

・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 | ・暖かくなったので、ゴールデンウィーク以降も客の流れが活発になっている。特に観光客の入り込みが多くなっている。 |
| | | 観光名所（役員） | 販売量の動き | ・ロープウェイの輸送人員、レストランの売上高等が前年実績をかなり上回っている。 |
| | 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以降も天候が安定していることから、道内からの観光客が例年以上に多く、飲食店では前年実績を上回った店が多かった。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・ゴールデンウィーク中の買上客数に例年ほどの落ち込みがみられなかった。またゴールデンウィーク後の客の購買意欲の落ち込みも今年はあまりみられず、夏物衣料が順調に売れている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・5月は初夏物衣料や夏物衣料の通常価格での実売期であり、例年であれば6月の売り尽くしセールを控えて、客の買い控えが見られるが、今年はそうしたことがなく、通常価格での商品販売が非常に好調である。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・現時点での売上高は前年比98.0%と前年を下回っているものの、今年に入ってからの売上は各月とも前年実績を上回っており、やや良くなっている傾向にある。また、買上客数についても同様の傾向にある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・気温上昇にともない、来客数が増加している。特に行業需要の高さから、ロードサイド付近の店舗での来客数の回復が目立っている。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 単価の動き | ・実売期に入り、前月と比較して買上客数は増加しているものの、前年と比較すると大きな差はなく、客単価でみるとむしろ低くなっている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | お客様の様子 | ・当地では地上デジタル放送の試験放送が5月から始まっており、客の興味がより強くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・展示会等での来客数が増えてきている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・地産地消をテーマとした海産物フェアが客のし好にマッチしたのか、4月、5月と来客数の伸びが顕著になっている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・ランチではゴールデンウィーク後から女性のグループ客が目立つようになり、ランチの売上は前年比120%となった。夕食では来客数が減ったものの、本州企業のビジネスマンを中心に高額メニューの注文が増え、客単価が上昇したことから、売上は前年並みとなった。ただし、従来からの顧客が激減しており、客層が変わってきている。個室では一部の企業の利用が好調であり、前年実績を上回った。昼は余裕のある主婦層に、夜は企業などの団体に支えられ、全体の売上は前年実績を上回った。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 単価の動き | ・依然として旭山動物園、知床の世界自然遺産が集客要因として大きいですが、本州からの団体客の入り込みがやや足踏み状態になっている。宿泊客数は堅調だが伸びない。その半面、宿泊単価の高い客層が増加しつつあり、宿泊客数の伸び悩みをカバーしている。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・来客数、単価とも昨年実績を上回っている。最大の要因は、昨年の愛知万博による影響が今年は見られないということである。また、ゴールデンウィークの曜日配列が良かったことや、本州地区での景気回復の余波が函館にもわずかながら影響していることも要因として挙げられる。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・道内客の動きは鈍いが、本州客の動きが活発になってきている。昨年あった愛知万博の影響がないことや本州企業の招待旅行が増えてきていることで、良くなっていると感じる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|--|---------|---|
| 変わらない | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・道内の宿泊需要が増加傾向にあり、7月から8月にかけての夏休み旅行の申込が例年になく早い動きをしている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・個人客は横ばいであるが、団体客が好調に推移している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・来客数が増加している。 |
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・客単価が前年よりも3%程度上昇してきている。新商品への関心度も高くなってきた。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク前半は良かったが、中旬以降はその反動で人の動きが鈍くなった。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・夏物のシーズンに入り、少しは商品に動きが出てきているが、客は先行きの不安を払しょくできず、まだまだ慎重な買い方が続いている。 |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・一人当たりの買上単価が低いままで推移している。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（店員） | お客様の様子 | ・春先から団体旅行客が減少して、個人旅行客が増加しているが、個人客は団体客よりも購買数量が少なく、購買金額も低いため、来客数が伸びているにもかかわらず、売上の増加に結びついていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・例年に比べ、企画面や天候面等でマイナス要因がいくつかある中で、販売部門ごとの差はあるものの来客数や売上ともに大きく数字を落としていない。ただし、客の買物の様子には慎重さがうかがえる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・中旬以降、天候が良くなり、夏物商材がよく動くようになった。クールビズの関係でボタンダウンのワイシャツなど、シャツ関連の動きも少し良くなってきている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・母の日が前年よりほぼ1週間遅くなったため、洋品などのギフト需要が増加するというプラス要因があったが、その一方で、冷涼な気候であった前月から気温が急激に上昇したため、婦人衣料の売れ筋が変化するというマイナス要因もあった。ジャケットについては麻素材の商品が伸びるも全体では前年割れとなったほか、カットソーなどの単品購入が増え、客単価の押し下げ要因となった。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・気温の低い日が長く続き、春物商材を中心に動きが鈍い状況が続いていたが、ゴールデンウィークを過ぎたあたりから気温も平年並みに上がっており、行楽商材を中心に少しずつ動きが出てきている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・昨年の同時期と比較して、客単価が低下している傾向が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・暖かくなり、商店街への人出も増えているが、販売量となると大きな変化は表れていない。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・先月に引き続き、販売量が冷え込んでいる。1月中旬以降の悪い流れが続いている。 |
| | | 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・前年と比較して、来客数に変わりはないものの、売上は増加している。当地での地上デジタル放送開始が間近に迫っているため、薄型テレビに対する購買意欲が高く、よく売れている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 競争相手の様子 | ・来客数が少なく、売行きが極端に良くない状況が続いている。同業他社においても同様の状況である。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・小型車の比率が高くなっているため、売上高が減少している。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | 販売量の動き | ・石油製品価格が高値で安定しているため、客の1回当たりの購入金額が少ない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・売上の85%を占める軽食コーナーは前年比116%と、ランチを主体に好調が続いている。コース料理コーナーは前年比でほぼ横ばいである。観光シーズンに入り、今年は昨年に比べて観光客の多さが目立っている。 |
| スナック（経営者） | 単価の動き | ・今月はゴールデンウィークがあったため、稼働日数が少なく、売上が減少しているものの、来客数の割には売上が良く、客単価が若干上昇している。 | | |

| 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 | |
|-------|-----------|------------------|--|--|---|
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宿泊人数は前年と比べマイナスとなっているが、総消費単価は前年実績を上回っており、全体の売上高は前年並みで推移している。 | |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・北海道の場合、雪解けとともに極端にタクシーの需要が減るため不況感を感じる。またススキノ飲食店の経営者の話を聞くと、大衆居酒屋の客足はまずまずであるが、スナックやクラブ等は閑古鳥が鳴いてるそうである。 | |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・道東地区では、夜の繁華街が閑散としており、大変厳しい状況となっている。勤めているホステスもタクシーを使わず自家用車で通勤しているほどであり、空車のタクシーがあふれている。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・少額物件はある程度でているが、高額物件の販売量が落ち込んだままの状態が続いている。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | それ以外 | ・数社の取引業者から他社の仕事も少ないと聞いている。 | |
| | やや悪くなっている | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・気温の低下が影響しているのか、行楽関連商材の販売量が前年を大きく割り込んでいる。またゴールデンウィークの人出が予想以上に少なく、食品の売上にも影響を及ぼしている。 | |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・5月はゴールデンウィークの売上失速に加えて、中旬には近隣に競合店が新規オープンした影響から、現時点の販売量は前年比87%と非常に悪く、これまでの上向き傾向に歯止めが掛かっている。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・5月はゴールデンウィークがあり、休日が多いため、タクシーの売上が一年で一番悪い月である。観光客も、最近は観光タクシーではなく、レンタカーを利用することが増えている。また海外の観光客は、ほとんどタクシーを利用しない。 | |
| | | 住宅販売会社（経営者） | それ以外 | ・売上は横ばいだが、原油高等の影響で色々な経費が増えて、収益を圧迫している。 | |
| | 悪くなっている | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・1か月の買上客数が3年前と比較して1000名も減少するという事態が起こった。これまで顧客の差別化やイベント実施による買上単価の上昇でしのいできたが、限界となっている。業界そのものが低迷している。 | |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・5月も観光客が多く来ているが、ゴールデンウィーク後は飲食店街への来客が非常に少ない。 | |
| | 企業動向関連 | 良くなっている | その他サービス業〔システムハウス〕（経営者） | 取引先の様子 | ・東京からの受注が消化できないほど増えている。 |
| | | やや良くなっている | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・建築資材関連業界においては、受注残を大きく抱えて業績を伸ばしている会社と、仕事量の減少で経営が悪化してきている会社が、はっきり区別できるようになってきた。また物流業界、特にフェリー業界等では、航路からの撤退が噂されている企業がある反面、堅実な経営を行っている会社があるように、二極分化がはっきりしてきた。 |
| | | | 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 | ・マーケット的には変化はないが、営業活動の効果で受注量が増えている。 |
| | | | その他非製造業〔機械卸売〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・3月に鋼構造の建築物の着工量が増加し、その影響で消耗資材、生産財とも若干上向き傾向を示している。ただし需要のバロメーター役の一部の消耗品の動きは良くなく、安定した需要増とは言い難い。しかし、その反面、金属加工業全般で設備投資意欲が上向きになってきているなど、明るい兆しも出ている。 |
| 変わらない | | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・個人需要は伸びてはいるが、請負需要が低調である。 | |
| | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・設備投資は大手製造業の工場建設効果が波及し、道内中堅企業の実力増強投資が増えてきた。住宅投資は分譲マンションの着工が一巡し、耐震強度偽装問題の影響から売行きも鈍る。公共投資は減少基調が続いている。個人消費は、消費者の節約志向に変わりなく弱めの動きにある。 | | |

| 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 |
|------|-----------|------------------------|---------|--|
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・時期的にも住宅建築や土地取引が多少活発化するものと期待していたが、そうした動きがみられなかった。 |
| | | その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | 取引先の様子 | ・客先は経費削減などを主眼に置いており、依然として投資意欲がみえない。必要最低限の設備については、中古などで対応しており、商談自体が小粒となっている。 |
| | やや悪くなっている | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・大手荷主は好決算の様子であるが、北海道の地方では元気のある荷主も数えるほどであり、ほとんどの荷主が現在の燃料油高騰にもかかわらず、もっと安くないかと言うような状況である。 |
| | 悪くなっている | 司法書士 | 取引先の様子 | ・土地や建物の移転登記や建築物件等が少ない。 |
| | | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・先月に引き続き、燃料の高騰が相当響いている。高値で安定しており、現状も今後もダメージが相当大きくなる。 |
| 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） | 採用者数の動き | ・企業において中途採用の動きが出てきている。事務職の派遣も堅調に増加しているが、特に販売にかかわる人材の派遣需要がもう盛に推移しており、企業活動の活発化がうかがえる。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・業種を問わず、求人が増加傾向にある。また、数年間求人のなかった企業からの正社員ニーズがみられるなど、景気好調に伴う人材不足感を感じさせる。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求職者が3%程度減少しているのに対して、新規求人が相当増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・管内の新規求人数は前年比で0.6%減少したが、前年同月が2けたの伸びであったことや、新規求人数が13か月連続で改善していることから、全体としてはやや良くなっている。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・採用試験がスタートしており、第一次の試験結果まで出ている企業が多い。既に10数社から内定をもらった学生もいる。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人広告の受理件数は前年とほぼ同数であり、公共投資が微減する中で、地域全体の雇用環境に大きな変化はみられない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比で1.9%の減少とほとんど変わらず、有効求人倍率は0.51倍と前年同月より0.01ポイント上昇している。 |
| | やや悪くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・管内の有効求人倍率は0.38倍で前年と比べて0.06ポイント減少している。また、パート求人の占める割合が40%を超えている。 |
| | 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 | 百貨店（売場担当） | 来客数の動き | ・今週は、生け花の展示会があり、高齢層の客が各階に立ち寄った結果、売上に結び付いた。5～10万円のみとめ買いなども多かった。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | それ以外 | ・売上は前年比マイナスでありながら、数字は確実に好転しているという状況である。しかし、商店街では一様に良くないという声が聞かれ、マスコミが伝えている好景気という言葉と比較すると、なぜこの程度なのかという不満が出ている。気持ちとしては悪いが数字では良くなっている。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 販売量の動き | ・今月は全国200万部初回発行の人気書籍の発売で5%程度の売上増があった。 |
| | | 百貨店（経営者） | お客様の様子 | ・高額所得者だけでなく、キャリアから一般のファミリーまで買物を楽しんでいる様子がうかがえるようになってきた。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・来客数はあまり増えなかったが、キャンペーンの効果もあり、客単価がかなり上がっている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・5月に入り、スーツ、礼服を買い求める20代～30代の客が前年に比べ増え、売上が増加している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------|---------|------------------|--------|--|
| | | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・確実に売上は伸びているが、大きな動きはない。地上デジタル放送やサッカーワールドカップ関連の動きも顕著でない。白物家電の動きが停滞気味である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・5月は連休のため、来客数が少なく商談が成立することも少なかったが、中旬以降ガソリンの値上げのためか、小型車の受注が増えている。 |
| | | その他専門店〔化粧品〕（経営者） | 来客数の動き | ・厳しい状況は残っているが、当地域は、ゴールデンウィークが好天に恵まれ、桜の満開で観光客が多かった。特に中心商店街では大イベントを実施し、集客があり、各店の売上が良くなった。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・平日のディナーの来客数が多少良くなっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・値引きなしの状態でも、高単価商品の販売量が伸びている。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・客単価は相変わらず厳しいが、来客数は、ここ2、3か月で、料飲、宿泊施設によって違いはあるが、2～3%伸びている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・例年、ゴールデンウィーク期間の婚礼は敬遠される傾向にあったが、今年は大型連休であったこともあり、婚礼を実施する日が例年よりも多かった。また、行楽で当地域に訪れる人も多かった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・今まで利用の少なかった業界、とりわけ金融業界等での会合の利用が増え、旅行、宿泊等の客も若干上向きである。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・2、3か月前に比べ、企業からの慰安旅行の問い合わせが若干来ている。また、今月は大きなスポーツ関連の受注があった。海外旅行の申込自体はまだないが、問い合わせが出てきており雰囲気は良い。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・日中の客は少し増えてきているが、夜の客は依然少ない状況が続く。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・常設展示場や完成内覧会への来客数は決して多くないが、確実に受注が伸びている。 |
| | | 変わらない | | 商店街（代表者） |
| 商店街（代表者） | お客様の様子 | | | ・商店街への来客数は若干増加傾向であり、売上も前年並みとなっているが、各店舗により好不調がまちまちであり、全体で良くなっているとは判断できない。 |
| 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | | | ・今年は、珍しくゴールデンウィーク中は天候に恵まれ、観光客が多かった。しかし、その後は全く客足が途絶えている。 |
| 一般小売店〔雑貨〕（企画担当） | 来客数の動き | | | ・客の動きは天候、気温の状況に左右されており、5月は低温のため、来客数が減っている。 |
| 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | | | ・気候等に影響されやすい商品は弱含みであったが、ラグジュアリーブランドや母の日ギフトなど目的買いの対象となる商品は堅調である。アイテムごとの好不調の差が大きい傾向はこのところ続いている。 |
| 百貨店（販促担当） | お客様の様子 | | | ・ゴールデンウィーク以降、夏物衣料の動きが良くないが、引き続き、宝飾品、絵画など高額品の動きが良い。 |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | | | ・全体的には多少景気は上向きという流れがある。特に食品については、一品単価の動向も非常に安定し、むしろ生鮮品等は青果物を中心に低下傾向にある。しかし、原油価格の高騰が諸々の価格にどのように反映するかを考慮すると楽観できない。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | | | ・景気回復という報道がよく聞かれるが、大都市や一部の企業のことで、当地域は全く回復していない。最近ティッシュペーパーやトイレトペーパーの値上げの報道があり、買占めの動きがある。オイルショックの時ほどではないが、ちょっとした報道に敏感になっており、それだけ生活が厳しく、不要な物は買わない状態にある。売手はあの手この手で売るうとするが、買い手は無駄な金は使わない、使えない状況が今後も続く。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | | | ・鮮魚部門、精肉部門は好調に推移しているが、野菜、果物の落ち込みが大きい。 |

| 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（総務担当） | 単価の動き | ・5月は果実と鮮魚の平均単価が6～7%強下落した。野菜と生肉はやや価格回復があり生鮮全体ではほぼ前年並みの価格だった。買上点数は3%強落ちた。加工食品は3%程の価格低下があったが買上点数は前年より若干伸びた。競合店との関係もあり既存店来客数が前年を3%下回ったが、食品全体では、買上点数が前年並みに近づいてきた。全体として、一品平均単価は1.8%落ち、買上点数は前年並みでほとんど変わらない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・売上は前月比102%、前年比96%で相変わらず伸びていない。主力である米飯、ベーカリー、ソフトドリンクは、7%減である。アルコール関係が10%減である。来客数は前月並みに戻りそうであるが、運動会などの地域イベントで増えたのであって先行きは不安である。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・5月は気温が低く、夏物商品のアイスクリーム、ドリンク等が売れず、来客数も横ばいで前年割れの状況である。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・たんす在庫にはない気に入った商品を選ぶ傾向が強くなっており、見た目はベーシックでも細かい部分に一工夫した、手の届く価格帯の商品が動き出している。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・例年、ゴールデンウィークの時期から、半そでの需要が高まるが、今年は天候が安定していないため、半そでの売行きが良くない。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | 競争相手の様子 | ・小規模の企業、店舗は、まだ景気回復に至っていないなかで、同業者では売上欲しさに、単価を落として利益度外視の売り方が目立っている。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当） | 販売量の動き | ・原油値上げに伴い販売価格の上昇が続いているため、5月連休以降の販売量の減少が続いている。販売価格の上昇が、需要にブレーキを掛けている状況である。仕入価格の上昇が直接販売価格に反映したため、客の心理に影響を与えている。また、燃料以外の販売にも影響が出てきており、車関係にかかわる費用を一定以内に抑えたいという客の動きが感じられる。天候が安定しないために、農作業も遅れ気味であり例年に比較して一週間程度の遅れがみられる。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・中央では景気は回復していると聞けるが、地方経済にはほとんど波及していない。しかも、原材料費が上がり、経営は厳しい。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・料金については、ようやく下げ止まり感があるが、連休以降週末とウィークデーとの入込の増減が大きく、総体的に昨年をやや下回った。大型連休の疲れが出ている。館内パブリック施設の売上は微増である。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークの来客数は例年並みであったが、期間が長い分売上もあった。しかし、反動も大きく、ゴールデンウィークの期間が長い分、その後の来客数の落ち込み期間が長く、トータルでは5月の来客数、売上とも例年をやや下回る結果となった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・ゴールデンウィークだけならば、満室で客室単価も最盛期に近かったが、それ以降、ビジネス中心で、稼働率は前年比7%増加であるものの、低単価のために売上は変わらない。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・当地域の桜の開花時期が例年より遅れ、ゴールデンウィーク終盤になったことと、周辺の桜の名所がちょうどゴールデンウィークに見ごろになったことが影響し近場の客の来場が少なかった。 |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・全体的に支出の減少がみられる。増税、原料高などが徐々に浸透してきている。 |
| | | 百貨店（経営者） | 販売量の動き | ・婦人、紳士、子供衣料品、服飾雑貨、寝具インテリア等は3か月前と比較するとやや良くなっているが、食品が非常に悪く、全体としてもやや悪くなっている。食品スーパーが2店舗増えた影響がある。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・5月に対する期待が大きかったが、売上、来客数ともに非常に悪くなっている。農家の景気の悪さが非常に影響している。 |

| 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（店長） | 販売量の動き | ・今月は前年同月比で日曜日が1日少なく、気温低下の影響もあるが、相次いで競合店が各エリアに出店し既存店の売上に大きな影響が出ている。既存店前期比が14か月ぶりでマイナスとなってしまった。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客は郊外にどんどん流れているため、当店では必要最小限の物の購入にとどまり、客単価、売上が落ち込んでいる。しかし、来客数に関しては、売上ほど前年比で落ち込んではいない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・石油等の値上げがかなり影響している。ガソリンの値上げで、車での来客数が減っている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク期間中は、例年になく好調に推移したが、その後はその反動で来客数が激減した。5月全体では、3、4月のペースからはかなり落ちている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・新型車や省エネ車によってなんとか前年並みを確保し、軽自動車は堅調に推移している。しかし、最近のイベント時の来客数は減少傾向にあり、5月の県内市場は前年を割っている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・低年式保有も増えてきて、客の来場も活発になってきているが、商談が長引きなかなか決まらない。ガソリンの高騰もあり、ますます軽自動車を中心としたコンパクトカー志向が高まり、売上高は落ち込んでいる。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当） | 単価の動き | ・ここにきて、大幅な値上げがあり、満タンではなく、10リットル、20リットル又は、1,000円、2,000円分という注文が多くなっている。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | 来客数の動き | ・宿泊数は上向きであるが、客単価が下がっている。レストラン部門はゴールデンウィーク以降下降気味で今後の予約の見通しも不透明である。宴会部門は一般宴会が増加しているものの、婚礼の減少により苦戦している。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークが今一つ盛り上がり欠け、週末の天候が不順になるなど、前年を7%ほど下回る見込みである。 |
| | | 悪くなっている | | 商店街（代表者） |
| スーパー（経営者） | それ以外 | | | ・原油価格の高騰に伴う石油製品の値上げ、酒の増税の影響がある。 |
| 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は気温が高く、行楽日和だったため、買物客が少なく昨年よりかなりダウンした。 |
| タクシー運転手 | 単価の動き | | | ・短距離の客はいるが、長距離の客がいない。待ち時間があっても公共交通機関を利用している。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・マスコミ等の景気回復報道もあるが、足元の景気は確かに良くなっている。ただし、リフォーム工事が主体で、新築工事は少ない。 |
| | やや良くなっている | 繊維工業（総務担当） | 取引先の様子 | ・海外よりも国内回帰の状況がわずかであるがみられる。単価の高い商品の売行きがわずかであるが上昇している。しかし、依然産地全体では厳しい状況で、今月も大型の廃業が発生している。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・資金需要が前年比3%以上の増加基調にある。 |
| | | 広告業協会（役員） | 取引先の様子 | ・不動産関係の取扱が増えている。住宅の建て替え需要、新規マンションの分譲などであるが当地域への進出企業が活発に広告活動を展開している。住宅着工数も徐々に回復している。 |
| | 変わらない | 広告代理店（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・公共機関からの発注量が増加している。ただし、価格競争は更に激化している。 |
| | | その他企業 [管理業]（従業員） | 取引先の様子 | ・納品や集荷に来る運送会社の社員の話を聞くと、最近は何物が多くて困ったとぼやいている。 |
| | 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半は良くなかったが、後半から動きが良くなった。4月より値上げをしたが、売上は前年を上回っている。 |
| 木材木製品製造業（経営者） | | 受注価格や販売価格の動き | ・住宅部材の価格上昇分の販売単価への転嫁がなかなか進展しない。 | |

| 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 |
|---------------|---------------|------------------------------|------------------|---|
| | | 出版・印刷・同 関連産業（経 理担当） | 受注価格や販 売価格の動き | ・景気は良くなってきたと言われているが、受注価格 がじわじわと低下しており、収益が圧迫されてきてい る。 |
| | | 一般機械器具製 造業（経理担 当） | 受注量や販売 量の動き | ・携帯電話用部品については依然低迷しているが、自 動車用部品、民生機器は引き続き好調である。 |
| | | 電気機械器具製 造業（経営者） | 取引先の様子 | ・年度替わりの時期は例年落ち込みが大きかったが、 昨年、今年と安定した受注が続いている。近所の加工 関係の会社は、設備の増強や工場拡張で好調のよう であるが、原材料の高騰で採算は厳しいとのことである。 |
| | | 電気機械器具製 造業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・セキュリティ関連ソフトを扱っている会社から受注 が出てきているが、その他の分野の状況は厳しい状況 が続いている。 |
| | | 輸送業（経営 者） | それ以外 | ・貨物取扱業としては、原油、燃料費の値上げが直接 収益を圧迫している。 |
| | | 輸送業（従業 員） | 取引先の様子 | ・輸入は衣類が好調であるが、工業製品は工場の在庫 調整で液晶ディスプレイ基盤などの出荷が停滞気味 である。輸出は中国向けがやや盛り返ってきている。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・債務整理の依頼が引き続き多く、消費者金融から借 入れする人が多いことがうかがえる。 |
| | | その他非製造業 〔飲食品卸売 業〕（経営者） | 受注量や販売 量の動き | ・取引先からの受注量は、以前と異なりかなり慎重に なっており、数量もかなり細かくなっている。気候の せいもあり、暖かくなることが期待される。 |
| | | その他企業〔企 画業〕（経営 者） | 取引先の様子 | ・広告関係の印刷物が量的に増えていない。官公庁の 仕事が少ないことが影響している。 |
| やや悪く なっている | | 農林水産業（従 業者） | 取引先の様子 | ・米買取り業者の代金支払が例年よりも遅れている。 |
| | | 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） | 受注量や販売 量の動き | ・中学校や高校において、10万円未満のものでも見積 徴収がなされ、今までの仕事を受注できないケースが 出てきている。 |
| | | 電気機械器具製 造業（企画担 当） | 受注量や販売 量の動き | ・携帯電話向け半導体需要が低迷している。ばらつき はあるが、各種半導体製品の受注高が弱含みである。 |
| | | 通信業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・原油価格の高止まりを懸念した取引先の行動がみえ てきており、受注へ向けた手ごたえが感じられない。 |
| | | 新聞販売店〔広 告〕（店主） | 受注量や販売 量の動き | ・折り込みチラシが、低調である。特に地元企業のチ ラシは件数、金額ともに前月の3分の1である。当店の 経営も5月の出費増と重なって厳しい。商戦も活発 でなく、スーパーでの客のにぎわいも少ない。 |
| 悪く なっている | | 農林水産業（従 業者） | それ以外 | ・昨年の農家収入は非常に悪かった。農機具店のセー ルスマンの話では、例年4、5月に良く売れていた農 機具の買い控えが目立つとのことである。 |
| 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 | ・制度を利用して正社員の産休や育休代替が増えてき ており、退職をせずその間の穴埋めの期間限定派遣 が増えている。また一方で若年層の正社員化が目立 ち、紹介予定派遣も順調である。ただし、良い人材も 少なく登録に苦戦している。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・常用新規求人が、前年を上回って推移している。医 療、福祉、サービス業（派遣、請負）等で好調だが、 小売業や飲食店では前年を下回っている。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広 告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人数は増えておらず、前年比マイナス10%で推移 している。採用側の形態が変わり、派遣業に依頼する 企業が増えており、パート、アルバイトを直接募集す る企業は減っている。 |
| | 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 | ・求人広告件数は、3か月前に比べて25%落ちてい る。前年同月比でも19%落ちている。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・求人数が3か月連続で前年同月比を下回っている。 特に常用求人は6か月連続前年同月比を下回ってい る。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-------------|-------|-------|----------------|
| | 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 | 家電量販店（店 長） | 単価の動き | ・地上デジタル関連商品が好調で、テレビに関しては薄型大画面が好調である。また、季節商品のエアコンが動き出している。 |
| | | 通信会社（営業 担当） | 単価の動き | ・新商品のハードディスク内蔵セットトップボックスの予約状況が高い推移で、単価上昇につながっている。全体的に販売量も多く、先々月から苦戦していたケーブルインターネットの純増数も上がってきている。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表 者） | 販売量の動き | ・前月同様、冷蔵庫、ドラム式洗濯機が売れている。 |
| | | 一般小売店〔家 電〕（経営者） | お客様の様子 | ・メーカーのタイアップもあって徐々に地上デジタル家電の動きが出てきている。 |
| | | スーパー（統 括） | 単価の動き | ・客単価が下げ止まり、前年をクリアするようになってきている。 |
| | | コンビニ（店 長） | お客様の様子 | ・必要な物しか買わないことに特別変わりはないが、客の購買意欲に若干余裕が出てきたようで、キャンペーン等で少し欲しいものがあれば、プラスアルファで買えるようになってきている。 |
| | | 衣料品専門店 （店長） | 販売量の動き | ・前年比で客単価は5%低下したものの、購買客数が多かったため、販売額は30%伸びている。 |
| | | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク中は天候も良く、祭り等、当地のイベントは近年になく良い。例年ゴールデンウィーク後は客足が半減するが、今年はそのまま持続している。 |
| | | 観光型ホテル （経営者） | 来客数の動き | ・先月の来客数は数年ぶりに前年を上回った。今月の数字も順調に伸びている。 |
| | | 都市型ホテル （経営者） | 来客数の動き | ・今年に入り徐々に来客数が伸びており、5月は前年比130%と明らかに回復傾向である。一方、客単価は下がっており、原油価格の影響で油、ビニール、紙製品等、消耗品が値上げとなり出費がかさむなか、価格競争で大幅な値上げは出来ず、利幅は薄くなっている。 |
| | | 旅行代理店（副 支店長） | 来客数の動き | ・3か月前に比べると明らかに来客数が多くなっている。すべてが成約につながるわけではないが、どこかへ行きたいという気持ちはあるようである。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・5月はゴールデンウィークが終わってから花祭りなどがあり、観光客の動きもかなりあった。また、各企業の営業マンの客を乗せる回数が非常に多くなっており、売上は前月比で5%くらい良くなっている。 |
| | | ゴルフ場（従業 員） | 来客数の動き | ・イベントを含め、前月より来客数が2～3%程度増加している。 |
| | | ゴルフ場（支配 人） | 来客数の動き | ・曜日の差はあるものの、安定した予約が入ってきている。冬の乾燥と冷害による芝の張り替えにより、市場で芝の不足が出ている。 |
| | | その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員） | 販売量の動き | ・開店して1周年がたち、前年の数字と比較できるようになった。現在のところ来客数、単価共に伸びている。ゴールデンウィークを含めて今月は順調である。 |
| | | 住宅販売会社 （経営者） | 販売量の動き | ・住宅ローン等の金利上昇に伴い、客が動き出したようである。ただし、潜在的な客なので条件面で厳しく、ニーズに合うものは良いが、それ以外はそれほど影響はない。 |
| | | 住宅販売会社 （従業員） | 販売量の動き | ・金利の先高感を受け、分譲住宅の販売量が増加してきている。 |
| 変わらない | | 商店街（代表 者） | 販売量の動き | ・毎日の買物に来店する客の数は変わらないが、購買点数が少ない。忙しさはあるが、売上が上がらない。 |
| | | 商店街（代表 者） | 単価の動き | ・今月に入り、やや単価の高い品が売れ始めているが、数量は少ない。 |
| | | 一般小売店〔青 果〕（店長） | 来客数の動き | ・来客数がかかり落ちている。特に、昔のように夕方の退勤時の忙しい時間帯がなくなっている。 |
| | | 百貨店（総務担 当） | 単価の動き | ・目玉商品の動きが非常に敏感になっている。各アイテムとも1円でも安いほうに走りがちである。 |

| 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（販売促進担当） | 販売量の動き | ・都内の百貨店等では高額品などの動きが良いという話を聞くが、地方百貨店にはまだその傾向は現れていない。依然として3～4か月前の前年割れの数字が続いている。 |
| | | スーパー（経営者） | それ以外 | ・売上の伸びは3か月前と同じ状況である。前年比でも客単価、来客数、買上点数、平均単価はほぼ同じで、景気の回復傾向は全く感じられていない。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・原油の値上がりに伴い、販売単価が少しずつ上がっているためか、売上が前年比で100%前後と回復してきている。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・年間で最も野菜の価格が安定する季節であるが、日照不足による生育の遅れから、果菜類、葉物野菜が高値傾向で1/2、1/4カット物ヘシフトする等、若干の消費抑制がみられる。クールビズ商品は、素材、デザインとも新製品が出そろい、好調な動きをみせている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・毎年恒例のセールを行ったが、天候の不順等で販売量は伸びなかった。商店街の通行量も依然として少ない。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・最近、日曜、祭日の人の動きが悪い。特に、5月の連休は町中に人が少なかったようである。そのようなことから、このところ徐々に日曜日を休む店が増えてきている。あまり良い現象ではない。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・5月は連休もあるのですが、3か月前と比べると売上は下がっているが、例年と比べると特に悪いというほどではなく、おおむね同じである。 |
| | | 高級レストラン（店長） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは曜日の配列が良く、まずまずの集客はあったが、連休明けのランチタイムが低調であったため、前年並みの推移となっている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・連休明けから少し落ち込んでいる。宴会の需要は前年並みだが、フリーの客が減少しており、客単価は若干上がっているものの、全体としてはややマイナスである。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・連休は例年より客が多く、宿泊も多かったが、その後ぱったり客足が止まってしまっている。景気が良いのはごく一部で、市内の大手企業は決して良くなっていない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・宿泊関係では、単価が安い部屋から埋まってくる状況にある。懇親会の予算は5千円前後で、6～7千円というのはほとんどない。レストランは3千円前後が主流になっている。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・昼間のタクシー需要は順調に推移しているが、ナイトスポットが活気に欠け、夜間の伸び悩みが続いている。 |
| | | 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・来場者数の購買単価に変化がみられない。 |
| | | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・今年の連休は長かったためか、外に出かける人が多かったようである。レジャーにお金を使ってしまい、美容室には来ないので、ゴールデンウィークは低迷したが、売上の良い日もあったので、全体としてはとんとんである。 |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・景気は上向きと聞くが、建設関連業種には縁のない話である。特に当県の状況は悪いようで、個人住宅の建設も少ない。消費税の値上げや金利上昇など、条件としては駆け込みがあっても良いところだが、相変わらず動きは低調である。 |
| | やや悪くなっている | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・天候不順が続き、石油製品の高騰等もあり、全体的な雰囲気良くない。昨年はクールビズでかなりの売上があったが、今年は2年目のジンクスということでなかなか厳しい状況である。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・前年比で来客数が92%、売上が97%である。パイパスができて交通量が3割減少し、なかなか来客数が戻ってこない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークの影響もあるのか、連休前は整備に訪れる客が多く、そこそこの販売があったが、連休後の来客数は非常に少なくなっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新型車が発売になり4か月経過したが、発売当初に比べ販売台数が大きく減少している。新型車効果は短期化している。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------------------|----------------------|----------------------------|--|---|
| | | その他専門店 〔携帯電話〕 (営業担当) | 来客数の動き | ・特に大きなキャンペーンの予定もなく、新商品の発売開始を目前にしていることもあってか販売の動きは鈍い。ある機種を0円にしたところ、法人中心に50台ほどまとまった注文が入っている。やはり携帯電話は0円なのか。 |
| | | 観光型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・予約の取り方、営業戦略のミスから、ゴールデンウィーク中からの手配が後手後手となり、後半は多少盛り返したものの、例年に比べかなりの売上減となっている。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | それ以外 | ・大都会は景気が非常に良く、決算状況の良い会社がたくさんあるようだが、当地域はまだ大変厳しい状況にある。良いといわれるような業種の企業、産業が見当たらない。3か月前と比べてもまだ厳しい状況である。 |
| | | タクシー(経営者) | お客様の様子 | ・特に深夜の利用客が落ち込んでいる。前年同月比で3%の減少である。 |
| | 悪くなっている | 衣料品専門店 (経営者) | 販売量の動き | ・来客数、販売品数共に前年比60%を切っている。今年1～5月までの合計でも5.5%の減、来客数、販売数では共に25%の減少で深刻である。天候不順のせいにはできないほど、甘くはない。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている やや良くなっている | - | - | - |
| | | 食料品製造業 (営業統括) | 受注量や販売量の動き | ・各メーカー共、今回の増税分は被ったものの、比較的順調に荷が動いている。 |
| | | 広告代理店(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・年度の上期で多くの広告宣伝費を使う傾向が増えてきている。予算投入により業績を上げ、下期予算を追加計上する狙いとのことである。宣伝ツールの受注は前年比120%である。 |
| | | 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前年比109.7%と好調に推移している。中心部より郊外の出稿量が大きく伸びているのが特徴である。中旬に大型家具店がオープンし、近隣の量販店を始め、売上が大きく伸びていると聞いている。 |
| | 変わらない | その他サービス業〔情報サービス〕(経営者) | 取引先の様子 | ・客の収益改善が進み、設備投資、情報化投資が前向きになり、引き合い、見積依頼等が多くなってきている。 |
| | | 窯業・土石製品製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・例年の特注が今年も決まり、例年並みの数字で動き出しているが、特注分を除いた他の受注は相変わらず低調である。 |
| | | 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 | ・自動車関連及び建設機械関連の主要な取引先が、引き続き増産傾向にある。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・取引先2社が相変わらず在庫調整や生産量を減らしており、回復基調にはない。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・部品加工は一層忙しさを増しているが、他の製造は相変わらず弱い。業種間格差がはっきりしている。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・卸、小売対象の大きな宝飾の展示会があったが、来場者は多いものの、売上は伸び悩んでいる。また、金、プラチナの地金が高騰しており、思い切った製品開発がしにくい状況である。前年比で売上の落ち込みはないが、利益率の低下から厳しい見通しをせざるを得ない。 |
| | | 金融業(経営企画担当) | 取引先の様子 | ・5月の連休は天候や曜日の並びに恵まれ、観光地の人出は順調であったが、その後は天候不順が続き、そのまま梅雨入りしそうな様子となり、若干影響が出ている。 |
| | | 不動産業(経営者) | 取引先の様子 | ・契約金額は同じでも、要求、チェックなどは増えてきている。 |
| | やや悪くなっている | その他サービス業〔放送〕(営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・官公庁からのタイムコマーシャルが3%程度減少しているが、商業、サービス業、不動産業からのスポットコマーシャルの件数は増えてきている。しかしながら、単価、期間共に小口化してきている。 |
| 輸送用機械器具製造業(総務担当) | | 受注量や販売量の動き | ・売上が横ばいのなかで、材料価格の高騰が続き、前年比で60%も上がってきている。原油高に伴って燃料関係も相当高くなっており、利益が非常に圧迫されてきている。 | |

| 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 |
|-----------|-----------|----------------|------------|---|
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・本年は天候不順が続き、特に夏向き家電商品、レジャー商品等の動向が鈍く、輸送量が多少落ち込んでいる。また、燃料高によるコストの増減等、負担が多くなっている。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・好調企業、不調企業どちらもあるが、良くても順調というほどではなく、悪い方は業績が落ちている。個人消費は依然として活発ではない。金回りの良くなっている企業は限られた業種の、そのまた一部である。 |
| | 悪くなっている | 化学工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・3か月前は仕事に追われ、休日出勤と残業が当たり前であったが、今月は仕事がなく、工場の整備、機械のメンテナンスなどを行って過ごしている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が予想を大きく下回り、ピーク時の半分以下に落ちてしまい、社員、パートを含め、手空きの状態である。同業者でも、仕事がないので15時終業にしているというところが何社かある。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・公共工事削減の影響で、今期7か月を経過したなかでの受注高は前年比72%であり、現在のままでは経営が厳しい。新規分野の開拓に人員を配置し、活動を始めている。 |
| | | 不動産業（管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・4月末で退去したファーストフードテナントの分、賃貸収入が落ち込んでいる。面積が大きかったので減少額も大きい。また、下見の件数もめっきり減っている。 |
| 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（経営者） | 求人数の動き | ・各業種とも求人広告が非常に出ているようだが、なかなか採用に至るまでの人の動きはないと他社からも聞いている。住宅関連の伸びはあまり変わらないが、電気、電子、自動車関連、その他の業種共に全般的にやや良い。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・求人の動きが活発で、採用を希望する企業が増えている。 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・有効求人倍率は多少上昇している。県内の求人数は4月常用が10%増、パートは若干下がっている。製造業の求人が増えているが、運輸業などは大分減少している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・依然として求人減少の歯止めが掛からない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・月間有効求人倍率が6か月連続で1倍台となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人は4か月連続前年同月比で増加となっているが、内容的には派遣求人が求人数全体の20%を占めており、依然として直接雇用を含む正社員の求人は厳しい状況で推移している。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・今は景気の良い状況でのそこそこの高値安定といった印象がある。これ以上、好転する材料がないような状況が続く。 |
| やや悪くなっている | - | - | - | |
| 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 | 百貨店（広報担当） | 販売量の動き | ・5月は雨の多い不順な天候のために来客数では苦戦しているが、1人当たりの購買単価は増加傾向となっており、売上は前年を上回って推移している。初夏物衣料品が活発に動いており、母の日が1週間後倒しとなった影響も少ない。その他、宝飾時計や家具リフォーム関連も引き続き活発で、売上の底上げに寄与している。 |
| | | 百貨店（店次長） | 販売量の動き | ・3か月ほど前と比較し、来客数、買上点数、売上共に増加している。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・販売量の動きが3か月前、半年前、1年前に比べ着実に増えている。当然、来客数の増加にもつながっている。景気は着実に上向いている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|---------|-----------------|--------|---|
| | | 家電量販店（営業統括） | 販売量の動き | ・A/V商品を中心に高額商品が動いている。パソコンもノートパソコンを中心に小型軽量型の商品が好調に販売数量を伸ばしている。引き続き高単価商品を中心に販売数量は増加傾向を維持している。 |
| やや良くなっている | | 一般小売店〔文房具〕（経営者） | お客様の様子 | ・競争相手が段々なくなったせいもあるが、客の商品の選び方が、そんなに安い物、安い物ということではなくなってきている。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | お客様の様子 | ・茶販売業にとって、今は味、香りと共に一番売出しに力を発揮できる商品がそろつ時期である。健康志向が追い風となり、個人顧客の売上では、1人当たり1万円以上のまとめ買いを希望する客が増えてきている。 |
| | | 一般小売店〔CD〕（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数は、ほぼ前年並みではあるが、高額商品の売上が良く、売上全体として上昇している。 |
| | | 百貨店（広報担当） | お客様の様子 | ・高額品売場だけではなく、一般商品を扱う売場にも上質感のある商品を求める顧客が増えている。例えば、一部の売場では意識的に上質で高単価の商品をこれまでよりも多く扱い、これがそのまま売上増につながっている。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 来客数の動き | ・ここ数か月間来店客が徐々に増加傾向にある。売上も来客増に比例して前年比プラスで推移している。「母の日ギフト」が近年のなかでは大きな盛り上がりを見せた。 |
| | | スーパー（統括） | 単価の動き | ・客の購買態度をみると、平均単価及び点数共に上向き傾向にある。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・5月25日で前年の売上を達成しており、今月は前年比120%以上で終わる。12か月連続で前年を達成しており、勢いがある。4月の半ばから母の日当日まで母の日効果があり、母の日が終わっても勢いは終わらず、買上に良い状態が続いている。坪売上も2割増となっており、売れ筋を切らさないことで数字を上げている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・サッカーワールドカップの直前で予想通り大画面テレビの動きが良くなってきた。また前月苦戦したエアコンが天候とともにやや回復している。一方パソコンは相変わらず厳しい。 |
| | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・単価が上がり、高付加価値商品の動きが良くなっている。 |
| | | 住関連専門店（統括） | 販売量の動き | ・販売量の動きも良くなり、配達件数、配達量も段々増えている状態である。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・前年同時期に比べると予約状況がかなり増加しており、1人当たりの平均単価もかなり上がってきている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・今後3か月の手持ち予約人数は、宴会部門は前年同時期と比較して110%増であり、宿泊はプラスマイナスゼロと見ている。予約取り込み状況は良く、問い合わせも多くなってきている。また、レストランの利用客単価が、わずかながら上昇している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・昨年まで利用を控えていた客が、利用するようになった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・レストランに比べ、やや不調であったバーの売上も前年を超えるようになってきている。単価の比較的高い個人客の宿泊利用も好調で、満室が続いている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・サッカーワールドカップ参加ツアーの申込が増えている。臨時発売したツアーは即刻売り切れた。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・一般企業からの見積が増えている。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | お客様の様子 | ・夏場のグループでの需要の申込が増えている。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・サッカーワールドカップの影響か、デジタルハイビジョンのテレビ買い換えの増加に伴い、ケーブルテレビ加入件数が増加している。 |
| | | ゴルフ練習場（従業員） | お客様の様子 | ・雨の週末が2週続いたため、来客数や売上はあまり増加していないが、客の様子からは景気は良くなっている。ゴルフの回数、コンペの企画、併設するレストランの来客数が増加している。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・向こう3か月の間の予約が今まで数年間の予約と比べ非常に上向いている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|--------------------------|---------|--|
| | | パチンコ店（経営者） | 来客数の動き | ・夜のサラリーマン層の来客数が増加している。 |
| | | その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員） | 販売量の動き | ・アミューズメント施設においては、前年同月比100%を越えており間違いなく好調である。都市部における夜の客が増えてきている。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数がほぼ一定で、来店頻度が上がってきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークのキャンペーン展開により来場者数、販売量共に増加している。一般には天候によって来場者数が変わることが多いが、今年は天候が悪かったにもかかわらず、インターネットでの問い合わせからの成約決定率が上昇したことが販売増に結びついている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・今までは単価の低いものしか動きが良くなかったが、最近は高い商材であっても付加価値がありリーズナブルな値段で販売すれば、動きが少しずつ良くなっている。 |
| | | 一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者） | お客様の様子 | ・5月前半は好天候が続き、春夏物が良く売れた。中旬から後半は、天候不順で全体的に良いとはいえないが、ジャケット類やインナー類が売れている。中高年の購買行動が良い。 |
| | | 一般小売店 [印章]（経営者） | 来客数の動き | ・地域を網羅していた大規模小売店舗が閉鎖してから、客の流れが駅前中心となっている。駅前から少し離れている当地区の客足は途絶えている。 |
| | | 一般小売店 [靴・履物]（店長） | 来客数の動き | ・自店の来客数や、商店街の通行量も依然として3か月前と同様の状態で悪い。改善する見通しもない。 |
| | | 一般小売店 [鞆・袋物]（従業員） | お客様の様子 | ・先月に引き続き、ギフト需要、プレゼント等については、単価も非常によく動いている。ただし、無駄なもの、日用品についての買い控えは非常に増加している。必要なもの以外は買わないという客の動きが極めて顕著である。 |
| | | 一般小売店 [茶]（営業担当） | お客様の様子 | ・今月は来客数、売上共に2%減少した。天候不順により旬の時期が7日から10日間遅れたが、最小限の落ち込みである。 |
| | | 百貨店（総務担当） | 販売量の動き | ・全体では前年並みの売上だが、6月のサッカーワールドカップ開催も間近に迫っているせいか、サッカー用品関係の伸びが2けた増となっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・従来、売上を引っ張ってきた婦人服、服飾雑貨の伸びが減速している。25度を超える日が5月中旬まで少なく、夏物衣料の動きが苦戦している。食料品はリニューアル効果もあり、継続的に前年同月比を上回っており、母の日需要も好調に推移している。全体としては前年をやや上回る状況である。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 単価の動き | ・今月は月の半分近く雨が降り、来客数、客単価減少により前年比で売上が約5%減少している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・天候のせいもあるだろうが、土日の行楽客が少ない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・周囲に飲食店7店、スーパー1店の競合店が新規参入したので、全体的には景気は良くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・天候不順により、出かけるにしても、手持品で間に合わせている人が多い。また、原油価格の高騰で、あらゆるものが値上がりしそうな雰囲気があるため、客の様子は出費を控えているようである。 |
| | | 家電量販店（店員） | 競争相手の様子 | ・大物商品を購入する客は、1店舗だけではなく何店舗も回って、どこが安い、どこがポイントをつけているかによって購入を決めている。競争相手も原価と同じか、もしくは原価割れの値段を出している。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・3か月前よりも来客数は多少減少傾向であるが、成約にいたっては軒並み前年を割っている状態である。 |
| | | 乗用車販売店（渉外担当） | 販売量の動き | ・受注をみると、本年発売の新型ミニバンの売行きが早くも止まってしまっている。輸入車は新型が2車種発売になったばかりで、予算達成率100%の見込みは当然である。中古車販売実績は辛うじて100%の見込みだが、前年伸張率はわずかだが下回りそうである。 |
| | | 乗用車販売店（店長） | 単価の動き | ・新型車の効果がほとんどなく、コンパクトカー、ミニバン、周辺利益によって何とか利益を稼いでいる。車両本体粗利益は全く稼いでいない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------------------|--------|---|
| | | その他専門店 [ドラッグストア] (経営者) | 販売量の動き | ・天候不順も影響し、例年に比べて季節品の動向が悪い。また、今年は昨年のような健康食品のヒットがないために全体の数字が落ちている。 |
| | | 高級レストラン (支配人) | 単価の動き | ・来客数は50名ほど少なくなっているが、単価の上昇のため、売上は3か月くらい前とほぼ同じになっている。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・3か月前と比べて決して景気が良くなっている感じはない。来客数自体が依然として昼間及び夜間も減少状態で推移している。銀行員が夜に飲みに行けなくなったということは聞いており、景気が良くなった感じは全く見受けられない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今年のゴールデンウィークは非常に長いので、都内のタクシー業界は良くない。従来は後半から盛り返してくるが、今月はそのような感じもなく暇である。 |
| | | 通信会社 (営業担当) | 販売量の動き | ・IP固定電話が売れはじめたが、放送サービスの新規加入契約が伸び悩んでいる。 |
| | | 通信会社 (営業担当) | お客様の様子 | ・加入はそれなりに伸びているが、解約件数の増加が目立ち、純増件数はこのところ減少傾向である。 |
| | | その他レジャー施設 (経営企画担当) | お客様の様子 | ・プロ野球は交流戦に入ったとはいえ、客は商品やサービスを厳選する傾向を強めており、高額であってもニーズに合えば購入する一方で、少しでもニーズに合わなければ購入しない状況になっている。 |
| | | 設計事務所 (所長) | 単価の動き | ・中小建築界は依然として低迷している。ハウスメーカーやマンション業界は活発にやっているようであるが、町場の工務店は仕事がなく大変である。さらに、ガソリンの値上げや駐車違反取締りという大きな課題を抱えている。 |
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・大企業では既に景気が回復しているようであるが、中小企業はまだ回復しておらず、工事の受注量並びに住宅の販売量共に、価格も低く、量も少ない状態が続いている。 |
| | | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・住宅ローンの金利が上昇し始めているためか、住宅展示場等の集客も増加してきており、受注も前年比を上回り始めている。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店 [家電] (経営者) | 販売量の動き | ・気候のせいもあるかもしれないが、エアコンの販売量がめっきり減っている。工事関係は多少、客からの引き合いが増えている。 |
| | | 一般小売店 [家具] (経営者) | 販売量の動き | ・4月の移動時期にも今一つだったが、5月に入って更に販売量が落ちている。 |
| | | 百貨店 (販売促進担当) | 販売量の動き | ・来客数は少なくないが、重衣料品などがあまり動かない。高額品や雑貨類などの小物には目が行く反面、カジュアル衣料などが不振のため売上のかさ上げが難しい。 |
| | | 百貨店 (店長) | 販売量の動き | ・雨や曇りの日が多い天候不順が続き、気温も平年と比べて低い。婦人、紳士の夏物衣料品、雑貨、UV商品などの動きが鈍い。 |
| | | 百貨店 (業務担当) | 来客数の動き | ・天候不順や、昨年の改装の反動といった要因もあるが、たばこの値上がりや増税等の情報が出ているため、購買意欲が低下し、単価も下落しており、相対的に来客数も減少している。 |
| | | 百貨店 (営業企画担当) | お客様の様子 | ・雨が多く、気温も上がらないため、夏物の動きが悪い。時期的に7月のセールまで待とうという意識が始めており、本来正価で売れるものが売れていない。 |
| | | 百貨店 (販売管理担当) | 来客数の動き | ・5月は土日を中心に雨の日が多く、夏物衣料品が大苦戦している。衣料品では前年をクリアしているアイテムがない。唯一、食料品が前年をクリアしている。 |
| | | コンビニ (経営者) | 単価の動き | ・通常暖かくなると、もう少し客単価、来客数が上昇してくるのだが、それがほとんどない。 |
| | | コンビニ (経営者) | お客様の様子 | ・同業他社の競合店が更に増えるとともに、大型店の営業時間延伸により、来客数、客単価共に大幅に割り込み、厳しい状態が続いている。 |
| | | コンビニ (経営者) | 来客数の動き | ・すぐ近くに大型店が開店準備を始めており、商店会全体のムードが悪くなっている。 |
| | | コンビニ (店長) | 来客数の動き | ・来客数の減少が顕著である。 |
| | | その他専門店 [燃料] (統括) | 販売量の動き | ・原油高騰の影響を受け、毎月元売りより値上げの通達があり、値上げ分を価格転嫁している。そのため、消費者の買い控えが徐々に進み販売数量が減少している。 |

| 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 |
|-------------------|------------------------------|-------------------|------------|--|
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・ランチの時間帯でも客が立込む時間帯がなくなっている。2週間位前から夜においても、ビル内に飲食店がかなり入っているにもかかわらず、人通りが全くない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・旅行の問い合わせ件数や見積件数は増加しているものの、なかなか成約に至らない。したがって販売量増加につながらない。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・来客数が前年比で7%くらい減少している。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・低金利時代が終わりつつあるとはいえ、客にいろいろな提案をしても、長期の返済等からむとなかなか良い回答が得られない。 |
| | 悪くなっている | その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） | 単価の動き | ・海外の消費動向に単価が影響され過ぎ、現在の日本の消費動向での値段設定が追いつけなくなっている。 |
| 企業動向関連 | 良く なっている やや良く なっている | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・業界では非常に荷動きが活発化し、上向きの方向に進んでいる。 |
| | | 輸送業（営業統括） | 受注量や販売量の動き | ・こまめに量が安定して出ているので、よそよりも多く荷物が動いている。前に比べると良くなっている。 |
| | | 金融業（審査担当） | それ以外 | ・日銀のゼロ金利政策解除により金利上昇傾向にある。不動産価格のみならず、賃料も上昇に転じており、景気回復の兆しはある。 |
| | | 金融業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・取引先の会社関係の受注は、受注量が増えており大分資金的には回ってくるようになっている。 |
| | | 不動産業（総務担当） | 取引先の様子 | ・オフィスの入居状況は相変わらず好調で、空室がほとんどない。新規入居希望テナントに対する賃貸条件についても、やや強気になれる環境が整ってきている。 |
| | | 税理士 | それ以外 | ・顧問先の利益が回復してきている。また、駅から事務所までの5分間程度の距離には、店の入れ替わりは激しいものの、すぐに新しい店が入り、以前よりもにぎやかになっている。 |
| | | 変わらない | | 食料品製造業（関連会社担当） |
| 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | | | ・受注価格の低迷が続いている。 |
| 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | | | ・受注件数、売上共に前年同月の水準を3か月間達成できている。 |
| 金属製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | | | ・新年度予算の仕事は出てきているが、高精度が要求される一方で価格に反映されていない。仕事が出てきても利益につながらないので良くなったとはいえない。 |
| 電気機械器具製造業（経営者） | それ以外 | | | ・現在、受注量がほぼ手一杯で進んでいるが、先行きがどうなるかは確実な見通しがついていない。部品材料の値上がりが非常に大きいことが懸念要因である。 |
| 建設業（経理担当） | 受注価格や販売価格の動き | | | ・予定した物件は何とか受注しているが、受注単価が同じであるにもかかわらず、原油や鉄鉱石の値上がりから材料単価がじりじりと上昇しているため、利益率は下がる一方である。 |
| 輸送業（総務担当） | 取引先の様子 | | | ・同業者は燃料費の高騰で採算割れとなっており、燃料費高騰を運賃値上げに転嫁できない業者は、車両台数を減らすなどの対策をとっている。業界全体が先行き不安である。 |
| 金融業（審査担当） | 取引先の様子 | | | ・前年から今年にかけての原油高の影響で仕入価格が上昇したため、機械部品加工業者の受注量は好調であるが、利益率が低下している。 |
| 金融業（渉外・預金担当） | 取引先の様子 | | | ・ガソリン代の値上がり等でコストが上昇している。売上はほぼ横ばいだが、経費が上昇しているため、今後、利益率が悪くなるのではないかという意見がある。 |
| 不動産業（経営者） | 競争相手の様子 | | | ・古く駅からの距離が遠い物件はなかなか決まらず、空室が目立つ。新築ワンルームにおいても、3月完成の物件がこの時期で満室にならないものもある。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 | |
|-----------|----------------|-----------------------|---|--|---|
| | | 税理士 | 取引先の様子 | ・5月は天候が不順で衣料品の売行きは良くない。連休もあり、建設業の工事も進行状態は良くない。 | |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・道路保険料の滞納をするなど、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 | |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕(従業員) | 受注量や販売量の動き | ・新年度に入ってから通信系設備投資の案件における引き合いの件数は多くなってきているが、実際に受注に結びつく案件が少なく、導入の決断が先送りされている。 | |
| | やや悪くなっている | 出版・印刷・同関連産業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・5月になってからも引き合いが相変わらず低調で、前月よりも悪い。 | |
| | | 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 | ・受注量は最近大きな崩れもなく順調である。しかし、原油価格高騰により仕入価格が上昇し、逆に販売価格は顧客のコストダウン要請により大きく下がってしまい、粗利益は5%減少している。 | |
| | | 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85%と少し悪くなってきている。 | |
| | 悪くなっている | 広告代理店(従業員) | 取引先の様子 | ・取引先も含めて売上が良くないため、宣伝費等を抑えてきている。 | |
| | | - | - | - | |
| | 雇用関連 | 良くなっている | 人材派遣会社(営業担当) | それ以外 | ・求職に来社するスタッフが、自分が派遣される先の希望を以前より細かく主張してきている。銀座、丸の内圏での秘書、受付、経理、人事などのスタッフの時給が上昇している。 |
| | | | 求人情報誌製作会社(広報担当) | 求人数の動き | ・数値上では仕事が増えているようにみえるが、各企業はもうかっていてもあまり大量に採用しない。また、正社員の雇用が極端に減っている。 |
| やや良くなっている | | 人材派遣会社(社員) | 求人数の動き | ・クライアントからのニーズがどんどん増加している。 | |
| | | 人材派遣会社(社員) | 求人数の動き | ・派遣契約終了件数に対し、新規契約件数が倍近くあり、求人数の増加がみられる。 | |
| | | 求人情報誌製作会社(編集者) | 採用者数の動き | ・新卒者採用においては5月に入り内定辞退者が例年より多く、企業の採用活動は継続中であり、夏、秋採用や通年採用を展開せざるを得ない状況がみられる。採用予算枠は先取り、拡大傾向にある。 | |
| | | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き | ・求人応募者の反応の数が減ってきており、企業が必要な人員を必要なコストで集められない状況が続いている。そのため企業の求人広告費が増えてきている。 | |
| | | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数は前年度比23.3%増となっている。ただし派遣、請負等の求人が全体の2割を占めている。さらに、正規と変わらない働き方をする非正社員求人が増加している。 | |
| 変わらない | | 学校〔短期大学〕(就職担当) | 採用者数の動き | ・事務職系の採用人数が昨年度に比べ、かなり増えている。 | |
| | | 学校〔専修学校〕(就職担当) | 求人数の動き | ・求人獲得件数が前年同月比で15%程度増加している。 | |
| | | 人材派遣会社(支店長) | 雇用形態の様子 | ・紹介予定派遣の受注が伸びてきているが、派遣よりも成約率が悪い。景気回復で企業も直接雇用を増やしていることが背景にあるが、求めるハードルは高く、ミスマッチが増えてきている。 | |
| やや悪くなっている | | 求人情報誌製作会社(編集担当) | 周辺企業の様子 | ・百貨店などの中元期向けパート、アルバイトの求人が急増し、ボーナス商戦への期待感が高まっているが、全体の求人件数はやや減少傾向である。その原因の1つは、今月はゴールデンウィークがあり、各企業の動きが見送られたことにある。 | |
| | | 職業安定所(所長) | 求職者数の動き | ・常用雇用の希望が多いが、資格、経験、勤務時間等によるミスマッチから、パートへの応募を余儀なくされているケースが見受けられる。 | |
| | | 民間職業紹介機関(職員) | 求人数の動き | ・求人数の推移は高位安定の状態が続いており、企業の採用意欲は全く衰えていない。 | |
| | 新聞社〔求人広告〕(担当者) | 求人数の動き | ・全体数はそれほど変わらない状況だが、従来の顧客からの注文が減少してきている。 | | |

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

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：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） | お客様の様子 | ・天候不順の週末が続き、観光地としては悪条件の連続にもかかわらず、旅行客数は増加している。客の表情も明るく、購買力も上昇している。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・大型液晶テレビとプラズマテレビは、在庫があればすぐに売れる状態である。洗濯機もドラム型を中心によく売れる。 |
| | 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期間中の販売量は良くなっているが、月の中盤から後半にかけては天候不順により売上はあまり伸びていない。しかし、全体としてみれば良好である。 |
| | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き | ・今年の中元商戦は、百貨店では強気の需要予想をしているが、当社も客単価200円増を見込み、現在強気の生産体制を敷いている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・来客数が約8%増えている。 |
| | | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・既存店ベースの販売点数は前年比104%、買上点数も同103%と、直近では最も良い数値となっている。売上、来客数も同102%と好調な伸びを示して、良好に推移している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・ファーストフード部門など前年同期の売上を上回る分野が多く、売上全体でも前年をクリアしている。 |
| | | 衣料品専門店（売場担当） | 販売量の動き | ・販売量が増加し、売上も伸びている。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | 単価の動き | ・衣料品の単価上昇が得意先の各店でもみられる。特にミセス向け良品に動きが出てきている。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク前後のメンテナンス、洗車用品の売上が貢献し、売上は良くなっている。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・住宅ではマンション、賃貸、分譲ともに好調である。民間企業関係の工場、オフィスも順調である。ただし、公共工事は減少している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | お客様の様子 | ・新年度ということもあるが、久しぶりに顔を出してくれる客が増えている。少しずつ良くなってきている。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・スタッフを増員したため、新しい客が増えている。連休明けから客の出足は好調である。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・今年のゴールデンウィークは大型連休ということもあり、連休明けの人通りの減少を懸念していたが、思いのほか人通りの減少は少なく、売上も前年と比べて1割程度増加している。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の増加のみならず、単価も下げ止まってきている。価格設定がそのまま通るようになってきている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・店頭で夏の旅行商品のパンフレットが並び始めたが、例年に比べて申込の出足は早い。家計にも余裕が出てきて、バブル期の売行きを想起させるほどである。 |
| | | タクシー運転手 | 単価の動き | ・中距離で利用する客が増えている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・新築案件は少ないが、リフォーム案件が増えてきている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・賃貸マンションの高級志向と不動産の証券化の普及が要因となり、都市部の土地所有者は賃貸マンションの建設に意欲がある。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・今月に入って天候不順のせいもあり、来客数はあまり伸びていない。そのため販売量は3か月前と同程度に戻っている。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 単価の動き | ・母の日の販売量は増えているものの、単価は少し低下している。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕（経営者） | お客様の様子 | ・この3～4か月は売上が下げ止まり、少し上向きに転じていたが、5月は横ばいとなっている。ガソリンなどの値上げにより、客は自衛策として少し様子を見ている。上向き傾向ではあるが、ペースは少しゆっくりした状態になっている。 |

| 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 |
|----|---------|--------------------|--------|---|
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク後は雨の日が急に多くなり、特に週末がひどく、人出は目立って減少している。当然売上も落ち込み、自動販売機では連休中と比べて40%以上も減少している。また、客は連休中の出費分を抑えようとしているところもある。当店の売上は前月に比べて6%ほどの減少になる。 |
| | | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 来客数の動き | ・ダイレクトメールを出したり電話などで勧誘すると、来客数が増え、まとまった買物をしてくれる。客は多少は余力が出てきている。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・連休や天候不順が原因で、人出に影響が出ている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・梅雨に入ったかと思うような雨の日が続き、クリアランス前の6月期と同じくらい買物客は少ない。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・雨や低温などの天候不順により、紳士服、婦人服、子供服ともにあまり動いていない。 |
| | | 百貨店（経理担当） | 販売量の動き | ・婦人用品の動きが軟調で、来客数も天候不順が影響して少なめである。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価は前年比2～3%減の状況が続いており、依然として回復の兆しがみられない。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・原油価格の高騰などの不安要素があり、消費者はそちらに意識が向いている。 |
| | | スーパー（店員） | 来客数の動き | ・特売のチラシを入れた日には客はそこそこ来てくれるが、特売日以外はその反動か、来客数が非常に少ない。近隣の競合店でも、特売日は駐車場が埋まっているが、それ以外はがらがらの状態である。 |
| | | スーパー（仕入担当） | 来客数の動き | ・折り込みチラシを見て車で買い回る客が増えており、各スーパーでは特売日に応じて強い曜日、弱い曜日が明確化している。5月前半は雨の日が多かったが、当店の特売日に雨が降ると翌日は他のスーパーに客が流れ、売上に大きく影響が出ている。また天候不順で野菜相場は高めに推移しており、主力商品の価格設定も高めにせざるをえず、チラシ商品のみが動いて定番の動きが悪い。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・売上の前年割れは継続している。余分な物を購入しない傾向も継続している。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・今年は長いゴールデンウィークだった影響で、ゴールデンウィーク以降から25日過ぎまでの売上は非常に悪くなっている。 |
| | | コンビニ（売場担当） | 単価の動き | ・単価、販売量とも、前年に比べてほとんど変動がない。トータルの売上も前年比100%前後で推移している。 |
| | | 衣料品専門店（販売企画担当） | お客様の様子 | ・衣料品の販売量が減少していることに加え、それに伴って、糸、繊維資材の販売も減っている。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・割安感のある商品は売れているが、値段が少々高いとあまり売れない。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・販売量はそれほど伸びていないが、単価は上昇傾向にある。仕入価格の上昇を、さらに売価に転嫁できるかどうかの瀬戸際にある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・来客数は増えていないが、成約率は上昇している。原油価格の高騰の影響で、当社の主力車種の軽自動車が目目されていることもその要因の一つである。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・毎年連休明けから客の動きは活発になるが、今年はかなり鈍化している。新車の発表もないため、来店する要素が無いのもその背景にある。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・3か月前の悪い状況からあまり変わっていない。会社関係の客の中には良いところもあるが、個人消費はまだ冷え込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・今月の販売台数も何とか前年実績を上回ることができたが、低燃費小型車の構成比率が大きな比率を占めており、販売単価の低下を招いて目標収益を大きく下回っている。やはり、原油価格の高騰が客の車選別に大きな影響を与えている。 |
| | | その他小売〔水産物卸売〕（経理担当） | お客様の様子 | ・依然として、様子見の状態が続いている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------|-----------------|--------|--|
| | | 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中は海外旅行などのレジャーに客をとられ、その後は天候不順などが響き、来客数は伸び悩んでいる。ただし、高価値メニューが好評で、客単価の上昇で売上をカバーしている。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・今月は雨がが多く、来客数は少ない。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・原油価格の高騰の影響で温室物や輸入物の食材価格が上昇しているため、利益は減少傾向である。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・宿泊稼働率は、愛知万博前の年と比べると上昇している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・前年に比べて来客数は少ない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・5月中旬の天候不順が、客の消費心理に影響を与えている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・5月は雨の日が多く、思ったほど来客数は伸びていない。来客数、売上とも前年比で減少している。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・昨年12月や今年の3月には、少しは景気が良くなってきたと感じていたが、また悪い時と同じような状況に戻ってきている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月前半はゴールデンウィークがあり、昼間の客は増えたが夜間は暇であった。連休明け1週間ほどは客数は少なかったが、後半はやや戻っている。 |
| | | 通信会社（開発担当） | 販売量の動き | ・光通信サービスの申込は順調に伸びてきているが、開通工事処理能力の限界に近づいている。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | お客様の様子 | ・客は費用や月間使用料に神経質な反応をする。また、注文件数が増えていることもない。 |
| | | 観光名所（案内係） | お客様の様子 | ・常連の客がどんどん減少している。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・今月は目標以上の入場者数を見込んでいたが、天候に恵まれず目標前後で止まっている。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず客の回転が悪い。近辺に安い店が多くできたため、そちらに客が取られている。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・以前はカットで月に1回、シャンプーとブローで週1回来ていた客の来店周期が、それぞれ2か月に1回、月1回に変わっている。ただし、現在はその頻度で落ち着いている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・売れる地域と売れない地域の格差がかなり出ている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークで来場者数は多いが、金利上昇を気にしている客も多い。 |
| | | やや悪くなっている | | 商店街（代表者） |
| 一般小売店〔書店〕（経営者） | 販売量の動き | | | ・競合店との競争がだんだん激しくなっている。今月は特に高額商品が売れない。 |
| 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | | | ・今年のゴールデンウィークは天気が良かったせいか、旅行に出掛ける人が多く、百貨店の来客数は少ない。来店時間帯にも波があり、非常に忙しい時もあれば暇な時もあり、拍子抜けした感じである。 |
| 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | | | ・気温が例年より低めに推移し、雨天が続いていることもあって、Tシャツ、サンダルなどの盛夏商材の動きが鈍い。特に紳士服の不振が目立っている。ファッション商材全体が好調であった数か月前とは明らかに傾向が変わってきている。 |
| 百貨店（外商担当） | 来客数の動き | | | ・悪天候が続いているせいか、婦人衣料品を中心として全体的に売上は低迷している。特に店まで足を運んでくれる客が極端に少なくなっているため、売上はかなり苦戦している。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | | | ・小売店では全体的に売上が伸びていない。天候不順の影響もあるが、やや悪い。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | | | ・ゴールデンウィークを過ぎてからずっと続いた天気が続き、清涼飲料水、缶ビールの6缶パック、飲食店向けの生ビールなどの水物の動きが例年に比べて非常に悪い。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | | | ・天候不順の影響も出ているが、天気の良かったゴールデンウィーク期間中でも、前年に比べて来客数は少なく、売上も前年比95%である。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | | | ・販売量の動きは、若干減少傾向である。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|--|--|
| | | 乗用車販売店 (従業員) | 来客数の動き | ・前月までの予想では良くなるかと思われたが、ガソリン価格の高騰の影響で燃費の良い車や軽自動車に人気が集まりつつあり、来客数も減ってきている。それほど利益が見込めないため、しばらくは苦しい。 |
| | | その他専門店 [貴金属](店長) | お客様の様子 | ・客は品物選びに慎重で、客単価も上昇していない。 |
| | | その他専門店 [雑貨](店員) | お客様の様子 | ・来客数の割には、購買客数が今一つである。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・来客数は前月よりも10～13%減少している。 |
| | | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク中は昨年と比べてやや売上が伸びたが、それ以降の落ち込みが例年に比べて激しい。 |
| | | 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中も含めて、レストランの来客数が昨年、一昨年と比べて非常に悪い。 |
| | | 通信会社(企画担当) | 販売量の動き | ・新規契約数は頭打ちで、解約者も目立つようになってきている。大手との競争の影響もある。 |
| | | テーマパーク (職員) | 来客数の動き | ・当園への入場者数は、減少傾向である。 |
| | | パチンコ店(店長) | 来客数の動き | ・スロットマシンを利用する客が減少している。 |
| | | 理美容室(経営者) | 来客数の動き | ・暖かくなり忙しいはずなのに、来客数は少ない。 |
| | | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・最近の客の動きとして、イベントなどに出掛けるため美容室に行くといった客は少なく、逆にできる限り美容室に行く間隔を延ばそうとする客が多い。 |
| | | 住宅販売会社 (企画担当) | お客様の様子 | ・ここ1、2か月間、客に見積を提出することもあるが、価格交渉などでなかなか結論が出ず、成約は厳しくなっている。 |
| | | 悪くなっている | 美容室(経営者) | それ以外 |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている やや良くなっている | - | - | - |
| | | 紙加工品[段ボール]製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・受注量や販売量は引き続き伸びている。ただし、仕入先から値上げの要請がかなり厳しくなっている。 |
| | 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 | ・受注量、販売量ともに3～5%増加している。ただし、原材料、原油価格の値上げがあり、採算は取れていない。 | |
| | 出版・印刷・同 関連産業(経営者) | それ以外 | ・求人広告の出稿量が急増している。 | |
| | 輸送用機械器具 製造業(統括) | 受注量や販売量の動き | ・主力取引先からの受注状況は徐々に改善しつつある。 | |
| | 輸送業(エリア 担当) | 受注量や販売量の動き | ・中部地区の貨物は、大手の製造業やIT関連企業を中心に、引き続き堅調に動いている。 | |
| | 輸送業(エリア 担当) | 取引先の様子 | ・新規客から運賃の見積依頼や商談の引き合いが出てきている。 | |
| | 金融業(企画 担当) | 取引先の様子 | ・不動産関連では、事業全体が比較的好調である。そのため、過去の負の遺産を清算できるだけの体力がついてきている。 | |
| | 金融業(決算予 算担当) | 取引先の様子 | ・個人客のカード利用件数、利用金額、年利率とも、ショッピングを中心に増加している。 | |
| | 行政書士 | 受注量や販売量 | ・顧問先企業の出荷量は少しずつ上昇している。 | |
| | 会計事務所(社 会保険労務士) | 取引先の様子 | ・黒字決算の会社が増えている。また、設備投資や新しい分野への進出を考える会社も出てきている。社員の昇給も昨年に比べて増額されているところが多い。 | |
| | 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 | ・受注や引き合い件数は引き続き順調である。 | |
| | 変わらない | 一般機械器具製 造業(販売担 当) | 受注量や販売量の動き | ・日系を除き米国の自動車産業は景気が悪く、ここ3か月間はまともな引き合いがない状態が続いている。 |
| 一般機械器具製 造業(経理担 当) | | 取引先の様子 | ・見積は出しているが、なかなか契約にはつなげていない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------|------------|---------------------|---|---|
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・以前に比べて価格交渉はスムーズに運んでいるが、販売量には変化がない。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・依然として激しい競争にさらされており、受注価格も厳しい。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・最終的に契約につながるかどうかは分からないが、法人、個人とも引き合いは引き続き多い。 |
| | | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・天候不順の影響で、例年に比べて夏物の荷動きが良くない。 |
| | | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・客の投資意欲は上がっておらず、日々の会話の中でも景気のいい話は出てこない。 |
| | | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先の様子では最近二極化が進み、もうかっている企業はどんどん成長し、平凡にやってきた企業では売上は減少し、取引もうまくいっていない。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格は、依然として前年を割り込んでいる。 |
| | | 公認会計士 | それ以外 | ・顧客先企業の業績は大きく変化していない。ただし、一時期業績が回復しつつあった中小企業で、人件費の上昇や採用難、燃料費の高騰等が収益を圧迫している。 |
| | | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・経営者は少し慎重になってきている。新規の契約はやや鈍い状態が続いている。単価もやや鈍化している。 |
| | | やや悪くなっている | | 窯業・土石製品製造業（社員） |
| 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | | | ・大手企業同士の取引が増えており、中小零細企業では少ない仕事の中で単価のたたき合いをしている。 |
| 金属製品製造業（従業員） | 取引先の様子 | | | ・原材料価格の高騰などにより、費用は増加しているにもかかわらず、販売単価に転嫁できないと嘆く同業者が多い。 |
| 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | | | ・トラック輸送の貨物量は減ってきている。 |
| 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | | | ・天候不順により、屋外作業が中心の建設関係は打撃を受けている。 |
| 悪くなっている | | 窯業・土石製品製造業（経営者） | それ以外 | ・売上は前年同期比で大幅増収となったものの、新規設備への投資に伴う減価償却費がかさみ、結果的に増収減益となっている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量が減少し、相変わらず供給過剰状態である。業者間の価格競争も厳しさを増している。 |
| 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） | 求人数の動き |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・今まで様子見していた企業が社員採用を復活させ、見込みどおりの求人案件が出てきている。好調な企業だけでなく、好調でない企業からもある程度の求人がある。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・人材派遣、人材紹介とも求人案件は急増しており、紹介するスタッフが不足している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 採用者数の動き | ・障害者の就職件数が増加している。それに応じて障害者の新規求職者数も増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・ここ数年採用を控えていた企業が、久しぶりに求人を出すようになってきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人数は増加傾向にある。またパートの賃金が上昇してきている。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人数は、なだらかではあるが増加している。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・金融機関からの求人が、異常なほど増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣業（経営企画） | 周辺企業の様子 | ・引き続き、技術者へのニーズはおう盛である。 |
| 人材派遣会社（社員） | | 求人数の動き | ・派遣求人数の伸びは横ばいになってきている。しかし人材不足は深刻であり、料金の値上げ交渉を進めている。 | |
| 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | | 求人数の動き | ・製造業が多い地域の求人は相変わらず高水準で推移しているが、その他地域では頭打ちとなっており求人広告も前年をやや下回っている。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|----------------|---------|--|
| | | 職業安定所（所長） | 求人数の動き | ・求人数は依然として高水準にあるものの、高止まりである。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・有効求人数は減少傾向で推移しているものの、有効求職者の数も45か月連続で前年同月を下回っている。 |
| | | 職業安定所（管理部門担当） | 求人数の動き | ・依然として求人倍率は高水準で推移し、人手不足の状況にある。ただし、雇用形態は派遣や請負が多く、高齢求職者にとって厳しい状況は以前と変わっていない。 |
| | 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 | ・一般求人の中で、特に派遣、警備、ドライバー関係の求人広告数の落ち込みが大きい。 |
| | 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） | 販売量の動き | ・乗客数、販売量とも前年に比べて良くなっているが、特に土、日曜日が顕著である。 |
| | やや良くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・大型ファッションビルの建て替え工事中にもかかわらず、ゴールデンウィークは例年に比べてかなりの人通りがあった。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（店長） | 販売量の動き | ・一品単価は安いですが、買上点数は非常に増えており、客単価は上昇している。来客数もここ数か月増加している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・ファッション全体では明るいカラーの商品が顕著に動いている。また、従来は汎用性を重視して単品買いが多かったが、最近はトータルファッション志向で客単価が上昇している。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・店内にベーカリーショップを増設したため品ぞろえが向上し、客の動きが良くなった。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・4月に続き天候不順で気温の低い週末が多かったが、売上は主力商品の中食が健闘し、ソフトドリンクや冷めんのマイナスをカバーしたため前年比で102%となった。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・一品単価の上昇に加え、組合せによる購入の動きも見られ、客単価は前年比10～15%の上昇となっている。 |
| | | 自動車備品販売店（従業員） | お客様の様子 | ・最近になってボーナスを当てにした商談が多くなっている。ここ2、3年あまり見られなかったことで、客側の期待が高まっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宴会、レストラン、宿泊の各部門とも売上は前年を上回った。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・売上は団体旅行を中心に前年比約50%増加した。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは天候が良く、休みも長かったせいか、人出が前年より多く、売上はタクシーの台数が多いにもかかわらず、近年になく良かった。 |
| | | 通信会社（役員） | 販売量の動き | ・例年5月は販売量が落ち込む時期であるが、6月のサッカーワールドカップを控え、ケーブルテレビのデジタルサービスの申込は堅調である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・土地価格の値下げ幅が大きくなっており、住宅新築が進んでいる。 |
| 変わらない | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | 販売量の動き | ・販売量は前年を上回っているが、鮮魚、冷凍物などの仕入商品の価格上昇が始まっているため、粗利の確保が難しくなっている。 | |
| | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・ゴールデンウィークから母の日までは旅行用の薄手ジャケットやギフト商品などが好調であった。中旬以降は麻やシルクなど見た目に涼しい夏素材のTシャツ、タンクトップなどの単品買いが目立ち、5月全体の婦人服の売上は前年比105.8%となった。母の日のイベントでは20代後半から30代の男性客が母親に婦人服を買ってあげる姿が何組も見られた。 | |
| | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・6、7月に大手スーパーの2店舗が近隣で新規開店するため、既存の地元スーパー同士の価格競争が激化している。ただ、客もチラシだけでは右往左往しなくなっている。 | |
| | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・日照不足により一部の野菜が高値となり、販売量が伸びていない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|--------------|--------------|--|--|---|
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・衣料品は上旬、中旬に気温が上がったせいで動きが活発になり、売上は好調である。食品はあまり変わらず、前年並みである。 |
| | | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・競合店の出店などで競争が激化し、一品単価が低下している。1人当たり買上点数が変わらないため客単価も低下している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・来客数は微増であるが、客単価が低下傾向にある。特にビール類などの販売では発泡酒から第3のビールへの移行が見られる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークを中心に月前半の集客が比較的良かったため、なんとか前年並みの売上を維持できた。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・エアコン、パソコン、DVDレコーダーの売上が大幅に前年割れとなっている。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・単価の高い薄型テレビの売上は前年に比べかなり伸びている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・例年、来場者数の多いゴールデンウィークであるが、今年は前年の8割程度にとどまった。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | 単価の動き | ・前月まで比較的好調であった高額車の売上が低迷している。 |
| | | 住関連専門店（店長） | お客様の様子 | ・客が商品を買う場合に何度も下見をしたり、他店と比較したり、買い回りをする様子が多く見られ、購入態度はより慎重になっている。 |
| | | その他専門店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・酒類量販店に客を奪われ、3か月前の最低レベルの売上がそのまま続いている。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・4月中旬に新しいバス路線が開通してから、明らかに客の流れが変わった。新路線沿いの店舗は前年比約110%、市中心部近くの店舗は同約98%で推移している。全体では商圏が広くなり、集客が好調である。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・今年は昨年の愛知万博開催時のような悪影響がないと期待していたが、結果は良くなかった。5月は気温も上がらず、夏メニューも今一つ伸びず、横ばいの状況が続いている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・市街地店では来客数の減少に加え、単価の低下により販売高が減少しているが、郊外店では来客数の増加が見られる。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは天候と曜日の並びが良かったため、来場者数は前年を上回ったが、月全体ではここ数か月の傾向と同様に、前年に比べマイナスとなった。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・新規住宅購入層が伸び悩んでおり、常設展示場では来場者数が減少している。 |
| 住宅販売会社（総務担当） | 来客数の動き | ・展示場、不動産の現場への来場者からは、今後のローン金利上昇を予想しているせいか、様子眺めの傾向が見られる。 | | |
| やや悪くなっている | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数が前年比で7%減、客単価が同3%減となっている。 | |
| | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・新車販売は前年レベルまで回復したが、これまで順調に来ていた修理関連が低調になっている。 | |
| | 乗用車販売店（総務担当） | 販売量の動き | ・大衆小型車は堅調な売行きであるが、当社の主力車種のセダン（2,000～3,000CCクラス）の受注が低迷しているため、受注総量や総利益が今一歩不足している。 | |
| | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・月後半から貸切りや団体客が入り、月全体の売上は例年の1割増となったが、中旬までは長いゴールデンウィークのため深刻な来客状況であった。出入りのカラオケ業者は「景気回復の実感はない」とこぼしている。 | |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・最近、市内北部で新型路面電車が開通したため、この地域でのタクシー利用客が減少している。 | |
| | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・携帯電話の新機種が6月に発売されるが、旧機種の値下げを見越して、店頭で機種だけを見て帰る客が多い。 | |
| | パチンコ店（店員） | 単価の動き | ・人気台の不在とイベントのマンネリ化が続き、1人当たり売上単価が低下している。 | |
| 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・相変わらず人通りは少なく、来客数も減少している。加えて、来街者も街をぶらつくだけで、買い控えの傾向が止まらない。 | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------------|---------------|-----------------|--------------|---|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・客からの発注が予想以上におう盛で、一部の機械では生産能力を超えている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | それ以外 | ・設備投資関連でやや過熱気味になっている。最近の納期面では大型機、専用機で来年3月以降、汎用機、標準機で今年11月以降まで延びている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年、3月の決算期に受注が集中し、翌期に減少する傾向があるが、今年は減少の度合いが少ない。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・ここ半年間、受注単価は低下しているが、受注量の増加がこれを上回っているため売上高は前年を超えている。 |
| | 変わらない | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一部の客からは眼鏡の販売量が多少上向いているとの話を聞くが、全体的には現状維持の状態が続いている。また、原材料費の高騰により、一部のフレームメーカーでは販売価格への転嫁を働きかけているものの、現時点での受け入れは非常に厳しい状態である。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・公共工事の入札価格は採算度外視と思われる低入札が続いており、業界全体が混乱状態に陥っている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・軽油の高騰とトラックの排ガス規制による燃費の悪化で、収益が圧迫されている。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・中小の建設関連企業の多くは、公共工事削減の影響を強く受けている。 |
| | | 会計事務所（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・取引先の機械器具製造業の受注量はやや減少したが、一応の量は確保できている。中小企業では材料、燃料費などの原価高を売値に反映するのが難しく、利益が圧迫されている。 |
| | やや悪く 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 | ・ゴールデンウィーク以降の荷動きが良くなく、数か月続いていた前年比較での増収傾向が、今月はマイナスになる見込みである。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 受注量や販売量の動き | ・原油高騰の影響を受けて値上げが予定されているティッシュペーパーなど紙製品の荷動きが鈍く、前年の物量をクリアできていない。 |
| | | 建設業（経営者） | 競争相手の様子 | ・公共事業が半減したため、ほとんどの建設業者の売上も大幅に落ち込み、機械の売却、賃金カット、人員整理などで対応しているが、対策が限界に達した企業から淘汰されている。 |
| 雇用 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 職業安定所（職員） | それ以外 | ・数年ぶりに求人者の申込をする事業所が増加し、また、新規卒求人説明会の参加事業所が大幅に増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・正社員以外の募集も多くなっているが、人材の質やスキルを要求されるため、供給が間に合わない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・正社員の採用が一服したせい、単発の求人はおう盛であるが、長期の求人は減少気味である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人広告の集稿状況は前年に比べ1割減少している。 |
| | やや悪く なっている | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・正社員、パートの募集件数が3か月前に比べ約10%減少した。連休明けから企業、店舗の求人に一服感が見える。 |
| | 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 | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・今年の5月は来客数、売上共に過去最高であった。当店が情報紙で紹介されたほか、近くに大きな病院ができたことにより、新規の客が増えている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・住宅業界全体の契約件数が伸びており、下請業者の忙しさも目立ってきている。それと同時に、下請業者や建材業者の受注単価も上がり始めている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 単価の動き | ・徐々に販売単価が上昇してきており、恐らく秋ごろがピークになる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|----------------------------|----------------------|---|---|
| | | その他住宅[情報誌](編集者) | お客様の様子 | ・販売難で長期にわたって在庫となっていた新築マンションが、この3か月間でいつの間にか完売しているなど、年初に比べて客の購入意欲は明らかに高まっている。 |
| | やや良くなっている | 商店街(代表者) | 単価の動き | ・確実に購買単価が上がってきている。ただ、日によってばらつきがあり、売上が安定しない。 |
| | | 一般小売店[衣服](経営者) | 単価の動き | ・今年のゴールデンウィークや母の日は、少し単価の高い商品の売行きが好調であった。 |
| | | スーパー(経理担当) | 単価の動き | ・嗜好品の需要が非常に強くなっており、客単価が上向き傾向である。 |
| | | スーパー(経理担当) | 販売量の動き | ・3、4月に続いて、売上は目標を上回る伸びとなっている。雨による売上の減少を翌日に取り戻す傾向がはっきりしており、消費の回復が感じられる。 |
| | | 衣料品専門店(営業・販売担当) | 販売量の動き | ・オーダースーツを一度に複数注文する客や、スーツのほかにもジャケットやシャツを合わせて購入する客が増加している。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・整備や修理などサービス分野の動きは鈍いものの、新車販売などは当社でも好調で、ここ数か月は販売額が伸びている。 |
| | | その他専門店[スポーツ用品](経理担当) | 販売量の動き | ・直営店の売上が前年比プラスで定着してきているなど、夏の賞与でレジャー用品関連にどれだけ消費が向かうかが楽しみである。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・宿泊や宴会、会議、レストラン共に前年を上回っている。特に法人利用が活発で、就職説明会での利用が目立つ。一方、宴会では招待客の規模が大きくなり、シティホテルなど大型施設へのシフトも一部にみられる。 |
| | | 都市型ホテル(役員) | それ以外 | ・宿泊は来客数の前年割れが続いているため、単価は上昇しているものの、収入は前年割れとなっている一方、宴会やレストランは、来客数、単価共に好調な推移となっている。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 販売量の動き | ・夏の海外旅行の受付が、前年比で120%以上となっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・春先の天候不順もあって、客の乗車機会が増加傾向となったことから、全体的な営業収入の増加につながった。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・仕事でタクシーを利用する客が増えた。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月に入って曜日によるばらつきが出てきたものの、全体的に多少良くなっている。 |
| | | 通信会社(社員) | 来客数の動き | ・サッカーワールドカップを直前に控えて、地上デジタル放送対応のハイビジョンテレビなどへの買い換えがさらに加速している。先月から投入した、光ファイバーを使ったインターネットや電話、テレビのトリプルサービスへの加入も、テレビの買い換え増加に引張られた形で好調である。 |
| | 競輪場(職員) | 競争相手の様子 | ・ここ数か月の業界全体の動きとしては、購買単価や売上の推移などに、わずかであるが回復の兆しが感じられる。 | |
| | その他レジャー施設[イベントホール](職員) | 来客数の動き | ・今月はほぼ日替わりでコンサートが行われ、1日3回公演もあったほか、ほとんどが客で一杯になるなど非常ににぎわった。 | |
| | 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 | ・商品タイトルに恵まれ、書籍やCD販売の売上は前年の水準を大幅にクリアした。 | |
| | その他住宅[展示場](従業員) | 来客数の動き | ・展示場への来場組数は前年比で2割以上伸びており好調に推移している。 | |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・天候不順であったため、夏物衣料の販売量が減少した。 |
| | | 一般小売店[事務用品](経営者) | 販売量の動き | ・連休が開けてから天候の良い日が続いている一方で、商売の方はあまり調子が良くない。注文が少ないほか、受注金額も少ない。 |
| | | 一般小売店[衣服](経営者) | 単価の動き | ・4月に婦人服が全般的に落ち込んだため、今月にばん回を回ったものの、前年の水準を達成するのが精一杯であった。 |

| 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〔菓子〕（経営企画担当） | 販売量の動き | ・5月と2月の売上前年比を上位5店舗の平均で計算してみると、5月が93.8%で2月が100.6%であった。昨年の愛知万博による特需の反動を考慮しても非常に悪いが、これには主に天候が影響している。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | 来客数の動き | ・今年のゴールデンウィークは日並びが良かったほか、天候に恵まれたことや、神戸空港の開港などの好条件に恵まれ、売上も順調に推移した。ただ、連休中にお金を使い過ぎたのか、連休が終わった後は来客数がいつも以上に少なくなった。 |
| | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | 販売量の動き | ・先日、大型家具店の進出が報じられていたが、直接の影響は受けにくいものの、販売量が減少している。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 来客数の動き | ・5月だというのに涼しい日や雨の日が続いたせいか、昨年この時期に売れていた夏物商材の売行きが悪い。また、来客数もその日の気温や天候によって差がある。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | お客様の様子 | ・飲食関係の得意先の動きがあまり良くなく、注文が入ってこない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・客の動きに二極化が進んでおり、良い商品を値段に関係なく買う客と、買物の上限額を先に決めて、単価を抑えて買う客がみられる。ただし、いずれにしても百貨店へおもちゃを買いに来る客には購入意欲がみられることから、景気は上向き傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・主力の婦人服の来客数、単価が共に昨年を下回っており、全体の売上に影響を与えている。気温が低かった影響もあるものの、単価ダウンが続くようであれば客の買い控え傾向とみることでもあるため、今後中元やクリアランスセールなどの動きで判断していく。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は天候不順の影響もあり、衣料品が全体的に厳しい状況であるが、高額な商品やトレンド性の高い商品については購入する客が増えている。一方、実需対応のボリューム商品の動きが非常に悪いものの、一概に景気が悪いとはいえない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・最近1、2か月は全体的な売上がほぼ横並びで、良くも悪くもないという状態である。また、客単価や来客数も大きな伸びはないなど、今のところプラス材料はない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・ここ2年ほどは目立った買上のなかった固定客が高額品を買っているほか、婚礼前の娘を持つ客が結婚の準備に呉服やアクセサリーを買っているなど、景気回復の影響が広がってきている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・ブランド商品の動きは続いているものの、依然として高額品ではなく20～30万円の商品が動いている。 |
| | | 百貨店（サービス担当） | お客様の様子 | ・天候不順で来客数は低迷しているものの、夏物商材の浴衣や食品を中心とする必需品は依然好調に推移しており、前年の実績は確保している。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・競合店が多いので、客の流れがあちこちに分散している。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・来客数は増えているが、単価は下がる傾向にある。気候の影響で食料品以外は好調であるが、食料品関係は低迷している。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・単価などの動きや、スーパーの客の買物の様子からは、景気回復の動きは感じられない。特に、高齢者の多い当店では、インターネットなどを利用した株取引や買物などの各種サービスを利用できる客も少なく、その反面で医療費などの値上げに対する懸念の声が聞こえてくる。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・はっきりしない天候の影響もあって季節商材を中心に動きも悪く、先月と同じような感触である。 |
| | | スーパー（広報担当） | 販売量の動き | ・例年より気温が低いことや天候不順の影響で季節商材の動きが鈍いものの、母の日関連の商材は売行きが好調であった。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・コンビニ全体の商品の品ぞろえが変わらないため、客の購買意欲が高まらず、売上が伸びない。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・相変わらず高額商品が売れず、客単価が上がってこない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|---------------------|---------|--|
| | | コンビニ(店長) | 販売量の動き | ・直近3か月の既存店売上の前年比をみると、3月はマイナス1.2%で、4月はマイナス3.4%、5月は23日現在でマイナス2.6%という推移となっている。4月は天候不順で気温が低かった影響が大きいものの、5月もやや持ち直した程度である。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | お客様の様子 | ・この春以降は高級品と低価格品の売行きが激しくなったほか、その中間の商品の売行きも良くない。また、天候が不順で前半は寒かったため、夏物の売行きが思わしくなかった。今後、その状態で6月初旬からバーゲンに入るため、衣料品で利益を確保するのが難しい状況である。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | 来客数の動き | ・天候不順などの関係で来客数が落ちている。 |
| | | 家電量販店(企画担当) | 単価の動き | ・季節的に伸びた商品もなく、各商品共にほぼ前年並みに終わった。テレビは若干売行きが伸びたものの、単価は昨年より低下している。 |
| | | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・今年の年明けから、金利の上昇やガソリンの高騰という悪条件がそろったことで、周りでも倒産する企業が増えてきている。 |
| | | 住関連専門店(経営者) | 販売量の動き | ・大型連休以降は来客数が低迷している。天候のせいも、夏物商材の動き出しが例年になく遅れている。 |
| | | 住関連専門店(店長) | それ以外 | ・確かに財布に余裕のある人が増えてきたが、天候が不順で消費者の購買意欲が今一つ盛り上がっていない感がある。サッカーワールドカップにも関係のない業種であるため、大きなチャンスもなく足踏み状態である。 |
| | | その他専門店[宝石](経営者) | お客様の様子 | ・今月は天候が不順で特に週末の天気が悪かったほか、気温も低いなど非常に条件が悪かったものの、売上や利益は前年比で2けた以上伸びている。買取りや下取り、リフォーム、リペアといった、単純な販売以外のアプローチを1年間進めてきたことで、新たな客の囲い込みにつながっている。 |
| | | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・来客数は増加しているが、客単価の動きをみると二極化が進んでいる。 |
| | | 一般レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・同業他社では来客数が前年を上回っているところもあるが、当社は依然としてクリアできていない。 |
| | | その他飲食[コーヒーショップ](店長) | 来客数の動き | ・景気の回復傾向が報じられている一方、喫茶業界では目に見える効果はほとんどない。むしろ、昨年よりも平均気温が2度ほど低いため、来客数は減少傾向にある。 |
| | | 観光型旅館(団体役員) | 単価の動き | ・客単価が低迷しているため、来客数でカバーしている状況である。 |
| | | 都市型ホテル(支配人) | 単価の動き | ・客単価は下がったままで改善の兆しがない。 |
| | | 都市型ホテル(営業担当) | 来客数の動き | ・宿泊は、日並びの関係でゴールデンウィークが好調でエージェントからの送客が増えた。その後も、大型のコンベンションや修学旅行などがあり、前年より向上で推移している。 ・その一方で、一般宴会は、前月に続いて受注が入ってこない最悪の状態が続いている。婚礼は単価が低くなっているものの、件数が増えたことで売上が伸びた。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は雨がが多かったので、傘代わりにタクシーを利用する客が増えた。ただ、連休の影響で、全体的に夜の街はあまり活気がなかった。 |
| | | タクシー会社(経営者) | お客様の様子 | ・客の交通費に対する節約が続いている。急いでいる場合の利用はみられるものの、徒歩のほか、電車やバスなどの公共交通機関の利用が定着している。 |
| | | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・新商品の値下げなどが行われたものの、盛り上がりは一時的であった。 |
| | | 美容室(店長) | 来客数の動き | ・キャンペーンを行って新しい客が増えた結果、売上が前年並みにまで戻った。 |
| | | その他サービス[学習塾](経営者) | 来客数の動き | ・今月に行った無料体験キャンペーンへの参加者が例年より多いなど、好調が続いている。 |
| | | 住宅販売会社(経営者) | 単価の動き | ・商業地などの地価が高止まりしているため、投資用物件に対する投機的な動きも落ち着いてきている。 |
| | | 住宅販売会社(従業員) | 競争相手の様子 | ・マンションや戸建業者、投資ファンドなどの土地購入意欲は、引き続き非常におう盛である。 |

| 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 |
|-----------|---------|--|------------|---|
| やや悪くなっている | | 住宅販売会社（総務担当） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークの展示場への来場者はやや減少したものの、長期金利上昇の影響で、見込み客自体は減少していない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・5月に入っても日照率が前年の半分となっており、母の日以降は初夏商材の動きが悪い。 |
| | | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・婦人ファッションを中心に買上点数を絞る傾向がみられる。 |
| | | 百貨店（経理担当） | お客様の様子 | ・雨が多いほか、気温も上がらないといった天候の影響で、客が外出する気にならないという話をよく聞くが、実際に店頭売上が伸びていない。 |
| | | 百貨店（統括） | 販売量の動き | ・暑い日が少なく雨も多いため、3か月前には前年比プラスであった衣料品の売上がマイナスになっている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 来客数の動き | ・天候の影響もあるものの、来客数が前年を下回る日が多くなってきている。 |
| | | 百貨店（店長） | 来客数の動き | ・天候不順などもあるが、現場の客の動きがやや鈍くなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・10ミリ以上の雨の降った回数が前年に比べて3倍となり、客足が伸び悩んでいる。それと同時に、気温に売行きが左右される飲料やサラダといった商品が全く売れない。また、日照不足もあって旬の商品の出足も鈍っている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・コンビニエンスストア業界全体の不振に巻き込まれている状況である。客の目的が明確化し、買物する店の使い分けが進んでいる。チェーンごとに様々な取組が行われているものの、逆転するまでには至っていない。 ・今月は週末の天候が良くなかったほか、ゴールデンウィークの長期化で郊外に出かけた人が多かったため、売上に結び付かなかった。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・家電製品は客の買い換えサイクルが長くなっており、壊れないと買い換ええない傾向が強まっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・中古車の販売や買取りをやっているが、今月は来客数が非常に少なかった。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 販売量の動き | ・最悪だった1、2月と比べて良くなっているものの、3、4月に比べると少し落ちてきている。また、今月は愛知万博の影響で非常に厳しかった昨年とほぼ同じ水準の販売量となっており、一昨年の水準をかなり下回っている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | お客様の様子 | ・一般客のリピーターが減ってきているほか、売店での客単価が2、3か月前に比べると下がってきている。 |
| | | 旅行代理店（店長） | 来客数の動き | ・昨年は愛知万博の影響で国内旅行の客の動きが活発であったが、今年はその反動がみられる。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・夏休みの旅行の申込は、特に国内旅行で鈍くなっている。ゴールデンウィークの好調による反動と、昨年の愛知万博による反動を含めても、客の動きが遅い。 |
| | | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・天候不順とガソリン高騰などにより、来客数は大幅減となっている。 |
| ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・雨が多くキャンセルが相当増えたほか、早朝プレーへの申込状況も芳しくない状況である。 | | |
| 悪くなっている | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・商店街の人通りが少ないほか、店の方も開店が遅く閉店が早いという悪循環が続いている。 |
| | | 一般小売店〔カメラ〕（販売担当） | 販売量の動き | ・最近では週末になると天候が悪くなり、屋外でのレジャーが減ったことで、カメラなどの使用が少なくなっている。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・例年、連休明けは客の動きが悪いが、今年は近年にないほど個人客、団体客共に客が動いていない。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・大阪は需要と供給のバランスが崩れており、客よりもタクシーの数の方が多い。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 出版・印刷・同関連産業（情報企画担当） | 取引先の様子 | ・取引先の合併で取引状況の見直しが行われたが、特化した技術や知識などを持っていれば、取引が拡大する。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・少しずつであるが良くなっている。例えば、これまであまり引き合いのなかった住宅関連の業務の依頼が来ているほか、客の土地購入意欲が高い。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・建機部品製造業や自動車部品製造業は、売上、利益共に依然として好調である。また、プラスチック材料卸売業も売上が増加しているほか、高級紳士服なども販売が回復している。 |

| 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 | | |
|-------------------|----------------|-----------------------------|----------------|--|------------------|--|
| やや良く なっている | | 金属製品製造業 (総務担当) | 受注量や販売量 の動き | ・例年4～6月は閑散期であるが、今年は工場がフル 生産体制となっている。 | | |
| | | 輸送業(営業担 当) | 受注量や販売量 の動き | ・定期荷主から大型のスポット便の引き合いがあるな ど、売上も順調に伸びつつあるが、軽油の高騰が止ま らず収支は厳しい状態である。 | | |
| | | 金融業(支店 長) | 取引先の様子 | ・ガソリンスタンドの動きをみると、一般の店頭売上 は若干減少したものの、固定客に対する売上は横ばい 状態である。 | | |
| | | 不動産業(経営 者) | 取引先の様子 | ・規模の大きな工場用地の取得希望が引き続き多い。 | | |
| | | 広告代理店(営 業担当) | 受注量や販売量 の動き | ・新聞関係の広告は落ち込んでいるが、インターネット や雑誌関係は勢いが出てきている。 | | |
| | | 経営コンサル タント | 受注量や販売量 の動き | ・全般的に景気は改善の傾向にあり、企業や公共機関 からの発注量が増えている。 | | |
| | | 経営コンサル タント | 受注量や販売量 の動き | ・得意先の様子は堅調で、横ばい傾向である。 | | |
| | | コピーサービ ス業(従業員) | 受注量や販売量 の動き | ・今月は雨の日が多いほか、例年に比べて日照率が低 い。紙を扱う企業にとっては致命的な痛手であるが、 複数のマンションギャラリーからダイレクトメールや ポスターなどの注文が増加しており、来客数の減少を 補う形となっている。 | | |
| 変わらない | | 食料品製造業 (従業員) | 受注量や販売量 の動き | ・5月の連休もあって商品の動きが良くなると期待さ れたものの、意外と伸びずにそのまま月末を迎えた。 一部では海外旅行や国内旅行の売上も伸びているもの の、その分我々の扱っている調味料や食品にはお金が 流れなかった。 | | |
| | | 食料品製造業 (経理担当) | 受注量や販売量 の動き | ・菓子業界では少子化の影響が徐々に出てきているた め、受注量がますます減少してきている。 | | |
| | | 一般機械器具製 造業(経営者) | 受注量や販売量 の動き | ・この数が月間と同じく、今月も当社の取引先に限っ ては大変好況が続いている。 | | |
| | | 電気機械器具製 造業(経営者) | 取引先の様子 | ・コストダウンへの努力は今後も続くが、大企業で あっても多忙な割に利益が出にくくなっている。また、 中小企業による技術の開発が急激に進んでおり、 それに対する大企業の戸惑いも見受けられる。 | | |
| | | 電気機械器具製 造業(宣伝担 当) | 受注量や販売量 の動き | ・薄型テレビやHDD付きレコーダーなどのAV商品 は、3か月前に比べるとやや荷動きが出てきたもの の、3、4月に比べるとやや鈍化傾向にある。夏物商 品の荷動きは比較的堅調であるが、全体的に大幅な変 化はみられない。 | | |
| | | 建設業(経営 者) | 受注量や販売量 の動き | ・受注量などは少し上向きであるが、価格競争は厳し くなっている。 | | |
| | | 輸送業(営業担 当) | 受注量や販売量 の動き | ・来月からティッシュペーパーなどの値上げが決定し たため、薬局では品切れ状態である。納入時期も未定 であるため、取引先は荷物の量にかかわらず、常にト ラックを確保している状況である。 | | |
| | | 不動産業(営業 担当) | 取引先の様子 | ・神戸市中央区から芦屋にかけては地価の上昇がみ られるものの、神戸の西部である兵庫や長田、須磨、垂 水方面では、まだまだ上昇していない。また、北区や 三田も厳しい状態が続いているなど、二極化が進んで いる。 | | |
| | | 新聞販売店[広 告](店主) | 受注量や販売量 の動き | ・最近は折り込み広告の動きが堅調であるが、3か月 前と比べると上向いてはいない。 | | |
| | | 広告代理店(営 業担当) | 受注量や販売量 の動き | ・各取引先共に、今月も広告発注が少し前に比べて増 えている。 | | |
| | | その他非製造業 [機械器具卸] (経営者) | 取引先の様子 | ・3月末ごろまでは設備投資に伴う注文もみられた が、それもほぼ一巡した。今は部品などの注文が若干 ある程度で、あまり変化はない。 | | |
| | | やや悪く なっている | | 繊維工業(団体 職員) | 受注量や販売量 の動き | ・受注が減少し続けているため、昨年よりも受注残高 が大幅に減少している。 |
| | | | | パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者) | 受注価格や販売 価格の動き | ・4月から材料価格が値上がりしたものの、製品の値 上げになかなか踏み切れない。 |
| 化学工業(経営 者) | 受注量や販売量 の動き | | | ・新規の大口案件についての話も出てきているもの の、全体の販売量は減少している。 | | |
| 金属製品製造業 (経営者) | 取引先の様子 | | | ・取引先に以前の勢いがなくなってきた。 | | |
| 金属製品製造業 (営業担当) | 競争相手の様子 | | | ・建築に関する仕事を行っている企業には、あまり仕 事が来ていない。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|------|-----------|-----------------|------------|---|
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | それ以外 | ・身の回りの事業者のなかでも零細企業の状況は悪く、まだしばらくは淘汰が進む。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・ユーザーの動きが鈍くなっているなど、マーケットの動きに変化がみられる。また、取引先による海外への発注が増加している。 |
| | | 輸送業（営業所長） | 受注量や販売量の動き | ・ゴールデンウィーク前は関西国際空港の輸入貨物の動きが好調であったが、ゴールデンウィークが過ぎてから荷動きが鈍くなっている。 |
| | 悪くなっている | | | |
| 雇用関連 | 良くなっている | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年同月比で46か月連続の増加となったほか、主要産業別にみても、一部の業種を除いて前年を上回った。特に、そのうち3業種は前年同月比で2けた増となった。さらに、有効求人倍率も7か月連続で上昇していることから、改善傾向が続いている。 |
| | やや良くなっている | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求人数は、少し落ち着きが見られるものの増加傾向で推移している。一方、新規求職者数は前月からの減少傾向がより顕著になっている。また、雇用保険受給者数も減少傾向である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人件数や求人数の動きは前月に比べて明らかに良くなり、最近では2～3年求人のなかった事業所からの求人申込が増加している。また、今のところは石油高騰の影響が顕著に出ていないことから、良い方向に向かっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数、有効求人人数共に前年比で2けたを超える大幅な増加となっている一方、求職者数は減少傾向が続いている。この結果、平成17年度の有効求人倍率は前年を大幅に上回った。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・企業の採用意欲は製造業を中心におう盛で、新規求人数は前月比、前年比共に約15%増加している。その一方で、新規求職者数も約10%増えているものの、動きは落ち着きつつある。今後は人手不足もあり、就職活動の成果が数字に表れてくる。 |
| | | 学校[大学]（就職担当） | 求人数の動き | ・2007年3月卒の求人企業数が前年比で18.2%増加したほか、上場企業の採用意欲が上向いている。また、地区別では首都圏や中部、近畿以外の地域の求人企業数も増加している。 |
| | | 学校[大学]（就職担当） | 採用者数の動き | ・先月に続き、就職活動中の学生からの内定報告が前年に比べて増えている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・例年どおり、今年の連休明けも派遣業界は落ち着いた動きとなっている。ただ、今までと違って、景気の良い会社や業種のような勝ち組と負け組に分かれてきた。やはり、銀行や証券会社、損保会社などの金融関係は力強い動きであるが、人集めにはかなり苦労している。 |
| | | 新聞社[求人広告]（営業担当） | 求人数の動き | ・新聞の求人広告の動きは前年比で100%を下回るなど、再び低迷しつつある。一方、求人情報を発信するメディアや施設、団体が多様化して正確な求職動向がつかみにくいものの、新卒市場は絶対好調である。また、転職やアルバイト市場は安定しているほか、中高年や団塊世代の市場はこれから活性化していく。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年比で約20%増加しているほか、年度単位で見ても、緩やかではあるが増加傾向にある。 |
| | やや悪くなっている | 新聞社[求人広告]（営業担当） | 求人数の動き | ・流通企業や旅行関係のサービス業などで、人材募集の動きが沈静化してきた。 |

| 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 |
|----|-------------|----------------|---------|--|
| | 悪く なっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・ハローワークのシステムが使いやすくなっているため、料金の高い新聞媒体は敬遠されている。インターネットや無料媒体、チラシなどに押され気味で、今月は前年に比べてかなりの落ち込みになった。 |

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 | コンビニ（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・週末の来客数が増加している。 |
| | | 競艇場（職員） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークでは例年より来場者数と発売金額が増加し、その次の週の記念レースでは場外窓口の協力や電話投票の売上増により発売金額が増加した。 |
| | やや良く なっている | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・売場、催し物ともに売上が前年をクリアしている。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・ここ数か月客単価が低下し、その分来客数、販売件数が増加して売上増という状態が続いていたが、先々月くらいから徐々に客単価が上昇し始めている。売上で言うと前年の103%くらいまで上がってきている。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・今月は天候不順のなか、客の購入する一品単価は前年並みで、買上点数は前年を上回っている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・当館一部改装中につき、一時的に来客数は減少しているが、客単価及び1人当たりの買上点数には上昇傾向が見受けられる。 |
| | | スーパー（総務担当） | 単価の動き | ・ぎりぎりではあるが、客単価が昨年比で下回らなくなった。 |
| | | スーパー（管理担当） | 競争相手の様子 | ・全体的には3か月前とあまり変わりはないが、2店舗について競合店が閉鎖し、その客が流れてきて売上は増加している。 |
| | | 家電量販店（店長） | 来客数の動き | ・パソコンだけが少し出遅れているが、テレビをはじめ、その他は全般的に好調である。 |
| | | 家電量販店（店員） | 単価の動き | ・自社チェーンの競合店などもあり、来客数は多いとは言えないが、客単価は高い傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | お客様の様子 | ・旅行、高額な買物など非日常的なことにお金を使う話をよく聞くようになった。実際新規の客も増加している。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・例年になくゴールデンウィーク中の売上が好調で、その後の落ち込みも予測ほどでなく景気が上向きであると感じる。タイヤやETC、ナビゲーション等の高額品から一般の集客用品、メンテナンス・サービス全般に好調である。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・業種によって異なるが、一部の業種では宴会利用等が多くなってきている。 |
| | | 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・宴会予約の増加、夜の集客が好調な事などにより大幅な利益増加になっている。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | 単価の動き | ・来客数は前年並みだが、単価の上昇により売上が伸びている。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・3か月前と比較して、来客数が増加している。 |
| | | 観光型ホテル（経理総務担当） | お客様の様子 | ・予約件数の増加、ならびに客単価が上昇している。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・今月はゴールデンウィークの予約が早くから入り、また家族旅行が多かったため、例年より人数・売上とも好調であった。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・5月の売上は前年比107～8%と、過去最高の上昇率になりそうなことから、景気は確実に上向いている。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・観光イベントの客が確実に前年を上回っている。地元では大型商業施設の出店もあり、一般の消費・市場を刺激して近距離・中距離圏のタクシーの稼働回数も増加し、業界全体の活性化につながった。売上は前年比4～5%増で推移している。 |
| テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・上旬の大型連休期間中は天候にも恵まれ、昨年以上の客の利用があった。中旬から下旬にかけても天候自体は良くないにもかかわらず、ほぼ昨年並みの利用があり、全体としては少し上向きである。 | | |

| 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 |
|----|---------|-----------------|--------|---|
| | | 美容室（経営者） | 単価の動き | ・新しいメニューのおかげで、多少客単価が上昇している。それに伴いさらなる売上の伸びも期待される。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・展示場への来場者数などには特別変化はみられないが、販売実績においては、徐々に回復基調が見え隠れしてきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・ベビー子供服は最近天候の影響も受けやすく、またデフレ傾向はまだまだ続いている。単価が安く付加価値が高い物という客の選択傾向はますます厳しいものになっていて、高い商品にはあまり手を出さない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・学生達は、相変わらず100円200円の商品を購入する際でさえ儉約を意識している。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | 来客数の動き | ・本来ならば今ごろは夏物商戦の出始めのピークであり、来客数は3か月前と比較して増加する時期なのだが、今月は変わらなかった。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（経営者） | 販売量の動き | ・新茶の売行きは今一つ伸びておらず、前年を割る状態である。気候の不順の影響もあるようだが、とにかくパツとしない景況である。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・平均気温が3～5度前年を下回り、朝晩は肌寒いくらいの気温である。このせいだけではないだろうが、分母の大きな婦人服の低迷が顕著で、特にミセスゾーンの商況が悪くなってきている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・昨年の夏前ごろから売上が上昇しており、現在もこの傾向は継続している。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・天候不順にもかかわらず、春物、初夏物の動きが良かった。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・毎日使用する食料品の価格に客は敏感に反応し、相変わらずバーゲンセールの有無、内容によって客の動きが大きく変化する。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・1品当たりの単価については、依然前年割れが続いている。若干の買上点数のアップで前年並みの売上を確保しているが、客の購買状況としては厳しい。 |
| | | スーパー（販売担当） | 単価の動き | ・売上は増加しているように感じられるが、商品の単価が上昇しているため、来客数は増加していない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・売上高等は3か月前に比べるとほぼ変化はない。ただし、前年比では雨と気温の低下により、飲料・アイスクリーム及び米飯・冷麺の動きが厳しく、全体では大きく下回っている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・今月は平均気温が低いせいか、売上は順調である。ただし、水ようかんといったような季節商品は動いていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク中は全般的に良かったが、その後天候不順もあり、飲料・ビール等の動きが鈍く苦戦している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・雨の日が多く気温も低かったため、夏物の動きが鈍かった。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・気温がなかなか上がらず、夏物衣料の動きが悪い。 |
| | | 衣料品専門店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・ここ最近暑い日が続かないこともあり、売場は夏物なのに長そでを探している客も見受けられ、昨年と違い夏物の動きが鈍い。アイテムでいうと、ポロシャツだけが売れている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 単価の動き | ・来客数が前年に比べるとわずかながら減少しているが、客単価は上がっており、売上は前年並みとなっている。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・白物がほとんど販売できず、わずかながら薄型テレビ、DVDなどデジタル化関連商品がまずまずであったのが救いである。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | 単価の動き | ・3か月前と同様に、付加価値が高く単価の高い商品が一定の割合で売れている。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・1,000～1,500CCのコンパクトカーとハイブリッド車は売れているが、2,500CCクラスの主力車が不振で受注総数で前年比80%台と厳しい状況である。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・毎年5月は、稼働日数が少ないので、販売量は確保しづらい月であることを考慮に入れても、計画比85%程度になる。 |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | お客様の様子 | ・客の購入に対する慎重な感じがより強くなってきている。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------------|------------------|--|---|--|
| | | その他専門店 [スポーツ] (店長) | 販売量の動き | ・相変わらず売上は前年割れしている。気温の上下が激しく、不安定なことも売上が伸びない原因になっている。 |
| | | 一般レストラン (店長) | 来客数の動き | ・かきいれどきのゴールデンウィークが実質的に長かったためにむしろ売上の伸びにはあまり伸びず、3か月前と比べて横ばい状態である。 |
| | | 都市型ホテル (従業員) | 競争相手の様子 | ・レストランの繁閑の差が大きくなっている。近隣レストランも苦戦している様子だ。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | 単価の動き | ・受注量はやや悪いくらいではあるが、動きとしては非常に活発な動きがみられる。ただし、単価の低いものが良く動いているのが、気になるところである。 |
| | | テーマパーク (財務担当) | 来客数の動き | ・5月はゴールデンウィークこそ前年並みだったが、それ以降は、天候の不順による団体客のキャンセル等もあり、前年比約1割程度落ち込んでいる。また予約客以外の個人客数も伸びていない。 |
| | | 設計事務所(経営者) | 販売量の動き | ・3か月前と比較して特に目立った動きもなく、販売量等についても上向きの傾向は見受けられない。 |
| | | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・客から話を聞いても売上の減少、人件費負担の重荷など前向きな話がない。 |
| | 住宅販売会社 (経理担当) | 販売量の動き | ・モデルルームへの来場者数は前月比で10%程度増加しているが、契約戸数は前月実績を下回っている。 | |
| | やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・商店街を歩く人の数や来客数が減少している。特に日曜日や祝日などは郊外の店舗に人が流れるためか、人が歩かない。 |
| | | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・5月はゴールデンウィークで行楽に出費がかさんだのか、非常に苦戦している。 |
| | | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・近隣店舗の販売量も非常に減少したということで、近辺の大規模店に客がだいぶ流れている。 |
| | | 一般小売店[印章] (営業担当) | お客様の様子 | ・会社関係の印鑑注文も少なくなったように感じられ、個人の客も安価な商品の注文が多い。 |
| | | 百貨店(営業担当) | お客様の様子 | ・気温が不安定なこともあり、客は今すぐ着たい洋服がない様子である。必要最小限な物以外は、6月以降のクリアランスセール等値下げを待つ様子が顕著で、割引販売会を実施すれば、前年を上回る売上有る。 |
| | | 百貨店(売場担当) | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークの売上が悪く、第2週目も母の日というイベントで少し盛り返したが、雨量が例年の2倍ということで気温も低く、夏物衣料が低調である。このままでは、前年実績を割り込む。 |
| | | 百貨店(売場担当) | お客様の様子 | ・石油製品の高騰、天候不順、ユーロ高等で、いろいろな物が値上がり傾向にある先行き不透明感から、客の財布はますます固くなっている。 |
| | | 百貨店(購買担当) | お客様の様子 | ・ゴールデンウィーク期間中はかなり集客があり、間近になって物を購入するという客の動向を感じたが、母の日を境に気温の変化も大きく、婦人服業界では夏物がほとんど動かなくなった。また、気温が低いからといって羽織る物を買いたくしないという傾向は見受けられなかった。 |
| | | 百貨店(販売担当) | 来客数の動き | ・物産展などの人気催事の週は集客も上がるが、昨年に比べて雨も多く気温も上がらないので、全般的には来客数が少ない。 |
| | | スーパー(店長) | 単価の動き | ・1人当たりの買上件数、買上金額共にここにきて非常に落ち込んでいる。今月は雨の日が多く来客数も減少している。 |
| | | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク期間は、カレンダー上の日並びも良く行楽に出かけた客も多くてスーパーマーケットに集客が少なく、売上は昨年の70%前後とかなり苦戦した。また、最近の気温の低温傾向により、飲料が伸びず昨年の80%前後と非常に苦戦している。 |
| | | スーパー(財務担当) | 単価の動き | ・競合店出店により1点単価が下がっており、買上点数が変わらないため、客単価が下がっている。 |
| コンビニ(エリア担当) | | お客様の様子 | ・ゴールデンウィーク中は天候にも恵まれ、昨年と比較しても来客数は増加しているが、客は本当に必要な物しか購入せず、客単価は減少している。 | |
| 衣料品専門店 (経営者) | お客様の様子 | ・来客数はそこそこあるが、財布のひもがかたい。イベントへの反応も鈍く、天候のせいだけでもなさそうだ。 | | |

| 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 | |
|--------------------|-----------|---------------------------|--|---|--|
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・自動車という高額商品を扱っていることから、商談が長引き決定まで時間が掛かるという傾向が、先月くらいから顕著になっている。ガソリン価格も不安の要因である。 | |
| | | 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・前年も厳しかったが、今年はずっと厳しく、販売量で前年割れを起こしている。 | |
| | | その他専門店〔時計〕（経営者） | お客様の様子 | ・決算セールで割引を大きくしても、慎重に考える人が多い。 | |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・尾道市の巨大な戦艦の映画撮影セットのツアーコースがなくなり、また呉市の同戦艦の博物館の集客効果が薄れてきたためか、客の動きが悪くなってきている。 | |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・5月の連休が終わり、ある程度は予測していたが利用件数・単価ともに低下している。ただし、タクシーの増加率を考えると景気は横ばい状態にある。 | |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・3か月前と比較して、販売量、来客数ともにやや悪くなっている。 | |
| | | テーマパーク（広報担当） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークの日並びが良くかなりの集客はあったものの、気温が上がらない上、晴れの日が少ないので、5月は屋外施設としては致命的な状況であった。 | |
| | | 設計事務所（経営者） | 単価の動き | ・原油の影響で建築製品単価が値上げされてきたので、しばらく様子見の状況である。 | |
| | | 悪くなっている | 乗用車販売店（サービス担当） | 販売量の動き | ・新車の販売台数が、前年を大きく割り込んでいる。来客数も全く上向きにならない。 |
| | | | スナック（経営者） | 競争相手の様子 | ・居酒屋でも大手大企業の全国チェーン店が低価格で勝負してくるので、個人の居酒屋も低価格にせざるを得ず、利益が出ないままに営業を続けているといった現状である。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・前年比118%の受注量である。 | |
| | やや良くなっている | 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 | ・春の新商品を中心に、国内向けの自社製品の売上が好調である。また、北米を中心とした海外向けの自社製品の売上も好調に推移している。 | |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連は国内・欧米向けとも好調な受注が入っており、まったく減少傾向はみられない。薄型テレビ関連も引き続き高止まりを維持し、特に夏場に向けてのエアコンの受注が急激に増加している。 | |
| | | 建設業（営業担当） | 取引先の様子 | ・積極的な設備投資に意欲的な企業が、多数見受けられるようになった。 | |
| | | 輸送業（統括） | 取引先の様子 | ・取引先の各企業の決算が発表され、内容は非常に良い業績がでていいる。今まで料金をもらえなかったついで仕事でも、多少ではあるが料金をもらえた。 | |
| | | 通信業（社員） | 取引先の様子 | ・光電話の注文が好調であり、計画を上回って推移している。 | |
| | | 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。原材料費の上昇は依然として続いているが、製品価格への転嫁も進んでおり、収益面も改善傾向にある。 | |
| | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・地場企業の求人広告が増えてきている。 | |
| | | その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当） | 受注量や販売量の動き | ・新商品の動きが好調である。前年売上に対して大幅なプラス成長になる。 | |
| | 変わらない | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・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・原燃料費高等の影響を受けながらも販売価格の上方修正等の影響で、利益が出ている。 | |
| 化学工業（総務担当） | | 受注価格や販売価格の動き | ・仕入価格は一部を除いて落ちてきた。したがって当社の値上げ交渉も一段落の状況である。 | | |
| 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | | 受注量や販売量の動き | ・大口案件続出で生産水準は高水準のままである。そうしたなかで短納期品の飛び込みもあり、製造現場は残業体制を継続している。 | | |
| 鉄鋼業（総務担当） | | 受注量や販売量の動き | ・比較的景気は上向いていると考えるものの、円高や原材料価格の上昇等先行き不安材料も多い。 | | |

| 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 | |
|-------|-------------|----------------------|--|--|--|
| | | 金属製品製造業（総務担当） | 取引先の様子 | ・受注は好調であり、得意先からの増産要請に応えるため、連休中に設備投資を行った。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・業務請負、派遣で、取引先からの発注が引き続き好調に推移している。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き受注量・受注価格とも横ばいのまま推移しているが、原材料等の価格は高止まりから更に上昇する傾向がうかがわれ、採算的には非常に厳しい状況が続いている。 | |
| | | 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 | ・いまだに在庫調整が多く、当初予定されていた受注量が調整されている。発注の見込み時点では以前より良くなるような傾向があるが、実際の発注段階になるとやはり厳しい状況が続いている。 | |
| | | 建設業（経営企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量の減少を食い止める効果的な対策はなく、民間関連の仕事を伸ばそうとしているのだが、価格競争が以前より厳しさを増しているため、思うように受注できていない。 | |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・宅配便の運賃単価の低下傾向も、最近では落ち着きをみせている。 | |
| | | 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受注単価は下がり続けており、消費者向けサービスの価格に近づいている。IPと光をキーワードにした各種コンテンツ競争がますます単価下落に拍車を掛ける様相を呈している。 | |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・宇部市では企業城下町ということで、中核企業自体は景気が良いということであるが、土地の評価益や減損会計によって利益が出たということ、実際の受注にはつながらず、景気が良かったという実感はない。 | |
| | やや悪くなっている | | 食料品製造業（総務担当） | 取引先の様子 | ・当社の大口取引先が、会社の状況が大きく変わってきていることから、今後当社との取引が継続されるのかどうかみえにくい。それに伴い、新しく商品開発を進めるべきか、また在庫管理等大きな問題となっている。 |
| | | | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・年度末の受注が一段落した反動からか、どの業種も思いのほか売上高が上がってない。特に、輸送業においては燃料費の上昇などで経費の削減が進まず、かなり苦戦している。また、製造業も受注はあるものの波があり、単価面でのカットが目立ち期待したほどの利益が出ていない。 |
| 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 | 求人情報誌製作会社（担当者） | 採用者数の動き | ・客が中途採用について体制を強化している様子が見受けられる。 | |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 採用者数の動き | ・これまで景気が悪いと言っていた地元の中小企業から、そういう声が聞こえなくなってきている。 | |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求職者数の動き | ・離職後の転職活動やリストラ後の転職活動の割合が大きく減った一方、現職でありながら次を探するというパターンが増えてきた。リベンジ転職、より良い条件を求めての転職といった以前には無い転職志願者が増えてきた。 | |
| 変わらない | 人材派遣会社（担当者） | 雇用形態の様子 | ・都市部とは多少タイムラグがあるかもしれないが、正社員雇用が伸びてきており、また求職者も正社員指向に変わってきている。 | | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人は、液晶パネル製造メーカーからの大量増員や介護施設の新規開設に伴う募集などで、全体では前年比3割増と大幅な増員となったが、その他の業種では特に変化はみられなかった。 | | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・月間有効求人数は前年比13か月連続で増加しているが、月間有効求職者数も増加傾向にあり、有効求人倍率が上昇しない。また求職者では事業主の都合による離職者が減少し、より良い条件の就職を希望する在職者の申込みが増加している。 | | |
| | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・大手企業においては依然業績好調で、従業員の採用にも意欲的であるが、その一方、中小零細企業においては原油価格の高騰の影響や個人消費の冷え込みなどにより、倒産を余儀なくされるところも数社出た。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|---------------|---------|---|
| | | 職業安定所（雇用開発担当） | 求人数の動き | ・新規求人数は、おおむね前年比で増加しているが、依然として派遣業からの求人・パート求人の増加によるところが大きい。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 雇用形態の様子 | ・社歴の古い地場食品製造企業で、従業員を採用したいのだが、こつこつやる仕事に対しては求職者も一歩引いている傾向がある。求職者の実力以上の背伸び現象が強い。 |
| | 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 | スーパー（財務担当） | 来客数の動き | ・客の出足が良くなっており、既存店の来客数を3か月前の昨年比で見ると、99.9%から104.4%となっており、4.5ポイント好転している。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・週末の予約数が少し増加している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・5月は、会社及び団体等の総会がある月であるが、雨が多く、1次会で帰る客が多い。しかし、中距離の利用が多く、単価が良くなっている。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・5月の連休のイベントは、かなりの人出があり、来客数が増加している。連休明けも、土日を中心に、近隣で行われている博覧会目当ての客が、県外から団体客として来ている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店への来客数、商店街の通行量ともに毎月減少している。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | お客様の様子 | ・5月は1年間で忙しい「母の日」があり、以前は売上が伸びていたが、単価の減少と、スーパーなどの競争が増加したため、昔の売上を維持するのがやっとという状態である。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・夏物の売行きが伸び悩み、単価が上昇していない。また、競合店の増加により、来客数が伸びていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・松山では、出店の増加により、売上、来客数が減少している。客単価においては大きな変動はしていない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・先月の天候不順による落ち込みが、今月も続いている。展示会、受注会などのイベントの多い時期であるが、来客数が例年に比べて2けた上の割合で少ない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・サービス在庫は増加しているが、新車購入の来客数が減少しているため、売上は前年比98.2%であった。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・最近、県外からの宿泊客は伸びているが、レストラン、パンケットなどは利用客が非常に少ない状況である。 |
| | | 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暇であるが、ゴールデンウィーク以降も、夜に飲みに出る人も少なく、長距離が出ないため、単価が上昇しない。 |
| | | 観光名所（経営者） | 来客数の動き | ・来島観光客は低調であり、5か月連続で前年比減少している。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・客が少しずつ増加してきている。 |
| | | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・来客数は微増であるが、客単価が上がらないため、総合的に変化がない。 |
| | | その他住宅（住宅ローンセンター） | お客様の様子 | ・来客数は伸びているが、客の収入が上がっているという話は聞かない。 |
| やや悪くなっている | | 一般小売店〔酒〕（販売担当） | 販売量の動き | ・例年、ゴールデンウィーク明けの販売実績は良くないが、3、4月がまずまずであったため、落ち込みが目立っている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・特に、今月は天候の不順もあり、春の商戦がほとんどなく、また夏物も少し早い状況であり、客が不要なものを買わない傾向のため、需要が大幅に減ったことがうかがえる。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|-----------|-----------|--------------------|--------------|---|
| | | 百貨店（営業担当） | それ以外 | ・来客数及び売上高ともに前年を下回り、ファッション関連及び高額品が低調である。法人の需要は好調である。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・石油の値上げの影響で、一部の商品単価も上昇しているため、販売量が落ちてきている。また、冷夏の影響で、衣料品なども販売量に影響が出ている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・今月は、例年に比べ雨がが多く、気温も上がらなかったため、半そでの動きが非常に悪くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・前月と同様に、気温と天候に左右され、半そでを中心とした夏物衣料の動きが悪く、また、レディースのパンツの動きが悪かったため厳しい状況である。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年同月に比べ、テレビ、冷蔵庫以外の商品で、販売量が10%から15%下げた商品が出てきている。商圏外ではあるが、競合店オープンの影響も否めない。来客数は少し上昇しているが、客の反応も鈍い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・ガソリンの値上げの影響により、商談中の客も買い控えをしている。従来のガソリン代に戻らなければ、国内自動車販売は、苦しい状況になる。 |
| | 悪くなっている | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・3月の拡販期を終えて、4月、5月の販売量は、前年と比べると、大幅に落ち込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・ガソリンの値上がりにより、軽四以外は買い控えている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一部の小売店では、多少価格が高くても良いものが売れる傾向になっている。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・新商品のフェイスマスクの受注が上昇し、トイレットペーパーでは、一部メーカーの価格修正の発表以降、活発となっている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・見積の引き合いが多くなっている。価格は厳しいが、いろいろな形で引き合いがあるため、景気は上向いていると判断している。特に、電気機械、化学、食品において動きが見られる。 |
| | | 通信業（営業担当） | それ以外 | ・量販店、大型スーパーなどの経営層との話の中で、背広、レジャー用衣料品やアクセサリなど男性用商品の売上が例年より伸びているとの声を聞くことが多かった。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 取引先の様子 | ・就職状況の好転から、就職活動関係のフリーペーパーの動きが活発である。ロットも大きく、受注につながるのと、かなり売上に貢献する状態になっている。 |
| | 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 | ・東北、北海道地域は年度替わりの時期であり、クレーンの稼働は一段落している。一方、関東及び西日本地域の稼働率は好調を維持している。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・部材高騰により製品価格が引き上げられたことによる反動で、今月は4月と比べやや低調である。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・各取引先とも、売上・利益とも上昇せず、特に建設土木業、宿泊業、木材関連業種が厳しい状況である。 |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・収入、利益とも前年比での増加率が減少しており、今までの景気の強さが少し弱ってきているのではないかと危惧している。 |
| | やや悪くなっている | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・大口取引先の建材部門からの受注量が、ここ数か月大幅に落ち込んでいる。それに伴い、当社も運賃収入が落ち込む結果となっている。 |
| | 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 | ・受注の拡大を図るため、小額の案件でも積極的に見積に参加しているが、件数的にはやや増加しているものの、全体の金額では依然低迷しており、収益も厳しい状態である。 |
| | 雇用関連 | 良くなっている | - | - |
| やや良くなっている | | - | - | - |
| 変わらない | | 人材派遣会社（支店長） | 求人数の動き | ・例年5月は、人や案件数の動きが減少する月であるが、若干、前年に対して案件数の動きが鈍化している。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | 雇用形態の様子 | ・人材の引き合いは堅調であるが、ほとんどが欠員補充であり、増員している企業はない。 |

| 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 |
|----|-----------|----------------|---------|--|
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・今年の新卒採用が売り手市場であり困難にもかかわらず、新卒のみにこだわり、人材確保ができていない企業が多くなっている。中途採用については、就職サイトに対する理解が低い企業も多く、求人に対する投資が停滞気味である。 |
| | | 求人情報誌製作会社（従業員） | 周辺企業の様子 | ・安定的な求人数の伸び悩みが見られるが、業務請負などの求人のみが非常に伸びてきているため、求人広告数は伸び悩んでいる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・セールやフェアが激減したまま推移しており、広告関係では、前年あった広告でも予算減額をするなど、経費を抑えたままで推移している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・就職者数は増加したが、今まで直接雇用していた企業に、派遣や請負業者が進出してきている。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | 採用者数の動き | ・採用者数は前年度とほぼ同数である。また、就職希望者数は前年に比べやや増加の傾向にあるが、受験企業の採用条件のハードルが高く、採用決定まで至っていない。 |
| | 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 | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・天候が悪く来客数は減少したが、飲食関係は連休後も伸びている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・先月、新館がオープンし、ゴールデンウィークを中心に来客数が3倍以上と大幅に伸びている。 |
| | | コンビニ（販売促進担当） | 販売量の動き | ・売上の前年割れが4か月間続いていたが、今月は量販店で前年比2.5%増、コンビニエンスストアで前年比2.1%増、ローカルスーパーで前年比1.1%増となった。ゴールデンウィークの行楽時にパン、弁当等が非常に良く売れた。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 販売量の動き | ・明らかに販売量が増えている。 |
| やや良くなっている | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・以前は様々な販促策を講じても、客の反応が鈍かったが、今月は天候不順にもかかわらず反応が良い。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・良いものを購入しようとする客が増えており、高額品でも購入意欲が高い。ただし、こだわりのないアイテムに関しては、できる限りお値打ちなものを探す傾向もある。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・客の買物の様子を見ると、選ぶ時間が短く、迷わず買っている。 |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・競合店が相次いで出店し、天候も雨の日が多く、販売量の減少が懸念されていたが、思ったほど影響を受けておらず、食品関係の商品の動きが良い。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・低価格の商品アイテムを取り入れたことで窓口が少し広くなり、来客数が増加した。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | お客様の様子 | ・春の立ち上がりはまずまずの成績で推移している。正価販売品がかなり動き、客の購買意欲は更に増している。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・天候不順により、部門によって売上はまちまちであった。呉服が前年比4%減、宝飾品は前年比2%減と動きが鈍かったが、ヤング衣料は前年比12%増、ミセス婦人服も前年比9%増となり、全体では前年比7%増と好調であった。 |
| | | 家電量販店（経営者） | お客様の様子 | ・電気製品の買い換えが多くなっているのに加え、現金支払いの客が増えてきた。 |
| | | 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・付加価値の高い商品が良く売れるようになった。 |
| | | 家電量販店（総務担当） | 販売量の動き | ・サッカーワールドカップが間近に迫り、大型テレビ等の売行きが良いことや、省エネに関わる商品が着実に伸びている。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数、売上共に前年を上回っている。客の様子を見ると10年振りくらいのにぎやかさで、活気が出ている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|---------|---------------|---------|--|
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・関東、関西からの客が多く、来客数が昨年に比べ増加している。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは日並びが良く、宿泊、ゴルフ、アミューズメントと好調であった。団体客の引き合いも出始めている。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | 単価の動き | ・ゴルフの予約状況は、夏は暑く例年伸び悩むが、今年は前年を上回っており、明るい見通しである。特に県外からの旅行者が多くなっているため客単価も上がる。 |
| | | 美容室（店長） | 来客数の動き | ・近隣で2店ほど店を閉めており、その影響で少しは来客数が増えている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは天候が良く、各地でいろいろなイベントがあり、商店街に来る客が少なかった。それが終わってからも、天候不順により来街者数は減少している。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・連休が過ぎ、雨の日が多く、来街者は少なくなっている。また商圏内にスーパーのオープンが多くなり、その安売り合戦で商店街は厳しい状況である。 |
| | | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・来客数は増えているが、売上が伸びない。本来ならもっと増えていかなければならない売上がとどまっている。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（店員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィーク後、売上が伸びない。税金や支払いなどの資金繰りが大変である。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・気温が上がらず、夏物衣料品等の季節商品の動きが今一つである。 |
| | | 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・来客数は前年を越えて推移しているものの、販売額は実績を落として推移している。買上点数、客単価とも減少傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・北海道物産展と紳士衣料品が好調であったため、来客数は前年比103%とやや上向いている。先々月、先月よりは若干改善しているが、3か月前と同じくらいの水準である。 |
| | | スーパー（店長） | 競争相手の様子 | ・競合店が閉店し、売上が上がっているところもあるが、衣料品は3か月前と変わらず苦戦している。天候のせい春物衣料の動きが特に悪い。 |
| | | スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価に関してはここ数か月、非常に厳しい状況が続いている。売出商品、特価商品の動きは堅調であるが、それ以外のものに関しては客は非常に慎重になっている。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・こどもの日や母の日等の季節商品の買上点数は前年をクリアしているが、1品単価が前年比5%ほど減少し、結果として売上は前年比2%ほどの減少である。 |
| | | スーパー（総務担当） | それ以外 | ・売上は前年を上回って推移しているが、衣料品専門店等には天候不順もあり、伸び悩みが続いている。 |
| | | スーパー（総務担当） | それ以外 | ・長雨のせいかなり客の出足が悪かった。 |
| | | スーパー（企画担当） | 来客数の動き | ・今月は昨年よりも週末を中心に雨天日が多く、寒暖の差も大きいため涼味商材を中心に動きが悪い。売込強化や100円均一セールを中心に生鮮部門は好調であったが、3月、4月にオープンした競合店の低価格攻勢の影響が大きく、米・酒・日配品・雑貨等を中心に苦戦を強いられている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク中は天候に恵まれ、売上も前年比110%と順調に推移していたが、その後天候不順が続き、売上も下降し厳しい状況となっている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・ゴールデンウィーク後、客の買上点数、客単価が極端に低下している。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・5月は天気が悪い日が多く、人の動きも心配されたが売上は前年と変わらず、まずまずといったところである。若い人の買上単価は低く、50代～60代の方は良いものを高額でも買っているがその回数が若干減っており、財布のひもが少し固くなっている。 |
| | | 家電量販店（店員） | お客様の様子 | ・20代の若者を中心に、公務員や正社員といった正規雇用のグループと、アルバイトやパートといった非正規雇用のグループとで購買力に格差ができており、消費の二極化が見られる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・販売量が思うように伸びない。 |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----|-----------|-------------------------|---------|--|
| | | 任関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・大型連休以降、夏場にかけて来客数の減少が目立つ。 |
| | | その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括） | 販売量の動き | ・燃料油の小売価格が値上げされ、ここ数年で過去最高の価格が続いている。ガソリンの需要はさほど変わらないが、少しでも安いセルフスタンドを利用する客が増加している。また、公共交通機関の船などで運賃の値上げが今後計画されているなど、生活に影響が出てくる。 |
| | | その他小売 [雑貨卸]（総務担当） | お客様の様子 | ・得意先では、良いところ悪いところの二極化が進んでおり、客の動きも滞っている。 |
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークの前半は天候が良く、個人客が多かったが、店全体の売上としては法人の動きが鈍く、全体的には前年と変わらない。 |
| | | 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中は、客単価、利用客数ともに良かったが、5月中旬から下旬はビジネスマンの利用客が少なく、動きが鈍かった。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・株主総会シ - ズンであるが、経費抑制の傾向が依然として強く、総会後の懇親会などの自粛が続いている。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 単価の動き | ・稼働率はある程度安定的な数字が出ているが、客単価が上昇しない。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィーク期間は日並びも良く、海外と国内近場が好調である。しかし、その後は反動から前年を下回っている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・連休はレンタカーの利用が多く、タクシーの利用が少なかった。 |
| | | タクシー運転手 | 単価の動き | ・客単価が下がったままで上らず、同業他社との競争が激しい。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・観光施設の入園者数は、ほぼ前年と同じような数字になっている。中の売店では、一部の客で高額なものが売れており、売上が多少上がった。ゴルフ場については悪天候のせいに来客数が減っている。 |
| | | 設計事務所（代表取締役） | お客様の様子 | ・地方公共団体の道路等の建設関係、福祉関係の調査などにおける予算額は年々減少している。安い価格で仕事を請けるため、利益が見込めず、赤字を出さないかどうかなどで苦労している状況である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 単価の動き | ・マンション等の仲介物件の流通数が減っており、問い合わせ自体も売り物件の方が少なくなってきた。 |
| | やや悪くなっている | 一般小売店 [青果]（店長） | 競争相手の様子 | ・地域の中規模のスーパーのバイヤーの話によると、どの店も厳しく、前年比95～98%で推移する店ばかりのことである。当店も同じである。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・前月開催のなかった3日間の全店セールはまずまずの成果となった。ヤング婦人に比べミセスの購買意欲がなく、ミセス婦人服の売上は前年割れとなった。グループ内の新規オープンした店舗は盛況で、来客数、買上点数共に好調であった。新しい提案と新鮮な感性なしには現状維持も難しいと痛感した。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・天候不順の影響もあるが、夏物商戦が衣料を中心に盛り上がりせず、売上は低調であった。高額品や店外催事のセール等は好調であった。 |
| | | 百貨店（営業担当） | それ以外 | ・来客数が減少しているのに加え、販売量そのものも落ちてきている。客単価は部門によってばらつきはあるものの、総平均で見ればやや上がっている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・来客数、買上客数が大幅に減少している。 |
| | | 百貨店（業務担当） | お客様の様子 | ・来客数が伸び悩んでいる。不安定な天候によるところもあるが、春物衣料の動きが鈍い。 |
| | | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数の増加はあるものの、客の買上点数がなかなか増えない。来客数で前年比102%であっても、客単価が前年比96%くらいの数字である。 |
| | | 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは天気が良く、曜日の並びも連休が取りやすかったので、大型商業施設の来客数が少なかった。ゴールデンウィーク後は、天気が不安定で、夏物衣料の販売が伸び悩んだ。 |
| | | 乗用車販売店（管理担当） | お客様の様子 | ・コンパクトカーはまずまずの売行きであるが、ミニバン等の大きな車が厳しくなってきた。やはり原油高の影響が大きい。 |

| 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 | |
|----------------|-----------|----------------------|---|--|---|
| | | 高級レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークが例年になく大型連休となり、会社関係の多い当店にとってはかなり痛手であった。ゴールデンウィーク後、来客数は少し増えてきたが、最後の週に再び途絶えた。 | |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・全体的に来客数が減少している。 | |
| | | その他飲食〔居酒屋〕（店長） | お客様の様子 | ・例年になく来客数が少なく、頭を痛めている。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・大型連休が明け、思った以上に客の動きが悪く売上が落ちた。 | |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・天候が悪く、朝のうちは忙しいが昼、夜は前年と比べるとかなり減っている。 | |
| | | 通信会社（管理担当） | 来客数の動き | ・来客数が減少してきた。 | |
| | | 通信会社（業務担当） | 来客数の動き | ・新聞の折り込みのチラシや街頭チラシなどで集客を図ったが実らず、来客数が減少し、店員が余っている状態が続いた。 | |
| | | 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・前年同期比の減少が著しい。 | |
| | 悪くなっている | 百貨店（営業担当） | 競争相手の様子 | ・大型商業施設の進出から1年が経ったが、市内大型店及び専門店は前年比70%と苦戦が続いている。 | |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・天候不順の影響で、特に雨が多いため来客数がほとんどない。初夏衣料の売上は非常に厳しい。 | |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・来店客が極端に減ってきた。 | |
| | | 高級レストラン（専務） | 来客数の動き | ・中心街は映画館がなくなったり、店が閉店した。また郊外に大型商業施設ができ、その周辺はにぎやかになり、人の集まりが分散されている。 | |
| | 企業動向関連 | 良くなっている やや良くなっている | | | |
| | | | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・5月の宮崎の日照時間は、例年の43%しかなく、園芸作物（ピーマン）の出荷量は大きく落ち込み、価格は前年の10倍近くを付けている。 |
| 一般機械器具製造業（経営者） | | | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連の設備に対する引き合い及び受注量が多くなっている。特に、原油の高騰が引き金となり、新規開発型の設備が多い。 | |
| 金融業（営業担当） | | | 取引先の様子 | ・取引先の鉄鋼関係の下請、自動車産業関係の下請などの売上高が前年に比べ大きく伸びている。 | |
| | | 金融業（得意先担当） | それ以外 | ・地場の企業は依然として厳しい状況であるが、ここきて県外資本の店舗の立地が相次いで予定されている。 | |
| 変わらない | | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・梅雨を思わせるような天候ですべての分野が伸びていない。その上、29日から施行されるポジティブリスト制（農薬等が残留する食品の販売等を原則禁止する制度）の関係で、加工メーカーが対策に追われ、本来の生産ができず、発注が少ない。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・電子部品関連並びに半導体コネクタ関連の動きは、やや活発になってきた。 | |
| | | 金融業（調査担当） | 取引先の様子 | ・資金需要が低迷している。特に短期の運転資金の比率は低下する一方で、商業活動の低迷を示している。 | |
| | | 新聞社（広告） | 取引先の様子 | ・新たに開港された北九州空港関連の動きが一段落ついた。 | |
| | | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・酒税の改正が5月1日より実施されたが、酒税増加分を据え置き、販売しているのが実情である。利益を圧迫し、消費者の買い控えで前年を割っている。 | |
| | | 経営コンサルタント | 受注価格や販売価格の動き | ・受注内容は、企業縮小の案件が多く、単価が低い。 | |
| やや悪くなっている | | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・輸入牛肉の増加、国産の数量の増加で非常に売行きが鈍っている。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・先月よりも悪化しており、新規受注品が全くない。 | |
| | | 建設業（総務担当） | 取引先の様子 | ・賃金の低下により、下請の職人が次々と辞めていき、見積もできない状況になっている。 | |
| | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・ペットフード、食品、飲料業界等は全体的に受注販売量が落ち込んでおり、景気は下向きである。 | | |
| | 輸送業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・天候が悪かったこともあるが、工事関連、園芸関連、飲料水、食品等の荷動きが悪かった。 | | |
| | 経営コンサルタント | 受注量や販売量の動き | ・今月は天候が悪く、かなりの業種で売上が伸び悩んでいる。タクシー関係等一部の業種で良かったところもあるが、おおむね前年割れをしている。 | | |

| 分野 | 景気の現状判断 | 業種・職種 | 判断の理由 | 追加説明及び具体的状況の説明 |
|----------|-----------|---------------------|------------|---|
| | | その他サービス業〔物品リース〕（役員） | 受注量や販売量の動き | ・診療報酬の値下げ改訂等から、当社の強みであった医療部門で、設備更新の見合わせや延期等が出始めており、目標を大きく下回る結果となった。 |
| | 悪くなっている | | | |
| 雇用 関連 | 良くなっている | 民間職業紹介機関（支店長） | 求人数の動き | ・求人数の増加に加え、人材紹介案件が増加傾向である。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 採用者数の動き | ・派遣の形態から直接雇用への要請が多くなってきている。企業が雇用確保に動いている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・派遣オーダーが、年度末の需要期であった2、3か月前と比較して70%程度に落ち着いてきてはいるが、新規のオーダー件数は20%程度の増加傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・業種により人手不足感も出ている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・高校生の求人数は、前年と比べ1割程度増えている。中小企業でも高卒を雇う傾向が出てきた。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・北九州新空港が開港し、人の流れや企業の動向も、ゴールデンウィークを境に一息ついた様子で、大きな動きが見られない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人が昨年に比べ5.9ポイント減少したが、これは昨年の大型量販店進出の反動である。これを除くと求人倍率は変わっていない。 |
| | 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 | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークは例年並みであるが、通常みられる中旬の急激な売上の落ち込みが今年は少なく、売上は前年同月比120%で例年以上に伸びている。 |
| | | 一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者） | 単価の動き | ・母の日のギフト関係が、例年と比べて少し単価が上がっている。良い物が売れている。 |
| | やや良くなっている | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数としてはあまり変化が無いが、販売量、単価共に上昇してきている。 |
| | | 家電量販店（総務担当） | 単価の動き | ・サッカーワールドカップ前で薄型テレビの購入は増えてきている。大型がよく売れるようになってきている。 |
| | | 変わらない | 百貨店（担当者） | 来客数の動き |
| | | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・新聞紙上で報道される景気の回復が感じられない。自分の周囲では、リニューアルしたスーパーや新規開店のスーパーとの競合で、前年同月比13%減で推移している。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・半年前に近くに競合店ができて、来客数はやや減少しているが、客単価は前年より上昇している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・梅雨入り後も雨が少なく、好天が続いていたので飲料やアイスなど涼を求める商品は盛り返しがある。しかしこれは天候による影響で自然の成り行きである。酒類法の改正により主力商品の値上げがあったが、販売額は昨年を下回っている。他商品への切替えや、量販店への流出が原因でもある。低価格路線の傾向はコンビニにとってはますます不利である。 |
| | 家電量販店（従業員） | 客の様子 | ・競合店の出店で、売上そのものは落ち込んでいるが、買い回り客が多いことと、買物の内容からすると景気は良いとも悪いとも言えない。 | |

| 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 |
|----------------|-----------|---------------------|--------------|---|
| | | その他専門店 〔楽器〕（経営者） | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークを過ぎても、通常より観光客が増えている感はある。しかし、最近に必要な物を必要な時に買う傾向があり、時期的に売れる月ということあまり感じられなくなっている。また、中古市場の進出で楽器類、CD音楽ソフトの需要の衰退も一段落している。夏場の観光客と夏休み需要に焦点をむけて長期で対策を考えていく。 |
| | | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・施設利用者は、3か月前の平成18年2月は前年同月比で105.6%、今月は5月24日現在で105.1%、沖縄への入域観光客数も順調に推移している。来園者は、一般団体、主に中学生の修学旅行、家族連れなどが中心である。 |
| | やや悪くなっている | その他飲食〔居酒屋〕（経営者） | 来客数の動き | ・例年も5月の連休後は来客数がかかり落ちるが、今年は例年より更に10%ほど減少している。早い時間帯の観光客は例年どおりだが、遅い時間帯の地元客の来客数がかかり悪い。 |
| | 悪くなっている | 通信会社（店長） | 来客数の動き | ・1年前の同時期、又は先月と比べても、来客数が減っている。 |
| | | 商店街（代表者） | 客の様子 | ・中心商店街の周辺は観光客が多いが、地元客は郊外に引っ張られている。 |
| 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 | ・契約に至るまでの時間が短縮している。 |
| | 変わらない | 輸送業（営業・運営担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注量の若干の伸びは認められるが、受注価格に反映できるほどの伸張率とはなっていない。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・法人需要については、相対契約回線の増加により回線単価の低廉化が続いていて、契約件数の伸び率の割に売上の伸び率は低い。消費者向け光インターネット回線数も伸びているが、キャンペーン価格の継続で、営業経費をカバーできていない。 |
| | 悪くなっている | 不動産業（支店長） | 受注量や販売量の動き | ・問い合わせや受注量、成約件数、成約高が横ばい状態である。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・全国並びに県内における生活者の消費は上向き傾向にあるものの、当社とクライアント間の取引で見える量、特に単価面を含めた質的な点では、上向きだとは感じられない。 |
| | 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 | 学校〔大学〕（就職担当） | 求人数の動き | ・特に、県外企業からの求人の動きが早くなってきており、それにつられて県内企業の求人活動も活発になっている。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・4月現在では、1月と比較すると新規求人数は18.2%減少の3,606人である。一般求人は17.4%減少で2,890人（構成比80.1%）である。パート求人は21.4%減少の716人（構成比19.9%）である。4月の新規求人は不動産、複合サービスの分野で増加し、運輸、教育・学習支援、金融・保険、建設、飲食・宿泊、医療・福祉の分野では減少している。有効求人倍率は0.01ポイント下降し0.55倍である。月間有効求人数は10.8%増加の10,725人である。慢性的に人手不足の状況で、看護婦の求人が多い。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | 求人数の動き | ・全体的に求人数の動きはピークを過ぎている。今後も安定した求人数は見込めるものの、特定の業界以外は劇的な増加には期待できない。 |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・新規の派遣契約が少なく、かつ5月の連休、有給休暇の消化で利益率が低くなっている。また、大型連休のある月はスタッフ募集もなかなか難しく、依頼に対してマッチングできる人材の確保ができず依頼が契約に結びつかない。 |
| | 悪くなっている | - | - | - |