減少しており、特に、パート求職者は、28%減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・絞り込んでいた間接部門人員を中途採用で増やす企業が増加している。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・昨年同時期と比べ、各企業の採用人数に大きな変化はみられない。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・求人数は一貫して増えているが、採用基準等、厳選採用の姿勢は変わっていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人側の求める20～40歳までで販売経験のある求職者数が少ない。広告費をかけている割に良い求職者が集まらず、人材不足が続いている。
	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〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・昨年の12月に店内、店外の改装をした効果が徐々に現れ、売上が増加している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・愛知万博に来場する方、また国内外を問わず愛知万博関係者の臨時居住者が増加し、客数が店舗により前年比110%から115%になっており売上増加の要因となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博の特需により、東京、大阪など遠方からの来街者がある。宿泊、宴会、レストランのすべてにわたって好調である。
やや良くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・一部の売店で客単価が上がっている。全体的にも少し上がっており、やや良くなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・必要最低限のものばかりでなく、少し余分なものも買う傾向が出てきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・団体バス旅行は近場の客は愛知万博や中部国際空港に流れて減少しているが、遠方からの客は若干増えている。また、個人客やグループ客が増えているため、全体の売上はカバーできている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、愛知万博の効果で来客数が増えるとともに、土産需要によって食料品が好調に推移している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が涼しいため、婦人服も例年のようにTシャツ、カットソーばかりでなく、ジャケットなどの羽織物が堅調で、店全体の売上増に寄与している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数が前年を上回り始め、婦人服と食品の動きが活発になっている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・催事は、企画内容によってはヒットしている。潜在的な購買力は良くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。卸での売上も増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子をみると、まとめ買いはあまりしないが、買上点数は増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は横ばいであるが、1点当たりの買上単価は5%上昇している。来客数もやや増加している。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・買上客1人当たりの買上点数に増加がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・愛知万博景気に伴い、売上は好調である。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・愛知万博特需で、ソフトドリンクや付帯イベント関連グッズの販売量が増加している。		
コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・通常商品の売上は前年並みであるが、愛知万博の影響で土産物の販売は伸びている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入って初めて、前年の実績を上回っている。ただし平日と週末とのギャップが非常に大きく、客の動きはまだ安定していない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要時代の車が耐用年数を迎えており、今年車検を迎えるユーザーの多くは買い換えを検討している。新型車の効果と合わせて、前年比105%ほどの受注増である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・都心立地の店舗を中心に平日の来客数が回復している。ただし郊外立地の店舗では土日祝日の来客数がかなり減少しており、手放しの楽観はできない。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べて大幅な売上増加はないが、堅実な売上が続いている。徐々に底が固まりつつある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中部国際空港と愛知万博の影響で、週末の宿泊客をはじめ来客数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストランを中心に来客数が増えている。ただし宴会部門は変化していない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・中部国際空港に新路線もでき、旅行シーズンに向けて徐々にではあるが来客数は増加し始めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中は愛知万博とその関連イベント、中部国際空港や名古屋城博などへの行楽などで売上が伸びている。ただし連休後は夜の繁華街の客が少ない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、入場者数、予算ともに前年をはるかに超える勢いである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話から、仕事が忙しいとか人員募集しても人が集まらないといった景気の良い話をよく聞く。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・各事業所の仲介件数は5月に入っても増加している。東海地区の企業は好調であり、社宅の確保が住居の仲介売上に影響を与えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・通常商品はそこそこであるが、季節商品が伸びておらず客単価は伸びていない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・愛知万博特需で会場や周辺では販売量が増加しているが、栄地区や大須地区などで販売量は減少している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・平日に限らず、土曜、日曜でも商店街は閑散としている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・高額商品をさっと買う客がいる一方で、必要な物しか買わないという客も多い。全体的には客の購買意欲は引き続き低下している。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客は相変わらず必要な物しか購入しない。客単価も低迷している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが客単価は上昇しているため、売上は変化していない。お金を使う人と使えない人の所得格差が出てきているようにも見受けられる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・愛知万博が始まったころは平日でも来客数が多かったが、現在は土曜、日曜は忙しいが平日は会社帰りの客が少しいるだけで、売上にはつながらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後は気温が低くなり、半袖Tシャツなどの夏物を購入する客が少ない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・例年なら徐々に気温が上がり初夏物が動く時期であるが、涼しい日が多く先月末頃から売れ始めている初夏物の動きが鈍化している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・展示会への来客数は依然として良くない。以前と比べると客の購買意欲は上昇しているが、売上は前年並みが精一杯である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・粗品、ポイントアップ、割引などを実施しており、その期間は非常に良い状況である。しかし、このような仕掛けをしなければ客は動かない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比96%前後で推移しており、依然として低迷している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・店舗によって多少ばらつきはあるが、来客数の落ち込みは少ない。セールを実施していない店では落ちているが、セールを実施した店ではかなり伸びている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客は単価の安い物、なかでもセール商品、企画商品を購入する傾向がある。最近では野菜の相場は安定しているが、客は安い商品に流れるため、客単価は横ばいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ここ2、3年、新規出店と既存店の廃業がめまぐるしかったが、ここに来て一段落している。今後は従来よりはゆっくりとしたスピードでの淘汰となる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新商品、キャンペーン商品、特売品は好調であるが、他の商品は弱く、客は商品の中身や値段に対して敏感である。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・単価の低迷が定着してしまい、数量は出ても売上は伸びていない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・相変わらずの低空飛行で、消費は相変わらずシビアである。特に中程度以下の所得の家庭では、安い商品の購入に集中しており、安売り商品以外は売れなくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・低迷していた前年よりは良いが、1か月を通して市場の盛り上がりを感じることは出来ない。ただし商用車は、企業収益の改善を反映して顕著な販売増となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・良い営業所と悪い営業所の差が激しい。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが著しい。カーAVはもちろんオイル、タイヤの売上も伸びていない。客はAVはディーラーで純正品を装着し、オイル、タイヤはガソリンスタンドに流れている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建設業界では、民間設備投資の需要はあるものの住宅、公共投資が横ばいで、価格競争が激化している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は平均すればいつもと変わらない。ただし客が1人の日もあれば満席になる日もあり、客の入りは極端である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地域は愛知万博会場と離れており特需は少なく、ゴールデンウィークも例年並みである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量、単価とも横ばいで例年並みである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・愛知万博が開催されているが、たまに外国人を近くのホテルまで乗せるぐらいで、景気にはあまり影響していない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・キャンペーン終了に伴い新規契約数は減少しているが、問い合わせはコンスタントにあり堅調である。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・先月と同様に割引サービスの申込が多く、利益率が低下している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが明けてから販売数は極端に落ちている。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・来園者数は3月以降前年比90%ほどであり、5月に入っても変化はあまりない。
		ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・会員権の問い合わせ件数は前月と比べるとやや増加している。しかし値段交渉にかなり時間がかかり、取引までいかないケースが多く売上は伸びていない。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・愛知万博の影響で来客数は一時的に減少している。しかし客単価は変化はしていない。
		美顔美容室（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けも好調が続いている。
		その他サービス[介護サービス]（職員）	販売量の動き	・愛知万博の影響で車いすの短期レンタル注文が増加しているが、売上は微増程度である。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・大手のハウスメーカーは上向きである。しかし個人の設計事務所はコストが高つくため、大手のようにはいかない。
	やや悪くなっている	一般小売店[酒]（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は天気も良く暑いぐらいで、人出もまずまずあり、売上は昨年を若干上回った。しかし連休後は来客数も売上も伸び悩んでいる。名古屋の中心街にある取引先の飲食店でも同じような傾向で、中旬以降は極端に人が減っている。
		一般小売店[薬局]（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後客足はぱったりと止まり、各店とも暇だため息ばかりついている。極端に悪い状況である。客は連休のレジャーでお金を使い果たしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・平日は来客数が減っているため発注数をあまり増やすことができず、週末になり品切れさせてしまう状況が多くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・昨年と比べて天候に恵まれているにもかかわらず、平均で前年比約98%の来客数にとどまっている。

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
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・好調だった前年の反動と最近の天候要因とで、販売量は前年と比べて減少している。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・新型車の投入で期待していたが、来客数は思った以上に伸びていない。当店ではショールームの増改築工事中という事情を考慮しても、客の動きは鈍い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月の売上は前年比では1割程度伸びている。しかしゴールデンウィーク明けは、人出が少なく、売上もあまり良くない。月末になっても売上はなかなか回復していない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・美容院の数が増加しており、競争が厳しくなっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の回転が相変わらず悪い。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・3、4月と来客数は増加したが、今月は来店間隔が長くなったためか来客数は減少している。
		住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・同業他社の販売量もかなり減少している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・高額な商品ほど売上が落ちてきている。
		スーパー(経営者)	競争相手の様子	・大型店が新装開店したため、周囲の小売店では中小店を含めて大競争になっており、当店も大きな影響を受けている。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・第3のビールなど低価格商品へのシフトが際立っている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・単価の動き以外にも、来客数、販売量などすべての面で悪化している。
		一般レストラン(経営者)	競争相手の様子	・今月は今までになく売上が落ちてきている。近くでも同業者が3店閉店している。
		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)
やや良くなっている	紙加工品[段ボール]製造業(経営者)		取引先の様子	・特に名古屋方面の取引先には非常に活気がある。
	化学工業(人事担当)		受注量や販売量の動き	・明確に良いとまではいかないが、一進一退を続けながら結果的に良くなっている。
	電気機械器具製造業(従業員)		受注量や販売量の動き	・ミシン展への来場者数は前回比15%増となっており、会期中盤から展示商品へ発注が入っている。客は価値を認めれば可能な限り速やかに設備投資するだけの意欲がある。
	電気機械器具製造業(従業員)		取引先の様子	・先月あたりから増産に転じている取引先が多く、受注量も増えつつある。
	建設業(経営者)		受注量や販売量の動き	・2、3月は落ち込んだが、4、5月は引き合いが確実に増えている。ただし成約件数は微増にとどまり、また単価の引き上げが収益の伸びを抑えている。
	金融業(従業員)		取引先の様子	・愛知万博で活気があり、例年に比べて上向きであると話す取引先が多い。
	金融業(企画担当)		受注量や販売量の動き	・銀行間の金利競争が激しいことも影響し、住宅ローンの新規取り組みは堅調に伸びている。
	会計事務所(社会保険労務士)		取引先の様子	・売上が増加している顧問先が多く、顧問料を請求してから入金までの期間も短くなっている。顧問先の新規開業もあり、久しぶりに忙しい毎日である。
	その他非製造業[ソフト開発](経営者)		取引先の様子	・取引先では海外向けを中心に設備投資が依然として好調である。同業他社も同様に好調である。
変わらない	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	・愛知万博の効果にもかげりがみられる。	
	印刷業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量は、前期と同水準かやや減少している。	
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は堅調である。しかし素材価格の上昇分の転嫁が十分にできておらず、収益面では厳しい。	
	一般機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・原油価格は相変わらず高騰しており、また鋼材、ペーシングの入手も非常に困難で指定納期に納品されず、生産に支障を来している。	
	一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・自動車業界が好調で、設備投資意欲は衰えをみせない。毎月当社の生産能力を大幅に超える受注が入る。	

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（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種によって若干のばらつきがあるが、ここ2～3か月の売上は完全に横ばいである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売は、案件はあるものの競争が厳しい。当初見込んでいた大型案件も未確定のまま推移している。	
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク明けから荷物の動きが良くないという話を同業他者から聞いている。第2週以降は閑古鳥が鳴く状態である。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加しているが、契約額は極端に低い。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・求人広告の依頼は増加しているが、企業は製品広告にはあまり積極的ではない。	
		経営コンサルタント	それ以外	・宅地開発を手控える傾向が続いている。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先の業績は全般的には上向いていない。信用金庫の貸出金残高が増加しておらず、自動車産業以外で好調な産業も見当たらない。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・夏物衣料、家電、外食産業では売上が少し良くなっているが、製造業、医療関係、建設業では変化ないが、原油価格高騰の影響を受けて低迷している。		
	やや悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・大手電炉メーカーによる大幅値下げを受けて、流通各社は調達を様子見せざるを得なくなり、物流量は極端に減少している。
			金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先でも取引量が活発でないとい嘆いており、同業者の倒産の話も聞かれる。
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明けの一時期は荷動きが活発であったが、中旬以降は例年より低調である。	
輸送業（エリア担当）			受注価格や販売価格の動き	・燃料などの値上がり分の運賃への転嫁がほとんどできていない。また主要荷主の荷動きも少し緩慢になっている。	
広告代理店（経理担当者）			受注量や販売量の動き	・先月来動きが鈍くなっており、受注量はやや減少している。	
悪くなっている		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低下傾向が継続している。	
雇用関連	良くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に当県では、求人数は前年同月比21.7%増となっている。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・愛知万博、中部国際空港関連の人材需要は一段落している。しかし自動車関連の需要は相変わらず活発で、人材確保に力を入れている。	
		職業安定所（所長）	・製造業、サービス業等を問わ	・前年同月比で、事業主都合による退職が33.6%、自己都合による退職が27.2%減少している。	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の伸びは微増と、頭打ちになっている。募集形態では、契約社員が増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人が増加している。あわせて派遣事業の許可、届出を申請する事業所も増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・相変わらずパート、派遣、請負といった非正規社員の雇用が中心である。	
		職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・求人の雇用形態をみると、相変わらず常用雇用は少なく、派遣、請負、臨時雇用が多い。	
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数はやや減少傾向にある。	
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・アルバイト、パートは前年比約4割増と堅調であるが、中途社員の募集はやや減少傾向にある。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中部国際空港や愛知万博関連の人手不足からパート、アルバイト、業務請負などでは求人増となっているが、全体では3か月前より下回っている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年同月比1.7%減となり、有効求人倍率も3か月連続で低下している。	

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
	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	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・郊外店の売上は体育大会、サッカー、野球などのイベント開催が多かったため、1割強の伸びをみせている。また、街なかの店はイベントが少ないにもかかわらず、背後に繁華街があるため最近、週末を中心に急激に伸びている。
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・買上客数が今年初めて月間で前年の100%を維持できた。ただし、客の活発な動きは店頭の下げ商品で多く見られる。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・今の季節に「すぐ持てる、すぐ着られる、すぐ履ける」などのファッション商品の展開を強化したため、この部門では前年を数パーセント上回った。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数、客単価とも順調に回復している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・近くのコンビニが2店閉店したため、当店の売上は前年比10%増加した。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上は例年を上回った。商店街を歩く人の買物袋も多く見受けられ、客に買う気が感じられる。
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・車の需要期のピークを過ぎ、またモデルチェンジが無いにもかかわらず、販売台数はわずかながら増加している。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・土地や中古住宅が動き出した。新築住宅では大型、中型が減少しているが、2000～2200万円クラスが少し動いている。また、各社はサイクルが早く、生産性の良い住宅リフォームにも積極的に取り組んでいる。賃貸住宅の入居率もよい。
住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・展示会場への来場者に動きが感じられる。		
変わらない	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・婦人服ではカジュアル商品は前年を下回っていないが、この時期に動くはずのワンピースの動きが鈍く、客単価が低下している。新生活対応の家具などは早い段階で動きが止まり、大型家具が動かないため、この部門の単価が低下している。	
	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、旅行や行楽に着ていくカジュアルウェアが好調であった。これに付随して帽子、アクセサリー、バッグなどの小物の雑貨もよく売れた。婦人服のフェアは明るいカラーの夏物の投入により、前半の売上は前年比105%と好調に推移したが、後半から客足がばったりと止まり、5月全体でみると前年並みであった。	
	スーパー（総務 担当）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、ゴールデンウィークでは特に客単価が思うように上がらなかった。	
	スーパー（副店 長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客単価は消費税の総額表示の1年後でありながら、前年比5%前後下回っている。	
	家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・既存店の売上はほぼ前年並みとなっており、商品の動きも2、3か月間は特に変わっていない。引き続き、薄型大画面テレビは好調であるが、パソコン関連は低調である。エアコンも暑い日が続かないため動きが悪い。	
	乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・県内の業界動向は販売台数で前年を上回っており、当社においても台数は確保している。しかし、高額車両の販売の停滞や小型車へのシフトにより1台当たり単価が低下し、収益ベースでは前年比マイナスとなった。	
	高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの集客は例年並みであったが、連休明けの1週間が非常に悪く、5月全体では例年をわずかに下回った。	
	観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・宿泊客数で前年を上回ることがなかなかできない。	

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランウェディングは客単価の上昇により増収となっているが、レストランの通常営業や一般宴会の利用客数の減少、婚礼件数の大幅ダウン等で全体では大幅減収となる見通しである。3か月前と比べると、レストランウェディングの受注件数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・中国、韓国のデモの影響で海外旅行が激減している。県内の旅行業者も同様である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・売上はやや減少したが、入場者数は若干増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・見積依頼が増加しているが、決定までに非常に時間がかかる。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・受注が少なく、競争が激しい。また、展示場への来場者が少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の来街客数が減少傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・最近、安い店を回ったり、バーゲン商品だけを目当てに来店するなどの客の動きがみられる。これを反映してここ2、3か月間の競合店のチラシは非常に厳しい価格を打ち出している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・低価格やお買得限定などのメリットを付けないと、引き合いが来ない傾向がますます強くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・イベントの来客数が減少気味である。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が少なく、なかなか成約に結び付かない状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは長かったせいか、客の出費も多かった。例年は休み明けの1週間だけ悪い状態であるが、今年は月末になるまで夜の街に人出が少なく、売上は伸びなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず夜は客待ちのタクシーがあふれている。また、ホテルに宿泊するビジネス客が少ない。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が少なく、年間を通じて最低の売上となった。婦人用品小売業の客からも「来客数が少なく、このような事態は初めて」という声が聞かれた。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・愛知万博や中部国際空港のオープンにより他地域や海外旅行に客が流れ、団体、グループ、個人共に利用客が減少し、前年比で10%近くマイナスになっている。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・売上が前年比2割減となっている。人気台が最近登場していないため、現状の台に客が飽きている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・1キロ当たりの販売単価が高い新商品の受注量、販売量が既存商材以上に増加している。価格帯が上向いても付加価値が消費者に認められれば、数量は伸びる。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引分野の取扱件数が増加している。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量のロットが相変わらず小さい。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内では、デジタル家電、移動体通信のいずれの分野においても、新しいヒット商品がなく、新規受注に結びつかない。海外では在庫調整がまだ終わっていない。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・依然として破格の見積りや入札提出業者が散見され、採算を確保しての受注機会は少なくなっている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・荷量、価格共に安定した動きで、前年並みに推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話の販売台数や月額使用料の変動がほとんどない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干上昇傾向であるが、低価格化の流れは止まらず、粗利が確保できない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・工作機械や電子部品の製造業では依然として出荷量が順調に推移している。また、これらの工場に人材を送り込んでいる人材派遣業の受注も順調である。
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産地全体で受注の確保が非常に難しくなっている。加えて、ますます期近の商売が増え、先行き不透明感がさらに強まっている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・物量は前年同月比で約1割落ち込んでいる。
	悪くなっている	建設業（経営者）	取引先の様子	・5月末に基礎工事の専門業者が破産手続きに入り、また老舗の建設会社が近く廃業するとの観測もある。いよいよ、地元において建設崩壊が始まった。
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	・IT関連製造業では正社員、派遣社員を問わず、採用意欲がおう盛である。ただし、求められる人材は依然として確保が厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・建設業や製造業の一部で求人数が前年に比べて増加している。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数では運輸・通信業が前年同期比89.9%増、卸・小売業が同37.5%増と、それぞれ5か月連続で前年を上回っている。一方、電気機械・一般機械・金属製品製造業はアップダウンが激しく、安定した動きになっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・人材登録希望者数に大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・学生の就職活動は例年と変わらない。
	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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客が買物しやすいように通路を広くとるなど、外から混雑していないように見えるリニューアルを行ったことで、売上が伸びた。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク商戦が順調に推移した。商品によりばらつきはあるが、紳士関連についてはカジュアル、スポーツ商材を中心に動きが良い。不調続きである子供関連についても、依然として前年を下回っているものの、今月は2月以降でマイナス幅が一番小さかった。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ファッション衣料については動きが鈍いものの、宝飾品をはじめとした高額品に動きが出てきた。手持ちがない商品への関心の高さが感じられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・宝飾品などの催しへの来客数が増えている。さらに、気に入った商品の購入を迷っても、最終的には買ってもらえるようになった。また、高齢者の高額品に対する購入が増えた。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・前年より全体的に好調であり、なかでも婦人服が立ち直ってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・天候不順で青果物の高値が続いたほか、昨年のBSEや鳥インフルエンザによる落ち込みの反動で、畜産物、卵の販売が順調に推移した。さらに、消費税の総額表示導入による買い控えの反動で買上げ点数が増加するなど、昨年の反動で順調な動きとなった。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・チラシの見直しなどによる商圏拡大を図ったことで、来客数が伸びた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが最大10日と長かったほか、暖かく天候が良かったことも重なり、行楽客や家族連れの来店が多かった。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・食生活の変化によりアレルギー気味の人が増えている。花粉は一段落したにも係わらず、鼻炎の薬がいまだに動いている。また、最近朝晩の温度差が大きいため、風邪を引く人が多く、この季節にしては風邪薬がよく動いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休明けはいつも暇なので覚悟していたが、職場の異動による小団体の利用で、やや上向きであった。
	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は年々減少気味であるが、ブラックバス釣りなどのアウトドアシーズンに入り、オリジナルTシャツやトレーナーが売れている。その影響もあって、売店の売上単価が上昇している。	

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
変わらない		タクシー運転手	販売量の動き	・修学旅行生などで昼間はにぎわっている。夜も少し良くなっている兆しがある。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの曜日配列が良く、また天候も良かったため、5月は良い結果となった。
		競輪場（職員）	単価の動き	・5月の客単価は、場外発売が17,033円と2月の18,045円に比べてやや悪くなったものの、全体としては月前半が25,960円で、後半が23,772円となり、平均では25,051円と、2月の20,277円に比べると良くなっている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・例年5月に無料の体験入会キャンペーンを行っているが、今年は希望者が多かった。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・局地的ではあるが地価が上昇しており、ミニバブルと呼べるような状態となっている。
		住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・当社の商品は景気にあまり左右されない特殊な住宅であるが、このところ複数の契約が決まったことから、状況は良くなっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・商店街での自転車の通行量が増えている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えているが販売量は増えていない。近隣にできた大型ショッピングセンターで断られたような細かい仕事が増えている。また、大型連休で行楽に予算が回っているようで、商品の動きが鈍い。
		一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は母の日があったため売上は増加したものの、通常の商品の売上は横ばいであった。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・前年と比較して、客単価の下落が止まらない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・先月からこれまでとは違った種類の商品を取り扱うこととなり、結果として来客数は増えた。しかし、単価が低い商品のため、トータルの売上単価は以前より低くなり、売上の伸びもそれほど大きくはない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・家具小売業を営んでいるが、老舗を含めた同業他社の60%が廃業や倒産となっている。北海道や九州から大手の量販店が進出し、かき回されているといった状況である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3月にリニューアルしてから順調で、特に健康をテーマにした商品については良い方向にあるが、既存の商品については厳しい状況が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1日当たりの来客数が前年より10%減少しているが、店舗全体というよりも地域の地盤沈下を感じさせられる。ただ5月下旬にオープンしたスイーツのレストランなどは長蛇の列ができていたので、モチベーションを高める物を提供できれば集客が可能である。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は20日以降の売上が今一つである。客との会話のなかで、固定資産税、自動車税などの負担感がいつもより重いという声が多かった。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・50万円以上の単価の品物については動きが鈍い。20万～30万円の比較的低単価の商品については若干動きがある。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・3月に導入した海外特選ブランドショップ効果により前年の売上は確保しているが、売上目標に対しては約10%減と苦戦している。食品の催しも、前年売上の確保が厳しくなりつつある。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・特価品や値引き商品のある優待会では売上が好調であるものの、定価販売では前年を下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・営業時間の延長など来客数の増加に向けた対策を行っているが、競合店の新規出店ということもあって、営業時間の延長効果もなく、来客数は増えていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店に対抗して安売りをを行い、昨年並みの売上を維持している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暑い日と肌寒い日があるなど気温が不安定で、デイリー食品の売上が低迷している。これが全体の売上に影響し、3月、4月と比べて売上の伸び率が低下した。		
スーパー（経理担当）	単価の動き	・依然として低価格志向が続いていることから、競合店との価格競争による平均単価の下落が続いている。		

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（経営者）	販売量の動き	・例年、ドリンク類の売上が急激に伸びてくる時期であるが、気温が昨年ほど上がらなかったせいか、思ったほど伸びなかった。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・3～4月の既存店売上の前年比はマイナス1.1%で推移し、5月の週別売上はマイナス1.0%、マイナス1.7%、マイナス1.5%、マイナス1.4%となるなど、対前年比でみた売上の傾向に大きな変動はない。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・先行きの不安感などで、買い替えのサイクルが長くなっている。ただ、現在持っていない付加価値商品については、提案次第で動きが良い。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・車は売れているが、無理をしてローンを組んでいる客が増えている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・必要だから買うといった感じの客が多く、ついでもう一点買うという余裕のある客は少ない。ここ数か月、販売量は一定の水準で推移している。
		その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・当社直営店の売上は目標をクリアしているものの、前年比はいまだに横ばいである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・愛知万博の影響か、ゴールデンウィーク期間中の宿泊、飲食部門の集客が悪かったが、会議、宴会部門でカバーできた。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・愛知万博の影響で取扱人数は前年を大きく上回っているが、客単価が低く、販売金額は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・領収書を持って帰る客が増えてきている。今までは自己負担であったが、会社から交通費が出るような状態になってきた。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・特に夜間の繁華街の人通りが非常に少なく、街に活気がない。タクシーの利用を控えている様子が常に感じられる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは変わらないが、1人当たりの支出額は増加している。
		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	・催しに対する反応はあるが、ベースとなる来客数は減少傾向であることから、レジャー活動は鈍く感じる。
		美容室（店長）	販売量の動き	・新たな客がなかなか増えない状況に変化はないが、ゴールデンウィーク後に来客数が増えたことで、例年並みの売上となった。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	販売量の動き	・物販系の売上はタイトルの力不足で良くないが、レンタルは好調を持続している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の上昇が都心部の商業地から住宅地へ波及していたが、現在は都心部で物件の供給が追いつかない状況になっており、地方の住宅地の売買が活性化してきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークを過ぎてから、ハウスメーカーが主体となっている近隣の住宅展示場への来客数が増加している。潜在的な購入層がようやく動き始めた。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・他府県からの転勤により、賃貸物件などの入居が例年以上に多くあった。
		その他住宅 [展示場]（従業員）	競争相手の様子	・他社主催の住宅展示場をみても、このゴールデンウィークの来客数が前年に比べて2～3割減というところが多く、1年のうちで一番の稼ぎ時であるにもかかわらず、非常に厳しい結果となった。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・引き続き新築マンションの在庫減少が続いているが、新規供給は昨年を下回る水準で推移しており、中古物件を含めて相場は上昇傾向になっている。その一方で、ゴールデンウィークを中心に集客動向は順調に推移している。
	やや悪くなっている	一般小売店 [酒]（経営者）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィークに出費が向かうことで売上はあまり良くないが、今年は前半が前年比150%と好調であった。しかし、後半に入って極端に悪くなり、全体で114%にとどまった。

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
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・ゴールデンウィークの消費の盛り上がり期待していたが、今年は大型連休になったことや天候が良かったことが影響したのか、例年よりも悪かった。特に、愛知万博が神戸の観光客に影響したせいか、ホテル関係への卸売が悪い状況であった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品の宝飾、時計の動きが苦戦し、数量、単価とも前年を下回っている。また、大口の商談件数も減少している。また、輸入品のバッグや特選品の小売価格がユーロ高の影響で上昇したことで、販売数量が減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・以前にも増して、購買がディスカウント商品へ移行している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・従来はよく売れたようなベーシックな商品が売れなくなり、デザインに変化のあるような特徴のある商品が売れ始めた。単価が低くなってきたので、さらに売上が悪化する可能性がある。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・例年はみられなかった母の日のプレゼント用の包装依頼が増えてきている。列車の脱線事故による精神的ダメージは回復傾向にあるが、運転がまだ再開せず日常生活に支障をきたしていることから、消費意欲が低迷している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新規物件がほとんどない状態である。既存商品の買い替え需要も少なく、個人客向け商品が一部動いている程度で、極めて低調な状態にある。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・今月に入ってから来客数が減少気味であり、また買上点数も若干少なくなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年の好調さを考慮しても、前年比でみた実績は厳しい数字となっている。また、同業他社をみても前年を上回っている企業は少ない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今は連休後の弱い時期にあたるが、今年はいろいろな企画をしても客の反応が特になく、例年に比べると団体客も動かない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、宴会、婚礼を含め、全ての部門で前年割れとなった。宿泊では、個人客は安定したが、団体客が大幅に減少した。愛知万博により、同じチェーンの名古屋地区のホテルが前年比150%と伸びている一方、近畿地区への流入に大きな影響が出ている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、ゴールデンウィークは日並びが前年ほど良くはなかったが、前年並みに稼働した。ゴールデンウィーク以後も、海外団体客や修学旅行の予約が前年並みに入ったことで、第2、3週は満室に近い日が続いた。しかし、個人客の伸びが依然として悪く、稼働が低い日との差が激しいことから、前年よりやや低めに推移している。 ・宴会に関しては、5月に入って大型宴会も小宴会の予約も少なく、婚礼とともに調子が悪いなど厳しい状況である。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・5月は宿泊、宴会、レストランと全部門で前年売上を割り込む見込みである。2、3か月前は前年を上回っている部門が1、2部門あったが、さらに悪化している状況である。特に宴会、レストラン部門において、列車の脱線事故による周辺企業の懇親会自粛などの影響が大きい。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・競輪と近接する競艇の開催日数を考えると、競輪、競艇両方のファンは休む時がなく、お金が続かないのではないかと思われる。相変わらず、入場者1人当たりの購買単価は低下を続けている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	販売量の動き	・今月は稼働日数が3月、4月に比べて少なかった。ただ、開催された催し物はいずれも客の入りがよく、全体的には盛り上がりが見られた。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・プレミアム付きの買物券を発行しても、予定の半分しか消化できない。近所のスーパーを見回しても客の減少が目立つ。
		一般小売店〔精肉〕（営業担当）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは長期間であったため、その期間の出費が多かった。ゴールデンウィーク後は特に出費を控えているように見受けられる。

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
		観光型ホテル (経営者)	乗客数の動き	・愛知万博の影響だと思われるが、今月も4月に続いて前年比10%以上のマイナスとなっている。団体客、個人客ともに減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・1か月前に比べると残業時間が増えており、大型物件から単発物件まで注文が増えている。しかし、ほとんどが短納期のため、計画的な生産計画を立てられないほか、生産コストが上昇しているため思い通りの利益が上がらない。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・業界で大きな事件があり、その影響で当社への引き合いが多くなっている。その一方で、業務用商品の使用量が中食の伸びとともに増加していることで、業界全体が上向きとなっている。
	やや良く なっている	一般機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・今月は大きな案件の見積依頼が多かった。取引先には鉄鋼の大手企業が多いが、投資計画が目白押しである。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・原子力発電施設関連の発注がやや増えてきた。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・建機部品製造業のほか、中小の建築業、建売業、プラスチック材料卸売業、菓子小売業など、全般的に売上が回復している。
		不動産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・大阪市中心部における時間貸し駐車場の売上、利用台数が今年に入って徐々に増加している。
		不動産業 (経営者)	取引先の様子	・東大阪市内のまとまった規模の工場用地の取得を希望する企業が多く、価格も上昇傾向にある。
		不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・賃貸マンションや貸事務所の空室は多くみられるものの、分譲マンション、収益物件用地などの取得競争は活発であり、売主の希望金額でも売れるようになってきた。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量がテレビを中心に若干増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの姿勢として、これまでは防戦一方であったが、不景気を前提としながらも攻めの発想が感じられるようになった。
		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	・材料の高騰とともに商品の値上げが始まっているため、旧価格で購入する動きが活発になってきている。
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	取引先の様子
出版・印刷・関連産業 (情報企画担当)	受注量や販売量の動き		・取引先の新年度の計画がようやく実行されつつある。さらに、製薬業界では統合の第1弾が始まり、需要が増えている。	
金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子		・かねてからうわさのあったゼネコンが民事再生法の適用を申請したほか、当社の得意先でも数件の倒産が発生している。	
電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き		・受注は1月から3月までは調子が良く、今年度はかなり期待できると考えていたが、ゴールデンウィーク後は低調であることから、設備投資に対する慎重さを感じている。	
電気機械器具製造業 (宣伝担当)	受注量や販売量の動き		・引き続き好調な薄型テレビなどのAV機器に加え、空調関連も好調な荷動きを示しているものの、全体的には大きな変化がない状況である。	
その他製造業 [履物] (団体役員)	受注量や販売量の動き		・消費者ニーズの多様化により、注文の小ロット、多品種化の傾向が以前よりも強まっている。全般的には、一部のファッション商品を除いて受注量は減少している。	
輸送業 (営業担当)	受注量や販売量の動き		・今月の輸送状況は全体的に昨年並みであったが、大型連休を取った荷主企業もあり、収入としては年間で一番厳しい水準となった。	
広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き		・勢いのある発注先が固定化されつつある。	
コピーサービス業 (従業員)	受注量や販売量の動き		・大企業からは大口受注が続いているが、中小企業からの小口注文は減少している。住宅販売業界、IT関連企業などからの注文は堅調な伸びを示しているが、メーカー各社からの注文は軒並み受注件数、金額ともに悪化している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 〔衣服卸〕（経 営者）	競争相手の様子	・ヒットキャラクター商品に恵まれて業績は伸びているが、レギュラー商品のみ取扱っている会社や、特徴のない会社は全体的に大きく落ち込んでいる。
		繊維工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・今月の注文量が先月同様、前年に比べて2～3割減少している。価格の安い商品が主に動いている。
		金属製品製造業 （営業担当）	取引先の様子	・熱処理や表面処理の外注加工業者の仕事が少なくなってきた。
		輸送業（営業所 長）	それ以外	・毎年5月は輸入貨物の取扱が少なくなる時期でもあり、売上は前年と変わらないが、燃料の高騰によって利益が圧迫されている。軽油に至ってはこの半年間で1リットル当たり10円以上の価格改定が行われている。
		広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・3月ごろは年度始めで年間の販促計画を立てていたが、実施に移ってくると、取引先の予算にはかなりの縮小傾向がみられる。
	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	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・4月は求人数が少なくやや不安になったが、5月の中旬から回復の見込みが出てきており、売上は前年の水準を大きくクリアできそうである。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・ここ数か月、求職者数は前年同月比で10%台の減少が続いている。また、前職を離職してから再就職するまでの就職活動期間が短縮傾向にあり、雇用環境の改善が進んでいる。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・今月になって、大手企業はもちろん中小企業からの求人も増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・新年度が始まり多少落ち着いているが、依然として人材不足は続いている。一方で、正社員の募集をすれば大勢の人が集まるという正社員志向に変化はない。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・年度末の業務が一段落したものの、企業の新規事業や業務拡大に伴う求人が、微増ではあるが順調な伸びを示している。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告出稿量がほとんど変化していない。大企業からの出稿は依然好調であるが、中小企業、特に大阪の地場産業からの出稿が低調であり、良くなっている気配が全く感じられない。
		新聞社〔求人広 告〕（営業担 当）	雇用形態の様子	・職種を問わず、3～5時間のパート勤務の募集が増えてきたものの、希望者の集まりが悪くなった。求職者は少しでも長く働ける職場を求めている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少を続けているが、一般の求職者が減少している一方、パート希望の求職者は増加するというように、一般とパート希望者では違った動きが出てきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年とほぼ同じ水準であり、特段の変化はみられないが、1年以上にわたり前年を下回ってきた新規求職者数をみると、今月は前年を上回った。
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・製造業において一部で新規求人募集の動きがあるものの、原油高の長期化や原材料の高騰により、求人申込の意欲が低下している。	
やや悪くなっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから求人広告件数の減少が顕著である。	
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに、前月と比べて10%を超える割合で減少している。	
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は、4月の新規採用の反動や、連休で稼働日が2、3日少ないこともあって例年減少する。特に今年は、2月、3月の新規求人が高水準であったため、減少幅が大きい。対前年では増加しているが、増加幅は減少気味である。一方、依然として請負、派遣求人が占める割合が高い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候に恵まれ、入店客数が増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・売上、客数共に対前年100%を超えた。家族単位での利用頻度が増えている。また、企業のスポーツクラブの利用が目立った。会社員の利用頻度も女性の頻度も増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・数字の増加というよりも、客の様子、反応が早くなっている。少し商品に目が向いてきているのかという判断である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・展示会を開催したが、客に動きがあり購買に結びつく兆しができた。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・母の日は、婦人服は好みも有るし高額のため、お花や食事、生活雑貨をプレゼントするという低額なものを贈る傾向が今年は強かった。しかしヤングショップについては、久々のヒットアイテムが生まれていて、短い丈のパンツやキャミソール等の動きが良く、3か月前よりはかなり良い結果を出せている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・先月、先々月よりも客単価が125%とアップしてきている。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・3月に行なった改装後、3か月経った現在も、売上、客数ともに前年をクリアしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数が尻上がりに数か月上がっている。今月が前年の105といった感じで昨年の10月くらいから徐々に102、103、今月とうとう販売点数が105となるなど少しずつ良くなっている。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・5月1日より実施した総額表示の形式変更が効を奏している。来店客数で1.2ポイント、買上点数が0.4ポイント増加していて売上グロスの額では102.1%前年実績を上回っている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上に対して、客の買上げ点数がだいぶ増えてきている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は0.5%のアップとなっており、前年比もクリアしている。特に客数は約1.0%のアップ、絶対数で見ると12人の増、単価は1.2%下がって前年割れたが客数が伸びている為、3か月前より前年比で伸長している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前からの流れで、夏物の動きが良くなりつつある。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上、客数ともに120%とかなり伸びており、特にメンズの動きがよい。ゴールデンウィークも客の動向は良かったが、明けても客足も落ちず春物、夏物と非常に好調である。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・例年5月は大型連休が入り来店客数は少ない傾向で特に月末に近づくにつれて減少するが、今年は商品のせいか来店客は多く、販売量も多い。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・前年が低い水準であったとは言え、客数は先月及び今月も前期実績を上回っており回復傾向が見られる。加えて引き続き高額品の売上も堅調に推移している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が3か月前に比べて少しではあるが伸びつつある。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・冬場の閑散期に比べ、単価、人の動きともよくなっており、さらに先行の予約が大きく動いている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門については、3か月前同様前年並みに推移しているが、宴会部門において、婚礼件数及び、一般宴会も前年を上回ったため、総収入で前年を上回る見込みである。		
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では、家族旅行や若いカップルが例年より多く宿泊した。		

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
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・予想よりも低温が続き花期が若干遅れたが、学校団体や福祉施設など団体の遠足での利用が増えた。また低温ではあったが晴天が続いたため予約のキャンセルも少なかった。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークで行なわれたレースでは来客数の増加、及び18日、中旬から開催されたレースについてはレジャーチャンネルを通して全国でテレビ放送をしたため電話投票の売上が増加した。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・同じように宣伝などを行っても、新規来客数が伸びない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・季節的には5月は良くなるのだが、今年の場合はあまり良くなく、むしろ少し落ち込んでいるくらいある。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子が悪いなりに安定してしまったのか、将来に対して漠然たる不安が薄れたように感じた。
		一般小売店[印章](営業担当)	販売量の動き	・今月は連休もあり、例年に比べても若干来店数少なくなっているが、それに加えて一度に注文されるゴム印等も若干少なくなっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・近隣デパートの閉店セールが終わり、例年はゴールデンウィーク以降ダウンする売上も本年はダウンせず、特にボリュームゾーンの婦人服の伸びが良い。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・先般の県職員に続き、6月から市職員の平均4.2%の賃金カットが決定した。そのため、紳士ス・ツを中心にビジネス関連の低迷が顕著となった。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークあたりより、従来あまり来店しなかったファミリーの客が多かった。また、ウィークエンドが非常に好天に恵まれており、それも良い要素となった。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価は前年をクリアしているが、全店として客数が前年を3ポイント割り込んでいる。特に3か月前にオープンしたディスカウント店がかなり広範囲からの集客をしていて、近くの店舗は大きく影響を受けている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・一人当たりの買上点数も以前と変わりも無く、競合店のチラシ等をもみても際立った変化もない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・安い商品の購入が多いため、一品単価の下落が続いている。買上げ点数については横ばいである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・4月以降、客の客数に関しては、前年比をクリアしているが買上げ点数、客単価においては3か月前と同様、5%から10%の落ち込みと非常に苦戦している。
		スーパー(店員)	販売量の動き	・特売の目玉商品がすごく数が出るが、同じ特売でもそこそこの値段のものは、そんなに出不い。目玉商品だけが飛び抜けている。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客数も販売量も微増、しかし客単価が伸びないため売上高が前年維持がやっとの状況である。
		スーパー(経理担当)	販売量の動き	・売上自体は横ばいで推移しているが、雨が少ない分だけ前年落ちするところが落ちていない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・客の多い店と少ない店がはっきりしている。やはり安い店の方が繁盛している。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、客の財布のひもが堅くなったように思われる。来店客数は昨年と比べると落ち込みは少ないが、買上げ個数が落ち込み、売上が5%程度ダウンした。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・全体の客数的には昨年並でそう悪くはなく、カジュアル関係シャツ関係はまずまず好調だが、背広が点数がやや厳しいし単価的にもかなり幅がある。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・客を自社競合店に取られ、それから他社競合店に取られ、周辺にショッピングセンターができたのでこれに客を取られている事などから、来客数が若干減っている。
		家電量販店(予算担当)	販売量の動き	・エアコンの売れ行きが若干ではあるが例年より早い動き出で、売上が前年を上回っている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・2、3か月前と比較すると販売量が少し減少している。それほど悪いと感じる要素もないが、決算前後が影響しているのか4月、5月と量が減少している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・5月の販売状況は前年を若干上回っているが、これは新型車効果によるもので、お客様の来店数、商談件数から比較すると前年より下回っている。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・新車の受注台数は、県内市場で前年並であるが、個人ユーザーの小型車志向がますます強くなり、また法人ユーザーも社用車を小型化したり保有台数をできる限り少なくしようとする傾向が強くなる。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・受注量が横ばいで、相変わらず前年割れが続いていて、良くなる兆しがあり見受けられない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・昼は入客がますますだが、夜の入客が減少したまま推移した。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・当月は、本来ならビアガーデン対策としてビールを安く売って集客を狙う月だが、ビールの値上げで来月へと延期になり当月の集客は幾分か悪かった。
		その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・来客数は2桁の伸びだが客単価は2桁のダウンとなっている。価格変更を実施したためまだ様子見の状態である。
		都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・婚礼宴会は依然として不振が続いており、宿泊・一般宴会ほか全般的に前年対比マイナス基調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークなので各タクシー会社も売上を期待していたが、昨年に比べて客の出入りがあまり良くなかった。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数ヶ月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、更に減少も見られる。
		テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・5月の入園者に関しては、ゴールデンウィークまでは、ほぼ前年並だがそれ以降はかなり落ち込んでいる。消費単価的には前年を多少上回るペースで進んでいる。
		美容室(経営者)	単価の動き	・ここ3か月というわけではなく、ここ1、2年ぐらいいは、客単価の伸びが非常に悪い。安いものが出まわっているというのがあるが、いまいち消費者がお金を使わない現象は変わらない。
		住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・既存物件の販売を続けているが、先月と同様に新規物件が無いので全体の契約数は伸び悩んでいる。ゴールデンウィークにイベントを開催してモデルルームへの来場者は増加したものの、契約戸数は目標を下回っている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ベビーと子供服の小売店だが、月を追うごとに大変厳しいものがある。客が求める単価が下がっているのはもちろんだが、それ以上の付加価値を求めるようである。安いものでより付加価値があるものでないと買わない、高いものであればそれ以上のよりすごい付加価値がついているものでなければ買わないという、非常に厳しい状況である。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・近所に大型の商業施設ができ、大変な人出でこちらの方は全く人出がない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・母の日までの日数が1日減り、そのマイナス分が後半取り返せない。一旦上がりかけた夏物も後半急に失速してきて、売上は前年の97%の見込みである。
		スーパー(店長)	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けから客単価がぐっと落ちている。一人当たり平均5%ダウンが現状続いており、消費行動が購買意欲も含めて下がってきている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・昨年よりも気温の上昇が遅く、お客様の購買意欲が高まっていない。
		衣料品専門店 (地域ブロック長)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれたため、イベント、行楽に人が流れショッピング客が少なかった。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・自社競合もあるせいか、来客数がぐっと減っている。
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・結婚・新築などの準備期間がますます短くなっており、「とりあえず」という買い方が目立ってきている。必然的に単価のダウンにつながる。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・家具店は客が少なくても、単体の客で高額な商品を買う場合があるが、客数も減ってきており、高額な商品を買う客も減ってきているので、従って売上がさらに悪くなっている。

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
		その他専門店 〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・指輪のリフォームの催事をしたが、新規に商品を買うのではなくて1~2万の見積りで作り変えるのにも慎重に考え、その場では決めない人が多い。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・今月は大型連休があったため、大変悪かった。3連休、10連休のところは休日が多すぎて儉約をし、我々は特に悪かった。
		都市型ホテル （従業員）	来客数の動き	・レストランの催事の予約状況が、3か月前の同企画に比べ悪くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月、1、2、3と4か月は前年を上回り、またこの4、5月はやや前年を下回っている。ただ客の声としては6月からのボーナスの話が出て、ここ十数年で一番多くの額が出ている話があるなどムード的にはいい感じである。
		通信会社（販売 企画担当）	販売量の動き	・夏の商戦期前ということもあり、買い控えがあるのかと思うが、販売の伸びは確実に低下している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・新築工事の仕事が官・民両方全体的に減っているとの、同業者の声が多い。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・来場数は、低水準で推移しており、なおかつ今月に至っては通常来場者がある土曜日に来場者が一組もなかった日があり、来場数の陰りがさらに大きくなりつつある。
	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	化学工業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率を維持している。物流費・原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が上がってきている。
		化学工業（総務 担当）	取引先の様子	・今年度に入り当社取引先のメーカー（高性能樹脂関連）からの受注は好調である。メーカーの生産能力増の計画も現実になってきている。
		電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・自動車関連が好調でフル操業の状態が続いている。エアコン関連も昨年の欧米の猛暑の経験から海外からの受注旺盛となってきたこのラインもフル操業状態。携帯関連はしばらく落ち着いていたが、今月より次世代向け受注復活し、新規雇用確保に乗り出した。
		輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・生産を休止していた製品の生産を再開した。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・全国組織のサービス業等が当社が管轄する県内への出店がやや増加している。そのため当社との取引件数も多少増加傾向になっている。
		金融業（業界情 報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。樹脂原料価格の上昇や減価償却費の増大などから利益は伸び悩んでいるが、受注は順調に拡大中である。
	変わらない	繊維工業（統括 担当）	受注量や販売量 の動き	・夏物衣料の商戦の時期であるが相変わらず天候不順で受注量や販売量の動きがまいちで苦しんでいる。
		窯業・土石製品 製造業（総務経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・例年5月は受注生産が落ち込むが、本年は過去に例がない落ち込みである。生産の谷間ということもあるが厳しい状況である。
		鉄鋼業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・汎用製品など一部製品については価格上昇が停滞傾向にあり、海外輸入も増え始めている。しかしながら、高級品種については、依然堅調に推移しているものの市場動向の見極めが必要である。
		非鉄金属製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・素材系の値段高騰傾向は続いている。思わぬものが高騰しているという実感があり、上海万博(2010年)まではこういった傾向が続くのではないかと。
		金属製品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・仕事量は豊富であり、工場は残業及び休出のフル生産である。
		一般機械器具製 造業（経営企画 担当）	それ以外	・引き続き原材料の高騰に伴う生産コストの悪化が懸念されるが、春の新製品を中心に国内での自社製品の売上が好調に推移している。
		通信業（社員）	受注量や販売量 の動き	・既存のお客様からの受注分の増は現在見込めず、横ばいもしくは減少傾向である。また、新たなメニューでの受注拡大と昨年度以上の売上を求められているが、昨年より厳しいものがある。

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
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの値動きはあまりなく、新年度に入っても、高品質・高価格の専用線からブロードバンド回線利用などの低価格サービスに移行する状況が続いている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度が変わり、仕事がない状況は変わらない。期待感が大きい分だけ失望感がまた大きくなった。ただ仕事がないだけではなく、卸売業に関しても受注が小口になってきたという傾向がずっと続いている。販売価格に対しても大きく響いてきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・3月度締めの方の決算数字がほぼ出てきているが、当期の利益は前年を上回っているところも結構ある。しかし、その内容は経費を極限まで切り詰めて利益を確保しているため、一部製造業を除き、決して好況のためではない。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・9月までの受注予測が前年減で、減収の状況に変わりはない。
やや悪くなっている		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はやや減少しており、購入資材の値上がりに加え取引先からの受注価格の引き下げもあり、非常に厳しい状況である。
		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	・本社からの受注が目に見えて減少してきている。以前はある程度受注が見込めた商品が何割かは必ずあり、新商品と合わせなんとか生産量を保ってきたが、ここにきてその見込みが全くあてにならなくなってきているとのことであり、実際の販売状況を見た上でないと決めづらくなってきている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間工事、特に分譲マンションの物件に今まで参加していなかった大手ゼネコンが参加し始めた。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種によって、ばらつきがあるものの新規求人数は、前年同月比で10か月ぶりに上回った。また、就職件数も前年同月比で10%以上増加した。しかし、派遣・請負求人も多数あり、雇用環境が良くなってきているとは考えにくい。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・既に依頼を頂いている求人情報（顕在求人）に加え潜在ニーズを人事レベル（経営者ではなく）で発掘できる機会が増えた。顕在ニーズの件でクライアントと打合せをしている際に潜在的な人材ニーズが浮上して、そのまま依頼を受ける（顕在化）ケースが増えた。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・昨年度の同時期に比べて、求人数が約250件あまり増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・繁忙により一貫性による採用はあるが、好景気による採用というより団塊世代問題の人材確保によるものが多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は大きな変化はない。増加した業種は情報サービス業と食品製造業、飲食店であり、増加要因は特定企業からの大量求人によるものであって、景気動向によるものではない。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・企業の採用意欲が高くなってきたことの現われか、新規求人数が前年同月及び3か月前に比べて増加している。特に初めて従業員を募集するといった事業者が目立った。	
職業安定所（雇用開発担当）		求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数が減少し、新規求職者が増加したことから有効求人倍率が低下したが、昨年度のこの時期と同じ傾向を示していることから変わらないと判断した。	
民間職業紹介機関（職員）		周辺企業の様子	・地場大手のシステム開発系企業で、業務の増加がなく、かなりレベルの高い人がいたら欲しいとの「たれば」の求人になり、実質の求人はその分減ったことに等しい。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同時期と比べて求人票の受理件数に増減がなく、地域各企業の採用活動はまだ活発化していない。		
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			

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	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月の予約状況は非常に良く来客数も増加した。また、客単価も落ちずに推移している。客の様子をみても、活気がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの商店街でのイベントに、かなりの集客力があり、昨年と比較すると、来客数が2、3割増加した。そのため、観光客や普段あまり見かけない家族連れ、若い年齢層の人が多く来店し、売上も飲食店を中心に増加した。
	やや良く なっている	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店の来客数を3か月前の前年比でみると、105.0%が106.2%と1.2ポイント良くなっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・デジタル家電の伸びが引き続き好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・週末は来客数が前年より13%ほど増えており、販売量を前年比119%伸ばすことができた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博などの引き合いが多く、一時低調だった団体旅行も、増加してきている。個人、団体ともに国内旅行の取扱は多く、売上は順調である。
		変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き
	変わらない	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・単価の低いパーゲン品でも衝動買いが少なく、購入決定までにかかなりの時間がかかる。また、欲しい商品があっても「割引優待会」まで待って買う客が増えており、ミセスの売場では、「見てるだけよ」と言う客が多い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・物産展は好調に推移したが、ファッション関連は悪く、試着はするが購入に結びつかない。トータルでは来客数、売上高共に前年を下回った。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・顧客の財布のヒモは依然として堅く、購買は非常にシビアな傾向が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・近くの競合店が閉店したが、当店の来客数は増えていない。また、単価も上がらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・昨年に比べて天候が良く、ゴールデンウィークや母の日セールも好調で、消費は昨年と比較し上昇するとはいかないうちでも堅調に推移している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は、前年と変わらないが、客単価の動きが鈍い。今まで3点、4点買っていたところが、2点しか買わずに、お金をあまり使わないという傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は前年同期と比較し増加しているが、売上の増加につながらない。買上点数が低下しており、客単価は前年同期で2割近く（約8千円）下がっている。その結果3か月前と同様に、売上高は前年比3～5%低下となっている。
衣料品専門店（経営者）		単価の動き	・メンズが快調で、レディースの不振が続いており、全体では昨年と変わらない。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・販売量について、新型車の発売がなく例年ほどの活気が見られず、ここ3か月は例年並に推移している。また、景気上向きのニュースが報じられる割には、原油価格の影響などにより市場に活気は感じられない。	
乗用車販売店（管理担当）		販売量の動き	・販売台数は依然として低迷状態が続いており、好転の見通しはみえない。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・愛知万博などの影響により、来客数が減っている。		
やや悪く なっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年連休明けに販促をおこなっているが、今年は反応が悪い。	
	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・来客数は多少良くなってきているが、エアコンの動きが昨年より悪く、客単価が5～10%程度低くなっている。	
	タクシー運転手 その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・乗車回数の減少と単価の低下が継続している。 ・新築の賃貸住宅が急増加したため、賃貸部門は空き家が増加し低調である。	

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
	悪く なっている	衣料品専門店 (経営者) タクシー運転手	乗客数の動き 単価の動き	・商店街を歩いている人は少なく、乗客数が少ない。 ・客単価は2月より20%程度低下している。また市内の自転車通勤が多くなっており、乗車機会が減少している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	輸送業(役員)	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、全体的に少し良くなっている。
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・災害復興工事や製造設備増強によるクレーンの稼働率は高く、引き合いが活発な状況が続いている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・関西地区では、排ガス規制の買換え需要は強いが、その他の地区では動きが鈍い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・トイレットペーパーの価格の落ち込みがひどいため、売上が良くない。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・地価の下落により、大型分譲マンションの建設見積件数が多くなってきているが、入札価格が厳しく契約には結びついていない。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・各取引先は経費削減の努力で利益率はかなり改善しているものの、売上が底の状態が続いている。
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・広告出稿は業種を問わず低調である。特に住宅・不動産関連は広告を出しても反応は鈍く、その結果、受注量が縮小している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各クライアントの月次の決算状況をみると、前年比でマイナスが続いており、景気が上向いていると判断する材料はない。また、零細企業になればなるほど、その傾向が強いというのが現状である。
	やや悪く なっている	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・海外からの大量生産型の商品が増加していることで売場や商品の魅力がなくなってきている。また、百貨店のギフト売場の売上が落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・都心からの設備の受注はある程度あるが、地方では、まだ設備投資を抑える傾向が続いており、受注が少ない。
輸送業(支店長)		競争相手の様子	・大型連休明けから日用雑貨などの取扱貨物量が大幅に落ち込み、前年割れとなっている。	
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	職業安定所(職員)	採用者数の動き	・新規求人数は若干減少しているが、企業の採用数が増加しており、就職件数は増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・経理事務、財務処理関係の求人は増えているが、経験者が少ないため苦戦している。また、CADオペレーションの求人も増加傾向にあるが、全体をみるとあまり変わらない。
		新聞社[求人広告](担当者)	周辺企業の様子	・新しい建物や店舗、事業展開が全くない状態が続いており、各企業ともに広告出稿は増えない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で2か月連続の減少となった。一般求人では、建設業の土木作業員、重機オペレーター、運送業ではタクシー運転手、小売業で薬剤師、販売員などの求人が増加し、パート求人では、運送業で構内作業員などの大口求人があったものの、製造業、情報通信業、飲食店、宿泊業、サービス業で欠員補充が少ないため、全体では求人数が減少した。
		民間職業紹介機関(所長)	雇用形態の様子	・前年度の求人票と比べると、給与額がほとんど変わっていない。
やや悪く なっている	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・中小企業において即戦力の採用が低迷している。	

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
	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	一般小売店〔生 花〕（経営者）	販売量の動き	・今年度一番のメインである母の日が終わったが、インターネットでの注文が昨年に比べ増えており、昨年同様、店舗の売上よりインターネットの売上のほうがはるかに多い。ただしインターネットでの販売はそろそろ頭打ちで、当店でさばける限界量に達している。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前年に比べ販売量は2割増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・これまで客の購買行動は消極的であったが、積極的な動きがみられはじめ、活気が感じられる。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街では、来年の4月まで「日本におけるドイツ年」というイベントを行っており、やや客の動きが良くなっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・4、5月と前年に比べ売上高が伸びている。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・衣料品全般で前年実績を超えそうである。一品単価も客単価も前年実績を上回るという状況にある。入店客数は通常であれば前年比96%前後であるが、同98%を超えており、3か月前に比べ全般的に改善している。家庭用品の売上が若干気になるが、先月に引き続き、やや良いという印象を受ける。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・ここ2、3か月売上が少し上向きである。この傾向がある程度は続くと思われる。昨年は総額表示導入により売上が前年より落ちていることを勘案すると、今年も少し割引をしなくてはならないと考えている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・今月は半年ぶりに特に紳士服、アウターウェア等の夏物を中心に衣料品の動きが非常に良かった。また、久しぶりに高額品のインポート商品が出ている。これらが今月の売上増にかなり貢献している。
		家電量販店（企 画担当）	来客数の動き	・全体的にはやや良くなりつつあり、中でも高額品の薄型テレビが好調に推移している。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・平日のランチタイムの奥様方、老夫婦等の来客は増えているが、土日祝日の大家族の来客は減っている。
		通信会社（管理 担当）	それ以外	・本年度はコンペ案件が豊富である。年度当初の受注量の立ち上がりが早い。
		ゴルフ場（支配 人）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、客足は伸びてきた。
		競馬場（職員）	来客数の動き	・売上の減はまだ止まらないが、入場人員はやや増の日は出てきている。
		設計事務所（所 長）	販売量の動き	・個人住宅の設計業務が、以前に比べて少しずつ増えている。
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・来街者は年配の女性の方が多く、若者がいない。	
	商店街（代表 者）	来客数の動き	・今月、商店街の商圏内にスーパーがオープンし、周辺の大小スーパーが毎日のように売出をしているため、我々商店街には客があまり来ない。その上、駐車場がないため、近くのお年寄りや買忘れをした客しか来ず、売上が上がらない。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・中心商店街には、天候が良いにもかかわらず来街者が少ない。財布のひもも固い。	
	百貨店（営業担 当）	単価の動き	・全店売出しで入店客数、レジ客数、買上単価が共に低下している。プロパー商品の売上は前年を確保しているが、バーゲンの売上が減少している。また、催事場売上も今一歩である。	
	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・以前に比べ企画の動員が厳しい。街場の動員方法については、商店街を巻き込むことも今後は検討している。	
	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・福岡市天神地区は地下鉄七隈線開通及び新装開店した地下街の効果も一段落し、来客数も前年並みとなった。売上高もほぼ前年並みである。先月、先々月とあった地震の影響もほぼ無くなった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・3月20日の福岡県西方沖地震以降、心理的な面から来街者、来店者が徐々に減ってきていた。シニア層は当然であろうと考えられるが、若者までも減ってきている。特に夕方以降の商業施設への来店者は目に見えて落ちている。地震による心理状況に加え、見通しの見えない不景気感が加わって消費が良くなる要素がみられない。特に高額品の動きが止まっている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・総売上高が昨年を超えない。好転してきているとは言えない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今年はゴールデンウィークが天候に恵まれ、屋外の施設に遊びに行く客が多く、小売業のような屋内施設は厳しかった。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、市外への流出が加速したことで、イベントを行ったものの、百貨店での入店客数数は減少傾向にある。5月中盤は気温が上がったことでUV関連等の夏物商品が好調に推移した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・朝晩涼しいため、春物衣料が好調に推移している。しかし食料品、雑貨類については今一歩伸びがない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・薬局と酒を直営にし、魚コーナーをテナントから直営にし、やっと前年比2桁増であり、実質的には同84%である。依然として、衣料品を中心にここ2年間前年割れである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク期間中の客数、客単価とも昨を下回っている。天候が悪く、例年であれば弁当、おにぎり等の買上点数が増えるが、今年はそれが少なく、客単価も50円以上下がっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・先月くらいまで良かったが、ここに来て少し伸び悩んでいる。天候は良いが、客数があまり増えない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・弁当とパンを販売しているが、弁当は量販店向けが前年比6.9%減、コンビニエンスストア向けが同5%減、ローカルスーパー向けが同24%増である。パンについても、量販店、コンビニエンスストア向けが前年比約12%減、ローカルスーパー向けは同8%増である。総合すると、量販店向けが前年比11.6%減、コンビニエンスストア向けが同4.4%減、ローカルスーパー向けが同11.3%増となっている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・5月に入り、売上は前月に比べ微増してはいるが、依然景気は良くない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・連休は天気の良い日が続いたので、行楽地へ行く客が多かったのか、大型ショッピングモールへの客は少なかった。連休が明けても天気が良すぎて、客足が伸びなかった。
		衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・決算最終バーゲンの特設会場で行っているが、着物、宝石、高級婦人服、毛皮、バッグ等の高級品の売行が良い。4～5万から50～60万の価格帯が売れている。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・イベント等の来場者は多いが、商談がなかなか成立しない。また中古車でも品物がいいものは高く売れるので、中古車に客の目がいつている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・高額商品のカーナビゲーションの単価が、5万円ほど以前と比べて落ちてきた。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は少ないが、5月にしてはプライダル向け大物家具に動きがあった。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油については、5月が石油元売の仕入値がピーク高となり、小売価格転嫁を実施してきたが、昨年に比べ販売数量はさほど変化がない。
		その他小売 [雑貨卸]（総務担当）	販売量の動き	・特に景気の良くなる要因が見当たらない。季節的にも梅雨、向暑の時期で期待できない。しかし、住宅リフォームの引き合いが少しずつ出ている。財布のひもは全開ではないが、少々緩んできている。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・今年に入り来客数が前年比5%ずつ落ちている。前年が良すぎたので、今年度はまた後戻りをしている。新幹線開業効果がなくなった。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	お客様の様子	・連休が重なったので、客はその後のはずみで消費しない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・レストランとも予算・前年比ともに増加しているが、一般宴会が若干停滞気味である。

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
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの宿泊が昨年より落ちた。福岡県西方沖地震の影響で敬遠された。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・一般宴会の受注状況は、旅行件数は漸増しているものの、件単価は伸び悩んでおり、景気が良くなっているとは判断できない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・愛知万博人気は相変わらずで、逆に北海道向け旅行が特に影響を受けている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・中国で起きた反日デモの関係で、中国向け旅行があまり振るわなかった。しかし、その分国内旅行に向かっており、客の動きは昨年とあまり変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月前半は悪かったが、後半になってショッピングセンターがオープンし、人の動きが良くなったことで周りが活気づいている。
		タクシー会社（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず人の動きが良くなっていない。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・5月はキャンペーンの実施もなく、チラシ折込も1回のみだからか、携帯電話の販売台数がなかなか上がらない。特に平日の落ち込みがひどく、週末が頼りだが、大きな伸びはない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間は、宿泊、ゴルフともに前年をやや上回っている。ただし、それ以降はやや前年を下回っている。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・公共団体からの受注は、財源の縮小から手控えられている。民間からの受注は、利便性の高い立地のものやシニア層をターゲットとする等、購買層を絞った分譲住宅やマンションについては需要があるが、物件は限られている。このため、一定の需要はあるものの裾野の広がりはない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの展示場来場に期待したが、予想したよりも思わしくなかった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・宮崎市内に大型ショッピングセンターがオープンし、中心商店街の人通りが減っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減少している。また、店主からは売上が伸びないという声が多く聞かれる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・嗜好品である果物の売行が止まった。逆に進物である完熟マンゴー等、都会向けの商材はかなり上がっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・魚価が安いのに売れない。売れないから安いということもあるが、とにかく売れていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・母の日までは来店されるお客様も多く、ゴールデンウィーク期間中は気温も高く初夏物の動きも良かったのだが、それ以降は客数も減少し、客の購買に対する意欲も大きく減退した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品部門が前年を大幅に割っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、価格には反応するが、それ以外の要素には慎重である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・もともと近接しているドミナント店舗の自店競合に加え、4月にオープンしたディスカウントストアや中規模スーパーの影響が大きく、想定していた影響よりも徐々に回復傾向があるものの当該数店舗においては苦戦を強いられている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上が伸びない。客数は変わらないが、客単価が落ちている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・繁忙期でないということもあるが、近隣に大型商業施設ができた影響で、客の流れが一時的に変わっている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・好調だった薄型テレビやデジタルカメラ等の単価が下落したにもかかわらず、販売量の伸びが鈍化している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ここ2か月位前から販売量が前年を下回るようになり、マーケットが沈んでいる。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は株主総会があったため、団体客は先月より入ってきたが、小口の4～5人という客の来店頻度が少なかった。1日の予約がその株主総会の団体のみという日が今月は結構多かった。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・近所の店をみてもどこも暇である。料亭で使うような高級食材の値崩れも激しいようだ。



分野	景気の現状判断	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）	来客数の動き	・福岡県西方沖地震後、人が動いてよくなると思っていたが、いまだ余震が続き、あまり福岡に人が入ってきていないようである。	
		都市型ホテル（副支配人）	お客様の様子	・福岡県西方沖地震以来、ビジネス以外の客の動きが悪い。さらに韓国問題、中国問題の影響から韓国、中国からの客が全く動かなくなった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は前半に大型連休があったせいか、連休明けでも繁華街、商店街はほとんど人が出ない。夜の繁華街では客よりタクシーやキャッチの方が多く目立つようであった。	
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・プレー料金が昨年より2割くらい安くなっている。客はゴルフ場を選ぶというより、料金を選んでおり、安いゴルフ場に流れている。また、客単価が2割落ち、売上が1割落ちているというのが現状であり、今月は苦戦した。	
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・今月16日に大型商業施設がオープンした。店頭販売においては、商店街、大型店共に前年比3～4割減少している。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競争店が立て続けに4店舗できたということで、客数が8%ほど落ち込んでいる。	
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・他のディーラーとの値引き競争が今まで以上に激しくなっている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型商業施設が宮崎市にオープンしたため、客がほとんどそちらに行っている。街中は空洞状態になっており、3か月前に比べると非常に悪い。	
	企業動向関連	良くなっている	-	-	-
			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
変わらない		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の受注額は、例年であればゴールデンウィークの影響もあり営業日が少ない分、減少する月なのだが、前年比125%であった。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い案件は確かに前回回答時よりも多くなり、景気は上向きになりつつある。	
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業の受注の量、売上に関しては、昨年、一昨年に比べ回復傾向にある。	
		その他サービス業〔物品リース〕（役員）	取引先の様子	・取引先との会話の中で、ボーナスの支給見込みが昨年より増えそうだとか、3月末の決算が若干上向きと答える企業が多くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連は、大手各社共に動きがばらばらで非常に不安定な状態である。半導体関連では、特にリードフレーム関連において、状況が悪い中でも仕事量は確保できているが、まだまだ不透明である。	
やや悪くなっている		金融業（調査担当）	取引先の様子	・福岡都市圏の貸出の年率が、3年3か月ぶりに極めてわずかであるがプラスに転じた。また、企業の短期の運転資金の減少率が、マイナス10%以上だったものがマイナス5.7%に改善したことが要因である。大底は打ったようだが、景気回復と言うには弱い数字である。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・関係先の売上の状況であるが、数字として飲食関係、タクシー業等とはとりあえず前年を上回っているが、1～3月と比べると伸びが落ちており、5月末にかけて少し低下しているという話を聞いた。	
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・コンサルティングの仕事そのものの量は変わらないが、受注単価が下がり気味である。	
やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が少なすぎる。忙しいときと暇なときの差が大きい。今は一番暇な時期になるので特に悪い時期である。それと原油高のために資材が高くなっている。		
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の受注も以前より減っている。陶器市は、天候には恵まれたが売上は前年に比べ軒並み1～1.5割減少しているようである。客は多かったが、観光的な色彩が多くなってきて、ものを買うといったことが少ない。		
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客先からのコストダウン要請による原価低減に加え、材料価格、石油価格の高騰により、部品の価格が高騰している。		

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・身の回りの酒業販店が倒産した。元気の良い店だったが、消費者の購入量が減って、売上が上がらず、利益率もまわりの業販店との競争で、低価格で対応せざるを得なかったようだ。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・30%のコストダウンが実施され、生産量が半分以下に落ちてしまい、大変な状況悪化を招いている。すぐ回復の兆しがない。
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（編集者）	求人数の動き	・福岡都市圏での求人件数は、前年を20%近く上回って推移している。中身をみると、アウトソーシング、コールセンターなどの求人が活発である。アウトソーシングの求人はメーカー系や倉庫内作業の請負が中心であることから、物が動いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比10%前後の伸びで堅調に推移している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・営業の業種、業務を中心に紹介予定のオーダーが多く目立ってきている。直接雇用の動きが感じられるが、回復するまでには至っていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート、臨時、請負求人の増加傾向が依然として続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10人以上の大量求人の割合は、全体の求人の約40%と前年とほとんど変わらない伸びを示している。中身についても、以前と同様に請負求人を中心とした求人が活発である。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・自動車、半導体、電気機器等の好調業種や、企業統合・合併等を控えた金融機関で派遣需要が比較のおう盛である。ただしユーザーの高品質・低価格に対する要望は高いものがある。
	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	観光名所（職員）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークの曜日並びもよく、施設利用者数は、前年同月対比で5月24日現在で102.5%と伸びている。1月は85.3%で前年度割れであった。来園者は、一般団体客、修学旅行、家族連れが多い。
	やや良くなっている	百貨店（担当者）	来客数の動き	・5月初めに入梅し、月を通して気温が上がらず苦戦傾向と予測したが、主力衣料が好調に推移している。特に婦人関連が好調で、衣料、服飾雑貨共に対前年比プラス3～5%になった。これは店舗全体における動員力のある企画が奏功した結果である。この結果、客数において全店ベースで対前月比プラス3%、客単価も衣料品が、前月比プラス1,000円と改善している。
		その他専門店 [楽器]（経営者）	来客数の動き	・商品への質と価格、アフターサービスなどに対応して、徐々に上向いている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・客室単価、売上ともに良い。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・季節イベントの集客状況や実際の売上などを総合的に判断すると、個人消費が意外に活発であることが分かる。ディナーショー等のイベント開催では単価設定が一番難しいが、価値観さえ合えば多少の高価格設定でも集客できる。これは生活に余裕がある表れでもある。
		その他のサービス [レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・那覇市内に新規開店のビジネスホテルが増えた結果、市内での利用客数が増えている。
	変わらない	一般小売店 [鞆・袋物]（経営者）	お客様の様子	・5月は連休の並びのせいで、あるいは母の日が前年より前半の方にきているため、連休中の売上があまり良くない。特に旅行関係の動きが前年より悪い。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来店客数は前年比101%と好調に推移しているが、客単価が低く売上高では前年を下回る。

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 〔書籍〕(店 長)	単価の動き	・来店客数は増えているが、目的の商品のみ手にして、衝動買いはほとんどなくなっている。文具用品についてもセット物はあまり回転せず、ばら売りの動きが良い。
		その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	単価の動き	・入客数は増えつつあるが、低価格のイベントに集中し、平均単価が落ちている。
		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はほぼ前年並みであったが、その中で商談レベルに上がる客の数は減少している。
	やや悪く なっている	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数は前年度の96.08%で、一日平均30人ほど減っている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・一般の客は郊外に流客して、中心商店街のエリアはほぼ観光客関連になっており、現在、競合状態にある。店の間で売上のギャップがあるが、全体的には売れていない。
		コンビニ(経営 者)	競争相手の様子	・ここ1年は対前年比で2,3%売上が伸びていたが、近くに新装オープンしたスーパーの影響で前年比で5%の売上減少となっている。
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	・受注件数が増加している。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・法人向け大口受注が確定し、長期にわたって継続利用が期待できる。消費者向けサービスで4月からの新規キャンペーンが5月の受注増に反映している。
		不動産業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・問い合わせや成約が、わずがずつではあるが増えている。
	変わらない			
	やや悪く なっている			
雇用 関連	悪く なっている			
	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣先からの追加依頼や新規依頼が増えている。また関連会社でもゴールデンウィークのあった今月は前年比売上がアップしている。ただ、派遣依頼については、依頼目的が仕事量の増加だけではなく、派遣社員の受け入れによる社内モチベーションの向上もあると聞いたため、長期になるかどうかは分からない。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求職者数の動き	・中小企業の合同就職説明会の参加企業及び求職者の動きを見ると、採用環境が良くなっている。
		学校〔専門学 校〕(就職担 当)	求人数の動き	・IT関連企業の求人を中心に、それ以外の業種の求人も伸びている。新規に新卒を採用しようとする企業の積極的な姿勢がうかがわれる。
	変わらない	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月)、4,291人で0.05%減である。雇用形態等では、一般求人は3,507人、構成比81.7%、3か月前比(1月)0.8%増加している。パート求人は784人構成比18.3%で3か月前比(1月)3.8%の減少である。4月の産業別新規求人を3か月前比で見ると、建設業、情報通信業、運輸業、医療業・福祉業、サービス業で求人が増加している一方、卸売・小売業、金融・保険業、不動産業、飲食店・宿泊業、教育学習支援業、複合サービス業で減少している。有効求人倍率は、0.54倍で3か月前比(1月)(0.58倍)0.04ポイント低くなっている。就職件数は、3か月前比3.5%の減である。
やや悪く なっている	学校〔大学〕 (就職担当)	雇用形態の様子	・新卒の求人は依然として多いが、内訳では契約社員 の求人が増加し、人件費圧縮の傾向が強まっている。	
	悪く なっている			