

・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	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・4月の前半はコート類の売上が良かった。中旬以降は気温の上昇に伴い、客の購買意欲が高まり、初夏物に動きが出てきた。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・単価の低下傾向が底を打っている。ただし、既存店売上の前年比が悪いため、今後2～3か月の様子を見ないと判断しきれない面もある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・郊外店舗は競合店出店の影響を受け、厳しい状況が続いているが、中心部の店舗は新道路の開通やホテル建設工事の増加に伴い、来客数が増加しており、回復傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・これまでたばこ増税に伴う価格上乘せ要因からたばこの売上が良かったが、4月に入ってからは、商品の買上点数が増加しており、たばこ以外の商品の売上も前年比を上回っている。景気の恩恵を受けているのか、発泡酒ではなく、ビールの販売量も増加しており、ここ数年無かった動きもみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価は横ばい状況だが、3か月前に比べて販売数が増えている。特に札幌周辺地区は、旭山動物園効果や富良野の観光ブームなどといった影響もあり、かなり観光客が増えている状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・月ごとや週ごとに来客数に波があり、景況感が一定という訳ではないが、4月、6月と東京方面への動きが活発になっており、販売額が前年を超えるようになった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの宿泊客や海外旅行客が前年度より増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話で、旅行に行く話や買物に出掛ける話題が昨年よりも多くなっている。また、新発売された商品の動きも良い。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・選挙も終わり、少し暖かくなってきて、人の動きも少しずつ感じられるようになってきたが、慎重な買い方は依然として変わらないものがある。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・平年と比べて気温が低く推移した影響もあり、婦人ファッションの売上が増えてこない。また例年であれば、新生活に対応したインテリアなど、生活雑貨需要が伸びる月であるが、今年の勢いは今一歩である。
		スーパー（役員）	単価の動き	・北海道の業況が悪化しているとの報道もあるが、当社では、客単価、来客数ともに前年を上回っており、順調な売上を維持し続けている。ただし、スーパーマーケットのような業態は、他店との競合の状況で数字が変化するので、必ずしも地域全体の景気を反映しているとは限らない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・依然として、ホテルや大型商業施設の建築が目立っており、建築工事従事者の来店が多くみられる。すでに終了した物件もあるが、これから着工する物件もあり、好調を維持している流れとなっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は前年とほとんど変わらない。招待会等のイベントを行うと、客が集まるという傾向も変わらない。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビ、冷蔵庫、パソコンといった大物商品の販売量が、前年とほとんど変わらず、横ばいの状況にある。
乗用車販売店（営業担当）		販売量の動き	・今年に入って販売量の伸びない状況が続いている。	
その他専門店 【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・来客数はどん底まで減った感がある。顧客対策を講じていることで、客単価が上昇している分、来客数の減少を補っているが、傾向的には変わらない。今年は風邪などもはやらず、業界としては大変な年である。		

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		
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・客単価は前年比94%と前月を更に下回った。単品メニューでの利用が多く、セットメニューの注文が少ないことに加えて、飲物の注文も少ない。		
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年、大型連休前の4月はディナーの売上が減少しており、年ごとに厳しさを増している。部門別売上では、昼が前年比80%、夜が前年比75%となっており、広告を出しているながら前年を下回った。特に、夜は料理よりもワインなど飲物の売上が減少していることから、大型連休前の節約とみられる。一方、個室の利用は好調で前年比140%となった。ここ数か月、企業による利用は活発であるが、個人による利用が低迷している状況が続いている。		
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・道外客の入込は順調であることに加えて、地元客にも動きが出てきている。宿泊単価も、シーズンオフであるにもかかわらず高い水準にある。		
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数にはほとんど変化がないことから、景況感としては変わらない。ただし、今年は統一地方選挙があり、選挙の年は客の動きが鈍いという傾向にあることから、選挙の影響を考慮すれば、やや上向きな傾向にあるのではないかという見方もできる。		
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・夏場に向けての販売量も伸びておらず、期待できる要因も見当たらない。		
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・マイホームセンター、モデルハウス等の来場者が相変わらず少ないままである。		
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・戸建住宅の注文が低迷した状態が続いていることに加えて、一棟当たりの単価も低下している状況にある。		
		やや悪くなっている	-	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・4月の初めから非常に寒い日が続くという天候不順もあり、春物の動きが今一つである。下旬になって少しカジュアル関係の商品に動きが出始めている。
				スーパー（店長）	販売量の動き	・4月の既存店の売上は前年比93.2%と、3月と比べて2.2%の減少となった。今年は暖冬であったが、春到来の遅れの影響を受けて、特に衣料品部門の売上が前年比89%と不振であった。その他の部門の売上も、住居用品が前年比88%、食品が前年比97%、専門店が前年比91%と前年を下回った。また、全国平均値との比較では、大型競合店の新規出店による競争激化の影響を受け、すべての部門が全国平均値を下回った。
				スーパー（店長）	販売量の動き	・例年、4月は当店の誕生祭があり、年間を通して売上が大きく増加する月だが、今年は前年比89%と苦戦を強いられた。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き			・今年は統一地方選挙があったことに加えて、天候があまり良くなかったことから、展示会への人出が悪く、例年よりも売上が悪かった。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き			・前年と比較して、販売量の減少幅が大きくなってきている。		
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き			・月内に二度も選挙があったため、客足が途絶え、売上が低下した。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・4月の国内旅行は順調に推移したが、5月以降の先行受注が前年と比べてかなり悪い状況にある。海外旅行も下降線にあり、伸び悩んでいる。		
タクシー運転手	お客様の様子			・例年、4月は実車率が低下する月だが、今年は極端に実車率が落ち込んでいる。特にすすきのを中心とした繁華街で客足が遠のいている。		
悪くなっている				一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・得意先である飲食店、ホテルの動きが非常に悪かった。地方統一選挙の影響もあり、特に夜の繁華街への人出が極端に悪かったことが影響している。
				スナック（経営者）	来客数の動き	・統一地方選挙があり、繁華街を歩く人の姿が少なかったこともあり、3～4月と過去3年間で最低の売上であった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年度の初めであるが、年々、新入社員歓迎会などの行事が減っており、タクシーの利用も減っている。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-		
	やや良くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・ホテルの新規開業が続き、海外ツアーの観光入込客数の増加がみられ、土産品や地域特産品の販売が好調であり、食料品製造業においても好影響が生じている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注単価に今一つ強さがみられず苦慮しているが、受注の動きが少し活発になってきている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・札幌駅前通における大型土木建築物等の動きが具体的になってきたことに加えて、新千歳空港の国際線ターミナルビルの増床、苫小牧東部地域から千歳にまたがる自動車関連企業の進出等もあり、道内もやっとプラス面が多くなってきた。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、これまでと比べて、商材に多少動きが出てきていることがうかがえる。
	変わらない	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙業、医薬飲料業、飼料肥料業、酪農業等の得意先に大きな変化はみられない。ただ、飼料製品は輸入原料の高騰が見込まれているため、農家の引取りが順調に推移している。
		金融業（企画担当）	それ以外	・中小企業向けの設備資金は乏しい。観光客の増加や道産品の人気により、菓子や水産加工品の食品メーカーは堅調であるが、公共投資の削減や民間工事の不振により建設関連業種は厳しい。従業員数をみると、道内全体では製造業を中心に過剰感は薄れているが、建設業では人員削減志向が強くなっている。総じて景気は一進一退の状況にある。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引、建物建築ともに低調である。個人住宅の建築も伸び悩みの状態で推移している。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の需要は相変わらず底堅い。札幌に集中するコールセンターのオペレータのほかにも、求人誌には載らないような企業の中核をなす管理部門や営業部門の幹部などで、未経験若年者の中途採用ニーズが増えている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・本州、特に名古屋周辺を含めた中部地域への派遣請負の求人件数が増加しているものの、地元の求人件数に伸びはみられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・依然として、人材派遣業、病院・介護サービス、コールセンター等の求人が例外的に好調であり、その他の業種での伸びはみられない。ただし、スナックに関しては昨年に比べて15%程度求人数が増え、景気との関連性が気になるところである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は前年比で13.6%増加しており、月間有効求人倍率も前年を0.04ポイント上回る0.48倍となったが、一部の業種のみ増加によるものであり、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・6か月ぶりに新規求人数の前年比がマイナス傾向を脱したものの、数値は前年比マイナス2.3%にとどまっており、大きな変化はみられない。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で約20%の減少となっており、減少傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人を含めて、新規求人数が減少傾向にある。
	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			
	やや良くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・天候の関係もあり写真関係の売上は前年より悪いものの、カメラなどハード系の販売は増えている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・駅ビルにあった競合店が閉店し、市内ではそのシェアの奪い合いが始まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・この春に新規オープンした店舗が非常に好調に推移している。今の消費者はイベントを仕掛けると確実に反応する、という印象がある。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・値ごろになった長袖商品と半袖商品とを組み合わせで購入する機会が増えており、買上率と客単価が上昇している。
		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月開催したイベントでの受注金額が、前回よりも10%程度伸びていることから、一部かもしれないが景気は回復してきている。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・年明けから販売量が幾分低迷していたが、最近になり荷動きが活発化してきている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・4月に入り受注が増え、対応しきれないほどであった。2、3か月前には商品が全く動かず、受注が一時期に集中している状況からすれば、好不調の波がずれているようである。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	・原油価格の高騰により仕入価格は上がっているが、販売価格が採算価格に徐々に近付いてきているため最悪の状態を脱しつつある。販売数量は前年を下回っている状況が続いており、まずは粗利益の回復が急務であるが、「次月からの仕入価格上昇の前に市況環境を整えたい」というのが業界全体の共通認識となっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年明けから来客数が多くなっており、当店で好調だった平成15年の水準に近付いている。
		都市型ホテル (経営者)	競争相手の様子	・バジェット型(低料金、宿泊特化型)ホテルの建設が終了し、秋口には1店新たにオープンする。また、もう1軒別のバジェット型ホテルの建設が決まったとのことであり、このような動きが活発であり景気が上向きつつある。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・会社説明会、セミナー等の開催に関する問い合わせが増え、宴会場の予約状況が改善してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・目に見えて、というほどではないが客が増えている。乗客との会話では以前のように「不景気だ」という話は聞かれなくなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・4月からは現場を変えての完成内覧会を毎週実施しており、来場者数は増えている。ただし、着工時期の近い案件は少なく、受注までの商談は以前より長期化している。
	変わらない	一般小売店 [茶](経営者)	それ以外	・周囲には小規模な商店が多く、景気改善の影響を受けにくい。むしろ、大型店に客を奪われる状況が続いている。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・選挙が終わっても来客数が戻らない。当店のある繁華街は月曜日から木曜日は人通りが少なく、金曜日と土曜日だけ人が集まる状況で、日曜日は全く人が来っていない。
		百貨店(経営者)	お客様の様子	・客の購買状況は売手からの仕掛け次第で、催事でも関心があれば売れるし、無ければ反応しない。必要な物の出費は抑え、欲しい物は予算の許す範囲で高い物を購入する、というような状況は変わらない。前年との比較では3か月前の状況と変わらない。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・気候に恵まれず苦戦を覚悟していたが、店頭への傾向は前月とは違い安定した推移をみせた。パーゲン戦略の見直しにより全体の販売量は落ち込む結果となったが、商況としては依然として底固さを感じることができている。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・必要のある物は納得いくまで選び、購入しているという様子はあるものの、需要がなければ手持ちのもので済ますという状況は変わらない。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・一品単価、買上点数、来客数共に安定している。景気がどちらに動いているか判然としないが、前年と比べれば良い状態での安定である。
		スーパー(店長)	単価の動き	・来客数に大きな変化は無い。一品単価が前年比97%と低下しているが、買上点数が105%となっていることから、売上は前年並みである。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は前期並みに推移しているが、前期比で買上点数は97.7%、客単価は97.9%となっている。競合店も同じような状況で推移しており、チラシ合戦の末、客は買い回りする傾向が強まっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客は価格に敏感であり、当店の場合は目玉の特売品だけを購入する客が目立つ。携帯電話で競合各社の価格を家族と情報交換している客もいる。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・4月の平均単価は生鮮食品の単価が青果物を中心にやや盛り返し、前年並みとなっている。加工食品は3か月前とほぼ変わらず、数%の前年割れが依然として続いている。全体として数値の推移は変わらない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・営業時間の拡大に伴い来客数は増加したものの、客単価は3%ダウンし、売上は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前月オープンした競合店の影響で主力の弁当類の売行きが悪く、前月に引き続き足を引っ張っている。好調だったアイス、飲料水も平年並みに戻った。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合店の増加などの影響もあり、来客数の改善が鈍い状況にある。客単価はわずかながら改善の兆しがあるが、全体を底上げするには至っていない。中旬以降は連休を控えているためか、買い控えがみられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店のある商店街には金融機関が2軒あり、中旬には年金受給のための人通りが多かったにもかかわらず、来客数の増加にはつながらず、2、3か月前と変わらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量は下降気味であるが、単価が上昇している。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・全体的に商品の値下がりが続いており、同じ数量を売っても売上が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・車検について、「とにかく安く」という客と「しっかり点検して欲しい」という客にタイプが分かれる。格差社会の一端が表れている。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	単価の動き	・消費者の持っている情報が豊富で、適正単価を把握しているため、購入限度の価格を決めてくる。利益高も全体的に厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月になってからは、特に夜の営業が極めて低調であり、身の回りの飲食店に聞いても同じような状況である。個人消費が冷え込んでいると言わざるを得ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・花見による来客数の減少を想定していたが、雨の影響もあり、屋外での花見を止めて飲食店を利用する傾向があった。よって、2、3か月前との比較では横ばい状態である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・好景気の目安となる社員旅行はみられず、辛うじて例年実施される公的機関の総会などが団体客として残っている程度であり、当然ながら入込客数が増えるはずもない。家族客への対応のため、売上には貢献の少ない忙しさだけがある。館内は宴会が少なく、パブリックコーナーも静かである。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・集客をアップさせるために外国人客の取り込み、いわゆるインバウンドを考えているが、単価が安いという問題があり今後の課題となっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年よりもやや落ち込んだ来客数、売上となっている。極端な落ち込みも上昇も無い状況で推移している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は前月後半からビジネス客を中心に上向き傾向で、前年を上回り予算を達成するが、一般宴会が伸びない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・営業先においても、業績が良くなっているという話は聞かれない。各種団体などによる会議、会合などの開催数は減少傾向であり、一進一退の状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜の乗客が特に少ない。飲食店に勤める女性もタクシーを利用せずに自転車で帰宅するなど節約している様子があり、最近では深夜2～3時ごろの自転車交通量が増えている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新入学セールが一段落したが、前年と比べると今一つ伸びに欠けた。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順、及び競合商圏の拡充の影響があり、来街者が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・1、2月の暖冬から一転して、3、4月は寒い日が多くなり客足が鈍った。1～3月期では3月の前年比が最も悪くなったが、4月もその傾向が続いている。

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
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	競争相手の様子	・競合店の影響が明確になってきた。ただし相手も順調な数値を確保できておらず、地方の市況はまだまだ沈滞している。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・気温が低めに推移しており、季節にふさわしい商品を客が求めている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数の減少が続くとともに、単価も低下している。気温が上がってこない気候の影響もあるが、消費マインドはかなり冷え込んでいる。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量そのものが減少している。また、バーゲンセンターと呼ばれる買い回り客が増加している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1、2月の暖冬から転じて3、4月は気温が上がらず、客の食品へのニーズは焦点が定まらない様子である。また、全体的に地方経済は良くなっておらず、販売量も今一つである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・売れている商品は、従来からの「売れ筋商品」だけであり、プラスアルファの売上が無い。また、単価の高い商品の動きが無い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・気温が低かったことに加え、統一地方選挙もあったため、来客数が減少した。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候不順で春の立ち上がりが遅れている。また、団塊世代の退職によりマーケットが縮小している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・これまで好調だった軽自動車を含め、販売台数の前年割れが続いている。4月には例年増えるはずの、法人の台替えも鈍っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車販売は相変わらず低迷状態が続いている。主流が小型車ということもあってサービス部門も採算が取れない状況である。新卒者向けの中古車販売が唯一前年超えとなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・地方選挙の時はいつも売上が落ちるが、選挙が終わった後も回復していない。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・天候が不安定である。1、2月は暖冬少雪で来客数が多く、春物商品の動きが早かったが、3、4月は悪天候で春物、及び初夏物の動きが非常に悪い状態となっている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・統一地方選挙の影響があり、飲食店はほとんど機能していない状態であったため、非常に厳しい月となっている。花見、ゴールデンウィークが始まる後半から若干盛り返している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリンなどの卸価格は上昇が続いているが、市況（販売価格）が上がっておらず、売手としては厳しい状況が続き、深刻になっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月までは比較的好調であったが、桜の開花時期の予想が難しかったこと、及び統一地方選挙があったことの影響をまともに受けた。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の1月は新年ということもあり宴会や婚礼の動きもあったが、当月は良い材料が無いように選挙もあり、客はホテル利用を控えた様子である。年明けの良い雰囲気は持続しなかった。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・寒の戻りなど天候が不安定で、特に日曜日は3回も雨に当たったこと、及び学校など団体客の受け入れが後倒しになったことが原因となり、3月に引き続き来場者が前年を下回っている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・4月に入って急に来客数が減少している。注文単価、数量共に絞られてきており、厳しい状況になりつつある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末の需要があっという間に収束した。商品は動いても利益にはつながらない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・寒い日が続いたため、来客数、売上共に低位で推移している。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・先月、2店舗の競合店出店があり、その内1店は県下最大のショッピングモールである。その影響が激しく、当店の売上は前年比80%と最悪の状態になっている。

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	
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車共に販売量は不振だった前年を更に下回る。来客数の減少や客との商談内容から、車への購買意欲、関心がますます弱くなっている様子がうかがえる。サービス入庫の減少については、整備料金の安い所に客が流れている。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		土石製品製造販売(従業員)	それ以外	・社内では廃止されていた福利厚生が復活するなど、景気の回復がうかがえる。人員削減もここ数か月は無い。	
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・社内システムの変更など、IT関連機器の取替時期も重なり、取引先はやや積極的に設備投資を行っている。	
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると、折り込みチラシの受付部数、金額共に2割近く増えている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ホームページ作成会社では、クライアント企業のページリニューアルの注文が増えている。	
	変わらない	その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・県内出荷量が前年比をクリアした。首都圏への出荷も好調が続いている。	
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上は前年比微増で推移している。既存商品の落ち込みを新製品でカバーしている。	
		木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要がやや落ち込んでいるが、販売単価は維持されている。	
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・選挙に関連する印刷依頼がプラスアルファの要因になっている。	
		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	・同業者同士の価格競争が依然として続いている。これは売上を確保するためのものであり、収益を考えていない状況である。	
		一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・民生機器、携帯電話用部品については対象機種が変更になったこともあり受注が減少しているが、自動車用部品は堅調に推移している。	
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の様子は、商談はあるがなかなか契約に至らないという状況が多い。	
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・所得の増加によるものか、客は「住み良い住宅、きれいな所に住みたい」という願望が強くなっている。	
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・入札案件での価格帯の推移をみる限り、身を削りながらの状態に近い傾向にある。	
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先との会話の中からは売上、受注が減少した等の話しか聞かれない。	
		広告代理店(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず単価の下落に歯止めが掛からない状況である。官公庁の入札における受注価格の低下はとどまることを知らず、薄利を余儀なくされている。	
		その他非製造業[飲食料品卸売業](経営者)	受注量や販売量の動き	・様々な商品を個別にみても、前年比での販売量が確実に減少している。取引先は「来客数は伸びているものの、一品単価は低下している」とのことで、消費の厳しさは続いている。	
		その他企業[企画業](経営者)	それ以外	・印刷物の広告予算が業種によってばらつきがあり、景気がどちらを向いているのかつかみにくい状況になっている。	
		やや悪く なっている	電気機械器具製造業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・主力製品の市場価格は、下げ幅は縮小しているものの下落が止まらず、苦しい状況になっている。
			輸送業(経営者)	取引先の様子	・荷主である飼料会社は、扱っている原料がバイオ燃料にも使われるようになり価格が上がっていることから、当社の作業料金について値下げを求める様子がある。
広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き		・前年と比較して得意先からの受注量が減少している。		
悪く なっている	繊維工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・天候不順の影響により春物衣料の売行きが芳しくないことから、アパレル各社は追加発注を控えた。		
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度に入り在庫調整の影響でメインの製品の受注が半減している。対応策として外注の削減、派遣社員の整理を実施している。		

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
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・前年と比べて企業の採用意欲は高まっている。新卒に関する求人が過去20年において最高の93万2600人という数字が出ているが、東北の地元企業、あるいは東北エリアで採用活動をする企業の求人も上向いている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・期首における行政業務の入札公告が前年より増加している。また、採用が活発化しており、紹介予定派遣の注文も増加傾向である。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・紹介予定派遣、職業紹介の案件が増えている。派遣社員が派遣先に採用されるケースも増えている。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・新卒社員が入社して間もないが、即戦力として働ける層に対する企業側のニーズはあまり変わらない。連休前に人選して連休後に就業開始というケースが続出している。
		人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・求人数の伸びに伴い求職者の正社員志向が高まるにつれ、派遣登録者数は減ってきている。
		アウトソーシング 企業(社員)	それ以外	・業界全体で、自治体以外にも需要が相当数増えているため、契約価格の下げ止まりがみられる。
		新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・京阪などの大型流通業だけでなく、地元中小企業からの求人募集が少しずつではあるが増えしてきた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前月は新規求人数が前年同月を下回っていたが、今月は再び増加している。
	変わらない	職業安定所(職員)	求人数の動き	・有効求人倍率の急速な上昇は影を潜め、ここ数か月は0.8倍台の前半で推移している。新規求人数はわずかながら前年同月を下回っており好況感はなく、また、地域間格差が深刻である。派遣、請負中心ではあったものの大量求人があったサービス業からの求人も、ここ数か月は伸びが鈍っている。
やや悪く なっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・常用、パート共に新規求人数が減少している。	
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・年度末から年度当初にかけて、倒産や撤退する企業が見られる。	
悪く なっている				

### 3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スーパー(販売 促進担当)	販売量の動き	・3か月前の売上は前年割れであったが、3月からほぼクリアしている。店の中で前年をクリアしていない商品が数えるほどしかなく、全体として良くなっている。
		コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・今月は300メートルほど先にあるコンビニが駐車場を広げ、店舗も改装してオープン、その後店の前の弁当屋もリニューアルオープンした。集客装置がリニューアルされ、地域の活性につながったという感じで、来客数は落ちるところか115%ほどに上がり、売上も平日最高が出ている。
	やや良く なっている	百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・天候不順が響き、婦人服を中心としたアパレル関係の動きがまだ良くないが、近郊に出店したショッピングセンターの影響が薄れてきたことや、今月初旬に開催した特別販売会の売上の上乗せ分により好調となっている。
		スーパー(統 括)	来客数の動き	・業績が向上し始めて約1年になるが、客単価も下げ止まり、来客数は前年を上回っている。パブのころと違い、浮かれ気味な消費動向ではないので、業績の好調さは根強いと感じている。
		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・購買客数は前年同月比で10%下がったが、客単価が増えたために、売上高は10%上昇している。
		住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・園芸商材を中心に前年の数値を上回っている。新店の数字も上積みされ、順調に推移している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・最近、特に昼の50代後半の女性客が増えてきている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・競合店の一つが廃業し、今まで比較的少なかった業種、団体からの受注が増えている。お試し期間的な感もあるが、内容をより充実させて顧客化を図っていればと考えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は歓迎会などで週末の利用客は増えたが、1次会ぐらいで終わりにして帰宅する人が多く、深夜の客は少ない。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客の変動は特にないが、ネット通販を行っている店舗の場合、CDやDVDなどの値引き、送料無料などのサービスで大手のショップに客を取られる傾向がある。来店客からもネットでは25%値引きのDVDがあるなどと言われる場合もある。個人経営の店舗などでは値引き競争はできない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前の冬場と比べれば、工事関係の動きが活発であるはずだが、今一つ盛り上がりせず、3か月前のあまり良くない状況と変わらない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・既存店舗の売上高が前年同期比を5か月連続でクリアし、今月も25日現在で105%と伸びている。特に、生鮮食品の中で惣菜を中心とした食品の伸びが顕著である。食品の1点単価、1人当たりの買上点数は横ばいであるが、買上客数の伸びが寄与している。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・月の前半は天候不順の影響で売上があまり伸びず、後半はゴールデンウィークを控えて客が出費を抑える様子が強く感じられる。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・景気は3か月前と変わらず悪い状態である。大手企業の決算が発表され、空前の利益を上げているという会社もあるが、当地方はまだ非常に厳しい状況である。勝ち組と負け組と言われているなかで、地方そのものが負け組であり、構造的な不況の中で低迷している。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・旅行業界にとってゴールデンウィークは一番受注、来店が多い時期なので、客の出入りや成約は通常の月よりも多めであるが、来客数が多いだけで成約、売上は前年とあまり変わらない。年々中抜きで直接客が電話やインターネット等で手配するケースが増えている。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・商品単価の高い物の売行きは依然として悪く、低単価の商品を数多く販売しないと売上が厳しい。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、特に土日の天気が安定したため、入場者が確保できている。一方、上昇していた会員権相場は、若干下降気味である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・4月は予約が低迷し、客単価も上がらなかった。選挙の影響もあってか、特に平日の予約が弱い。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・4月は入学式等の行事が多かったこともあり、前月比で良い売上の日もあったが、悪い日もあり、トータルでは変わらなかった。サービス券の配布などで、客足を伸ばそうとしているが、値引きをした分だけ売上が減り、我慢の経営を強いられている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・客からの照会、問い合わせ等、これから仕事に結び付く可能性のある話がほとんどない。周りを見渡しても、建築現場を見つけることさえ、難しいような状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気が若干悪くなっていることや飲酒運転の規制強化により、町の飲食店、特に飲み屋の店じまいが多くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン金利の上昇傾向により客が動くかと期待していたが、現実にはほとんど変わっていない。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・中心商店街にオープンするショッピングモールの工事が着々と進んでおり、求人募集チラシの新聞折込などムードが上がっている。その反面、昨年10月に開店した商業ビル内の食品スーパーは今月で撤退しており、入れ替わりが激しい。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前通りというのに、土、日には人通りがなく寂しい。商店街といえないようなほど、人が来ない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・全体的に大型ショッピングセンターの影響が大きい。住民は皆珍しさもあって一度は出掛けているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・様々な仕掛けをしても客の購買意欲につながらない。デジタル機器も必要に迫られての購入である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・あちこちに大手スーパーが進出している影響からか、とにかく来客数が激減している。来店しても客単価が低い。

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
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・郊外のショッピングセンターに目が向き、街中に来る人が目立って少なくなっている。客の動きが非常に悪い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・商品購入のポイントが変化しているのか、販促にあまり左右されなくなっている。安いから買ってしまうといった簡単な動機ではなく、慎重に品定め、検討してから購入している。見た目が安物そうだと触手が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月中旬までは例年並みの販売量があったが、下旬はゴールデンウィークに向けての整備、点検のみとなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年比75%であり、3か月連続での前年割れである。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・今まではチラシを出せばある程度客が来たが、最近では本当に安い目玉商品がないと来てくれない。オイル交換などの特典をつけても来なくなってきた。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・広告宣伝に工夫をこらしているものの、販売台数が極端に落ち込んでいる。景気が良く、販売台数が伸びている都心部と違い、景気は悪く、販売台数は伸び悩んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・12月以降、通行量が落ち込んだまま戻らない。特に、夜間の落ち込みがひどく、戻り気配がない。
		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	・週末はそれほどでないが、平日の売上が少し落ちている。インターネットカフェはあまり変わらないが、ゲームセンター部門が特に落ちており、その分だけ全体的にマイナスとなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・新しい期が始まって1か月がたつが、スローペースの出だしとなっている。来客数も増えない。
		悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き
コンビニ（店長）	来客数の動き		・朝夕のラッシュ以外、来客数が激減している。深夜に掛けて店舗前の道路に車がほとんど通らなくなったことが大きな原因である。	
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は順調である。5月分はこなしきれないので、6月に回すことにしている。
		食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・大河ドラマの影響で来県者が増加しており、ワイナリー全体の売上は順調に伸びている。ただし、メーカーにより、関連商品を持っているところは大きく売上を伸ばしているが、そうでないところとの差が生じている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の特注品のほか、別特注品の受注があり、対応に追われている。
		その他サービス業【情報サービス】（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、増加傾向にある。引き合い等も多く、今後収益の改善が図れることを期待している。
	変わらない	一般機械器具製造業（生産管理担当）	競争相手の様子	・先日、当社の所属する業界の会合に参加したが、異口同音に忙しい状況が続いているという話をしている。
		新聞販売店【広告】（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量はほぼ前年並みである。県内のチラシ出稿量は軒並み前年を割っているが、当地域は前月オープンした大型複合店のおかげで前年を維持できている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・物流及び物流関連、小売関連、精密機械等の業種で設備投資意欲がある。ただし、先行きの環境を見通してのことであり、業績への反映はまだ先である。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・試作や見積等の物件は出てきているが、コスト面等でいまだ成約できず、中小零細企業には厳しい状況が続いている。加工関係の事業は安定期に入ったと聞いているが、まだ周りで景気が良いという話は1つも聞いていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月までは受注が好調で、工場もフル生産であったが、4月に入り仕事量が極端に減っている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・管理しているアパートの空室が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入っても販促予算を絞る動きが多い。クライアントは費用対効果を考える時に大きな効果を求めるケースが多く、求める効果に見合わない判断した場合、それ以降の宣伝を縮小するケースが多くなっている。
	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭での小売が売れていないため、2月から売上が落ちてきている。今月あった大きな展示会の売上は前年比で15%減少している。例年春先は商品の動きが活発になるが、マーケットは異様に静かである。
		輸送業（経営者）	それ以外	・中小零細企業の畑に大手が参入してきて困っている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人は前年同期比で新規、有効共に約10%増加している。就職件数も前月比で約34%増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の募集広告は3か月前よりも幾分減ったように見受けられる。生産関係は今までどおりの体制、もしくは増員を希望するところもあるが、請負単価は大幅に下げられている。しかし、賃金は50～100円程度上がってきている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元の中堅企業、大手企業の新卒採用が例年より多くなっている。小企業、零細企業は正社員というより、パートの募集が目立つ。そのなかでも、小売業を含めたサービス業の募集が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・依然として正社員の求人数は少ない。契約社員、派遣社員の冷遇が改善されない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・平成19年3月の紹介就職者数は前年同月比で若干の増加となっている。これで14か月連続で前年同月を上回ったが、増加幅は縮小している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数自体は増加しているが、求人募集の理由が欠員補充となっているものが多く、派遣求人の増加の影響も受けている。また、中小零細企業からの求人申込は減少傾向を示している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・専門職、技術職、派遣の求人が目立つが、変化はない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の早い動きに学生が追いつけていない。求人はあるものの、学生の動機付けの未熟さや動きの鈍さにより、滞った状態が続いている。
	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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・利益率は低いものの客単価は上がっており、テレビ、パソコンを中心に高単価商品の動きが良くなっている。デジタル音楽プレーヤーやワンセグチューナーなど、小物でも高機能商品が動いてきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大企業のサラリーマン、営業マンの出入りで昼間の食事の客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・国内の団体旅行の見積が増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ようやく販売量が増加し、社内目標を9か月ぶりに達成することができた。金利や地価公示価格上昇等のニュースを受け、住宅不動産購入の前倒しが顕著になっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの売上が前年比10%ずつ上がり、クレジットカードを使うような単価の店は確実に良くなっている。ただ、業種にはばらつきがあり、小さい店は相変わらず厳しい。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・婦人服等は改装フロアが好調で前年比2けた増で推移している。また、各在京百貨店の改装が報道されることが多く、ゴールデンウィーク中の来店客数、売上共に好調に推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・企画が良ければ客は反応しており、目と財布は相変わらず厳しいが、気に入れば高額品でも購入する客は増えている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・春休み期間中、婦人服、紳士服、雑貨を含めたファッション商品の動きが良く、好調に売れていたが、中旬以降気温の低下とともに初夏物商品がやや失速気味である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店閉店の割に客数と単価が予想ほどには上がらず、売上が伸びないが、前年比では微増だが30人ほど伸びている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・春休み期間は行楽用品を中心に販売数が上昇したが、休み明けは娯楽に消費したのか、天候も影響して食料品は落ち込んだ。月間では昨年を2%ほど上回っている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期あるいはここ2～3か月に比べると売上量は着実に増えている。特に前年に比べると3～5%売上が伸びており、景気が上昇基調に入ってきている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・春物への購買意欲が上がって売れ筋確保がうまくいっており、2年連続前年を上回っている。客の望む商品をリーズナブルな価格でコーディネート販売し、客単価を上げている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・パソコンが持ち直し、携帯電話も好調、エアコンも省エネタイプの出足が良い。単価ダウンが懸念されていたテレビも今のところ大きな値崩れなく新製品に切り替わっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・花粉関連商品が良く、春夏シーズン品の動きも良いため、前年比110%で推移している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人の客よりもフリーの客が増えてきており、一般の人もやっと外食へと動いていることが実感できる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べると人の動きが多くなってきており、売上も2割は上昇しているため、良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・月の第1週のランチは歓迎を兼ねた食事会の団体が多く、歓迎会の形が変わってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・見積の件数は非常に増えてきているものの、それがそのまま成約に結び付いてない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・金曜日の夜間、また平日でも深夜1時前後には客が車を探す状況が見られ、今までに比べれば良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・深夜は乗車禁止地区が設けられる所もあり、接待等の帰宅客が乗り場に列をつくる光景が毎夜のごとく見られる。タクシー車両は需要に対して供給があり過ぎだが、確実に利用客が増え、昨年に比べて景気はやや良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓送迎会後の客が増えており、一般客も以前よりやや伸びている状況である。ただし乗車回数は伸びているが、単価の伸びがやや鈍い。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・4月の中旬まで春商戦の勢いが衰えることなく、新規販売が好調に伸びている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・客数については前年比111%で1割増加している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・物価等の価格も先が見えてきて、計画が実を結ぶ方向に流れ出している。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・医療福祉施設設計の案件数は、従来の単一用途での新築や建替えに加えて、再開発事業の中に位置付けられるという動きが見られる。他業種とのコラボレーションにより、案件を獲得する可能性がいくつか見出されてきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・工事の請負価格及び住宅の分譲価格は下がったままの状態が続いている。大企業は少し違う状況かもしれないが、来客数は増えつつあり、上向きの気配を感じる。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・客が価格に敏感になってきており、どこでも景気が芳しくないことから、どうしても価格に走る客が多い。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	競争相手の様子	・地元で昔から営業している大手の米小売店が相次いで倒産したが、競争相手が倒産しても漁夫の利はなく、厳しさが続く。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔鞆・袋物〕 (従業員)	単価の動き	・季節需要商品の動きが悪く、新入学商品の売行きが前年の2割下落で推移し、身の回りの商品も単価が2割落ちているものの、ビジネス品、カジュアル品共に需要が非常に良かったために、前年度を上回っている。
		一般小売店 〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・新茶の予約が月末に集中して入り、客数、売上共に上がったが、前倒しの感がする。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・購買態度の慎重さは依然変わらない。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・月を通して寒暖差の激しい天候となり、婦人衣料はコート、ドレスを除き全般的に苦戦した。夏物商品は、ジャケットが引続き苦戦するも、ニットカーディガン、チュニックブラウスなど着丈の長い上着とドレスとの組み合わせが好調である。雑貨は天然素材の動きが良く、靴はオープンパンプスやサンダルの動きが早い。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・4月前半は婦人衣料の動きが厳しかったが、気温の上昇に伴い衣料品の動きは良くなってきている。一方で食料品については4月後半に入り横ばいとなり、全体として堅調に推移している。来客数は若干減少となっているが、購買単価が上がっているため、売上は若干増加している。
		百貨店(業務担当)	競争相手の様子	・再開発によるショッピングモールや郊外におけるショッピングセンターのオープンが相次ぎ、新しい所に客が動いているが、既存店においては前年ベースを守っており、全体として景気が上向きとは言えない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・客数は前年を超えているが、客単価が前年を割っているため全体としては横ばいである。特に野菜は特売時と通常時の売上げのギャップが大きい。昨年は酒税改正による駆け込み需要があり、その反動もある。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・春物、初夏物に切り替えた後急激に気温が下がり売行きが鈍っている。
		スーパー(統括)	単価の動き	・客の1回当たりの買上金額は上がる傾向になく、常に安定した金額で、商品の買上単価についても上昇していくような傾向は見られない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・春のうな重の取組みをしたところ、1日のお弁当と同数の売上があり、効果が出ている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・寒暖の差が大きく天候が不順でジャケットの動きがあまり良くない。全体的には低価格の商品の動きが目立つ。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・4月は新入学関係の商品が一番のウェイトを占めるが、リサイクル品等が昨年に比べて増え、売上が下がっている。
		衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・客数は増加傾向にあるが価格反動が大きく、一品単価の下落により、客単価がダウンしている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調だが販売は不振で、昨年より2割ほどダウンしている。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・4月新車販売は予算達成率93.5%、前年同月比マイナス9.7%の見込みで、月内の受注は前年割れが続いている。中古車販売は予算達成率120.7%と好調であるが、前年同月比はマイナス3.4%とわずかに前年に及ばない。
		住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の動きは良いが、販売量がそれにあまり結び付かず伸び悩んでいる。
		その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・近隣に大型ショッピングセンターがオープンし、集客に影響が出ており、厳しい状況が続く。
		一般レストラン (店長)	単価の動き	・客数は増えているが単価が落ちており、滞在時間も若干短めである。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・3月に引き続き、テレビ新規加入者獲得が厳しい状況であるが、インターネット、電話販売は順調である。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・1～3月は、来客数が前年に比べ3割増しであったが、4月になると料金の設定が高くなるため、急に来客数が落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・携帯型ゲーム機は本体、ソフト共に販売が好調を維持している。据え置き型の家庭用ゲーム機は、3社から新型機が発売されたが、1強の様相を呈している。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球関連の商品やサービスに対するニーズが二極化している。人気のあるチームに集中する一方で、全体的なニーズは減少している。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・依然として中小企業までは景気回復の恩恵はない。特に町場の建築業者は、ハウスメーカーや大手マンション業者と異なり、これまでの反動で仕事が少なく苦しい立場にある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約棟数、売上棟数共に低い状況で大きな変化はなく、まだまだ厳しい状態が続いている。
	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	・例年に比べ、エアコン等に動きがなく、家電製品の動きが鈍っている。細かい修理依頼は少し多くなっている。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	販売量の動き	・4月の入学期にかなり来客数が増えるのだが今年度は増えず、客単価もかなり低い。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	販売量の動き	・個人向けの注文は、前年同月に比べて同様だが、内容は商品ランクが下がっている。法人向け販売量も減少している。
		百貨店 (営業担当)	販売量の動き	・百貨店の主要顧客である婦人商品の動きが良くない。気温が低下するなどの天候要因も加わり、厳しい状況である。
		百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・食品販売量が現金売上に大きく影響し、競合店との食料品客の取り合いが続く。
		百貨店 (店舗政策担当)	販売量の動き	・紳士服等、衣料品部門でかなり苦戦を強いられた。来客数も食料品売上も天候の影響を受け前年比マイナスで推移している。
		百貨店 (販売管理担当)	来客数の動き	・天候不順の影響とともに、百貨店以外の大型ショッピングセンターや専門店との競合がより鮮明になってきている。
		コンビニ (経営者)	お客様の様子	・20メートル先に大型スーパーやドラッグストア、店舗用の専用駐車場ができ、影響を受けている。
		コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・天候の影響や目玉商品が無かったこともあるが、来客数が昨年と比べて100%を切り、客単価は継続的に前年割れである。
		衣料品専門店 (営業担当)	来客数の動き	・寒暖の差があり季節商品が売れず、出費も重なり売上の動向は今一つである。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・3月の決算を過ぎてから来客数が激減し、それに伴って販売量も減っている。
		その他小売 [生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・商品の仕入れ単価が高騰している。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊料金は、競合相手の料金と比較しながら細かく設定して集客を図るが、前年と同数の人数を確保しても売上が伴わない。婚礼は、ゲストハウス型の会場人気が一巡し、カップルの平均年齢が上昇していることから上質な披露宴が求められており、下げ止まる。法人宴会は歓送迎会が街の居酒屋と競合して苦しい。レストランは単価が50円ほど増加している。来客数に変化は無いが、全体をカバーできず、全体の売上は下がっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・4月になり、個人の宿泊、レストランのディナータイム、一般宴会受注の勢いが弱まり、計画を下回っている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・マンション、戸建の新たな着工が大幅に減少していることから、テレビ、インターネット共に加入契約が伸びない。
		設計事務所 (所長)	競争相手の様子	・再開発のような大型物件はかなり動きがあるようだが、個人の小型物件についてはまだ完全な動きとは言えない。
悪くなっている	一般小売店 [靴・履物] (店長)	来客数の動き	・商店街全体の通行量が非常に少なく、来客数が減少し客単価も低下している。	
	自動車備品販売店 (経理担当)	お客様の様子	・3か月前に比べれば、暇な状態が続いている。年度切替えの時期ではあるが、今年は非常に悪い状態になっている。	

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
企業 動向 関連	良く なっている	不動産業（従業員）	受注価格や販売 価格の動き	・受注、販売、両価格とも上昇傾向にある。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・異業種団体の集まりにおいて、大半は決算が前年に 比べて良く、それに伴い設備投資を計画しているとの ことである。
	やや良く なっている	金融業（審査担 当）	それ以外	・不動産業者は商品を売り急がなくなっている。在庫 を抱えても地価が上昇しているため、十分採算が取れ ると判断している。
		税理士	取引先の様子	・製造業等、皆と同じものを作っているのでは単価が 低く、厳しい状況にあるが、建設業等、特殊技術を 持っている人は仕事が入り、忙しくしている。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・人手不足が続いている。時給を高く設定しても採用 ができない。
		その他サービ ス業〔ビルメンテ ナンス〕（経営 者）	取引先の様子	・小額な案件だが、見積依頼や受注が増えてきてい る。
		その他サービ ス業〔情報サービ ス〕（従業員）	取引先の様子	・新年度に入り、通信系設備投資の案件が順調に出始 めている。昨年予算取りを行った案件の具体的な構築 に向けた話も進んでいる。
		変わらない	食料品製造業 （経営者）	取引先の様子
	繊維工業（経営 者）		それ以外	・海外の安い品物が入ってきて、受注の仕事は無い。
	金属製品製造業 （経営者）		取引先の様子	・得意先の発注量が少なく合い見積を取られるため、 決まっても価格が低く利益につながらない。
	電気機械器具製 造業（経営者）		取引先の様子	・引き合いは比較的増えている傾向だが、成約発注が 増えてこない状況にあるので、今後不安な状況であ る。
	輸送用機械器具 製造業（経営 者）		取引先の様子	・業者の話や聞くところ3か月くらい全く変わらない という答えが返ってきており、景気は足踏み状態であ る。
	その他製造業 〔ゲーム〕（経 営者）		受注量や販売量 の動き	・家庭用ゲーム機市場においては、新入学時期から ゴールデンウィークにかけて、ハードもソフトも特段 の販売増加は見られない。
	建設業（経理担 当）		受注価格や販売 価格の動き	・受注量はなんとか確保しているが、受注価格は適正 価格に戻らないという、材料費等が上げ止まりで利幅が 小さい状態のままである。
	輸送業（経営 者）		取引先の様子	・流行の携帯電話マニュアルの受注が多いためその製 造が忙しく、こちらにも仕事が流れている。
	輸送業（財務・ 経理担当）		取引先の様子	・燃料が今月に入って上がり、思ったより利益が上 がらない。
	金融業（審査担 当）		取引先の様子	・広告代理業では、最近は広告収入が増加している。
	金融業（支店 長）		取引先の様子	・取引先の倒産件数、個人の自己破産件数は、若干横 ばい、あるいは多くなってきている。
	不動産業（経営 者）		競争相手の様子	・価格が高すぎなのが供給過剰なのかははっきりしない が、新入生、新社会人対応の新築ワンルームで空室が 目立つ。
	不動産業（総務 担当）		競争相手の様子	・オフィス需要は相変わらずおう盛で、空き室が無い 状態が続いている。
社会保険労務士	取引先の様子		・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。	
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	・2～3月は割と良かったが、4月に入って見積の件 数が減ってきている。	
	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・得意先の生産在庫調整がまだ続いている。売れる 商品と売行きが悪い商品とがはっきりする傾向にあ る。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・引き合いは例年通りにきているが、日々の売上の数 字を見ていると以前より伸びがなく、上値が重い。	
悪く なっている	プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に近年になく低い数字である。	
	輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・地方の営業所では当社を經由せずすべて直送扱いと なり営業所の取扱量が激減しており、採算が非常に厳 しい。	
雇用 関連	良く なっている			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側の人材採用状況が良くなってきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・東京を中心に、派遣社員を利用したいという注文が多く、こたえきれない状況が続いており、派遣料金は上がり気味である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注状況については一服感はあるものの、派遣契約はやや増加している。また新年度の派遣料金はOA操作事務において一部50～60円以上のアップがある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・4月の求人数は前月より若干増えている。パート、アルバイトは、様々な業種にわたり急募の求人が目立つ。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比で求人獲得件数が約20%向上している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業側の有能な人材確保の早期化からか、求人件数が前年同月比120%である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数が多いため、求職者の奪い合いでコスト高になっている。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・条件の良い仕事が増え、より待遇の良い方へ流れる傾向が一層強まっている反面、企業へ料金上昇の交渉をしても期待通りの単価上昇が得られず、仕事はあっても成約へ結びつかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・不人気業種では、求人数は増加しているが今以上の条件を提示できず、請け負っている現場から撤退している例もあり、中小企業で好況感を感じている企業は少ない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率の動向には大きな変化がみられないが、新規求職者数が前年同期と比べて減少しており、厳しさが残っているものの雇用情勢は緩やかな改善が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は前年同月比13%減少している。引き続き一般求人の減少が続いており、求人条件が改善される状況にない。当初は派遣やパートで雇い入れ、本人の能力や会社の状況により社員へ登用している。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は比較的良いが、基準線を下げて採用するという動きは見られず、採用者数は増えていない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業によってバラつきがあるが、採用者数は高水準で推移しており、3か月前も現在もおおむね前年比30%増加となっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・新規求職者数、新規求人数共にここ数か月、前年度に比べ減少傾向にある。特に新規求人数については前年同期と比べ10%台で減少している。
	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）	来客数の動き	・伊勢神宮の遷宮行事があり、天候にも恵まれているため、今月も観光客は増えている。各店の店員も活気付いており、表情は明るい。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価、来客数は、それぞれ1.5%、2.6%上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車の販売動向は、上向きである。中古車業界ではもともと売れる時期であるが、例年以上に良い動きをしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1～2月に来客数が少なかった反動で、パーマや毛染めの客が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年に入ってから、売上は良い動きをしている。客の購買意欲は向上している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・品質が良く価格が適正な商品は、きちんと売れている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・目的の商品だけでなく、目的以外の商品を衝動買いする客が増えている。家計にゆとりが出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	お客様の様子	・当店が自信を持って薦める商品に対しては、多少高額でも買う客が前年に比べてかなり増加している。また、当店が入居するショッピングビルで感謝祭を実施したが、相当な来客数があった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加しており、それに伴い売上も増加している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回っている。ただし、バーゲン狙いの消費者が増えており、客単価は前年比98%と苦戦している。チラシ価格が低下しており、毎日の買物は10円でも安いスーパーに行くなど、客は非常に価格に敏感である。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・名古屋駅前地区の再開発の影響もあり、名古屋市内の売上は3か月前より良くなっている。ただし、競合他社や他業態からの出店状況は依然として厳しく、大きく改善しているわけではない。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・季節要因が含まれている可能性もあるが、客の出足は良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との商談の中で、海外旅行に出掛けるという客が増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の設備投資に伴う工場建設や、オフィスビル、分譲マンション、リフォームの工事が増えている。
		観光型ホテル（販売担当）	単価の動き	・2005年に当地で愛知万博が開催されたこともあり、ここ数年は単価の下落に歯止めを掛けるべく、宿泊の基本料金の見直しを実施している。その効果が上がり、来客数が前年並みでも、収入は伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・前月に引き続き、宿泊稼働率は上昇している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・大型スーパーの開業に伴い、タクシー利用客が増えている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンの実施と春の異動の影響により、新規契約数は比較的順調に推移している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、客の来場意欲は高く、前年を上回る来場者数がある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・レジャーへ出掛ける人が増えており、来客数は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・自分の子供のために、家を建ててやるという客が増加している。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・問い合わせ件数は増加していないが、住宅購入を真剣に検討している客からの問い合わせは増えており、成約率は高い。
	変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・安くて品質の良い商品はよく売れ、安くても必要のない商品は売れていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店の中で新規オープンする店も多く出てきている一方で、閉店する店も多い。消費者は勢いのある新規の店へ流れている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ミセスやシニア婦人服、紳士服は健闘しているものの、ヤングとキャリアの婦人服が苦戦している。全体的に見ると、勢いが無い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上の伸びは持続しておらず、一時的に伸びてもすぐ落ち込むという繰り返しである。力強さが無い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・春休みが終わって来客数は前月よりは減少しているが、前年同月と比べると久しぶりに上回っており、依然として好調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中小店では大型店の特売などに圧倒されており、客単価は低下し、来客数は減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は少しずつ減少している。客の様子を見ても、景気は良くない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月比98%前後で推移しており、依然として変わらない。
		スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほとんど変わらないが、売上は前年同月比92%で推移している。客単価の低下が顕著である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数は減少傾向であり、単価、来客数にも変化が無い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年の季節要因により、3か月前と比べると来客数、販売量共に増えている。しかし前年同月比では、売上はほとんど変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で2%ほど減少しており、状況は依然として変わらない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・来客数は前年並みである。各店舗の経営者や店長から話を聞くと、短期的な景気の先行きには期待も大きな不安もない。しかし長期的には、公的負担の増加に伴う収益への圧迫を心配している。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・客単価、来客数等を見ると、この1~2か月間は底を打った状態である。
		衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・衣料品の販売量、売上は変わっていない。定番商品の売上は増加しているが、バーゲンの動きが悪い。また、新商品は動くが、既存商品の販売量はその分減少している。全体的には、変わっていない。
		衣料品専門店(売場担当)	販売量の動き	・婦人服では、春物商材が苦戦している。目玉商品がないと、売上の維持、増加は難しい。休日以外では、売上が前年を上回る日は少ない。
		家電量販店(店員)	販売量の動き	・引っ越し、新入学の季節で、冷蔵庫等の白物家電やテレビ等の黒物家電はそこそこ売れているが、前年並みである。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・3月に新車の販売、納車が多かったため、4月の車検台数は非常に少ない。
		乗用車販売店(従業員)	単価の動き	・例年4月は来客数、販売量共に少ないが、今月は前年同月比で増加している。ただし、金利が上昇しており、ローン購入者は少ない。現金一括で購入できる範囲の車を探す人が多いため、単価は低下しており、収益的には厳しい。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・車の売行きはそれほど悪くない。ただし、客との会話では、ゴールデンウィークにどこにも出掛けないという客が多い。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・先月末から、販売台数は減少している。前年も悪かったが、前年同月を維持するのがやっとである。年々厳しくなっている。
		その他小売[水産物卸売](経理担当)	販売量の動き	・依然として低迷している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・4月は人の移動が伴う時期であり、例年午後2時から6時にかけて来客数が増える傾向にある。しかし、今月はあまり増えていない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・4月の前半は歓迎会の団体客が来店し売上が伸びたが、後半は続かず、大型連休を控えて出控える客も多い。
		その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・この地域の景気は雰囲気的には良いが、実際には単価、販売量共に特に変わっていない。
		旅行代理店(経営者)	単価の動き	・来客数は増えているが、売上は変化していない。格安航空会社はオーストラリア・日本間の往復で2万円という商品を出しており、価格低下の影響が出ている。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・地方選挙の影響で、客の動きは鈍い。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・地方選挙の影響で、来客数は前年より少ない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・県議会、市議会選挙があり、団体旅行客は例年に比べて減っている。その一方で、好天に恵まれたため花見ツアーは例年より増加しており、全体としては例年並みである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3~4か月の状況は、特に変わっていない。ただし、昨年や一昨年の同時期と比較すると、売上は全体的に5%程度良くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は4月まで花見が出来たので、金土日の動きは比較的良かった。繁華街の客は、週初めは悪いが土日は結婚式の利用が多く、平均するとやはり例年並みである。
		通信会社(開発担当)	それ以外	・当社の親会社が経費削減を進めており、引き続き受注量は厳しい状況にある。
		テーマパーク(職員)	お客様の様子	・引き続き、来客数、お土産の購入金額共に減少している。
		テーマパーク(総務担当)	単価の動き	・来場者数は若干増加しているが、客単価は低下している。
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・予算対比、前年同月比共に、入場者数は減少している。今年は冬場に天候が恵まれたため、春先に大きな動きがない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他サービス [介護サービス] (職員)	単価の動き	・介護保険対象の福祉用具のレンタル料金は下がってきているが、原材料の金属、プラスチック等が高騰しているため、メーカーから値上げ要請があり、利益率は低下している。	
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・客との会話からは、景気の良い話は聞かれない。	
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・値引きを強く要望する客が多い。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数、仲介件数共に、需要期の3～4月よりはかなり少ないものの、例年並みである。	
	やや悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・販売量は前年末から意外と堅調であり、毎月前年同月をクリアしてきたが、今月は26日現在で前年同月比96%に止まっている。名古屋駅前地区での販売は好調であるが、郊外での動きが鈍化している。	
		一般小売店[贈答品] (経営者)	来客数の動き	・来客数は昨年12月までは増えていたが、年明けから4月末までの前年同月比はマイナスとなっている。	
		一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・新年度に入り気候も良いため、商店街は例年並みの人出でにぎわっている。しかし、買物をする客は少ない。	
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・これまでは会社の昼休みに買物に来る客がいたが、今月はただ見ているだけの客が多い。平日の昼間は買物客がいないので、本当に暇である。	
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・朝晩がまだ寒いため、半袖Tシャツやカットソーの動きが悪い。衣替えがまだ済んでいないため、買い控えが続いている。	
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・主力の婦人服の売上が低調であることに加えて、宝飾品や輸入特選ブランドの不振も目立っている。来客数は前年並みであるが、高額品の売上不振によって客単価も低下しており、店全体の売上に影響している。	
		百貨店(外商担当)	来客数の動き	・地方選挙が終わるまでの期間は、来客数、売上共に予定より大幅に減少している。選挙終了後に来客数は増えたが、それでも前年を割り込んでいる。周辺に新規の商業施設が開業したため、客はそちらに流れている。	
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・中小店では大型店の出店に適応してきており、最近では落ち着いている。ただし、売上は前年同月比で若干減少している。	
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・花見の季節であるが、アルコール類があまり動いていない。地方選挙関連でも、酒類は全く動いていない。	
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3月期末の増販による反動と、6～7月にかけての新型車投入に伴う買い控えが重なり、受注の伸びは非常に悪い。売上は、前年同月比85%程度で推移している。来客数も少なく、非常に厳しい。	
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、平日、休日共に伸び悩んでいる。客単価も、曜日、時間帯によってばらつきはあるが、総じて弱含みに転じている。	
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・今月に入ってから、同業者が2店ほど閉店する。個人店では、かなり厳しい状況である。	
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は前年同月比で85%前後であり、売上は前年よりかなり悪い。	
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・多店舗展開しているが、地域や部門によって売上、来客数、客単価共に特徴は異なるものの、全体的に見ると来客数は3か月前より減少している。客単価は、相変わらず上昇しない状況である。	
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数は、相変わらず減少している。	
		美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークを控えて出費を抑えているためか、来客数は減少している。	
		理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転は悪く、客との会話の中でも景気の良い話は出てこない。	
		悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・大型店の出店に伴う影響で、中小店では軒並み苦戦を強いられている。廃業に追い込まれる店もある。
			衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・天候不順により、来客数は極端に少ない。
	その他専門店 [貴金属](店長)		お客様の様子	・平均単価は今年に入ってから低下しており、前年割れが続いている。客は買物に対して慎重である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業（総務経 理担当）	受注量や販売量 の動き	・自動車部品の動きは、過去最高となっている。	
		その他サービス 業〔ソフト開 発〕（社員）	競争相手の様子	・日本版S O X法に対応する業務支援が本格化しており、要員確保も困難な状況である。	
	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・出版物、電波、インターネットのホームページを始め、各種媒体への出稿量が増加している。	
		窯業・土石製品 製造業（社員）	取引先の様子	・鉄鋼関係への新製品の納入が、本格化している。業績が良いため、値下げ交渉を断っても注文が減少することはない。	
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・建設関連製品の受注量は、極端な右上がりではないが、相変わらず堅調である。当社でも、加工設備の更新に踏み切っている。	
		電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・減価償却に伴う隠れたフリーキャッシュフローがあり、余裕のある客が増加している。	
		輸送用機械器具 製造業（統括）	受注量や販売量 の動き	・主要取引先の業績回復に伴い、受注量は増加している。	
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・輸入貨物量が増加している。	
		不動産業（経営 者）	取引先の様子	・取扱物件や商談件数が増加している。	
		会計事務所（社 会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先では、売上、利益共に好調で設備投資に積極的な企業が増えてきている。	
		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	・当社では、今月も非常に忙しい。ただし、他社では仕事が少ないという声が多く、当社でも新規の仕事の注文はあまり良くない。	
		変わらない	紙加工品〔段 ボール〕製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・先月は期末に伴う調整があったが、今月は先月よりはやや上向いている。ただし、全体的には販売量は増加していない。
			パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に、あまり動きはない。
			化学工業（人事 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売価格共に、大きな変化はない。
金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き		・鉄、非鉄金属の価格が急激に上昇しているが、販売価格の改定は困難な状況が続いている。市場の縮小に対して、商品の供給過剰が続いている。		
一般機械器具製 造業（販売担 当）	受注量や販売量 の動き		・米国市場は相変わらず低調であり、引き合いも受注も少ない。欧州、アジアの動きは活発であるが、米国の不調を補うほどの活況さはない。		
電気機械器具製 造業（企画担 当）	それ以外		・中部圏では業績好調な企業があるが、消費レベルでは伸び悩んでおり、ばらつきがある。		
建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き		・販売価格を高くしても売れる一方で、仕入価格も高騰しており、利益増には結び付いていない。		
輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き		・季節的要因が一巡しており、受注量は安定している。		
輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き		・一般雑貨の荷動きは、昨秋以降は前年をやや上回る状況で推移していたが、今月は前年実績を下回っている。また、大型連休前の荷動きが、直前まで鈍い。消費は意外に低調である。		
通信業（営業担 当）	取引先の様子		・今月も特別な変化は見られない。		
金融業（企画担 当）	取引先の様子		・法人、個人共に、不動産の購入意欲は引き続き強い。		
広告代理店（制 作担当）	取引先の様子		・実績が落ち込んでいる案件と、目新しい企画で少し増えている案件が、だいたい半々である。		
公認会計士	それ以外		・顧問先の中小企業の業績は向上していない。原油、人件費、建材等の価格高騰に伴い、収益が圧迫されている。		
経営コンサル タント	取引先の様子		・住宅地は、郊外の住宅団地を中心に依然として値下がり傾向が強い。ただし、アパートなどの投資物件は活発に動いており、建築着工も上昇傾向である。		
やや悪く なっている	金属製品製造業 （従業員）	取引先の様子	・仕事がなくて困っているという声をよく聞く。大規模プロジェクトが続いた反動と思われるが、原材料価格の高騰もあり、不安感がある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客企業の外部委託により、受注していた加工物件の引き上げが、数社で発生している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、アメリカの住宅着工件数が減少している影響で、農機具や芝刈り機の販売台数が減少傾向にある。また、オートバイの勢いも弱まっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、前年同月比マイナス4.5%と悪くなっている。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年荷動きが活発化し、新規客からの引き合いがある時期であるが、3か月前と比較すると勢いがなくなっている。受注量や物量なども減少傾向にある。
	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6.7%減少しており、経常利益も大幅減となっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、見積件数共に非常に少なく、一部では安売り合戦を始めており、採算割れの取引が多い。
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材紹介の登録者数は減少傾向にある。正社員を採用する企業が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの人材派遣の需要は前年を上回っており、依然として好調である。しかし、人材不足から派遣依頼への対応が十分できず、売上は前年並みで伸び悩んでいる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・団塊世代の大量退職の影響もあり、新卒求人は活発である。募集人員数は、20%ほど伸びている。ただし、学生の首都圏志向が強く、地方の中小企業では人が集まりにくい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数、雇用保険受給者数共に、前年と比較して減少している。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者に対する需要は、相変わらず大きい。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・ここ数か月間で正社員の募集が活発化したことにより、派遣、請負など非正社員に対する求職者数は減少している。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・就職者数はやや増加しているものの、季節要因を除くと、求人数と共に安定した動きが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年並みの高水準を維持している。新卒者の正社員採用が大幅に増えたため、パートの充足率が低下していることに伴い、パートの求人数が増加している。
		職業安定所（管理担当）	求職者数の動き	・求人、求職は、安定した動きである。ただし、非正社員の求人が多いため、条件が折り合わないことが多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・前年とほぼ同じ水準の、高い採用数が続いている。
	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	・求人広告は、全般的に低調である。特にタクシー乗務員、建設土木作業員等が大きく落ち込んでいる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・正社員を採用する企業が増えているため、4月以降の派遣求人数の伸びには少し陰りがある。
悪くなっている				

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	タクシー運転手	単価の動き	・花見や歓送迎会などで、タクシーの利用は好調であった。また、保険会社による能登半島地震の倒壊家屋調査があり、連日現地との往復で貸切り状態となったため、単価が大幅に上昇し、売上が増加した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・3月が悪かったせいもあり、4月は暖かさとともに売上が伸び、前年実績を上回った。今後に期待が持てるような上昇ぶりであった。
	やや良くなっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・既存店の来客数は前年比107%で、3か月前に比べ2ポイント増と堅調に増加している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・原子力発電所の事故隠し事件、能登半島地震、地方統一選挙などで、タクシーは非常に多忙であった。

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
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・3、4月は携帯電話の最大の新規需要期であり、中学卒業生を中心に購入が増え、品切れも相次いだ。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・4月から携帯電話の大幅値引のキャンペーンを行っているため、前月に買いとどまっていた客の来店により、機種変更が大幅に増加した。
	変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候も良かったため、前半は5月にかけての旅行のファッションなどがミセスに好調であった。後半の催事企画では特に高級婦人服のまとめ買いなどが目立った。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3月は気温が低く、客の動きも悪かったが、4月に入り回復した。ただし、飲料は動かず、野菜も相場の上下があるなど、商品の動きはそれほどでもなかった。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・月の前半は売上が伸びていたが、中旬以降は前年割れとなった。客単価は変わらなかったが、来客数が前年を下回ったためである。また、ゴールデンウィークはレジャー関係の商品の動きが良くなかった。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・一品単価は競合店も含め、下げ止まりとなっている。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年の97%、客単価は同102%で推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・月の前半は天候が悪く、客足は今一つであったが、中旬から後半にかけて好天に恵まれ、ゴールデンウィーク前半は来客数、客単価とも大きく伸長した。月を通して見ると、来客数は前年比103%、客単価は同97%で、全体としてはほぼ前年並みに推移した。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は前年に比べ約7%減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数はあまり減少していないが、購買客が少なくなっている。客はあちこちの店舗を回り、品定めをしている。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬により1、2月に売上が確保できた反動から、3、4月は伸び悩みの感がする。特に新築、増改築の際のまとめ買いが、前倒しの影響で減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・能登半島地震により3月の売上は前年の91.6%に終わった。売上、予約状況とも上向きのなかで発生した地震によるもので、4月下旬に復旧オープンするが、地震の影響は大きかった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月に落ち込んだレストランの利用客が増加しているほか、宴会件数の増加などにより増収を見込んでいる。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・春休み後で、かつゴールデンウィーク前ということもあってか、来客数が非常に伸び悩んだ。土・日曜日、平日ともに落ち込んだことから消費控えがあるように感じる。
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・分譲不動産の動きに二極化傾向があり、市内中心部に近いほど、客の動きが早くなってきた。
	やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	それ以外	・能登半島地震の影響がまだ続いている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・駅近くに新しい商業施設がオープンしたにもかかわらず、集客の相乗効果がない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・大手資本と地方スーパーとの本当の競争がますます激しくなっている。生鮮食品の売上や点数にはほとんど変化はないが、加工食品や菓子などで買い回りが顕著になっており、客単価が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・市の中心部は再開発中のため営業している店舗も少なく、集客力が弱くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・既存店の売上が前年比で大きく減少した。相変わらず、各社は売れなくなると値引き競争に走るが、全体の販売量が上がるわけではなく、粗利を下げるだけの結果を招くため、積極的な販売促進を行っていない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が減少し、販売実績と計画の差が大きくなっている。新型の高級小型車の受注状況が期待を下回っているのが痛い。また、サービス工場の売上も今一つ伸びず、収益の足を引っ張っている。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・能登半島地震による予約のキャンセルが今月も継続している。能登在住者が出席できないことに加え、県関係の宴席予約はすべてキャンセルとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月25日の能登半島地震により、本来は歓送迎会や花見など人の動く時期であるにもかかわらず、自粛ムードが広がり、風評により観光客が減少した。また、地方統一選挙も重なり、来客数、売上は減少した。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・花見と選挙が重なったが、昨年から花見客の来店もほとんど無くなった。売上は団体予約が入ったため、良くなかった前年との比較で約1割の増加となった。客のプティック経営者から「今月は客の入りが悪い」と嘆きの声が聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊以外の宴会やレストランの売上は前年に比べ減少している。
		旅行代理店（従業員）	それ以外	・能登半島地震の影響もあって、客に旅行の見合わせ気分が見られる。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・この時期は国民的関心を集めるテレビ中継も少ないことから、デジタル高画質テレビへのニーズも強くなり、当社の中心商品であるデジタルサービスの販売量も、従来に比べ低迷している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・4月半ばに行われた各社合同の住宅フェアの来場者数は、昨年比べてかなり減ったように思われる。従来は親子で来場があり、お祭りみたいな雰囲気があったが、今年は活気が少し失われていた。
	悪く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震の影響が最も大きい。次いで統一地方選挙、さらに電力会社の事故隠ぺい問題があり、「地震で自粛、事故で自粛」と消費者の動きにブレーキがかかっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・能登半島地震の発生地域からの客がほとんど見られなくなったため、来客数に大きな影響がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・代替、新規共に引き合いすら激減している。高級輸入車は趣味、し好が購入動機として強かったが、今は予算が優先し、値引き中心の厳しい条件が日常化している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・能登半島地震の風評被害の影響で、団体、グループのキャンセルがあり、これに加え新規客の発生も鈍っており、利用客数は前年に比べ厳しい状況にある。
企業 動向 関連	良くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規の受注が入った。
	やや良くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・高額の新商品の伸びが顕著で、売上の増加に寄与している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、用途によっては価格面が厳しい。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・昨年末から年明けにかけての在庫調整は一段落し、ここへ来てようやく受注は回復傾向にあるが、現状がこのまま続くとは限らない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・材料仕入先の話などを聞いていると、依然としてメーカー間の二極化が進むなか、眼鏡産地の各社は厳しい状況の下で、何とか仕事をつないでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月工期の工事を終えたことに加え、新年度の始まりの月ということで、公共事業の発注がなく、民間工事を探して細々と食いつないでいる。例年以上に仕事がないという感じである。
		会計事務所（経営者）	取引先の様子	・工事材料等卸売業者では、暖冬の影響から返品のかからない冬季用商品や原料等が不良在庫となり、困っている。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあって、衣料関係の受注に力強さがない。資材関係は堅調だが、全体的には弱含みの状況である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・競合メーカーの納期が短くなっており、また取引先でも仕事の納期が短くなってきた。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の影響のほか、季節感がはっきりしないことから季節商材の動きが鈍いため、荷量が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の後半からスーパー、ショッピングセンター、家電量販店、ホームセンターなどが折込広告の回数を減らし、また商圈の縮小などで出稿量を減らしてきている。
		司法書士	取引先の様子	・会社の解散や事業の清算の案件が多い。

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
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少してきており、中でも自己都合 離職者や無業者が大幅に減少している。特に29歳未満 の若年者の減少が目立っている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・紹介予定派遣の動きも少し出てきた。しかし、実績 のある技術者を求める需要にはなかなか応じ切れな い。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・依然として企業からの求人は好調だが、就業可能な 人材の確保が追い付かない状況が続いている。派遣料 金の値上げについては難航しており、首都圏とのかい 離が大きい。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・10名以上の大量求人の多くが、派遣・請負求人であ り、直接雇用への動きが見られない。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・新卒雇用等で企業の要員が補充されたこともあり、 紹介や派遣の依頼数は低調である。また、求人側との 職種のミスマッチも続いている。
	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	・月末に近づくにつれて求人数が減少してきた。
悪く なっている	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は前年比約2割減少している。	

## 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	住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・1～2月に低迷した後は需要が順調に増加してい る。家庭向け商品、業務向け商品共に好調で、連休を 控えた駆け込み需要もみられるなど繁忙感がある。
	やや良く なっている	一般小売店 〔花〕（経営 者）	単価の動き	・商品の注文単価が、一部で上がってきている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	単価の動き	・今月は前月ほど寒暖の差が激しくなく、来客数、客 単価共に少し上向いている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・日によって気温差の大きな月であったが、商品は動 いているなど回復感がある。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・来客数の伸びは大きくないものの、気温の変化に対 応した購入がみられる。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・19日に近隣で大型複合商業施設がオープンして、当 店の入店客数も前年比10%増えたのに伴い、食料品や 身の回り品の売上が伸びている。
		百貨店（マネー ジャー）	単価の動き	・オーダースーツなどの高額品の動きが3か月前より 好調であるほか、客単価が全体的に上昇している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・売上が堅調に推移しているほか、入店客数も前年を 上回っている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・味が良くて値打ちのある商品では、少々高くても 買ってもらえる物が出てきている。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・予約は全体として増加しているほか、客単価も若干 上昇している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・周辺の企業が新入社員を昨年より多く採用してお り、若者層の来客数が増えている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・客単価に変化はないものの、来客数が前年比104% と伸びたことで、売上は何とか前年を上回っている。
		コンビニ（マ ネージャー）	来客数の動き	・客単価は前年比でやや低下しているものの、来客数 の大幅な増加で売上は2けた以上の伸びとなってい る。周囲には大手事業所が多いため、新入社員や転勤 で来た新規客が増えているほか、日に2、3度来店す る客も増えているなど、客の囲い込みにつながってい る。
		家電量販店（企 画担当）	お客様の様子	・白物商品の売上がわずかに伸びているほか、デジタル 関連商品、特に薄型テレビでは客が求める商品のワ ンランク上の情報を与えることで、購入商品のランク が上がっている。
乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・自動車業界だけでなく他業界にも3月決算の企業が 多く、前月は忙しかったが、4月になっても販売は好 調で引き合いも多い。		

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
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・気温が高くなって汗ばむ日もあるため、汗や体臭を抑える商材が動き出している。また、女性向け商品では日焼け止めのスキンケアや、シミを取る化粧水の動きが良くなっている。一方、最近では男性でも香り気にする人が増えており、男性化粧品が活発に動いている。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・団塊世代が退職して第2の人生をスタートさせ、地域で新しい人間関係を構築するなかで、来店目的が近所の人々とのコミュニケーションなどに変化してきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は地域で冠婚葬祭が多く、来客数が増えている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・個人客を中心に問い合わせが増えている。一部の客を除いて単価は相変わらず低いものの、前年よりも来客数がやや増えている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高額商品に人気がある。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・客1人当たりの売上は底を打ったほか、来客数の増加により、業界全体でも売上が増加している。
		都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・宿泊客数が3か月前よりも増加しているほか、宴会関係でも予約や問い合わせの動きがやや活発化している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宴会は、小規模の物から大規模な物まで受注量が増えている。宿泊も単価は低いものの、宿泊客数が増加している。
		都市型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・前月に続き、宿泊はビジネス客を主体に高稼働を維持しているほか、大型テーマパークの新アトラクションの導入などで個人客の動きも良い。ただし、契約企業による宿泊も多く、宿泊単価がなかなか上がらない原因にもなっている。そのほか、レストランは宿泊の好調に伴って全店が前年比プラスで推移している一方、一般宴会、婚礼は前年並みとなっている。
		都市型ホテル （役員）	来客数の動き	・大阪地区で大規模な学会が開催されたほか、ビジネス客の動きが活発化しており、宿泊部門を中心に回復感がある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今年に入って申込件数が伸び悩んでいたものの、ゴールデンウィークの間際予約と団体予約の伸びで、全体が押し上げられている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団塊世代の旅行需要が販売量を押し上げている。
		旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・品質の高い商品の販売量が伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客は依然として少ないものの、昼間の新規の客が増えてきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候にかかわらず乗車が平均的にみられることから、景気は上向き傾向にある。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新施設に対する投資効果が出ている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・購買単価が上がらないほか、客足の引きが早く、にぎわいが遅くまで続かない。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3月に続き、4月の売上も前年比125%と非常に良い。店がオープンして6年目になるが、4月としては過去最高を記録している。
		一般小売店〔精肉〕 （管理担当）	来客数の動き	・今年に入り、既存の業態では来客数、売上が前年を下回る状況が続いている。観光地や、交通機関によるアクセスが良い店舗では日々のイベントによって好転していることから、客は何か新しい物を求めて動いている感がある。
		一般小売店〔家具〕 （経営者）	競争相手の様子	・大阪府下では、3か月で5～10店の同業他社が閉店となっている。
		一般小売店〔カメラ〕 （販売担当）	お客様の様子	・客との会話では、景気が良くなったかどうかの話題が多く、景気が良くなったといっても一般消費者には縁がないという内容が多い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・時計の高級ブランドでは1000万円以上の高額品も出ているが、全体的には従来どおり20～30万円の商品で動いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・特選品や美術工芸品などの高級商材が好調に動いているが、特価商材や一般商材は苦戦している。来客数も前年より約3%減少しており、全体としてはあまり変化していない。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いている。プレスステージゾーンではジュエリーブランドの不振が激しいほか、ヤングマーケットにも新たな売れ筋商品が見当たらない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の売り尽くしセールやオープニングセールのほか、創業祭などによる販促の強化で、消費者の買い回りが目立っている。それに伴い、食料品を中心に販売点数が伸び悩んでいるものの、商品単価は昨年並みで推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合他社の動きが活発である一方、周辺人口は増加しておらず、客は複数の店を買い回っている。店ごとにみると厳しい状況となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・月末と月初の数日間のみ、来客数、単価共にやや向上くものの、月中旬には昨年を大きく割り込むことが多い。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・広告を行った日は来客数が増えるものの、それ以外の日は暇である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は週末を中心に天候不順となり、売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・セールを行っているが、気温や天候の影響で苦戦している。ただし、チラシ数を削減している割には、来客数などは堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・最近では売上好調であった高額商品が、今月はあまり売れていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上は昨年を下回っているものの、気候の影響を除くと昨年並みである。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・事前に予算などを決めてから購入する客が増えており、買物が堅実になってきている。売上を維持することはできて、伸ばすことができない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・展示会での売上は例年並みであったが、来場者数は増えていない。また、高額商品が売れているものの、主に既存客によるもので、新規客の購入は少ない。客が商品に興味を持って、購入までには至らないのが現状である。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・例年よりも気温が高めに推移し、喫茶業界では来客数が順調に推移している。ただし、単価などはほぼ横ばいであるため、回復感はない。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・選挙の影響で旅行が控えられた感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊はビジネスを中心として近隣ホテルと同様に好調で、販売価格も若干上がりつつある。一方、宴会、会議は例年利用のある法人の休止や延期が目立ち、ここ数年でも悪い状況となっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・ホテル宿泊客以外の一般客にも、高額イベントのチケットを多少販売できている。ただし、来客数を含めて全体的に大きな変化はない。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの旅行受注は、当初から現在までほぼ変わらない状態で推移している。今一つ間際予約の伸びが少ないものの、出発日などを限定しなければ、現在でも予約が取れる状態である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・4月に入って携帯電話会社が買換え策を取ったことで、特に前半は大きな売上につながったものの、後半は落ち着いた状態となっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・光ファイバーサービスの新規契約数は伸びているが、それに伴って既存のケーブルやADSLなどのインターネットサービスの解約も増加している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・3か月前に比べて入場者数、購買単価共に変化がないなど、上向いている気配はない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	来客数の動き	・音楽系の公演では出演者によって来客数のばらつきが大きいいため、判断が難しい。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1～4月はイベントにより、来客数が平均的に増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・CD販売の落ち込みをレンタル売上でカバーする状 況が続いている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・土地価格が商業地を中心に上昇しているが、需要が 伴っておらず物件の動きが止まっている。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・2年ほど前から上昇し始めた地価は頭打ちとなっ ている。上昇しているのは市内中心部の商業地や高級住 宅地のみで、周辺部には波及していない。
		住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・現在の販売単価は、客の年収などの資金内容からみ て適正であり、販売状況は堅調に推移している。
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・チラシやホームページなどで広告を行っても来場者 数が増えず、販売量が前年に比べて若干減少気味であ る。
		その他住宅[展 示場] (従業 員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数に大きな変動はない。
	やや悪く なっている	一般小売店[時 計] (経営者)	来客数の動き	・前月までは好調であったが、今月に入って急に悪く なっている。今年は新入生や新社会人の買物が3月に 集中したほか、日並びの関係でゴールデンウィークの 開始が早まり、既にそちらへ関心が動いている。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・今月の売上は前年比3%の減少となっている。来客 数も前年比で2%減少しており、平均単価も下がって いる。特選品などの気候に左右されない商品は好調で あるものの、ボリューム商品は厳しい状況である。
		百貨店(企画担 当)	競争相手の様子	・近隣に大型商業施設がオープンしたことで、客の減 少が目立っている。特に、重複するブランドでは限ら れたパイの奪い合いが起こっている。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・ファッションの中核である婦人服が全体的に売れて いない。特にファッションリーダーのヤング層が大苦 戦しているほか、紳士ビジネス関連も不振である。
		百貨店(営業担 当)	競争相手の様子	・新店舗の開業で競争が非常に激しくなり、店頭の売 上が低迷しているものの、優良固定客の間では高級時 計や高級絵画の引き合いが出てきている。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・今年に入って売上は前年比で改善傾向にあったもの の、今月は衣料品をはじめ全体的に悪くなっている。 近隣に大型商業施設がオープンした影響もあり、全般 的に悪い状態である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・気温の低かった月前半は来客数が少なかったもの の、気温が高くなるにつれて増えてきた。ただし、客 の間には春夏物を必要に迫られて購入している感があ り、買物に余裕がない。
		衣料品専門店 (営業・販売担 当)	販売量の動き	・今月は寒い日が多かったため、春夏物スーツの注文 が少ない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数は特に増えていない。また、客の間で軽自動 車の人気は高まっているものの、メーカー側で新車を 発表する動きが遅い。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・年度末の売上はある程度良かったものの、今月に 入って例年よりも動きが悪くなっている。
		乗用車販売店 (営業担当)	単価の動き	・客1人当たりの購入価格が徐々に下がっているた め、販売量でカバーしなければならなくなっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が前年の水準を上回っていない。年度始めは 入学や進級、進学などにより売上増となるが、全般的 にやや期待外れに終わっている。
		旅行代理店(店 長)	来客数の動き	・3～4月にかけて来客数が大幅に落ち込んでいる。 前年比で2割弱の落ち込みとなっており、特に海外旅 行の手控えが目立つ。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末、年度始めには人の動きがあったものの、月 中旬以降は静かな気配が漂っている。
		ゴルフ場(経営 者)	来客数の動き	・土日や祝日に予約が集中し、平日の稼働率が良くない。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築マンションのモデルルームへの来場数が減少し ており、販売戸数を抑えているものの契約率が低下し ている。
	悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・商店街の人どおりが非常に少なく、購入単価も低 い。
		観光型旅館(経 営者)	お客様の様子	・近隣の国道の通行止めによる影響が、様々な業界に 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	
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は15,991円と、1月の20,799円よりも悪くなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きが活発なほか、販売価格が上昇しているなど、活気が出てきている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手メーカーの設備が増設される傾向にある。
			その他製造業 〔事務用品〕 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・新商品の開発により、受注量が増えている。
			輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存客の出荷量が大幅に増加している。特に、通販関係の客では、出荷量が前年よりも目立って伸びている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・高級紳士服製造業のほか、スーパーなどの小売業では、寒の戻りで売上の減少がみられる。一方で、鉄鋼関連設備や金属加工などの鉄鋼関連のほか、土木建築業では受注が増加し、増収増益となっている。	
	変わらない		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年、長期休暇の前には受注量が大幅に増加するが、今年はその動きが非常に鈍い。
			繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの注文件数が低迷しているほか、値段の安い商品の動きも鈍く、生産調整を続けている。
			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月に入って受注量がやや減少している。一部の得意先では、能登半島地震や工場の事故などによって材料の入荷が遅れ、生産計画を変更している。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工場の操業状況が安定している。
			電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・これまでと同様、薄型テレビを中心にA/V商品の荷動きは好調であるが、その他の商品は特に活発な荷動きとはいえない状況である。
			電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近2、3か月は仕事量が変化しておらず、先の注文も入っている。
			建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は増えつつあるが、価格競争の状況は相変わらず厳しい。
			金融業（支店長）	取引先の様子	・最近では天候が穏やかで売れ筋商品がはっきりしない。
			不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地の値段は上がっているものの、オフィスなどの賃料は上がっていない。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・全体的に折り込み広告の件数が減ってきている。
			広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・春物や初夏物が動く時期であったものの、日によって寒暖の差が激しく、各ショッピングセンター共に売上が今一つ伸びていない。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告料は若干上昇傾向にあるが、受注単価が低いいため売上としては変わらない。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の動きに、ここしばらく大きな変化はない。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・以前のように悪い状況ではないものの、ここへ来て少し足踏みしている感がある。小売業の取引先でも、年度始めの店頭売上は期待したほど伸びていない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先にはやや回復傾向が見受けられるが、当社の状況には変化がない。	
	その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	競争相手の様子	・最近は見積依頼が非常に少なくなりつつある。		
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	・年明け以降、特に2月以降は受注状況が非常に悪くなっている。	
		繊維工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ここ2、3か月は在庫が増え続けている。	
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・荷動きがあまり良くないのに加え、原材料が一段と値上がりする気配がある。	
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部の大手企業からは、印刷物等の受注量が顕著に増えているが、大半の中小企業では受注量が減少するか、取引自体がなくなっている。	
		悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・今まで大手損保会社は大量の派遣スタッフを受け入れてきたが、最近は徐々に直接雇用に切替えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新年度に入り、求人数が前年、2年前に比べ増加している。人手不足を解消するための正社員募集がみられるほか、非正規社員の募集でも、正社員への登用の可能性を示す求人が増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は依然として高く、求人企業数は大幅に増加している。また、優秀な学生を早期に確保するため、大手企業を中心に内定時期が早まっている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度が変わっても落ち着いた動きとなっている。そのなかでIT関係では相変わらず派遣依頼が多く、6か月以内に正社員として採用される紹介予定派遣が増えている。また、営業職の案件も増えてきている。
		人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・求人数は増加しているが、先方が希望するスキルに合った求職者を確保するのが難しい状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・市場全体では求職者数が求人数を上回って推移するなか、当社では派遣スタッフ登録者数が減少している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今まで新聞に広告を出稿していた企業も急激にネット広告へ移行している。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・前年の出稿量が低水準であったため、今月はほぼ前年並みとなっているものの、大阪の新聞広告の出稿量は前月と変わらず厳しい。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数、新規求人数共に減少傾向を示すなか、在職求職者数は高止まりしている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・大阪の新規求人数は前年比1.5%増と前月の減少から再び増加に転じたものの、最近3か月はほぼ横ばいの状況となっている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の採用意欲はおう盛であるが、採用者数が顕著に増えている感はない。	
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月に入り、求人窓口の職員からは新規の求人企業が減少し始めたとの声が聞かれる。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・主に建設業の日雇求人数が、前年、2年前に比べて12～15%減となっている。	
悪くなっている		-	-	-

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・昨年は3月に実施したイベントを今年は4月に実施したので、来客数が前年を大幅に上回り、それに伴って売上も増加した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候が良かったこともあり、来街者が増加している。売上もそれに伴って増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・春になって観光客の出足も良く、来客数が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・購買点数は前年比103%と増加している。一人当たりの買上点数は上昇傾向をうかがえる。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・青果・水産とも単価は前年並みにかかわらず、販売点数が1～1.5ポイント上回っており、客単価も同様の伸びがみられる。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・野菜や花の苗等、競合店があるにもかかわらず、動きが良い商品がある。また、屋外の活動が活発になるにつれ、飲料が好調になっている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・外食店舗の駐車場がいつも一杯になっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気候が暖かくなり、来客数は伸び始めている。ただし単価的にはまだまだ低く、前年割れが続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・気温の上昇と共に初夏物が売れ出している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・テレビは大型インチ数の商品が良く動き、冷蔵庫・洗濯機も大型商品が動いている。
乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・個人レベルでも就職などに明るい兆しがあり、また、新規出店などの話を聞くことが多い。		

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・修学旅行シーズンを迎えて昨年の10%増しで受注がきており、ゴールデンウィークの予約状況も昨年より若干良い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客は前年に比べ微増しており、婚礼の受注も順調である。レストランでは客単価が低下しているが、来客数が増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共に増加している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新学期が始まり、インターネット接続回線の販売が、順調に推移している。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春イベントの実施及び園内のリニューアルにより、春休みころから前年を上回るペースで入園者が推移している。春休み後もその傾向は続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・2～3か月前に比べて、客の動きが良くなってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・全体的に変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客は何か必要があった時にだけ、物を購入するという感が見受けられる。3か月前は正月明けで購買意欲が見られたが、何もないとまだまだ低い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・新学期用の入学カバンが、高い物と安い物とに二極分化している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年々単価が非常に厳しくなっている。客はその単価以上の付加価値を見いださないと購入には至らない。2～3年前に比べて、その付加価値のラインが3割ほど上がっている感がある。デフレ傾向で非常に厳しい。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・4月に入り春の異動も終わると、法人関係の注文がまた減少した。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・来客数が厳しい状態で推移している。さらに2月の春商戦以降、客の購買時の、「価格」へのこだわりがより顕著になっており、紳士、婦人のファッション部門の動きが低迷している。また従来堅調であった、宝飾、美術等の高級品の動きも外商活動中心に、マイナスに転じてきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今年に入り売上高が伸びず、前年比を下回る状況が続いている。気候が不順であることが原因か、よく分からない。全国的にもアパレルの売上が芳しくない。ただし悪いと実感できるほどのものではない。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・4月前半は気温が安定せず、暖かかったり寒かったりしたので、春夏物の動きが悪く、全体では変化がない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も悪く、販売量も少ない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・季節物の動きが悪く、サンダルの売上が前年比80%で推移した。特にキャリアブランドが悪く、4月の上旬も比較的好調なミセスが更に動きが出ず、気温が25を越えるのを待つ状態である。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人服業界は気温に左右されたのか、特にヤングについては売れ筋のTシャツやワンピースの動きがなく、ヒット商品も生まれず、かなり厳しい状況であった。子供服については、少子化で一人の子供にかかる費用は年々上昇している。また、催事で北海道物産展を実施したが大変好評で、客は消費において衣料品より、食の方をかなり高い位置においている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年間くらい販売点数が102%、来客数が101%くらいで推移している。ただし、客単価が98%と減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前月までは売上・単価共に前年比100%をクリアしていたが、4月は98%とダウンした。家の固定資産税の納付等で、客の購買意欲が低下していると思われる。また、4月から新規客の増加も見受けられるが、単価は低下しており、ほぼ前年並みで推移している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格訴求を強化したチラシ効果により、来店客数も増加し、売上も前年を上回るが、それでも客がいくら価格が安くても必要な物以外は買い控える傾向は、相変わらず強い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の一人当たりの買上点数は横ばい状態で大きな変化はなく、また、客単価も変わらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価・買上点数に伸びがなく、3か月前に比べても変化がない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・既存店ベースで言えば、売上は若干のマイナスで推移している。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・一点単価は前年より若干上がってきたが、買上点数が前年をやや下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、一人当たりの買上点数が大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価に比べ、客数の落ち込みが顕著になってきている。百貨店・大規模スーパーに比べて幅広く来客数を確保しなければならない業態において、まだまだ景気回復とはいえない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は前半は天候不順もありあまり良くなかったが、中旬で持ち直し、後半は前年比を上回った。また、後半には連休に向けての注文も入っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は変わらないが、来客数は減っている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は日中が暖かくなり、来客数が増加した。ただし、夜の寒さのせい、様子見の客も多い。これから本格的に暑くなれば、人の動きも増える。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売量はあっても、単価の低下により、前年並みの売上を維持することが厳しい。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・なかなか商品の成約に至らず、客の財布のひもは固い。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・薄型テレビなどの映像商品の伸張は、年末商戦で一服した模様である。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の総受注は前年比82%と、引き続き厳しい状況となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・高額車両の動きが鈍い。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・前年比80%ぐらいの販売量で推移している。これはこの3か月ぐらい変わっていない。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・とにかく価格を比べて店舗をまわるといった感覚が定着しており、見せ掛けの安さにつられてはいる客も多く見受けられる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客にアプローチして商品提案すると購買につながる反応があるが、客自らの購買動機を感じられない。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回った状態が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、前年よりは多少良いが、まだまだ先行き不透明で何とも言えない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年度末の異動で歓送迎会もあり、客の動きが少し良くなり、客単価も上昇した。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と同じで、来客数の増加が続いている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・宿泊、宴会、料飲の主要部門において、現段階で前年比でマイナスの売上となっている。婚礼部門は前年比と同水準も、下期は不透明であり、今後の予約もそれほど期待は出来ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・天候に恵まれ、花見や夜の市内観光の客は例年になく多いが、日中の観光客が大変少ない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいる。平均単価も上がっておらず、客数の落ち込みがそのまま売上の減少につながっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・年度替わりを迎えて、異動に関わる契約以外に特に大きな変化はなかった。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・区域外への転出による解約は落ち着き、逆に転入等による契約獲得が増えているものの、期待ほどの勢いはない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・春に開催している一大行事はもう少し来客数の増加を期待はしていたが、思ったほどの反応がない。それでも昨年の同時期よりは回復しており、長期的にみれば昨年後半ころから引き続いてゆったりした回復傾向が続いているのではないが。
		美容室(経営者)	単価の動き	・パーマメニューが単価アップに欠かせない大切な要素だが、意外に伸び悩んでいる。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲が相変わらず弱い。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・建築関係において年度末の公共事業の発注がやや安定してきて、新年度に入ってから発注物件が少なくなってきた。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・仕事(建築)の発注がない。
		住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・イベント等への来場者数は、前年比約1割増であるが、契約までにはなかなか至らず、慎重な客が多い。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街への来街者が非常に少なくなっている。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・我々業界の今春の状況は、去年の春よりも動きが悪い。これから新茶の時期であるが、盛り上がっていない。商店街も大変静かで、唯一「天神市」が賑わっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・天候不順も影響し、来客数・販売量とも3か月前と比較し減少している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・自社カードの優待期間や常備バーゲン催しの時には、かさ上げで売上は伸長したが、プロモーションの前後の落ち込みが激しく、集客策を加えて前年並みである。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月については衣料品・身の回り品共に初夏ものの動きが前年に比べ非常に悪かった。月初あたりのリクルート・フレッシュアズ関連商品も全く動かず、また比較的売上の安定していた化粧品も大苦戦を強いられた。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の前年比が3か月前と比較し、1.8%の減少。前年を割っているような状況である。そのため、売上前年比も前年を割れており、厳しい状況となっている。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年を大幅に割り込んでいる状態が続いている。ガソリンの高値安定が続き、軽自動車へのシフトが加速している状況である。業界としては、景気の回復は実感できない。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・管理内容の来客数が少ない。よって、販売台数も伸び悩んでいる。
		自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・この時期は冬用タイヤからの履き替えによる来店とそれに伴う売上も見込めるが、暖冬の影響で冬期の商戦が低調で、3月でその履き替え需要も終わるため前年を下回る状況になっている。
		その他専門店 [布地](経営者)	お客様の様子	・これまで商品の単価を聞かなかった客が多かったが、最近は単価を気にする客が多くなってきた。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・平日はほぼ前年並みであるが、日曜日のファミリー層が激減している。家族での外食回数が減っている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・新年度が始まって受注量が減少している。統一地方選挙のせいかもしれないが、やや景気が悪いように感じられる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・最近、客の会話からは景気の話は全く聞かれない。市会議員選挙の影響もあったようであるし、歓迎会も少なく、前年比2~3%の売上ダウンになった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・統一地方選挙等もあり市場は低迷しているが、選挙終了後も景気の良さは実感できない。日中の観光、夜の繁華街共に売上は伸びていない状況である。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数の動きに比例して、発売金額も減少した。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の話でも、景気が悪いという話をよく耳にする。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来場者数は、3か月前より2割減。客の反応も薄い状況がでてきている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来客数が激減。移動のシーズンにもかかわらず、季節商材の動きも悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物に対する意欲が全く感じられない。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4月に入りビジネス客の予約が前年と比較して、大きく落ち込んでいる。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は国内・欧米とも好調な受注が続いている。携帯関連もワンセグ対応等引き続き受注がおう盛である。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・5月に量産開始の新製品の対応準備が大詰めを迎えている。	
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量にはまだ波はあるが、ある程度安定してでてくようになった。	
		通信業（支社長）	取引先の様子	・新生活が始まった社会人、学生を中心に光電話の申込が殺到している。工事も班数を増やす等対応しているが、開通待ちの状況が続いており、嬉しい悲鳴をあげている。	
			通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・18年度の法人向け通信サービス販売量は、当初予測に対してわずかながら上回った。従来型高額商品の減少ペースが鈍っていることもあるが、企業等のネットワークは冗長化や、複数サービスの混用などが広がりつつある。
	変わらない		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の動きは昨年に比べるとやや上向きにはなっているが、一時的な期間限定商品の受注・発注の数字が良い影響を及ぼしているにすぎない。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連及び精錬所関連からの受注は好調であるが、その他については大きな変化はない。
			鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・フル操業の状況が継続しており、景気動向については変わらない模様である。
			鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格には、原材料の高騰を一部反映できるものの、コスト低減に対する顧客の要請は強い。また高いコストでは海外製品に太刀打ちできなくなる恐れがある。
			金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・工場はフル操業で対応しているが、受注量は生産能力以上あるため、得意先から「お宅からの調達がネックになっている」と言われている。当社としても今以上に対応したいが、設備投資や人的資源の投入が必要となり、すぐにはいかない点が悩ましい。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について言うと、海外向けに関しては受注も増加し堅調に推移しているが、国内向けは引き続き業界全体の市場環境悪化に伴い、厳しい状況が続いている。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。一方、石油製品や鉄鋼製品と原材料価格は値上がりしており、賃上げの負担増など厳しい状況が続いている。
			金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の輸出好調を受けて、受注は高水準で推移している。設備投資による増産効果に加え、コスト削減の効果も加わり、増益基調が持続している。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設業においては、これまで受注していた額が赤字であった。工事がある間はまだ金がまわるが、工事がなくなると赤字のつけがまわってきて、資金繰りが苦しくなるという状況が見受けられる。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・4月度は、毎年年度末の反動で売上高が低下する月だが、製造業に関しては、今年は予想したよりも落ち込む額は少なかった。反面、小売・卸業は苦戦が続いている。	
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・カタログ商品は、値段は高くても良い商品・こだわりのある商品は売れる傾向にある。		
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・生産量が減少したままで回復が見込めない。新規引き合いも少ない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの自動車産業の生産が下降気味であり、人の動き・受注共に下降気味である。
		コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・仕事の引き合いが全くない。
	悪く なっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・沖合底引網船は前年並みで推移しているが、地元巻き網船やイカ釣り船が不振である。全般的に水揚げ量は減少している中、喜ばしいこととしては、今月定置網に大型ブリが水揚げされ浜は活気づいた。また、今月中旬本来の漁場でない島根・鳥取県沖でニシンが捕れるという異常現象があった。同じく冬場に水揚げされるハタハタもこの時期に水揚げされている。一時的なものではあるだろうが、この奇怪な現象は無気味である。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・高収益を挙げていた客が、他業者へ取扱いを変更した。
	雇用 関連	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲が活発で、この事は新規・有効の求人数増に端的に現れている。企業の正社員雇用の高まりと併せて、外部労働力（労働者派遣・業務請負）の活用も更に促進する。
	やや良 く なっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・新卒を確保できない企業においては、派遣スタッフを正社員へ切り替えるケースが増え、人材紹介も活発になっている。特に製造業からは現場の人員不足が深刻のようで、人材を採用するために採用基準を下げるような動きもある。
		人材派遣会社（担当者）	雇用形態の様子	・人材の依頼について、派遣依頼のみから、社員採用の依頼が少しずつ出始めている。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・合同説明会等の新卒採用企画について、企業の検討期間が短くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・これまで動きが鈍かったサービス業の求人広告が、かなり増えてきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本学に求人がきている企業件数が、4月25日現在で昨年の20%増である。
	変わら ない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣の受注が横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・企業は若干経営状況が良くなっているようだが、それが給料に反映されていない。その分消費に反映されず、雇用にも影響がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・コンビニ新規オープンに伴う募集などで小売業、及び業務請負の電子部品製造業で大幅増員がなされるなど、求人全体では若干増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増えているが、臨時的求人が多く、定着性に欠ける内容となっている。そのため在職者の求職申込件数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前及び前年同月に比べて増加している。内容的には、正社員の求人が増加し、パートなどの求人が減少している。また、派遣求人については、申込時に見込み求人の確認を行なうこととしたため減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・比較的優秀だと思われる人材でも内定を得るのに苦労している。第二新卒含め若手に対する採用意欲は高いが、30代後半以降に対してはこれまでどおり厳しく査定される。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・企業からの正規雇用者の求人は増えている。しかし採用基準を下げてまで採用することは皆無に近いので、景気の回復には直接結びついていない。
やや悪 く なっている	-	-	-	
悪く なっている	-	-	-	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良 く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増加しており、客が購入するものは肉などが多く、購買意欲が出てきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・従来のように、安ければ売れるという状況ではなく、値段と価値が合わないと販売量が増えない。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店売上高及び来客数の3か月前からの伸び率を、前年同月と比べると、売上高が7.2ポイント、来客数が6.1ポイント良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・去年は3月の中旬に近隣に大型のSCがオープンしたため、数字が落ち込んでいたこともあるが、3月の後半から春物の商品、特にアウター商品が大きくリードし、それに続き、インナー商品が男女とも堅調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行への関心が高まっており、店頭への来客数、成約数も多くなっている。海外パッケージでは8月ごろまでの申込があり、ヨーロッパの他、中国・ベトナム・タイなどの東南アジア、韓国などが多い。国内旅行も沖縄・北海道を中心に需要は多く、団塊世代の退職者の動きも若干見られる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・四国八十八カ所参りの仕事がいよいよ入ってきている。このため、市内のタクシーが若干少なくなり、乗車率が高くなっているようだ。また、歓送迎会などもあったため、夜も人の動きが少し良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客数がかなり増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・季節的な要因はあるが、昨年と比較しても若干伸びている。
変わらない		商店街（代表者）	それ以外	・アーケード商店街の空き店舗が増加しており、新規の出店者がいない。原因の一つは、アーケードを含む組合の負担金が大いことである。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは曜日の並びが良かったため、帰省客、観光客が多い。その影響を受け、取引先からの注文もますますである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・以前のように、衝動買いは基本的にはないが、自分が必要とする物はじっくりと選び、かなり高額な物でも買うという傾向がこしばらく続いており、個人消費の変化がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ、来客数、売上高共に上回っている。ブランド商品、紳士服、宝飾、リラクゼーション等が健闘したが、美術、婦人服用品等が苦戦している。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・寒暖が入り混じった気候の影響から、春物衣料・初夏物衣料の動きが悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・郊外に県下で2番目の規模の大型SCがオープンしたため、商店街の客が流れている傾向があるものの、それらを差し引いても土日祭日の来客数が減っており、苦しい。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・全般的に、買い回り客が非常に多くなっている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・客単価は、多少は上昇してきているが、来客数は前年並みまで届かなかった。しかし、冷蔵庫、パソコンといった商品に目を向ける客も増加している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・3月決算を終え、販売する側の動きが悪くなっていることもあるが、客の購買動向が積極的ではなくなっている。商談が長引き、受注件数が減少傾向にある。現在、話題を集める新型車もなく、従来の車検対象ユーザーだけへの勧誘になっているのも、変わらない原因である。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ショールームへの来店も少なく、販売台数も少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・サービス部門の入庫台数は増加しているが、販売台数は依然少ない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・団塊の世代の退職による世代交代は着実に進んでおり、久しぶりに常連客が来ても、会社の同僚とではなく、子供、孫を伴ってである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・松山道後は『坂の上の雲ミュージアム』のスタートもあり、これから先良くなる可能性もあるが、今のところは客の動きは良くない。
通信会社（支店長）	販売量の動き	・客の動きが鈍い。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	美容室（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年同月よりも上昇しているものの、来客数が伸び悩んでいるため、総売上は前年同月と比較すると微減である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・春休みが終わってから、特に、土日の人出が少なく、平日も、日中はかなり人出が少なく、来客数の減少に歯止めが掛からない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・今のシーズンは草花や鉢植えがよく売れる時期であるが、市内にスーパーがたくさんでき、売場面積が増えた分だけ、各店の売上の伸びがかなり抑えられている。また、単価もかなり安値で推移しているため、売上が伸び難い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店も自店も、共に客の買物頻度が減っており、全体の来客数が減少している。客の買い控えが進んでいる。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来店しても公共料金の支払などが多く、買物をする客が少ない。また、ライバル店も増加傾向にあり、店自体の売上が低下してきている。客の流れをみても、単価が下がったり、無駄な買物をしないという傾向が見受けられる。
		その他専門店〔CD〕（店員）	販売量の動き	・ヒットをねらえる商品の動きが以前にも増して悪くなってきている。特に、発売直後の動きが鈍化してきている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・パイが減少して行く中で、コスト縮減や効率化等も限界に近いとの話をよく聞く。新入社員採用もここ数年手控える、などの状況は変わらない。全体的な状況は悪くなってきている。
悪くなっている		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量が過去最低である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車以外の新車販売台数が、前年比で大幅にマイナスである。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨年の「二十四万石博」の影響もあるが、宿泊、飲食、レストランの利用客が激減している。先行きの予約も良くななく、かなり景気が悪くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・県外の人も入ってきており、街に人は出ているが、単価が低下している。また、サラリーマンの自転車等の通勤が増加している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・為替の変動により、売上が上昇している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品である重曹電解水が、現在の環境の悪化で少しずつ認知され、受注量が増加してきている。
		建設業（経営者）	それ以外	・民間の見積が増加している。
	変わらない	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近、民間の工場、倉庫、社宅の新築・増築・大規模改修など、設備関連の引き合いが増加しており、そのうち数件は成約に至っている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店の店頭での販売が伸び悩んでいる。
	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	・取引先の仕事の請負に動きが見られる。東日本より関西以西の景気が良く、その影響か、受注から納期までが短い傾向が見られた。先行車（予めユーザーのニーズを先取りした車の事前製作）などの対応もあった。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用大型クレーンの2006年度総需要は、前年比で約20%の増加となり、25か月連続で前年比を上回っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の既存の客、工場の補修や工事等の仕事を見ると、やや減少している。特定のメーカー、電子部品・電子素材のメーカーは、受注が多くなっているが、全体的には変わらない。やはり、企業格差、業界格差が出てきている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・上旬の荷動きは良くなかったが、大型連休前の荷動きは活発であり、前年同時期より増加に転じ帳尻は合った。

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
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店やスーパーのマネージャーとの会話では、数量限定販売などで、購入のために開店の1時間前から人が並ぶことが定例となっていて、個人消費は回復しているとの声を聞くが、ホテル、百貨店からは景気の良い話がまだ出てこない。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の決算書・資産表を分析すると、各業種で前年比でマイナスのところ70%前後あるため、景気は回復していない。
	やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社は特殊事情があるため、3月、4月は売上が伸びているが、全体的な市場状況としては、3か月前と比べると、随分悪くなっている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌制作会社（従業員）	求人数の動き	・求人企業数が徐々に増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・新卒採用とは別枠でキャリア採用をしたいという企業が製造業、建設業、情報サ・ビス業等で増えている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・年度末のピークが過ぎれば、3か月前とあまり変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・年度変わりの時期なので、派遣新規契約開始の件数と、契約満了の件数がほぼ同数である。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の求人意欲はおう盛である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・直接採用の動きは活発化しているが、派遣登録は激減しているため、派遣業界にとっては非常に厳しい。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・各社とも、広告予算が減少している。特に、マスメディア離れの傾向があり、チラシやフリーペーパーといった安価な広告に走っている。ゴルフ場は売上増加の兆しがあるようであるが、県外からの客が押し上げている。	
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	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・異動や店の新規オープンのお祝いに伴い、花の需要が高く、来客数、販売量が増えている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前にもかかわらず、人の動きは活発である。購買に直接結び付かないが、心の高揚がある。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・新茶の時期に入り、新茶を土産にする客が増え、売上は徐々に伸びている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・春物衣料、靴の動きが悪い。天候不順やデリパリーの悪さ、ヒット商品の不在により、売上拡大につながらない。また男性のカジュアル衣料の不振が目立つ。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシの配布を日曜日から火曜日と土曜日に変え、売上高は前年比100%に近づいてきた。大型店が日曜日に集客するため、平日をターゲットにしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・所得の上昇は感じないが、必要な物は品質重視で求める客が増えている。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客の動きが良く、売上も若干伸びている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・1、2月に行ったチラシ等の販促効果が、徐々に出ており、来客数が増加している。
		タクシー運転手	単価の動き	・利用客が増え、客単価も上昇傾向にあり、利益幅が増えた。
ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・これまでなかった商工会議所や地域の小売業者のゴルフのコンペが再度企画されるようになってきた。		

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
	変わらない	商店街（組合職員）	それ以外	・商店街の空き店舗が20%を超えている。空き店舗も売場面積の広い店舗が増加しているため、特に目立つ。
		商店街（代表者）	単価の動き	・依然として販売量、来客数の伸びが全く上向かない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺に新しい商業施設ができ、中心商店街の来街者がかなり減少した。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気候が少しずつ良くなり、商店街の人の流れは良くなっているが、購買量は増えていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が平年並みになっても、来客数が増えない。婦人服のトレンドがワンピースのみで客の購買意欲が上昇しない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上が全く上がらない。競合店の販売動向を見ても右肩上がりの傾向は見られず、前年を超えられないところが大多数である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・絵画展等のイベントは、来客数も多く関連商品販売は好調であった。文化催事への関心の高さが現れた。また月末の粗品付き全店催事は来客数、売上高共に好調であり、バーゲンは特に好調であった。玩具、文具の動きも良かった。一方、紳士、婦人衣料は共に低迷している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・新社会人や新入生、マザーニーズなどの直近需要は、カジュアル化やはん用性の高い商品への移行が進み、スーツ等の重衣料も不振である。中盤から統一選挙などの影響もあり来客数、売上共苦戦が続いた。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・価格より魅力のある商品、企画への反応が良くなっており、慎重な消費行動をする客が増えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・一品単価、買上点数共に頭打ちの状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比102%であるが、客単価は前年比98%と伸び悩んでいる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品は前年並みであるが、衣料品は天候に左右されやすく売上に結び付かない。まだまだ衣料品までの購買につながっていない。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターや総合スーパー等の競合店の影響が大きく、苦戦している。リニューアルオープンをした店舗が予想以上に苦戦している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は必要なもの以外は全く購入しない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・やっと気温も上昇してきたが、依然として春物に対する買い控えがある。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・売上は量販店が前年比99.9%、コンビニエンスストアが同100.1%、ローカルスーパーが同100.3%とほぼ前年をクリアしている。しかし、生産個数を見るとほぼ横ばいである。
		衣料品専門店	お客様の様子	・天候の影響で前半は来客数が少なく、後半になって増えた。しかし、常連の客がほとんどで、特に新しい客が増えたということはない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・単価の低い小物目当ての客は増えているが、単価の高い物は依然売れない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・寒暖の差が大きく中途半端な天候で、相変わらず販売状況は好転しない。しかし、高額商品が少しずつ動いている。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・春夏衣料で単価が低く、必要なものを必要な枚数購入する客が多く、相変わらず購買意欲は低い。ゴールデンウィーク前のセール開催で、来客数は多かったが、正価販売品の動きは悪い。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・温暖の差が激しく、衣料品の売上は伸び悩んだ。迷いながら単価の低い商品を1点買いする客が多かった。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング衣料品の売上は前年並みであったが、ミセス婦人服が前年割れ、特に高級婦人服の売上は減少した。宝飾品も前年をやや下回った。着物は展示会催事を実施したのでやや前年を上回った。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価共に低く、依然厳しい。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・販売価格は上がり気味であるが、来客数の様子に変化はない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格は上昇の局面であったが、出荷量については前年に比べさほど変化はない。個人消費については、フルサービススタンドを利用する客と、セルフスタンドを利用する客と分かれている。法人客についてはさほど変化はない。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・選挙があり、接待という形での客は少なかった。紹介等で団体客が入り、来客数は増加したが客単価は低かった。
		高級レストラン （専務）	来客数の動き	・人口に対して郊外型の店舗がたくさんできており、県外観光客も少なくなっており、来客数は減少している。
		スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、グループ客の低単価が目立つため、それほど売上には貢献していない。
		その他飲食〔居酒屋〕 （店長）	お客様の様子	・鹿児島ではビアガーデンが始まったが、2次会としての利用が多く、料理があまり出ない。しかし天気にも恵まれ、客の動きは非常に良い。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・西九州の観光客は全体的に減少している。
		観光型ホテル （営業担当）	来客数の動き	・宿泊、婚礼、宴会について、ほぼ計画どおりに推移しており、前年比も変わらない状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・会社全体の売上がかなり落ちている。大型ショッピングセンターがオープンしたが、買物客が少なく、タクシー利用の客も増加しない。
		美容室（店長）	お客様の様子	・婚礼があったため売上は良かったが、その他は変化がない。
		設計事務所（代表取締役）	お客様の様子	・公共事業の都市計画等の建設コンサルティング業務は、発注量が減少している。
	やや悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	単価の動き	・来客数、客単価共に減っており、嗜好品関係の果物も買い控え傾向である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ユーロ高に伴う値上げによるラグジュアリーブランドの売上不振と、春から続く婦人衣料の売上不振が百貨店の売上を押し下げている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・食料品、飲食部門の売上が伸びたが、雑貨部門が大幅に落ち込み、全体としては大幅に落ち込んだ。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・大型専門店がオープンし、競争が一段と激化している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・売上高は前年比3ポイントほど低下した。来客数もそれに近い割合で減少している。大きな要因は市長の銃撃で、それから1週間ほどは自粛ムードが続き、他店の大型店を見ても良くない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の動きが非常に悪く、衣料品の売上の前年比が厳しくなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・例年以上に寒暖の差が激しく、販売商品のムラが大きい。また、競合店が多数出店しており、競争の激化に拍車が掛かっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・新たな客層の取り込みを図るため、大々的なキャンペーンを実施したが、予想を大幅に下回る結果となった。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。スーツ類の需要に変化があったことや大型店の増加で、小型店は客層を絞り、商品を絞らざるを得なくなっている。しかし、変化のスピードが早く、ついていけないのが現状である。
		乗用車販売店 （従業員）	単価の動き	・燃費の良い車にしようという客が多く、単価の低い車が良く売れる。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・人の動きが全くない。学会等で売上が上がった昨年の反動により、今年は落ち込みが激しい。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・一般宴席は前年度を大きく上回り、順調に推移しているが、売上の中心である婚礼が前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・食堂・宴会共に来客数が大幅に落ち込み、苦戦を強いられている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空港やホテルの客は増えているが、タクシー利用の客は減っている。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・再び原油価格が上昇傾向にあり、客からの提供価格低減要求が、一層厳しくなってきた。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・3月の勢いをもち越し、ある程度の携帯販売台数はあがったが、キャリア間の競争激化に加え大手量販店への客の流出により、来客数は平日・週末共に減りつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている			
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鳥インフルエンザの件で宮崎県知事がマスコミに取り上げられ、宮崎向けの素材供給が前年比で1.5倍から1.8倍に伸びている。他の居酒屋、スーパー関連も前年並みに動き始めている。ただし、加工メーカー向けの原料素材供給は極端に厳しい状況にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業努力により、注文、新規取引が拡大した。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・取引先の企業をみると、設備投資を拡大しており、良くなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・3月の大幅な契約増加に比べると、数字的には落ちているが、競争が厳しい中、引き合い案件の量は堅調に増加している。
	変わらない	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量や物件情報の伸びに一服感がある。今月までは3月の年度末需要の余波があり、前年比で2けた増加しているが、5月以降の物件情報が少なくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料の主原料である陶土が取引先の状態で減少している。商社の取引関係はなかなか競争が厳しく、流通も変化している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年受注できている半月先の受注生産が確保できていない。また、引き合いも客の反応が鈍く、手探りの状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連で、特に電子部品関連は在庫調整となっているが、金型産業は順調に推移している。当社は仕事量を確保しており、悪いながらもフル操業の状態である。
		通信業	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注価格などは厳しいが、工事は減少していない。
		金融業	取引先の様子	・業種や企業によって完全に2極化している。取引先の建設業や卸売業など、これまで厳しい状況にあった企業はさらに悪化している。一方、製造業では、採用の増加や投資の計画もあり、良くなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・地場建設業にて、受注量は増えているが、単価が依然として低い状況は変わらない。また、公共工事も減少に歯止めが掛からない状況にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食店の受注取引が少なくなっている。飲酒運転取締りの影響は続いている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・契約の単価が縮小気味である。
やや悪く なっている		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工事の受注高が上がらない。大型案件の工事がなく、リフォーム程度の小規模の工事が数件あるのみである。
	金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・取引先である建設業、流通業者の中には業況が芳しくないところが多く、資金繰りが厳しくなっている。また融資枠も限界があり、断るケースも増えてきた。	
	不動産業	受注量や販売量の動き	・賃貸需要が減少し始め、3か月前とほぼ同じ販売量となった。	
	悪く なっている	農林水産業（従業員）	それ以外	・飼料価格の高騰が響いており、厳しい。
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼が増えている一方、人材が不足している業種もある。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・新年度に入り、求人件数は前年以上の需要がある。男性の求人に対する供給難が顕著になってきた。
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・来春の大卒の求人の出足が良いようである。求人募集広告も新卒を対象としたものが目立っている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・本来なら新予算の関係で増員の依頼があるが、本年度は動きが鈍い。企業は新卒拡大にあわせ、キャリア採用に停滞感がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣のオーダー数は3か月前とほとんど変わらないが、長期のウェイトが10ポイントほど上昇している。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人に占める正社員求人の割合が高まらず、請負から派遣への切替とその求人の増加が目立っている。	

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（職員）	採用者数の動き	・パート求職者は若干増えている。就職の件数も昨年より1割ほど多くなっている。パートだけをみると若干良くなっているが、全体としてはあまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体の求人数は増加しているが、フルタイム求人数は減少している。パート、アルバイト、臨時職員等の求人が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当者）	採用者数の動き	・企業の求人意欲や採用者数の動向は、依然として活発である。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・人材派遣業界のピークを過ぎて一段落している。顧客からの求人依頼も1か月未満のスポット的な依頼が多い。
	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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	販売量の動き	・3、4月は、新入生用や新入社員用の商品等がよく動いている。
		コンビニ（経営者）	客の様子	・以前は必要な分だけを買っていく客が多かったが、今は買物カゴを持っている客が多くなった様子が見られる。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・客の需要が増えているような雰囲気はあるが、料金等の兼ね合いで売上がつかないという現状もある。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	来客数の動き	・前年のゴールデンウィークに比べて今年は、予約の入込が好調に推移しており、売上が伸びている。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月も前月同様天候不順が多く、飲料やアイスの売上が減少しており、併せて弁当も売れなくなっている。既存店の全体的な売上を前年同月比の推移をみると3か月前に比べ2%ポイント減少しており、落込みが大きく傾向は変わらない。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・例年と比べても大きな動きは無い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、一般団体、修学旅行等が中心となり、3か月前の平成19年1月は前年同月比で114%で、今月は4月25日現在で111.1%とほぼ同程度の伸びとなっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・上旬は来客数も少なく、売上も例年より20%下回っていたが、中旬以降は来客数が増加し、また、新商品を投入したのが最も効き、盛り返してきている。最終的には前年同月比で91%となる。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・天候不良の影響を強く受けている。週末、また企画立ち上がりの週初めごとに天候が崩れ、全館的に来客数が大幅に減少している。特に衣料品においては前年の92%まで落ち込んでいる。その結果、売上としては前年同月比で8%減少している。
コンビニ（経営者）		客の様子	・前年に比べて値段の高めのペットボトルの容器のドリンクより、値段の安い缶容器のドリンクが売れる傾向にある。	
衣料品専門店（経営者）		客の様子	・街に人が少ない印象を受ける。客自体も買い控えをしている。	
その他専門店〔楽器〕（経営者）		販売量の動き	・売上が前年より落ちている。競争相手が増えている。	
その他飲食〔居酒屋〕（経営者）		来客数の動き	・2～3月にイベントに対して3%弱の反応があったが、4月は0.8%にとどまっている。また、連休前は買い控えで例年来客数が減少する傾向があるが、例年と比べても20%は減少している。	
観光型ホテル（営業担当）		来客数の動き	・修学旅行の人数の減少が一番大きく影響している。ゴールデンウィークについては前年より若干下回っている。	

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・現在、中心商店街で空き店舗が出るとほとんど観光土産品店が入ってきて、共倒れする感がある。通常地の元客は大型店に吸収されて商売は落ち込み、危惧されている状況である。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・不動産関連企業や健康産業関連企業の新たな取組がスタートすることによって、新規業務が発生する傾向にある。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	受注量や販売量の動き	・円安の状況が悪化しており、金利も上昇している。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・新築住宅の単価は下がり気味で、住宅のリフォームは上がり気味なので、トータルでは横ばいである。
		会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き	・飲料関係の出荷については、4月は天候が例年より悪いのでやや少ない。
やや悪くなっている	輸送業（営業・運営担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度スタートに伴い学習用品等の売上が良く、それに伴い作業・配送が増加しているが、大型取引先の料金改定により受注価格が下落している。全体的にはこれまでより作業量は増えているものの、利益率は低下している。	
悪くなっている	コピー業（代表者）	受注量や販売量の動き	・先月は多少の黒字が出たものの、今月はマイナスの見込みである。いつもと変わらず営業努力しているが、売上は減少する一方である。その一番の理由として挙げられるのが、インターネットを利用した商品販売にある。5、6年前は、商品を宣伝するには紙媒体が主流であったが、今日ではネット販売に移行しつつあり、印刷は今の市場に合った商品開発に必死にならないと生き残れない。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人依頼が特定業種に偏らず幅広く募集をかけられている。また、新規依頼も多く来ている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者の動きは特に変動は感じないものの、求人数が増える傾向が見受けられる点で業績の好調さを感じる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業合同説明会が頻繁に行われており、県内企業の参加が増加し、求人に対して積極的な対応が目立つ。特に、観光業とサービス業が積極的である。また、県外企業が早々に求人攻勢をかけているので、県内企業に危機感が出て、求人につながっている面もある。更に、今年3月に卒業した無就業者の求人まで出して業務拡大による人手不足を補う企業がかなりある。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人倍率は0.78倍で3か月前比、前年同月比ともに0.02ポイント下降している。一方、有効求人倍率は0.51倍で、3か月前比では0.02ポイント上昇、前年同月比では0.09ポイント下降している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・新規求人数も順調に獲得できているものの、大幅な増加というわけではなく、落ち着いている状況である。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	