

・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	スーパー（企画 担当）	単価の動き		・既存店の売上前年比が100%を超える月がみられるようになった。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子		・夏物の繁忙期ということも影響しているのかもしれないが、客の買上単価が上昇している。以前よりも1点の商品にかかる金額が高くなってきている傾向が感じられる。
		家電量販店（店 員）	それ以外		・エアコンが昨年以上によく売れている。薄型テレビの売行きも好調である。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き		・観光客の動向をみると、道外客、海外客とも伸びている。道内客の動きも若干ではあるが上向いてきている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き		・客の来店周期が前年度よりも短くなってきており、それに伴い売上が増加してきている。
	変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・季節商材が売れ始めているが、消費者の購買動向は、依然として慎重な動きをしている。
			一般小売店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中、飲食店のメインターゲットである観光客の来店が多くみられたので、ある程度の売上が確保できたが、後半になるにつれて売上が伸び悩み、結局、月間を通してみると、可もなく不可もなくといったところであった。
			百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・月間を通して、例年よりも冷涼な気候であったため、初夏物商品の動きが鈍い。衣料だけでなく、サンダル等のシーズン性の強い雑貨も振るわない。夏のセール開始まであと1か月ということもあり、今、商品を定価で買うべきかどうか、客は購買の決定に時間を掛けている。ポイントアップなどのインセンティブも効きにくい状況にある。
			スーパー（企画 担当）	単価の動き	・札幌圏の店舗を中心に販売単価の低下が続いている。買上客数の持ち直しはあるものの、客単価は前年をやや下回っており、身の回りの状況が好転しているとは言い切れない。
			スーパー（役 員）	来客数の動き	・若干ではあるが、来客数が減っているものの、全体としては大きな変化はみられない。
			スーパー（役 員）	単価の動き	・ゴールデンウィーク期間中の気温がやや低く、桜の開花も4～5日遅れたが、既存店の売上は前年比104%台で推移している。来客数、客単価共に前年比102%を超えており、前月同様の数値で推移している。
			コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の花見客による需要は好調であったが、それ以降が良くない。単価はかろうじて前年を維持しているが、来客数、買上点数が減少傾向にある。
			コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・例年との気温差が大きいことが影響して、売上が前年から大きく減少している。新商品の販売が好調だが、特売品など、単価の低いものに集中している。
			乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・前年と比べて売上が厳しく、前年の8割程度にとどまっている。
			乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・前年と比べて来客数が伸びてこない。
			高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・利用客の客層をみると、個人旅行での観光客、特に2人連れが目立っており、期待したゴールデンウィーク期間中が不振であった。来客数、売上とも前年比がマイナス15%となっており、その後の状況も変わらない。

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
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の落ち込みが厳しく、売上は全体で前年を20%下回った。ランチは広告を出した割引メニューが好評で来客数が前年より10%増えたが、売上は前年を下回った。ディナーは売上が激減した。連休明けでは唯一、月末の25日がいびきであった。同業種や居酒屋も25日はにぎわったようだ。個室は業績の良い企業の利用こそあったが、売上は前年を20%下回った。連休後の立ち上がりの悪さは年々ひどさを増している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・前年と比べて、来客数は前年比103%と増えているが、客単価が前年比95%と低下しており、売上の減少につながっている。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・道外観光客の人数自体はそれほど伸びていないものの、宿泊単価、付帯収入が安定して高いことから、全体としての売上はまずまずの状況にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客の来店動向をみると、好不調の波が大きくなっている。道内の宿泊旅行の販売量も前年を大幅に下回っている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏場に向けての販売が思うような動きを見せていない。客の動きが止まったような感じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの需要は季節や天候に大きく左右されるが、積雪期が終わり、需要が落ち着いている感がある。アフターファイブの人出も今一つで、すすきのは相変わらずタクシーが客待ちの列を作っている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・相変わらず、倒産等の話が絶えない。景気が良くなっているという話に実感が持てない。
		設計事務所（職員）	それ以外	・建設会社の営業担当者によると、新年度に入っても発注件数が増加していないようである。また、こうした状況を見据えて、大手建設会社等では支店規模の縮小を実施または検討しているようである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は、商店街の人出の減少が続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・ゴールデンウィークを境に、客の購買力が低下している。また、夏物の時期に切り替わり、単価の低さが目立っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・昨年とは異なり、大型催事を行っても来客数が大幅に落ち込んだままである。特に、母の日のギフト需要の落ち込みが目立っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の売上高は前年比94%であり、4月との比較では1%のマイナスとなっている。部門別では、衣料品が前年比86%、住居用品が前年比95%、食品が前年比100%、テナントが入居している専門店が前年比89%となっている。特に衣料品は4月からは8%のマイナスとなっており、気温低下の影響を受け、悪化傾向にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年5月に競合店がオープンした影響で、昨年5月の売上は昨年比87%と最悪だったが、1年たった今年の売上も昨年比98%と相変わらず悪いままである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候不順や原油高騰の影響により、消費の抑制がみられる。また、輸入果物などの値上げが起こっており、消費者の考え方がよりシビアになってきている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・昨年は、札幌圏での地上デジタル放送の開始に伴い、薄型テレビ、ハイビジョンDVDレコーダーの需要が高まった。しかし今年は特殊要因は無く、地方都市における地上デジタル放送の開始も10月となるため、昨年と比べて家電全体の需要が落ち込んでいる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて、来客数の動きがかなり落ち込んでいる。月初めのゴールデンウィーク期間中についてはかなり良い数字であったが、それ以降の落ち込みが目立っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・インターネット販売に傾斜しているのか、宿泊旅行を中心に先行受注の状況が悪くなっている。海外旅行については昨年並みで推移している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の宿泊旅行が少し落ち込んだようである。
		観光名所（役員）	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員が前年から3割減少している。

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
		その他サービスの動向を把握できる者	乗客数の動き	・4月の気温の推移などから、今年度の観光シーズンは、例年より10日から2週間前倒しとなった。5月に入ってから天候不順もあって、観光客の出足が悪く、前年に比べて乗客数が5%ほど落ち込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・これまでマンション等の売上は比較的順調だったが、マンション等の売行きが鈍ってきている。札幌も同様の状況にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の低下とともに、受注単価の低下が相変わらず続いている。
	悪くなっている	コンビニ（オーナー）	単価の動き	・近隣ホテルの宿泊客、特に出張で訪れている人の平均単価が低下している。また、プチ観光と言われるちょっとした観光を行うファミリー層の来店が減ってきている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原因はよく分からないが、輸送量が増加しており、全体的に少し良い方向に向かっている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・4月ごろまでは、鉄骨メーカー及びコンクリート製品メーカーとも道内物件が少なく、道外向けの物件も下期まで待たないと増量が見込まれないと思われていたが、ここに来て受注が前倒しで入り出しており、荷動きが良くなってきた。
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注請負物件の低調により、受注が伸び悩んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は中小企業向けのものが低調である。しかし道内全体の設備投資は、大手製造業の工場新設が相次ぎ増加している。住宅着工は高水準を維持してきた貸家の建設が落ち込むなど減少傾向にある。観光関連は旭山動物園効果が持続しており、宿泊業や土産物の売上が底堅い。個人消費は雇用、所得環境に大きな変化はなく、弱含みで推移している。総じて景気は横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・燃油の再値上げや輸入原材料価格高騰の影響により、受注最盛期にもかかわらず景況は悪い。見通しも悪く、水産加工製造業では5月だけで倒産、廃業が3件発生した。
		司法書士	取引先の様子	・例年と比較して、個人住宅の建築が減少傾向にあり、景気が落ち込んでいるように見受けられる。
その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・鉄骨建築の需要減は予想していたものの、予想以上に悪い。一部の製紙及び環境関連、原子力関連の企業を除いて、良い状況には無い。	
悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注物件の減少、低価格化に歯止めが掛かっていない。特に官公庁の入札価格は利益を出せる水準ではない。一方、用紙代や原材料は値上がりしてきている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業における人材の需要が増加傾向にある。人材派遣においては一般事務、経理を中心に事務系の派遣需要が増加しており、販売スタッフの派遣需要もおう盛である。また、中途採用のニーズも高く、企業活動が活発になっていることがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は0.45倍で前年を0.07ポイント上回っている。一方、新規求職申込件数については、前年を7.7%下回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内定状況は非常に良くなっており、複数企業から内定が出ている学生がいる。一方で内定を取れない学生もおり、二極化が進んでいる。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・飲食店、衣料品店等の小売店で、若年者層による中心街への新規出店、創業がみられ、それに伴い求人広告依頼が若干増えている。しかし、全体の動向を左右するまでには至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数が伸びず、前年比でマイナスとなっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて、新規求人の件数は増加しているが、求人数では前年から14%も減少している。

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
	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	・建設業界全般に先行きの見えない停滞感があり、昨年と比べると景況感がかなり悪化している。他の様々な業種、業界でも下向いている状態にある。

## 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	百貨店（経営者）	来客数の動き	・体感気温が低く感じる日が多く、夏物商戦の序盤としては良くない状況ではあるものの、仕掛けに対する客の反応は良く、トレンドは若干上向いている。ただし、来客数は増加したものの単価は下がっている状況である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・宝くじ売場では、話題となったサッカーくじの販売量が非常に伸びたことから、売上が3か月前より伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・イベントでもこれまで反応しなかった20代、30代の客が専門店で目を向けるようになり、来店が増え、単価は低いものの買上も順調に伸びている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温上昇など外部要因による後押しもあり客の購入モチベーションが高まっており、来客数の増加とともに買上率も上昇している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・一時期は不振を極めた薄型テレビの売行きが回復基調にある。また、長期予報でラニーニャ現象による夏の暑さを予測したためか、後半になってからはエアコンなどの季節商材の動きが良くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数の増加に加え、単価も上昇している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・4、5月とも販売量に改善がみられ、景気は上昇気味である。ゴルフコンペの景品向けの荷動きも従前より活発化しており、売上増に奏功している。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・単価の低い物が中心ではあったが、6月からの衣替えに向けた注文数が多かった。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・学会やスポーツの大会など各種行事が多くなり、宿泊客の増加に伴い、レストラン利用も増えている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客は特定日に集中したが、北関東や関西など、比較的遠方からの客が目立った。芸子の入る宴席が増え、多少はにぎやかさが戻ってきた。これまで皆無だったゴルフ客もみられるようになった。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・学生の就職状況が改善し、会社説明会の開催が増えている。会合の問い合わせも増え、客単価も改善している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・連休が大型だったこと、海外旅行に対する大きな不安材料が無かったことなどから、海外旅行は例年の1.5倍程度であった。国内旅行から海外旅行に切り替えた客もいるなど、国内旅行は若干減少しており、販売量は変わらないが単価は上昇している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・5月は悪いと予想していたが、意外と来客数が多く好調だった。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・予約数は変わらないが、フリー客が増えてきたことから、全体では前年の来客数を上回る。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク商戦での動きにより、商談につながる客が増えている。	
	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・今月後半になってから問い合わせ、申込量が増えてきている。	
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・旧市街地の商店街に、郊外の大型店の進出や価格攻勢に打ち勝つ集客力は無い。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街全体の売上高が前年同月を下回ることが恒常的になっている。店舗別でも前年実績を上回る店が徐々に減っており、最近では数店しかない。総体的に景気回復への出口が見えない状況が続いている。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・今年は前年のようなメガヒット作品が無く、全体に沈滞気味である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・5月は大きな祭りがあり、他にもイベントが多かったにもかかわらず、繁華街に流れてくる客は少なく、来客数はいつもの月と変わらない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ミセスの客層は、結婚式、クラス会などの外出用にとの目的買いがみられるが、団塊ジュニアといわれる30代の来店は少なく、キャリアラインのブランドは大苦戦している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年の5月と比較すると客の購入点数が減っている。まとめ買いする客が少なく、買い足しや単価の低い用品の単品買いが非常に目立つ。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・山形にも年内にショッピングセンターがオープンする計画があるが、その3～4キロ先にできたスーパーにも関心が集まり、遠くからでも見に行く傾向がある。客は何か新しい物に興味を持ち、商品や価格だけでなく、変化を求めている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・食料品の販売動向は非常に安定している。一品単価、買上点数、来客数など、ここ数か月は大きな変化が無く推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・依然として客の買い回りが続いている。また、ゴールデンウィークが天候に恵まれたため、家計が行楽に流れた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店ではここ半年、売上が前期比マイナス4～5%で推移していたが、今月よりチラシ価格を強化し、何とか売上前期比99.5%まで回復してきた。その反面、利益率は低下しているため、経常利益を確保するのが厳しくなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価、一品単価のいずれも前期比99%台で推移している。競合の出店も一段落し、きつ抗している。
		スーパー（店長）	それ以外	・新規事業に向けて新たに従業員を雇っているところで、パートを募集すると時給680円の低賃金にもかかわらず募集が殺到する。いかに地域に職が少ないかを実感する。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上の前年比という部分では、依然として回復しきっていない状態が続いている。客単価には改善の兆しがあるものの、来客数は前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・担当エリアの店舗は、約3分の2が前年の売上を下回っている状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・人通りが少ないのは3か月前と比べても変わらず悪いままである。ただし、下旬にオープンした大型店に向かう通行人が見られるようになってきた。
		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の来客数は前年並みであったが、終了後は前年を下回っており、厳しい状況である。
		家電量販店（従業員）	それ以外	・前年の今ごろはサッカーのワールドカップがあり、テレビの販売に盛り上がりがあったが、今年の場合はそのようなイベントも無く、販売台数も厳しいままである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表があり期待された5月だったが、全体の底上げにはつながらず、伸び悩んでいる。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・見積の引き合いはあるが、成約率が極めて悪い。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・日によって来客数に大きな差があり、不安定な天候に一喜一憂している。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・農家や年金生活者の客が多く、今月は税金の支払月になっているため、売上に結び付かない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・連休中は地元の飲食店も多少は繁盛したが、全体的な流れでは大きな変化は無い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の上昇に伴い、数量指定や金額指定で給油する客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・当店では3か月前と同様に忙しく、安定している。ただし、忙しい日と暇な日の差は激しいものがある。また、忙しい店と暇な店が完全に分かれてきたようである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・前年と比較すると乗客数はわずかながら増えているものの、単価は若干の低下であり、景気は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新潟市は政令指定都市に移行したが、今のところ目立った変化は無い。特殊要因を除くと全般的に利用人員は減少しており、前年には無かった極端に落ち込む日がみられるようになった。競争相手の状況分析とともに、当社の数字も更に詳細な分析が必要となっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新聞などでは好景気と報道されても、利用客である地元企業にすれば「どこ吹く風」という感じで、厳しい状態が続いている様子である。良いところと悪い所の差が激しく、状況は一進一退である。
		タクシー運転手	単価の動き	・連休中は幾らか良かったが、それ以降は相変わらずである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・全体の客数は変わっていても、タクシー車両は増えているため、1台当たりの販売量は少なくなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・足元半年の売上は、前年からの下落幅が同じような水準で推移している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークまでの売上は好調であったが、その後は下降線をたどり、最終的には前年を下回る商店が多い。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・スポーツの大会がすぐ目の前にあっても購買意欲が無く、非常に厳しい状況である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・連休は遠出する機会が多く、来客数が減少している。さらに、一品単価の低下も大きく、売上が低迷している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・公共工事が非常に少なくなり、また、この時期にはほとんど実施されていないことから、土木建築関係者の朝夕の来店が少なくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売数は全体的に前年の85～90%といまだ回復傾向にない。来客数もそれに合わせて減ってきており、単価をアップする施策を打ち出す競合他社が多くある。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今までに無い企画を月末に実施して何とか取り戻したが、それでも前年の販売量を下回っている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・単価も低下傾向であるが、ここに来て販売量も前月比15%程度の減少となっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前より販売量がかなり落ち込んでおり、利益無しの「現品処分」などでしのいでいる状況である。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・県内外で3店舗を展開しているが、どの店舗も前年の売上を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客や取引先に景気について尋ねると「全然良くない」という発言をよく耳にするようになった。苦しさは民間企業ばかりでなく、秋田県全体でも「税収が足りないので増税しなければならない」「県職員の給与を削減する」といった話題が相次いでおり、景気についての失望感につながっている。
悪くなっている		遊園地（経営者）	来客数の動き	・当月の入場者数は前年を約10%下回る。前年よりゴールデンウィークの休日が1日少ないこと、5月5日に発生したジェットコースターの死亡事故、小学生の団体旅行のずれ込みなどが要因となっている。
		商店街（代表者）	それ以外	・飲食関係だけでなく、物販も悪い状況となっている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数が減少している。アパレルの苦戦が特に顕著である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新規競合店の影響を受けていた前月の状態から、今月の前半はやや盛り返したものの、中旬以降は再び失速した。来客数は1日平均で100人ほど減少しており、そのまま売上の減少につながっている。特に夜の来客数減少が目立つ。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターが開店して以来、土日の集客が大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・当社の販売量は前年より10%程度下回る。法人需要に支えられているものの、個人需要の低迷については歯止めが掛からない。賃金上昇も芳しくなく、ガソリン価格が再び上昇していることも個人消費に悪影響を与えている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・新年度になり、連休も終わったところで、行政関係の予算執行が本格的になり始めた。
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ] (経営者)	受注量や販売量の動き	・大型ショッピングセンターなどの新規開店が続き、出荷量が増えている。
		その他企業 [ 企画業 ] (経営者)	取引先の様子	・取引先である地元の住宅会社のほとんどが、受注棟数をわずかながら前年より伸ばしている。
	変わらない	農林水産業 (従業者)	それ以外	・前年の農家収入は良かったので、農機具のセールスマンによると「4、5月も農機具がよく売れている」とのことである。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・アメリカでのBSE問題発生以来、価格の上昇と品質の低下により牛タン離れが進んでいる。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間の売行きは良くなかったが、中旬以降は持ち直してきた。
		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	・受注を確保するために採算割れの低価格を提示してくる企業が出ている。
		一般機械器具製 造業 (経理担 当)	受注量や販売量の動き	・自動車部品については輸出向けを中心に堅調に推移しており、かつ社内基準レートを大きく上回る円安となっているものの、携帯電話用部品については依然として低迷が続いている。
		建設業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・仕事量は変わらず、価格競争も相変わらず厳しさが続いている。
		輸送業 (経営者)	取引先の様子	・製造業の荷主は、原料、副原料の高騰を物流費の削減でカバーしようとする傾向がある。
		輸送業 (従業者)	取引先の様子	・輸出では、中国向けの工業製品が多くなってきている。輸入は衣類関連が依然として好調である。
		通信業 (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・競争となっている案件は規模にかかわらず、すべてが廉価提供でなければ成約にはつながらない状況であり、利益率は確実に下がってきている。
		新聞販売店 [ 広告 ] (店主)	受注量や販売量の動き	・チラシの動きは、前月の前半までは好調であったが、それ以降は多い時と少ない時が交互にあって安定しない。平均すると以前と変わらない。
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	・我々中小卸売業の取引先である小売店は、量販店、コンビニ、ドラッグストア、ホームセンターなどの進出による影響が甚大で売場が非常に少なくなっており、その衰退は目に余る状況である。		
やや悪く なっている	木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の先高観があった3月までの売行きは好調であったが、現在は過剰在庫の調整局面に入り需要が落ち込んでいる。	
	出版・印刷・同 関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年、5月の連休とともに売上が落ちるが、今年の場合は特に極端である。	
	広告業協会 (役員)	取引先の様子	・地方の広告業界において遊技場関連の出稿はかなりのウェイトを占めていたが、ここにきてマスメディアへの出稿が激減している。パチンコ店経営企業の大型倒産もあり、広告業界ではこの業界に対する警戒感が出ている。	
悪く なっている	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・既存商品の売上は落ち込み幅が大きく、新製品の売上でカバーできていない。	
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	・企業の採用意欲が上昇してきている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・宮城県内の引き合いは前年より増加傾向で推移している。前月までは多かった保険業界への派遣は収束したが、大手ゼネコンや半導体メーカー、金融機関からのオーダーが伸びている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・現在派遣社員を利用している会社で、派遣から直接雇用へ切り替えようとする動きが散見される。また、新規の求人も契約社員など直接雇用の募集が増えており、それに対する応募も多いと聞く。派遣会社への登録者数は伸び悩み、紹介予定派遣のみを希望する者が増えている。社会全般に「直接雇用」の風が吹き始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、依然として増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員から直接採用へと流れが変わってきている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・雇用条件は改善に向かっているものの、求人の内容は派遣事業の求人が比較的多くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月比9.5%増加しているが、期間の定めのない常用求人は前年同月比4.7%の減少と3か月連続の減少となっており、増加要因は雇用期間の定めのある臨時求人やパート求人など、いわゆる非正規社員の求人によるものである。一方、求職者は前年同月比5%増と2か月ぶりに増加に転じた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加したものの、有効求人倍率は横ばいで推移している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・携帯電話販売や通信系、金融系の電話オペレーター職の求人は依然として多いものの、事務職希望が多い求職者のニーズとはマッチせず募集は難航している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・企業の求人募集が一段落した模様で、2、3か月前より求人数はやや減少している。京阪地区からの求人も今月に限っては減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数は共に伸び悩んでいる。有効求人倍率は一時期1倍に迫ったが、今月は前年比0.02ポイント低下の0.67倍まで落ち込み、やや深刻な事態となっている。情報通信業、卸売小売業以外の分野での新規求人数は前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年度末から目立ち始めた企業倒産が、4、5月も引き続き散見される。また、建設業や宿泊業の人員削減が続いている。
	悪くなっている	-	-	-

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の毎週末、過去最高の売上を記録している。来客数の増加が一番の要因である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・天候に恵まれたことも影響したのか、連休中は近年にない来客数があった。その大方が県外客であったことも売上につながっている。
やや良くなっている		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で単価は101%と変わらないが、来客数が前年比108%と戻ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年になり客室稼働率は平均73%と、昨年度に比べて10%近く上がってきている。そのうち、ネット予約が約3割、リピート客が1割ほどである。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行は、各社とも夏の早期獲得に向けてキャンペーンを行っている。当社も同様に、夏の家族旅行を中心に販売量が伸びている。法人関係も、4月の選挙以後5月から見積、受注が増えつつある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・夜、特に深夜の動きが良くなってきたので前年同月と比べて9%の増収である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・特殊な条件の工業関係の客から、工場等の規模拡張に伴う需要が出てきている一方、商業関係では売り物件が増加している。両極端で案件は出てきている。
変わらない		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・天候には恵まれているが、工事の関係、その他、公共事業含めてあまり事業が取れないというユーザーの話もあり、当店の売上も販売量が今一つ伸びない。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。前年と比較して客単価は上がっているものの、売上の前年実績確保には至っていない。ボリュームゾーンの客の購買が低迷している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	お客様の様子	・売上は相変わらず前年をクリアしており、乗客数、買上点数共に増加している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・食品、衣料品の点単価は共に前月までの横ばいからわずかに上昇傾向にある。来店頻度も上昇してきており、特に土、日、祭日の伸びが大きく、消費意欲は堅調である。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の様子を見ている限り、特別景気が下向きということはないが、店の売上や客単価はずっと下がり気味である。景気自体は変わっていないが、財布のひもは締め気味になっている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・3～4月のマイナス分を埋めるための特別セールで売上は確保できたものの、利益率は低下している。また翌月に反動でマイナスとなることを想定している。
		その他専門店 [携帯電話] （営業担当）	販売量の動き	・新規に発売された2機種は順調なスタートを切ったが、全機種出そろったわけではないので様子見の客も多く、数字が大きく動くまでには至っていない。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの集客に期待していたが、それほどでもなく、売上自体も前年と変わっていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は予想外の入込もあって前年を若干上回ったが、売上の低かった前年同月上回っただけでは良いとは言えない。来月以降の入込をみると、シーズンを通して下降傾向にあることは否めない。
		タクシー運転手	単価の動き	・運賃値上げの影響が懸念されたが、乗り控えの傾向は見られず、運行単価が上昇しており、運行回数も微増である。
		ゴルフ場（従業員）	販売量の動き	・入場者は天候に恵まれ増加しているものの、レストラン、売店の売上が、アルコール類からソフトドリンクへと移行しており不調である。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・1年で1番大きな記念競輪が開催されたが、来客数は多少伸びたものの購買単価は落ちている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・月半ばまでの売上は例年より5%増えていたが、後半は落ちてしまい、トータルでは前月とあまり変わらなくなっている。
		その他サービス [自動車整備業] （経営者）	それ以外	・平成12年の景気ウォッチャー調査開始以降ずっと減り続けてきた在庫量が、やっと下げ止まった。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・5月に行われた所属団体の総会などで出る話の大半が、仕事が少ないという話で、自社だけでなく全体にそういう傾向であることを改めて感じている。周りを見ても、住宅やその他の建築現場があまり見当たらない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・少し上向きと感じる時があっても、その状態がなかなか続かない。		
やや悪くなっている	一般小売店[家電] （経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の購買意欲がみえない。客の年代にもよるが、先の情勢に不安を抱えており、ダイレクトメール、特価チラシにも動じず、商品の購入には慎重である。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・チラシの目玉商品の消化が前年より減っており、来客数も減少している。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・近隣にショッピングセンターがオープンして3か月が経過したが、当初は来場だけの目的であったのが、ここにきて客が実際にショッピングセンターで買物をはじめようである。当店の来客数は減少しており、婦人服の数字が大変低迷している。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の販売は堅調であるが、それ以外の車種に関してはかなり低迷している。それに伴い利益確保が難しくなっている。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年比63%で、全く回復が見えない。	
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・競合店の度重なる出店に伴い来客数が減少している。	
	観光名所（職員）	お客様の様子	・別荘を販売しているが、最近の動きとして新築よりも中古が増えてきている。それにより、販売価格も低下してきている。	
	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	・来客数自体も若干減少はしているが、来客数における買上客数のバランスが少し減ってきている。特に深夜帯はピークの時間が多少短くなっており、明け方の引けが早い傾向にある。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・運送会社等の廃業、倒産が相次いでおり在庫台数が減ってきている。今後も増える見込みはあまりない。
		設計事務所 (所長)	販売量の動き	・今月は売上がほとんど無かっただけでなく、仕事の情報も少なくなってきており、大変悪い状況である。
		設計事務所 (所長)	来客数の動き	・2～3か月前もあまり良くなかったがそれ以上にひどくなっている。来客数が減少し、仕事の依頼も来ない。
	悪くなっている	一般小売店 [青果] (店長)	来客数の動き	・来客数が激減している。結局人が来なければどれだけ良い品物を安く販売しても目に付かない、増えない、この繰り返しの日々である。
		家電量販店 (店長)	来客数の動き	・前年比で売上が下降している。ワールドカップが開催された前年と単純には比較できないが、映像関連品が特に厳しく、近隣店舗においても前年比100%の確保は厳しいとのことである。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・通常、5月は連休もあるせいかあまり良くないが、今年は更に輪を掛けて良くない。営業所のリニューアルオープンもあり販売台数の増大を目指したが、それでも去年より15%ほどマイナスである。3月以降本当に売れなくなってきている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業 (生産管理担当)	それ以外	・当社の所属する工業団地内の企業でも、新たに土地を取得し新工場の建設を本格的に検討する企業が出始めている。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量、受注価格と取引先の様子もすべて順調で良い方向へ向かっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・自動車関連の下請企業、部品加工業、精密機械関連業種等の受注は堅調で、設備投資も順調と言える。また、小規模な開発も進んでおり、宅地や街中の再生も見られる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・例年の特注生産の時期に入っているものの、他の受注動向はこれといって良い要素がない。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・今月は荷主の業種を問わず物量の荷動きが悪く、燃料の値上がり等もあり、厳しい状況である。
		新聞販売店 [広告] (総務担当)	取引先の様子	・市内のスーパーセンターが新たに生鮮食品を扱い始めにぎわっている。景気動向が良く見える反面、今月のチラシ出稿量は97%と、広告主の不安がかいま見えるようである。
	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	・先月より、品質の問題で中国から一部製品、生産が当社に戻ってきたが、既存製品の受注が下降気味である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	それ以外	・5月に入って、何か仕事がないかと言ってきたところが2社あり、当社よりも大きな取引先の閉鎖も決まった。閉鎖する取引先の上の会社が全部買い取り、当社とは直取引ということになる。かなり厳しい状況である。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・4月に生産が落ち込んでから回復に向かっている。
		不動産業 (経営者)	取引先の様子	・アパート管理費削減のために、植え込み等の植栽を通常の清掃作業で管理できる範囲内に規定し、清掃業務の委託業者がこれまでと変わらない金額で通常の作業に加えて植栽の管理をも行うよう指示されている。
		広告代理店 (営業担当)	それ以外	・大型ショッピングセンターがオープンしたが、多少飽きられた感があり、集客が悪い。相変わらず消費の活性化はみられず、サービス業全体の売上は伸びていない。費用対効果を高く求められることが多く、客は宣伝費ねん出に慎重である。宣伝広告に対する集客効果が薄いとされるケースが増えている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・設計、折込など営業活動を積極的に行っているが、実績に結び付いていない。	
	輸送用機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・アルミ材料など素材関係、ガス、電気、燃料関係が高値安定状況にある上、3か月前と比べ数量的に落ち込んでいる。先行きの見通しについても非常に悪い状況の中で、材料高騰の余波を受けてコスト吸収力が少なくなりつつある。	

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・小企業からの求人が出てきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・個人消費の改善が背景にあるのか、小売業、飲食店 関係の企業からの求人が増えている。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様子	・求人数は3か月前とほぼ同じ程度である。販売、自 動車関連、電子関連の製造では補充程度の人員を確保 している。辞める人が少なく、夏前に人員カットとい うわさも広まりつつある。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・正社員、パートの求人募集広告が多少増えた一方 で、人材派遣、業務請負の募集が減ってきている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数はここ3か月連続で前月より減少してい るが、有効求人数は横ばい状況が続いている。
	やや悪く なっている	学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・5月に入り採用活動が本格化している企業は多い が、企業側は長期戦覚悟で採用活動に臨んでいる。学 校側にとってはある意味良い状況とも受け取れるが、 就職活動に積極的に臨める学生と、そうでない学生の 格差が広がる時期でもあり、あまり前向きには受け取 れない。
新聞社〔求人広 告〕（担当者）		雇用形態の様子	・依然として契約社員、派遣社員等の雇用形態から脱 却できずにいる労働者が多い。企業側の体力が正社員 登用に踏み切るに及んでいない。	
悪く なっている	-	-	-	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔家 具〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると客が店に来ており、成約率が上 がっている。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・月を通して天候に恵まれ、来客数が前年を上回って 推移し、夏物衣料、雑貨の売上が活発になっている。 婦人衣料では春から引き続きコート、ドレスが好調 で、紳士衣料ではスーツ、ジャケット等、ビジネス服 の買換えの動きが良い。ゴールデンウィークにはカー ドを保有する優良顧客の来客数が増加し、1都3県以 外からの来客数も増えた。
	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・母の日商戦が好調である。商品構成と見せ方をしっ かりと設定したところ、客の反応が昨年と比べて顕著 に高く、セットアップでの買上等ねらいどおりの結果 を得られた。売る側の意思が明確な企画には反応が高 く、漫然とした売場構成には素通りしていく。	
		百貨店（店長）	来客数の動き	・天候、気温共に安定していることも要因であるが、 ゴールデンウィークの週から来客数が前年比107%前 後で増えており、商品の購買点数も増えている。
	スーパー（仕入 担当）	販売量の動き	・天候が良く行楽商品の動向が良かった。月を通して も昨年度より雨の日が少なく販売量も増え、売上が 5%ほど上回っている。	
	スーパー（統 括）	単価の動き	・同じ商品でも品質の良い高額商品が従来より増えて きている。	
	衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・25か月連続で前年比100%以上となっている。	
	その他専門店 〔雑貨〕（従業 員）	単価の動き	・販売量の動きはあまり良くないが、単価の大きいも の動きが目立ち、イベントを仕掛ける度に客が反応 する傾向がある。	
	高級レストラン （支配人）	単価の動き	・来客数は若干増加している程度だが、単価が3か 月前と比べて1人当たり300円ほど上昇している。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・企業等の景気が上向きになってきており、少ずつ 昼の来客数が増加しているが、夜はまだ動きが少な い。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・徐々に多人数の宴会が増えてきている。	
旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・自治会や企業等、団体客の見積依頼が増えている。		

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
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・問い合わせの電話の本数が非常に多くなってきており、団体旅行の受注件数も増えてきている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・中期の仕事の引き合いが増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜の繁華街からの帰宅はカード利用客、チケット客も多く、前月と同様な仕事内容で、やや良い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・多チャンネルのケーブルテレビとインターネットのサービスメニューを提供しているが、2つのサービスを同時に加入する人が増えてきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比で来客数が100%を超えている。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・練習場の売上、来客数は横ばいであるが、客の様子は明るく、景気の良い雰囲気である。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・来客数が増加し、売上も微増している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ここにきて再度建設物価の上昇がみられるが、今までの分、少しずつ計画が現実へと移行しつつある。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・個人所得が増加しておらずなかなか成約に結び付かないが、来場者数は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候が安定し、来場者数、販売量共に例年並で、最近低迷していた販売量がやや回復してきた。年度末に購入を逃した客がゴールデンウィークに物件購入を決めたケースが多く、来場からやや時間が経っての長期フォローが販売に結びついている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が減ってきており販売動向もかなり慎重で、売上の期待はできない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず商品の動きは鈍いが、設備投資の話があるので、前年と比べると変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・見に来る客はいても、いざとなると買っていない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・気温が高くなり春夏商品の切り替えがうまくいった。売上も昨年並みで、客のニーズに合えば少々金額が高くても売行きは悪くない。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共大きな変化はなく安定している。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	販売量の動き	・ギフト需要は好調で単価が2割アップしている。初夏の商品の動きは厳しいが、夏物の商品の動きが非常に早い。
		百貨店（管理担当）	競争相手の様子	・近隣に小売サービス業が出店したが、地域人口が極端に増えているわけではなく、客の取り合いとなり価格競争が激しくなっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買態度に個人差が大きい、慎重な人が多い。
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・商圏内において多くの商業施設が開業したが、全体として販売量のパイは変わらない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは苦戦するが、中旬以降気温が上昇し、夏物衣料の動きがUV対策関連を含め活発である。来客数は減少しているが、販売量の増加により、前年比プラスで推移している。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークから母の日にかけて、婦人服や雑貨の売上はやや堅調に推移した。3か月前に比べると若干上向き傾向ではあるが、来客数で見ると前年とそれほど変わらない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・連休中は良くなかったが、後半は多少盛り返し、前の月より多少良いがおおむね変わらない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・店舗全体で色々なイベントを試み、1点でも多く買ってもらえる様な提案販売を大々的に行ったが、安い商品を1点だけ買って余計なものは買わないという動きが非常に多く見受けられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年をクリアしているが、日替わり商品等の価格訴求品のみでの購買が多く、客単価が昨年に比べて落ちているため、売上はさほど変わっていない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・価格を打ち出した商品に対しては非常に集中して客が集まる傾向にあるが、その他の商品に対しては動きが良くない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・母の日が終わってから自分に褒美の商品を購入する人が例年になく目立ったが、商品をかなり吟味しており、売上点数が伸びない。		

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
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・近くに同業店ができたため、少し厳しくなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・商品の単価が上がってきた。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・競合店を含み売価がひたすら下がり、家電量販店が全体的に厳しくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車整備の方は順調に入ってきているが、販売が芳しくなく、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	・新車販売は予算計画92.2%、前年同月比11.3%の見込みで、月内販売量は前年同月と同水準で推移しているが、中古車販売は予算計画99.0%、前年同月比マイナス10.1%と売り玉不足となっている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車投入により活気を呈し前年をクリアしたものの、目標台数には達しておらず、景気の低迷に横ばいの感がある。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数の動きはあるが、それに伴った販売量の動きが見られない。
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・オフィスビルの地下に入っている飲食店では、2～3か月前に比べ全体的に客が増えている感じはない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年に比べ客の数が少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・少しずつ景気回復の兆しがあるものの、まだまだ単価が上がらず売上が伸び悩んでいる。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・天候に左右されるところもあるが、深夜の時間帯繁華街における空車の多さが目立っており、駅構内営業でも待機時間が長く感じた。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・顧客加入は安定し、IP電話は好調である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットや電話は好調だが、ケーブルテレビの新規獲得が厳しい状況である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・デジタル放送への変更や関連サービス等への各種問い合わせが増え忙しくなっているが、契約件数は芳しくない。
		ゴルフ場（支配人）	販売量の動き	・割引料金の期間中は来客数が多いが、通常料金に戻ったら客足が鈍くなった。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店も競合店も、来客数の大きな変化がない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・依然として中小企業、零細企業は壊滅状態で、町場の景気はほとんど変わりがない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ販売量は同じくらいだが、その中でも土地分譲販売が増えている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・近隣にディスカウント的な食品スーパーが開店し、非常に価格が安いので客が流れてしまい、厳しい状況である。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・商店街自体、来客数が減少しており、客単価も低くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・通常夏場に向かって販売量が増えていくが、思ったように増えていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・数々のセールを実施しているが、前年度実績に到達しておらず、非常に厳しい状況が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・1～2か月前から軒並み来客数が激減している。店によってはばらつきはあるが、来客数が増えている店はない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・普通トラックの需要が前年同月比30%ほど落ち込んでいる。軽油の値段が高止まり、運賃が上がらず、人の確保も出来ず、将来的にトラック需要が落ちていき、この業界についてはますます悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来客数はわずかながら増え、売上は前年を2～5%超えているが、個人利用はレストラン宿泊共に10円単位のマイナスで消費単価が下がっている。宴会場の売上は、法人利用の単価が相変わらず上がらず、前年より下げた料金で前年同様条件での宴会申込を断らざるを得ない場合もあった。不祥事による会合等の中止も影響し、前年を大きく下回って全体の売上を下げている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大体5月は良くないのだが、それにしても予想より落ちており、3か月前に比べて大分悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入、サービス追加契約数が低下している。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・競争相手の入札を見ていると、再び低価格競争に入ってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・近隣に大型ショッピングセンターができ、人が出掛けているが、地域の商店街には足を運ばずにショッピングセンター内で買物、飲食等を済ませてしまうため、来客数、売上が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・20メートル先のゴルフ場跡地にドラッグストアや100円ショップ、大型ショッピングセンターができ、当分良くなる当てはない。
		企業動向関連	良くなっている	不動産業（従業員）
	やや良くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・大手のゼネコンが小規模の工事をしなくなってきた。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・金融機関の基準金利である短期プライムレートが引き上げられたにもかかわらず、企業の資金調達ニーズはおう盛で業務拡大時に発生する増加運転資金が始まった。
		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	・作業見積り依頼が増えてきている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・各顧客からの受注量が昨年同時期より10%増加している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少額の商品の動きはあるが、贈答品等の動きがないので変化はない。
		繊維工業（経営者）	それ以外	・衣料品は安い商品が多く、コストを下げた状態で国内での生産が難しく、変わらない。
		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目標を3か月間達成している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・上場企業からの特需があり、問屋からの納品書の納入額において、月の半分相当額が1日で収まるものがあった。しかし全体としては、法人の需要は落ち着いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・もうけの少ない安物商品がよく売れている反面、利益率の高い高級商品の売行きが減っており、全体として売上は昨年と同じだが利益率は落ちている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・今年に入ってから、受注、仕事の内容が安定している状況が続いている。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はそこそこ確保出来ているが、受注希望額に及ばず受注しており、原価に対しての受注希望額では、競争が激しく受注できない状態がまだ続いている。
		輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・大手の文具等を配送しているが、大きな物流の変化がないまま推移している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・5月より元売が主導でガソリンスタンドの売値が上昇し、重油も追って値上げ見通しであり、業者は不安感を持っている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・駅前の信託銀行系の賃貸マンションは建設後1年半も経過し、全69戸が満室にならないまま8戸退去があった。
		広告代理店（従業員）	それ以外	・5月に給料のベースアップがあるのだが、今回はほとんどアップしなかった。
		社会保険労務士 税理士	取引先の様子 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。 ・3月決算の中小企業は役員報酬の損金不参入の影響で昨年比で軒並み増税傾向にあり、資金繰りが苦しくなっている。昨年より良くなっている印象は受けるが、3か月前と比べると横ばいである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・先月同様、通信系設備投資の案件に関する引き合いが順調に出始めている。
		やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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	・一時沈静化していた材料値上げが、ここに来て再燃し始めた。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社に限らず、製品の動きが非常に悪いという話をあちこちで聞く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	取引先の様子	・当社の大手取引先が減ったことも要因であるが、売上が伸びなかった。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向けは減産しており、海外向けは動きが少ないが、景況は依然として輸出に頼っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予約の注文が少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国からの引き合いが減少して、成約の見通しも悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・以前より暇になっているという話が多い。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・ここにきて景気が停滞、下降し始めている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・昨今の金利引き上げの影響があり、借入の返済額が増加したということと、売上が若干上がっていても利幅がそれほど上がっておらず、総じて会社関係の取引はやや低調になっており、倒産件数は増えている。
		悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者） 輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き
それ以外	・運送業界全体が非常に悪く、運賃上昇どころか大幅に低下しており経費は着実に増加している。			
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・社員の不足を派遣社員による嘱託として補っていた金融機関が、近ごろは一步進んで正社員として困いこみを始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が非常に増加している。
	やや良くなっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得状況が昨年度と比較して10%程度上昇している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・相変わらず求職者を確保するのに苦慮している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・5月はどの業種も、求人数が変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・人がいれば出来るだけ採用したいという会社が多く、受注数は相変わらず好調である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・企業からの依頼内容と、派遣スタッフの時給と仕事内容の希望の隔たりが顕著となってきており、成約数が伸び悩んでいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求職者数の動き	・大手企業は2～4月上旬まで正社員の雇用があったが、中小企業が相変わらずパートを中心に派遣業務でまかなっており、現状維持のところが多い。中小企業の雇用が多少減少している。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・管内の有効求人倍率に大きな変化が見られず、新規求人にも占める派遣、請負の割合にも求人変化がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比で減少している中、請負求人の減少が大きい、中小企業からの求人は増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人案件は今までどおりあるが、希望に合った人材がいらないということもあるのか、企業側はなかなか採用に踏み込まない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数、転職者数いずれも高位安定で推移しており、退職希望者への引き止めも強くなる等、企業の人材不足感は相変わらず強い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・5月前半までは、求人票が昨年度より多く届いていたが、企業側の採用時期の早期化からか、それ以降は少なくなっている。
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	・予想外に採用が好調な企業も多かったが、3～4月に集中して募集採用活動を行ってきた企業がある程度人員を充足できた結果、やや募集を控えた傾向がある。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比19%減少し、特に一般求人が同比32%と大幅に減少し、求人倍率もマイナスに転じた。
	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	商店街（代表者）	競争相手の様子	・中国からの輸入品は円安元高に伴い仕入値が上がっているが、それでも商品は売れるため、販売価格に転嫁できて売上も増えている。同業他社でも調子は良さそうである。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・旅行客数の伸び率はやや鈍化しているが、水準としては良い状況が続いている。天候にも恵まれ、土産物の販売量、客単価共に伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売は好調であり、売上は例年の4～6月期より多い。来客数も多いほうである。
やや良くなっている		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・最近平日の人通りが良く、売上也増えている。良い品物をお値打ち価格で売れば、買ってくれる人は増加している。生鮮食料品スーパーも、非常に混み合っている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦を迎えているが、早期受注の手ごたえが良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服、紳士服、子供服、時計、宝石等の高額品の売行きは軟調であるが、名古屋駅前地区は集客効果があり、全体の売上は前年を上回っている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・雑誌掲載品の問い合わせや、取り寄せ依頼が多い。夏物商材の動きも良くなっている。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・プライダル商品の売上が順調である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年同月比で1.8%上昇しており、来客数も同じく1.7%増加している。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・4、5月と連続して、売上は前年を上回っている。単価も徐々に上がってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日に開催する商談会への来客数が増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・直近3か月の動きの中では、来客数の増加が顕著である。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・企業の設備投資関連が引き続き多く、アミューズメント関係の店舗需要もおう盛である。住宅関係は、賃貸マンションを始め分譲マンション、持家住宅も順調に着工されている。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・少しずつではあるが、販売量は増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・気候も安定しており、販売量は伸びてきている。ただし、客単価は低下傾向にある。また、原材料価格は上昇傾向である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊稼働率は低下していない。また、単価が少し強気でも販売できる。宴会は忘年会の問い合わせがあるなど、前年より問い合わせが早い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今までは、飛行機を利用する遠方の慰安旅行は、周囲の目を気にして取り止めになっていたが、最近は見合った旅行なら、海外を含めて慰安旅行を再開する会社が増えている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・一時は皆無に近かった職場旅行が、今年はほぼ復活しており、業種によっては豪華な旅行を行っている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客単価は少し良くないものの、来客数はやや良い状態が続いている。		
美顔美容室（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークでレジャーに出掛けることが多く、来客数は減少しているが、4～7月末まで新客キャンペーンを行っているため、新規客は増加している。		
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの売上が伸びず、その後も前年の売上を上回ることが出来なかった。しかし、客の購買意欲は見られるようになってきている。



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
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・母の日のキブ下は、単価が10%ほど低下している。来客数の割には、売上は伸びていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・どの飲食店でも、週末だけが忙しいという傾向が続いており、酒類の売上は横ばいである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・街の人通りは多いが、購買客は増えていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が相変わらず低い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・主力の婦人服や紳士服は堅調であり、水着や浴衣の夏物商材の立ち上がりも好調に推移している。一方で、特選ブランド品や輸入時計など高額品の売上は、ユーロ高による値上げの影響もあり不調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量は不調ではないが、好調な状況が長続きしない。基調として、強さが感じられない。
		百貨店（婦人服販売担当）	単価の動き	・毎月の売上の7割以上を占める高額所得者の客単価、商品単価及び高額商品の売行きは、ほとんど変わっていないか、むしろ良くなっている場合もある。しかし、残る3割のフリー客の客単価等は、少しずつ悪くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の所得は伸びていないため、客は単価の低い商品を上手に購入している。当社では経費の削減を続けて、利益を出しているのが現状である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は、相変わらず横ばいである。主力商品の横に関連商品を陳列するなど、客単価を向上させる努力をしているが、単価の上昇といった成果にはつながっていない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・話題性のある商品は売れるが、それ以外は非常に厳しい。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数に変化はないが、競争は激しくなってきた。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・競争激化に伴い来客数は減少しているが、客単価は横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数がもう少し増えてくれれば客単価も多少は上がるが、来客数が依然として少ない。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・売上は前年をほんの少し上回っているが、すぐにも減少しそうなほど不安定である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・5月に入ってから、来客数が非常に少ない。冷やかし客もほとんどない状況が続いている。ただし、客からの注文は安定しているため、全体で見ると変化はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の営業はまずまずであったが、それを過ぎてから後半までは、来客数が減少している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数の伸びが今一つである。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は、相変わらず低い水準で安定している。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・依然として、低単価傾向が続いている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・今月当初は来客数が多く、順調に伸びるかと思われたが、中旬から後半にかけては例年と同じ来客数となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3、4か月前は、昨年、一昨年とは動きが変わり、良くなっていたが、今月入るとまた悪いときと同じような状況になっている。繁華街でも、飲みに出てきている人の数は少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、夜の飲み屋街では、週初めの客が少なくなっている。ただし今月は、ゴールデンウィークと、土日の結婚式、パーティなどがあり、落ち込みは少なくなっている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・5月になっても、新規契約の伸び悩みや解約数の増加など、厳しい状況が続いている。
		通信会社（開発担当）	それ以外	・今年度の年度計画に沿った業務推進が、軌道に乗ってきている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・天候に恵まれたため、来場者数は目標比、前年比を大きく上回っている。ただし、連休中の来場者数は、前年を下回っている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・今まで良客だった開業医が、営繕や建て替え、改修などを気軽にしなくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅への要望は横ばいである。客は増改築には興味があるが、相次ぐ不祥事等の報道に伴い、一部施工店への不信感がある。
		住宅販売会社（企画担当）	単価の動き	・最近各メーカーから部材の値上げの要請が多数来ており、建築資材の価格が上昇している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・母の日などの特別な日の来客数は増え、販売量も増加するが、それ以外の来客数が減少している。そのため、販売量は増加していない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・春先の元気さは、少しずつなくなってきた。会社全体の販売量は減ってきており、商店街の売店だけで見ても、平日の売上が確実に減ってきている。ゴールデンウィーク明けは、客単価も若干低下してきている。ただし、法人の注文は増加している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・名古屋駅前地区の人通りは落ち着いてきている。ゴールデンウィークの来客数も少なく、売上は今一步のところで停滞している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・特に平日の来客数が少ない。ヤングのフロアは、夕方でも客がまばらである。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを含めて、周辺の新規商業施設に客が流れており、来客数、売上共に減少している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・土日の売上が悪くなっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・安売りスーパーが新規出店しており、チラシ等を見て客はそちらに流れている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・5月は天候が良いため通常なら販売量は伸びるが、主力の弁当やおにぎりが前年比で悪くなっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・5月は暖かかったり涼しかったりで、飲料、アイスクリームの売上が前年を大きく下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・先月から販売が低迷している。また来客数も減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・店頭イベントを実施したが、思った成果を得られていない。販売実績は、前年比90%となっている。販売構成の大きな割合を占めるRV車が7月のモデルチェンジを控えているものの、店頭の活気は感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の台替え需要は軽自動車へ集中しており、小型乗用車の販売台数が大幅に減少している。大型車の販売も頭打ちのため、全体的に市場が縮小している。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・ブライダル品、記念品などで、高額商品の売上が伸び悩んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は最悪の状況からは脱したものの、やっと下げ止まった程度である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナー客が、平日、休日共に減少している。平日の法人需要、休日の個人需要共に、厳しい状況にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近は年配客が減少している。
		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が終わってから、週末の来客数が急に減少している。ガソリン価格が値上げされ、郊外店舗は不利になっている。
		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の企業が多く、レジャーに人が流れ、繁華街はとても静かで売上は伸びていない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月間の宿泊客数の前年同期比は、90%、78%、70%とやや悪くなっている。
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・2～3か月前、特に3月は予想を超えた来客数があったが、4月は選挙の影響があり、続いて5月の来客数も1割以上の減少である。個人客と大型の固定客はあるものの、小グループの利用がめっきり減っている。	
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・利用料金、特に宿泊価格の問い合わせが必ずあり、その際に割引の仕組みがないか尋ねる客が多くなっている。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・金曜、土曜の夜のタクシー利用客は多いが、それ以外の日は極端に少ない。	

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
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・高速道路ができて通過する客が増えたため、来場者数は減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・3、4月の来客数が多かったため、今月の客の動きは悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年度比、前月比共に、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が悪い。また、安い理容店に客はかなり流れている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は忙しくなると予想していたが、結局客はほとんど来なかった。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・売行きが悪いため、値引き販売をしている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが終わったが、例年のような盛り上がりがない。販売状況も下降気味である。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・入居仲介の問い合わせ件数は従来どおりあり、企業の動きも活発化しているが、個人所得の伸びがないのか高級賃貸マンションの入居仲介に苦戦している。
			その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	単価の動き
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・量販店の出店が続き、既存店では廃業に追い込まれている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・中小小売店の売上動向は悪く、売上は10%減少している。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・ガソリンやトイレトペーパーなどが値上がりしており、客の購買意欲は減退している。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・3か月前と比較して5.5%の増収、343%の増益となっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・日本版SOX法に対応する案件で、追加要員の要求が複数社から届いている。
やや良くなっている		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・在庫機が売れず、引き合いもない状態が続いていたが、ようやく在庫機の販売先が決定したり、有望な引き合いが入るようになっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設関係の製品受注量は、1割程度増加しており、大きく操業度を確保できている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・客の設備投資意欲は、総じて上向きである。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注は、徐々に増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や貨物の動きがやや良くなっている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産売買価格などが、主要地域で若干値上がりしている。物件の流通量が増加している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・企業の出荷量は増加している。
		変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
変わらない		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量に変動はない。ただし、素材価格は非常に値上がりしているが、やむを得ず価格転嫁せずに注文を受けている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・資材価格が高騰し、原価が上昇している。その結果、利益が圧縮されている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上は堅調に推移している。商業は軟調であるが、製造業が補っており、全体では変わらない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物取扱量は前年より増加しているが、輸出の貨物取扱量は減っている。全体では、前年とほぼ同じになっている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の収益性は依然として低く、従業員の給与も増えていない。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業では、大きな設備投資の動きがない。売上も特に伸びてはいない。

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	
	やや悪くなっている	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月中旬までは多忙であったが、中旬以降は暇になっている。ライバル社でも同様であり、設備関連は停滞している。	
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主な取引先が在庫調整を行っているため、受注量は減少している。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格が2年前と比較して3割ほど上がっているのに対して、製品価格は全く上げられず、逆にコストダウンの提案を要求されている。利益率は低下している。	
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・仕入先、同業他社を含めて、どれも忙しくない。仕事量に対する不安がある上に、ステンレスなど原材料価格の高騰が狂乱的であり、利益確保の見通しも立たない。	
		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	・自動車部品メーカーでは、低調な国内販売を輸出でカバーしている状況にあり、為替次第の状況が続いており不安定である。	
		輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・運輸業界は、燃料の軽油、ガソリンの値上がりで厳しい経営環境のなか、荷主に運賃値上げを要請しているが、同業他社との競合もあり運賃はむしろ下落している。	
		金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・競争激化で売上が減少するなか、法規制により取引先の資金繰りは急激に悪化している。	
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小法人の決算状況を見ると、医療法人、建設関係、鉄工関係を始め、成績は全体的にあまり良くない。特に医療関係では、医師、看護師、介護士等の不足が自立、収入が落ち込む状況が発生している。建設関係も、年度末施工工事が少ない。	
		悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーの集中購買が進み、建物物件も大手ゼネコンからメーカーへの発注という形態が多くなり、中小零細企業への外注は大幅に減少している。
			金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年度に入って、受注量は前期比で減少している。連日低調な推移をしている。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・販売先のパチンコ業界の不況が相変わらず続いている。また新製品の開発も遅れている。		
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・相変わらず、求人数は多いが求職者数が追いついていない。	
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客からの技術者需要は相変わらずおう盛であるが、未経験者や経験年数の浅い者でも可という需要は少なくなり、ある程度の経験を要する即戦力希望が多くなっている。	
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・大手企業の業績は好調のようであるが、中小企業では依然として厳しく、雇用が活発なのも一部の企業に限られる。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用を希望する職業紹介案件が、着実に増加している。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣需要の増加傾向はやや緩やかになっているが、新規の依頼に対して人材を確保できないケースが増えている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年同月比でやや増加しているものの、求職者数も増加傾向にある。	
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は減少しており、求職者数は増加している。しかし、就職者数は増えている。	
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・求人関係指標は高水準を維持し、求職関係の指標も落ち着いた動きを示すなど堅調に推移している。しかし、ミスマッチから依然として厳しい状況が続いている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲は、ほぼ同水準で推移している。		
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・派遣を中心に求人数は伸びているが、正社員、アルバイト、パートの伸び率は鈍化している。		
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数が大きく減少し、それに伴い有効求人倍率は大きく低下している。ただし、大手企業の大口求人大きく左右されている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、一般機械器具製造業で活発であるが、請負、派遣求人の落ち込みが影響しており、全体では16%の減少となっている。
	悪くなっている	-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比べ1日当たり入場者数はほぼ同じであったが、同売上高では+19.3%、1人当たり売上単価では+19.2%と大幅に増加した。ゴールデンウィーク中の来場者に現役世代が多かったことが要因である。	
	やや良くなっている	衣料品専門店（経営者） 都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き 来客数の動き	・エスニック調などの夏物衣料が順調に売れており、売上は前年を上回っている。 ・レストランの企画商品の販売が好調で客足が伸びているほか、一般宴会件数が増加している。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・能登半島地震の影響に若干回復の兆しが見えている。ただ季節の端境期のヒット商品がなく、春の売れ筋をそのまま継続しているため、販売量が落ちている。
			百貨店（営業担当）	お客様の様子	・月の前半は旅行関連商品がよく売れたが、後半は購買動機がなく、厳しかった。 ・ティッシュペーパーやガソリン価格の値上げが響き、婦人衣料のまとめ買いも少なく、カットソーやTシャツ単独の購入で着回すという客が多かった。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客の動きは変わらないが、ガソリン価格の値上げの影響により客単価が伸び悩んでいる。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、客の動きは良かった。一方、一品単価の低下により買上点数が若干増加したが、客単価は横ばいで、安く販売しても売上の効果が出ない。	
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年同月の99%、客単価は同101%である。	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売数量は変わらないが、客単価が上がっている。	
		家電量販店（店員）	それ以外	・自社の競合店がオープンしたため、売上が減少した。	
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・当社の新車登録は前年を大きく下回る見込みである。4月からの受注残が少ないことに加え、当月の受注量も前年より少なめである。	
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・1台当たり単価と販売台数は前年に比べ約10%ダウンしている。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・5月中旬から暑い日が続いたため、夏メニューが売れ始め、ゴールデンウィーク後半から徐々に能登半島地震発生前の状況にまで回復してきた。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月に続き、「景気は良くない」という客の会話が聞かれた。 ・複数の団体客の来店で、比較的良かった前年同月の売上を若干上回った。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会は好調であるが、レストランは低迷しており、全体では横ばい状態である。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・能登半島地震のマイナスの影響を懸念したが、来客数は3か月前と変わらない。	
	その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは曜日の配列の関係もあり、県外の観光客が減ったため来客数が伸びなかった。また天気が非常に良かったため、客はお金の掛からないレジャーに出かけたようだ。		
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・連休中の来客数は前年より減少したが、住宅ローン金利の上昇気配もあり、住宅取得を真剣に検討している客からは受注が来ている。		
	住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・客の動きはあるものの、物件に対する選別志向には変化がない。客の希望にマッチする物件は動きが早い。		
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・新しい百貨店を核店舗とする再開発ビルが近くでオープンするまで、来客数の減少傾向が続く。	
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近「売れる店」の数が減少しているため、商店街全体の集客力が落ちてきている。	

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「鮮魚」(従業員)	販売量の動き	・一部の納入先に回復の兆しが見え始めているが、依然として能登半島地震などによる消費の縮小が見られる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・まとめ買いが減少し、夕方5時以降の客の引きが早くなってきている。
		スーパー(店長)	それ以外	・来客数の減少にもかかわらず、生鮮食品の販売量はあまり変わっていない。しかし、特売商品の販売量が激減している。大手資本のスーパーが3店もオープンするなど、前年に比べ競合状況は大きく悪化している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価、来客数共に前年割れとなり、他業態に客を奪われている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・好天に恵まれたため商環境は良かったが、ゴールデンウィーク後半は全く振るわなかった。また天気予報の外れが多く、週末の発注を抑えた結果、好天で品切れが続出し、悪循環に陥った。このため、売上は前年比93%、来客数は同95%と大変苦戦した。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・これまで順調であったヘビーユーザーの禁煙の増加により、たばこの売上は大幅に減少した。「小遣い不足」よりも「健康のため」とする理由が多かった。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数はほとんど変わらないが、客単価が若干低下したため、売上が伸び悩んだ。
		乗用車販売店(経理担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中も、商店街の通行客数、来客数が、共に低調であった。消費に勢いが感じられない。
		自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・受注件数が前年同月に比べ相当減少している。
		高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・客の購買力が弱くなっている。特にゴールデンウィーク後の落ち込みが大きく、前年割れを引き起こす商品も多々ある。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・連休中は県外からの来客数が減少したが、ゴールデンウィーク以降の動きは例年と変わらない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・能登半島地震の影響を受けて、団体旅行は実施時期を先延ばしする傾向にある。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・デジタルテレビの初期需要が一巡したのではないかととの観測が出ているなかで、ケーブルテレビのデジタル契約の獲得動向にも一服感が見られる。
		悪くなっている	百貨店(売場担当)	販売量の動き
乗用車販売店(経営者)	お客様の様子		・多くの商談では購入条件、特に値引きや下取り価格の重要度が高くなってきた。また、競争相手としてインターネットや首都圏地区のディーラーとの条件を比較されるケースが増えている。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き		・携帯電話のキャンペーンが進み、本来であれば販売量も増加するはずであるが、既に購入済みの客や新端末の発売待ちで購入を控えている客が目立つ。	
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	・高機能のスポーツ衣料と非衣料商品が安定的に推移している。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・高付加価値商材の荷動きが顕著である。
		一般機械器具製造業(総務担当)	取引先の様子	・国内の引き合いで競合メーカーの納期が早くなっているとの声が客から聞かれる。
		電気機械器具製造業(経理担当)	競争相手の様子	・4月後半以降、当社の受注は非常に増加しているが、競争相手では2月以降ほとんど上向いていない。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・眼鏡の受注量に大きな変化がなく、ほぼ年当初の計画水準で推移している。
		輸送業(配車担当)	受注価格や販売価格の動き	・荷動きは3か月前と変わらず、順調にきている。
	司法書士	取引先の様子	・3月決算会社の計算書類から見ると、法人の状況は全体的に悪くないようである。しかし、住宅建設の案件が少ないことや、多重債務の相談も多いことなどから、個人的レベルでは良くなっているとは言えない。	

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
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・資材価格や外注工賃の上昇が続く半面、受注価格競争は依然として、し烈な状況となり、価格転嫁もできず、採算の確保がますます厳しくなっている。
		税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・建設業を始め、機械レンタルなどの関連企業でも安値合戦が続いている。原油価格の高騰や住民税の増額などによる消費低迷を背景に、中小企業の業況は不安定である。
	悪くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・大口取引先からの受注が極端に減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は、年度末に近づき、それなりに手持ちの仕事量があり、作業者が遊ぶということにはなかった。しかし、年度が替わった4、5月は仕事量が少なくなり、工事現場が皆無という日もあった。地元に工事が無くなり、廃業する業者も増えてきた。
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（社員）	求職者数の動き	・紹介予定派遣の動きが徐々に増えてきている。一般の需要については、依然として高い技術力を持つ人を望む声強いが、人材不足で応じ切れない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が依然として堅調なことや人材不足が続いているためか、派遣スタッフからは給与水準、職種、労働条件等の向上に関する希望が目立つ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は引き続き減少傾向にあり、新規求人数も増加幅が小さくなっている。このため、有効求人倍率はここ数か月、緩やかな減少傾向で推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は横ばい状態が続いている。登録者数も低調で、人材不足が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業において、大企業の外注費抑制、内製化のありを受け下請事業所の企業整備が続いた。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・5月の求人広告の売上は前年の8割弱である。	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温の上昇に伴って飲料水などが動き出している一方、追加でおにぎりやパン類の購入も増えている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・高品質、高付加価値の商品やサービスに対して、客のニーズが確実に高まっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・客の様子が徐々に和やかになってきており、ゆとりが出てきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・近隣の複合商業施設のオープン以降、来客数が前年比で5%増えている。それに伴い、雑貨や食料品などの売上も前年比で7~8%伸びている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・生鮮食品については来客数、販売量共に増えており、売上は前年比3~4%増と上向いてきている。特に価格の高いまぐろやひらめといった高級魚が売れている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温の上昇に合わせて衣料品の動きが良くなっており、客単価が安定してきている。特に高額品の動きが良く、伸び率は大きくはないものの、ヤング、キャリア系からミセスまで全般的に上向きとなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服を中心に店頭売上が伸びているほか、高齢者の客では、予算と好みに合えば高額な輸入時計を購入する動きも出てきている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・客は価格に厳しいものの、このボリュームでこの価格といった値打ちを高めることができれば、購入がみられる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半の4連休は来客数が落ち込んだものの、連休後は前年比2けた以上の回復となり、それ以降も好調を維持している。また、前月と同様に1日に2、3度来店する常連客が増えているほか、気温が高いこともあって、コア商品である弁当やおにぎり、サンドイッチのほか、飲料が伸びて全体をけん引している。さらに、新規のポイントカード会員も順調に増えているなど、全体としては良い動きとなっている。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	販売量の動き	・スーツのオーダーに加えて、ジャケットやシャツをオーダーする客が増えている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・3、4月の春休みごろに商品のピークが一段落した後、夏物衣料が例年より早い出足で動いている。例年5月は落ち込みが大きいいため、今年は好調な販売状況となっている。
		その他専門店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・まだ5月であるにもかかわらず暑い日が続いているため、夏物商材の動き出しが早くなっている。特に、水虫や虫刺され用の薬の動きが良い。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・感謝セールを行ったため、来客数が増えている。
		その他飲食[コーヒーショップ](店長)	来客数の動き	・例年より気温が高いこともあり、客足が伸びている。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・高額のプランに人気が出てきている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊はビジネス客が依然好調で、大阪市内での値崩れの影響もなく安定して推移している。団体客も料金を若干値上げしたにもかかわらず、韓国を中心にアジアからの客が大幅に増加している。一方、法人による宴会や会議も伸びているものの、業種によって好不調がはっきりしている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の会話からは、少しずつ良くなってきた感があるほか、最近では夜に動きが出てきている。
		競輪場(職員)	単価の動き	・5月の本開催の客単価は17,317円と、2月の15,127円に比べて良くなっている。ただし競争グレードの差があるため、場外発売での客単価も比較してみると、5月は13,084円で2月の14,500円からは若干低下している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・高級住宅地と呼ばれる地域では、高価格での取引が続いている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・今年になって回復傾向に入っていた新築マンションの販売状況は、3、4月に大きく落ち込み、集客数も大幅に減少した。その後、ゴールデンウィークを境に新規購入検討者が増加しており、旧価格物件と呼ばれる物件を中心に販売状況は好転している。
	変わらない	一般小売店[酒](経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比で3～4%伸びている。これらは決して悪い動きではないものの、前年が良かったために低い伸びにとどまっている。
		一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・衝動買いが減少し、自分が欲しい商品は価格に関係なく購入がみられる。ただし、売上増にはつながらない。
		百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・カード会員への優待会などを実施しても、競合他社と限られたパイを奪い合っているにすぎず、マーケット全体の広がりは見られない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・主力商品の婦人服飾ではチュニックやワンピースが売れているものの、ヤングの売上全体を引き上げるほどの勢いはない。一方、外商商材の呉服や宝飾、美術品では、販売量は伸びているものの、客単価が下がっており前年並みの状態である。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・低価格商品は動いているものの、100万円を超える高額品の動きはまだ鈍い。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・宝飾関連を中心としたプレステージブランドの売上不振が続いているほか、ヤングマーケットの来客数も伸びていない。



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
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・催事の北海道物産展では売上が前年を約10%上回ったものの、客の間では目的買いの傾向が依然として強い。限定品や初お目見えの商材は集客力も大きいですが、店全体の売上増には結びつかない。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・月末には盛り返してきたものの、月前半の衣料品の不振が足を引っ張り、3か月前に比べるとあまり変わらない。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上は前年に比べて増加しているものの、ポイントアップセールなどの販促に頼っているのが現状である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来客数は好調に伸びている。ゴールデンウィークを含めて今年は雨が少なく、駐車場のない店も好調であった。また、週末の天候が良かったため、パーベキュー用の食材の売行きが好調であったほか、酒販免許の取得も売上の増加に寄与している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は大きく減少していないものの、依然として客1人当たりの買上点数は伸びておらず、前年比で2～3%減少している。商品単価はほぼ前年並みで推移しているものの、客の間には購買意欲の高まりがみられない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客の様子は以前と変わらないが、買い回りによって店舗ごとの売上は伸びておらず、激しい競争が続いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの日並びの影響もあり、来客数に増加がみられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・行楽関係の商材は堅調に推移したものの、今月は天候、気温共に不安定で、販売量はやや伸び悩んでいる。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは、イベントなどを行った店舗は比較的好調であったが、全体的に伸び悩んだ。その一方、母の日関連ではアレンジメントフラワーなどが好調であったが、前日や当日の販促チラシの効果があまり出ず、実際の需要が伸びていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・暑くなって飲料は売れているものの、弁当やそう菜などの日配品の販売量が減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・依然として客は無駄な出費を控えており、値引き品や特価品、試供品が売れている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前月は天候不順で来客数が低迷したが、連休以降は天候も安定し、前月の落ち込みを今月で取り戻している。ただし、客は余分な買物をほとんどせず、必要最小限の購入にとどまっている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・デジタル家電、特に薄型テレビの売行きは堅調であり、単価の下落を販売量の増加でカバーしている。一方、白物商品には変化はみられない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・新型車が発表されたものの、客からの問い合わせが少ないなど反応が薄い。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	来客数の動き	・来客数に変化はないものの、客からの健康に関する相談が増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は依然として前年実績に届かないほか、客単価も前年を下回りつつある。メニューの変更で客単価の維持をねらっているものの、客の反応は鈍く、比較的低価格な商品にシフトする傾向が見受けられる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークには来客数が若干伸びたものの、最近は横ばいで推移しており、大きな変化はみられない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから来客数が前年を上回る状況が続いている。今月も若干上回っているほか、地域全体としても同じような傾向がみられる。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・法人需要が若干伸びているものの、個人客の動きが活発になっている感はない。一方、来客数は前年比で減少しているものの、特殊要因を除くとほぼ前年並みとなっている。

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
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊はゴールデンウィークの観光客が好調で、それ以降もビジネス客を中心に高稼働を維持している。ただし、中旬以降は大阪全体で宿泊客の動きが鈍くなり、最終的には前年並みとなっている。一方、総会シーズンに入った一般宴会は、件数、売上共に前年を上回っているほか、婚礼も件数は前年並みであるものの、大規模の披露宴が行われた影響で売上は前年を上回っている。食堂もキャンペーンの広告宣伝の効果で好調が続いているなど、ホテル全体でも好調な月となっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・夏の海外旅行の予約は昨年を上回っているものの、国内旅行は予約の間際化が進んでいる影響もあり、動きは今一つである。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・この3か月は前年よりも来客数が減っているが、客単価は上昇している。一方、団塊世代による旅行の動きはみられるものの、若年層向けの関東のテーマパークへの旅行などが伸び悩んでいる。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行への申込がようやく始まっている。ゴールデンウィークの旅行に比べて出足は遅いものの、消費マインドは低下していない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・土日の夜の客が増えてきたものの、一番多かったころの7割程度の数である。全体的には夜の客が少なく、あまり状況は芳しくない。
		タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・企業では交通費の節約が依然として続いている。人出も少ないが、タクシーチケットの利用が非常に減っている。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・来客数は前年よりも増えているものの、コンペなどでは値引きや賞品提供の依頼が多い。その結果、客単価は伸びず、コストも少し増加してきている。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・コンサート関係では売上に近い催しが引き続き多い。ファンクラブへの限定販売など、客の囲い込み策が功を奏している。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	来客数の動き	・かなり良い天候となるか、特に目的がない限り、レジャー活動に活発さがみられない。
		美容室(店員)	単価の動き	・カットの客の割合が高く、客単価が低下している。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・今月実施した無料体験サービスの結果は、ほぼ例年並みとなっている。
		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や書籍などの物販売上の落ち込みをレンタル売上でカバーしている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・前月と同様に、現在の販売単価は適正な水準で推移している。
		その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場者数は、横ばい状態が続いている。郊外では地価が下落傾向にあるといわれているが、人気の住宅地には根強い需要がみられる。
	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	・天候の良くない日が続いたほか、休日が多かったため、客足が全く伸びていない。また、来店しても目的と違う物には目を向けず、平均単価も低い水準にとどまっている。
		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103.7%、2月が107.8%となっている。今年に入って比較的安定した状態であったが、ここへ来て徐々に悪化している。
		一般小売店[精肉](管理担当)	それ以外	・ゴールデンウィークは天候が良く、日並びも良かったことから、売上は伸びなかった。ただし、客の間でお金の使い方が変わってきており、当店の外食部門が苦戦をすることは少なくなっている。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・近隣に商業施設が次々と開店したことで、来客数が前年比で約5%減少し、それに伴って売上も減少している。客の数が大幅に増えないなかで商業施設は増える一方であり、競争が激化している。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子に大きな格差が出てきているなかで、高額商品を購入する客は少ないため、全体の売上は減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合の激化や気温要因などを考慮しても、明らかに来客数が減少している。特にこの地域は客の年齢層が高いこともあり、特定の部門が悪いわけではなく、全体的に力強さが無い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合他社では、ポイントカードの導入やメンバーに対する特典など、価格の低下を助長する動きが増えている。それに対する客の反応も早いため、当店の売上も伸び悩んでいる。
		コンビニ（店長）	それ以外	・酒販免許の取得やたばこの値上げによって売上が伸びているものの、ほかの商品は前年割れで、粗利益率も低下している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客単価が低く、3～5月の売上は前年を若干下回っている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・例年、5月は正価販売するために利益が増えるが、今年は来客数が伸びず不調となっている。もう少し待てばバーゲンセールが始まり、値下げやポイントサービスといったメリットがあるため、客の間では今買うのは損だという意識が定着している。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・同業他社が更に1社倒産している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休前半は忙しかったものの、後半は遊び疲れで団体客も少なく、来客数は減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前は問い合わせ件数などに上向き傾向がみられたものの、今月は客単価、来客数共に前年並みに戻った感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・婚礼や宴会、宿泊共に通常料金での販売が難しくなっている。各社がパッケージ料金を設定して販売するため、競争が激化している。
		都市型ホテル（役員）	お客様の様子	・これまで順調に推移してきた宿泊部門では、今月に入って客の数が急激に落ち込んでいる。宴会部門も、小さな宴会が入ったことで件数は増加しているものの、売上は前年割れとなっている。さらにレストランでも客単価が落ちており、売上は前年割れとなっている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・顧客訪問の際に利用する客が減っているほか、夕方になって会社から食事などに出かける際の利用も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降は極端に客が減っている。給料日以降に客足が伸びる可能性もあるが、気候が良かったため大きく伸びることはない。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3、4月と、携帯キャリアが新規獲得や機種変更の促進策を講じたことで、需要が先食いされた感がある。一方、新製品の発売を待つ客もみられる。
		美容室（店長）	販売量の動き	・周辺に競合店が増えて無料サービスなどの競争が激化した結果、客が安い店を回るようになっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅はかなり供給過多になってきている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・チラシのほかインターネットで広告を出しても、建売住宅や土地などの契約件数が前年比で減少傾向となっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・日没時間が長くなっているにもかかわらず、来客数が少ないため、閉店時間は以前と変えていない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・今年に入って3月までは客も活発に反応していたが、4月の中ごろから来客数が少なくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ガソリンの値上げなどの影響で首都圏からの客が減っており、前年と比べても来客数が約20%減少している。
企業動向関連	良くもなっている やや良くもなっている	-	-	-
		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量が増加するなど多少良くなっている感はあるが、原価が上昇している割に販売価格は低いままである。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型マンションなどの受注が増えている。それに伴い、人材派遣会社を通じて求人を行っているものの、人材が確保できない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・個人あての荷物が増加傾向にあるなか、特に通販が好調であり、夜間の配達などが増えてきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントの業績が横ばい若しくは上向きであり、当社の業績も同じような傾向となっている。
変わらない		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・例年受注量が少ない時期であるが、今年は特に受注が激減している。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年並みであり、取引先の業種によって差がみられる一方、輸出企業からの海外への販促物の注文は依然として活発に動いている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は連休明けに荷動きが活発化するものの、今年は連休明け以降、荷動きが鈍化している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰に伴って、製品価格の値上げを要請しているものの、まだまだ浸透していない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は鉄鋼関連の取引先が多いが、投資意欲は相変わらずおう盛である。ただし、この傾向が特に加速している様子はない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年の水準を上回っているものの、目標は達成できていない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・物件数は増えつつあるものの、価格競争は厳しくなっている。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・新年度に入り、少しずつではあるが新案件の見積依頼などが入ってきている。しかし、落ち着いていた燃料費が再度高騰しており、取引先の要求価格には応じられない状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業、各種機械製造業といった製造業の企業では、売上は増加しているものの、原材料の値上がりによって利益が増えていない。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・1DKマンション市場をみると、最近新しいマンションが増えていることで、古いマンション業者は非常に苦戦している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として分譲住宅や分譲マンション用地の取得意欲はおう盛である。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・土地の価格が神戸市中央区から芦屋市にかけて上がっているが、賃貸料は居住用、事業用共に横ばいが続いている。居住用に限っては、築年数によって賃貸料が下落している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・インターネット関連の広告が好調な一方、紙媒体の広告が低調な状況が続いている。
			経営コンサルタント	取引先の様子
	その他非製造業 [ 機械器具卸 ] ( 経営者 )	取引先の様子	・取引先の設備投資もほぼ終わり、落ち着いた状況となっている。	
やや悪くなっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では連休があると荷動きが悪くなる傾向があり、特に今年はゴールデンウィークを境にして荷動きが止まっている。さらに、最近では客からの問い合わせも少なくなっている。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・周囲の同業者からは、荷動きが良くないという声が多く聞かれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・航空機部品の加工価格が下がっている。
		新聞販売店 [ 広告 ] ( 店主 )	受注量や販売量の動き	・在阪球団の不調によりスポーツ紙の売行きが極端に悪くなっている。折り込み広告も売上、件数共に悪化している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の神戸のショッピングセンターでは売上が伸び悩んでいる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新聞を中心に広告の出稿量が減っている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規上場企業数の減少が大阪では特に大きく、IR関連資料の作成依頼が前年の約3分の1に減少している。一方、金融機関からの機密書類などの作成依頼は増加しており、取引開始時の秘密保持契約の締結もほぼ当たり前になっている。
悪くなっている	繊維工業（企画担当）	それ以外	・取引先店舗の閉鎖といった動きがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先での消費者向け催事では、売上が前年に比べて15～30%落ち込むなど、買い控えの傾向がみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の中心技術を取り巻く市場環境は良好であるが、ここ1、2か月は受注状況が非常に悪い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・既存品に関する戦略が立てにくくなっている。特に代替品の価格下落により、既存品の受注量が大きな影響を受けている。
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	・派遣先企業では求人意欲が堅調に伸びており、都市部では求人に対する登録者の確保が課題となっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・より良い条件での就職を希望する在職求職者は、ほぼ希望に近い求人があっても、更に良い求人を求めることも多く、求職期間が長期化する場合もある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大阪の新規常用求職者数のうち、事業主都合の離職者は前年比で2.2%減と、9か月連続で減少している。新規求人数も高水準で推移していることから、雇用失業情勢は改善傾向が続いている。
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・来年3月卒の求人企業数は前年比で10.2%増加しているが、特に首都圏からの求人が大幅に伸びている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・最近、経理関係の正社員や紹介予定派遣の求人が増えてきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・新卒採用や求人状況のほか、量販店や百貨店のにぎわいをみると一時期に比べて回復傾向にある。ただし、最近数か月は必ずしも良くなっているわけではなく、横ばい状態である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は引き続き堅調である。特にIT関連や携帯関連の企業からの依頼が増えている。ただし、依頼があっても人材不足で紹介できていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・銀行や生損保の事務職については、インターネットをはじめ、どの媒体に求人を出しても応募が集まらなくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・3か月前と比べても、新聞広告業界は特に良くなっていない。特に、中小企業の動きが鈍い。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・求人企業の業況は安定してきたものの、地域的な要因による求人が中心で、パートやアルバイト、派遣社員の募集が多い。一方、正社員については、引き続き即戦力や幹部管理職を求める傾向が強い。企業側で継続雇用制度の導入が進んでいるため、団塊世代の退職も予想ほど表面化しておらず、新聞の求人広告も低位で安定した状況である。
	やや悪く なっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は引き続き若干の減少傾向を示しているが、在職求職者は増加している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・企業は引き続き採用を行っているが、3か月前と比べて勢いが感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・今月は大きなイベントがあったにもかかわらず、前年の水準をクリアするのが難しい状態である。読者による新聞離れが進み、インターネット広告の躍進による影響が顕著に表れている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が前年比で2割以上減少するなど、この3年間で最低となっている。

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 やや良く なっている	-	-	-
		百貨店（販売担 当）	販売量の動き	・好天が続き気温も高く推移したお陰で、夏物の商品の動きが非常に好調であった。また、「母の日」関連のギフトの需要も、昨年に比べ好調に推移した。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・ここ半年以上、売上の伸びが続いている。来客数も前年比103%と3か月前に比べて良くなっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・先月と同様、昨年に比べ1点単価は低下傾向にあるが客単価は上昇傾向にあり、全体では改善傾向にある。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・週末には、中規模スーパーでも駐車場が一杯になっていた。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・客単価は前年比110%と上昇している。来客数は横ばい状態が続いている。
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・前年より売上が増加している。
		乗用車販売店 （統括）	お客様の様子	・新商品が出るため、それに向けての商戦が始まっている。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・予約、実績共に昨年度よりも良い数字が出ている。また、例年この時期に多い修学旅行についても、人数が増えてきている。
		観光型ホテル （経理総務担 当）	販売量の動き	・2～3か月前と比較して、宿泊予約、宴会予約共に活発になってきている。宴会部門については、大型物件を含み好調に推移し、宿泊部門も堅調に推移しており、来月以降は特需的な予約が入っている。
		都市型ホテル （従業員）	来客数の動き	・客室、レストランの稼働はゴールデンウィークは期待値を下回ったが、後半はビジネス関連の利用が活発になっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では来客数も客単価も前年並みである。宴会の利用は4月に選挙があったことで、官公庁の利用が5月にずれ込んだため、件数、売上共に増加している。
		ゴルフ場（営業 担当）	来客数の動き	・事前の予約数が増えた。遠方の客から問い合わせが多くなってきた。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・例年より来客数が増加したことに伴い売上高も増加した。
		設計事務所（経 営者）	販売量の動き	・今年の始めより工事着工件数が増えている。
変わらない		商店街（代表 者）	来客数の動き	・パーゲンセールやポイント5倍の日など、客にメリットがある日は来客数も伸びるが、通常の日はなかなか客足が伸びない。客の少しでも安く、メリットがある買い方をしたいという雰囲気が、ありありと感じられる。
		一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	お客様の様子	・印鑑関係は、個人は良いのだが法人の注文が少ない。また注文の作成前に見積を尋ねてくるのが多く、経費節減の意向が強くなるかわれる。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・来店促進日やカード特招会などは集客ができ、売上に結び付いているが、平日の落ち込みが大きい。物産展などの催しによる、婦人服へのシャワー効果は近年薄れている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・3月下旬から昨年同月比で売上高が伸びない状況がずっと続いている。テナントの中には良いところもあるが、全体的には売上が低調である。
		百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・5月の前半戦、ヤング系のきれいめ系が苦戦でサンダルの売上が前年比70%台で推移していたが、5月23日から流れが一転し、ミセス系のサンダルが前年比150%と急上昇し、トータルでなんとか前年実績に届いた。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・来客数は前年より減少しているが、客単価が上昇している。原因として、セットで購入する客が増加したことが考えられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・法人の買物は、経費削減などにより購買単価が低下しているが、個人の買物は高額商品の購入も増えている。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人服では、ヤング・ミセスの衣料品関係が好調である。特にヤングではトレンドと言われるワンピースの動きが良く、それに合わせて、小物・バック・靴・サンダル等も好調に推移している。ただし、子供服については単品買いの客が目立った。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・毎週末のチラシにおいて価格面を強化して広告していることもあり、来客数は前年並みと落ちつき、売上も前年比をクリアしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数も、客単価も先月・先々月と同様に、横ばい状態である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・単価は変わらないが、客の買上点数が増加傾向になりつつある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比100%で推移している。先月が同99%と毎月1～2%の範囲内の推移で、ほぼ変化なしといった状況である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・特売で超安価な単価を出しても飛び抜けて販売量や来客数が増えるわけでもなく、1人当たり単価も横ばいのまま推移しており、なかなか手ごたえがない。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・商品が少しずつ入れ替わるのに従い、少しずつ値上がりしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きは先月に引き続き順調だが、それ以外の弁当・おにぎり等の食品関係が少し落ちている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・先月と同じく昨年並みである。主力製品の売上が今一つで、また季節商材の売上があまり良くない。新製品の中には製造が追いつかないくらい注文が入っているものもあるが、忙しいばかりで利益が伴っていない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・105円でポリュームのある菓子のお買い得品を販売したところ、非常に良く売れた。客は本当に必要な物、価値ある物は購入するが、それ以外の物には手を出さない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークの動きが悪く、それを引きずってずっと悪い状態が続いてしまった。来客数・客単価共に悪い状態である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの後半に気温が上がり、販売量が伸びなかった。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的には前年並みで推移している。特にデジタル家電が伸び悩んでいる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビが前年と比較し、画面サイズは大型化した。平均単価が約15%ダウンしており販売額に影響している。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・5月度の販売台数は前年比85.6%と大変厳しい状況に変わりはない。
		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比80%ぐらいでしか動いていない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・土産品店において、客単価が低くなっているなど、都市部の好景気は、地方と関連性が無いような気がする。
		その他専門店【スポーツ】（経営企画）	単価の動き	・既存店の客単価は前年比99.23%で傾向としては変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークの動きも良くなかったし、建設関係を含めて全体的に景気が悪いままである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・人出は多いがタクシーの乗客は少なく、売上も横ばい状態が続いている。客の話を聞いても、年金問題が不安でお金を使えないという声が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークにしては客の動きが悪く、空車タクシーが多い。客待ちをするにしても、タクシーの数が多く場所を確保できない状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・先月に引き続き、業界に勢いが無い。日中の動き・夜の繁華街の動き共に伸びていない。それを補っているのは、観光と各種イベント開催であり、繁華街も週末の夜だけは活気づいている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・光サービスへの移行は少し鈍化している傾向にある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得は計画を下回っているが、前年並みの水準で推移している。解約についても前年並みの水準である。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・もともと学校・団体の来園が多い時期であり、今年も前年並みの状況であるが、その他の集客が伸びていない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・連休後も春らしい気候が続いている割には、土・休日の利用が少し伸び悩んでいる。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・新年度に入り、公共事業の発注もまだです、民間においても中小企業対象の物件は動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注販売において、ゆっくりとだが、動きが鈍くなってきている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の来街者が減少している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客が商店街に来る頻度が少なくなっている。特に土日の来客数が大きく減ってきていることが気掛かりである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・どの業種の店舗も来客数が悪いように思われるし、街中の人の動きも良くない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・客の消費する時としない時の差がはっきりと出てきていて、購買行動が微妙に変化している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの売上が伸びなかった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3～5月にかけて、来客数の落ち込みが目立ち、売上高も減少した。過去と比較すると客数のアップ・ダウンの繰り返しはあったが、直近の3か月を見ると、明らかに下降線を描いており、消費マインドの冷え込みを強く感じている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・美術、宝飾等の高額品の動きが極めて悪くなってきている。ファッションについても、紳士服ではビジネススーツ、婦人服では40～50代のミセスゾーンの低迷が顕著である。来店顧客も単品購買が主体となり、来客数以上に客単価の落ち込みが厳しくなっている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数が減少しているわけではないが、ヤングファッション、化粧品など売上規模の比較的大きい商品群が前年を下回り、全体を引き下げている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・お菓子・文具といった低単価の商品を購入するために来店していた、学生など低年齢層の来客数が減少している。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・競合店の出店の影響により、一部の店舗で価格競争が激しくなり利益率が低下している。また、客単価が若干低下している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年比で見てもほぼ同じである。来客数は最近あまり変化はないが、競合店やドラッグストアの出店などが響いて、前年比でみると1.5%ダウンしている。オーバーストアの感もぬぐえず、厳しくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・どの服飾メーカーの話も「連休明けから特に低調だ」で一致している。
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は売上・来客数共に前年比8割くらいで非常に落ち込んでいる。特にゴールデンウィーク前半は良かったが、後半になって客足が止まり、その後も来客数が少ない。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・単純に前年同月と比較すると、やや落ち込んでいる。これは前年の6月9日よりワールドカップが開催されており、その影響で映像商品が大きく伸びたことの反動による。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は前年比80%台で推移しており、4月から特に悪くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ここまで堅調な動きであったタイヤや一般のセルフ商品等の動きも良くない。また高額品であるナビゲーション等の販売数量も期待ほど伸びていない。全体的にゴールデンウィーク中の落ち込みが厳しく、月末にかけての回復も緩やかであった。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・二極化が更に進んでいる。単純に価格帯だけを追いかける客の数が増えてきた。今後の広告等の表現方法や価値の伝達方法に注力が必要である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		その他専門店 〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休で街に出る人が少なく、商品の動きが悪かった。		
		その他専門店 〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年に対して80%台前半で推移した。		
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降極端に販売量が減少した。		
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・週末、日曜日にファミリーが減少傾向にあるのが切実である。客単価の低下も歯止めが掛からない。		
		スナック（経営者）	来客数の動き	・月初めの大型連休は客がなく暇であった。連休は家族サービスに忙しくなるため、我々の業界には休みが少ない方が良い。		
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・店舗により相違があるが、全体的に見ると来客数の伸びが減少傾向にある。		
		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入込客が、大幅に落ち込んだ。周辺の無料観光エリアは大幅に増えており、有料施設は敬遠されているようだ。		
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・競合店が安売り合戦を始めて、単価を落とさないと客が来ない状況になっている。当店も他の店に客が流れている。		
		美容室（経営者）	単価の動き	・客単価が伸び悩んでいる。理由はわからないが、高いものは売れないということと、天候不順が影響しているようである。		
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・資材単価及び固定費の上昇を価格に転嫁することが難しく、対象客の収入の増加が無く、販売全体が苦戦している。		
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・新年度が始まってから2か月が過ぎたが今年度の受注見込みが全く立たない。廃業あるいは事業の縮小の話が多数聞こえてきた。		
		悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。全国の中心市街地商店街と同様に空き店舗率が3割以上あり、偏った業種になっていることも要因として考えられる。
				商店街（代表者）	来客数の動き	・例年5月はゴールデンウィークの浪費がたまって消費は落ちるのだが、今年は下旬になり、極端に来街者が減少した。
商店街（代表者）	来客数の動き			・ゴールデンウィーク明けの来客数が少ない。		
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き			・ゴールデンウィークが明けてからのビジネス客の動きが少ない。		
通信会社（総務担当）	お客様の様子			・全般的に販売量の伸びが鈍化している。実質所得の増加感が無く購買力にも陰りが始まっており、サラリーマン減税・ローン減税廃止などの影響もある。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている			-	-	-
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・海外を中心に受注量が増加している。ただし、為替が円高に触れれば、再度、輸出品は競争的には厳しくなる。		
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄原料の値上がりによって、収益性が悪化してきたため、得意先に値上がり分の価格転嫁の交渉を行ってきたが、その分は認めてもらえた。得意先が価格より納期を優先して利益を上げようとしている。		
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は、夏場の商戦に向けて各メーカーとも新機種への投入を積極的に行う予定である。自動車関連も国内・海外とも受注高止まりで減速のきざしは見当たらない。		
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・5月に量産開始の新製品が順調に立ち上がった。		
		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	・レギュラー及び別注品の動きが活発化しており、今後も増加する見込みである。ただし価格については同業者間の競争が激しく、価格調整は難航している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・前年度後半から金融系を主体に企業ネットワークの整備・再構築が続き、順次ほかの業種にも広がり始めている。ただし、低単価のサービス利用が大半で通信業界の収支的にはまだ好調とは言えない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年5月は売上高が不振になる事業所が多いが、今年は全般的に大きく売上高を落としたところは見受けられなかった。特に製造業は、落ち込みの幅が若干少ないように感じる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく、安定しており社内は全般的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好景気の影響で、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量・販売量とも最近、横ばいが続いている。ただ、ガソリンの値上げがジワジワこたえている。
		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	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が好調に推移しているものの、国内向けについては市場の悪化に伴い売上が伸びない状況が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量も相変わらず少なく、最近では価格面でも非常に厳しい。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・本当に底ばいの感がある。経営者と話をしても、土木建設業は全く仕事がない。物販・小売業についても、あまり物が動いていない。大都市は良いが、地方には恩恵が全くみえてこない。
		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収・増益基調を継続している。
		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	・麻疹の患者発生数増加報道により、客からの手洗い方法の問い合わせが増えている。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントである地場の自動車産業の生産計画がやや伸び悩んでいるということで、人材派遣の要請も減少している。
輸送業（統括）		受注量や販売量の動き	・4～5月にかけて、入札の結果、他業者に移行する業務があるためやや悪い。	
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	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・後半の新卒向けの合同企業説明会への問い合わせが多い。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手製造業2社のプラント建設と定期修理が重なり、約5000人の作業員が増え、地元ビジネス系ホテルや旅館に6月中旬ころまで滞在することになっている。そのため一般団体客等の宿泊がとれない状況になっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本学への求人企業数が、昨年同時期に比べると14%多い。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人倍率は依然高いが、登録者は前年比100%で推移している。特に女性の事務職希望の登録者は前年と比較しても多くなっていることから、求人の職種に大きな偏りがあり、事務職希望の方にとっては厳しい雇用環境であることがつかえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告費・交際費・交通費の3Kに対しても、依然厳しい状況が続いている。一部で賃上げもあったが、これはごく一部の企業にとどまっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、新規オープンビジネスホテルからの大量募集があったものの、前年度比で減少した。特に、製造業や医療福祉業での減少が目立った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は若干の上昇傾向にあるが、退職者等の補充求人が多く景気が上向きになったとは言えない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数については、ほぼ横ばいの状況にあったが、月間有効求人については、前年比2けたの伸びを示している。企業の採用意欲はおう盛である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・製造メーカーでの先行開発人材の採用、現業務に支障は無いが将来の礎を築くための経理部員の増員など、今すぐにビジネスにならない投資的な採用が幾つか見られた。余裕が少しずつ出始めたのではないかと。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業側が正規雇用の求人数の枠があるのに、採用基準を下げてもまだ充足しようとしないので正規雇用増につながらない。
	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	商店街（代表者）	それ以外	・アルバイトを募集しても確保することが難しく、失業率も低下しているなど、雇用は改善されている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数、売上高共に上回っている。ブランド商品及び生活関連商品は好調に推移しているが、先月に引き続きファッション関連商品が苦戦している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が増加しているため、買上点数、販売量も増加している。客が価値のある物を求めているという傾向がうかがわれる。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・最近、来客数は着実に増加しており、比較的客の出足の良かった既存店の4月と5月の来客数を前年比で見ると1.7ポイント良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冬場よりも、少し売上が良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークは、昨年に比べ順調に推移し、その後大きな落ち込みもなく、微増で推移している。特に、春物の軽衣料のアウトターとインナーの長袖物が順調で、単価が上昇し、売上が相当増加した。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大型連休は、旅行に出かける人が多く、海外旅行もヨーロッパ・中国・ハワイなどへ例年より多く出かけている。国内旅行も沖縄・東京など順調である。個人レベルでも景気は良くなっているようであり、売上も今月は好調に推移し、6～7月にかけての団体旅行・家族旅行の相談も増加しているため、全体的に順調に推移している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が昨年に比べて大幅に増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は、前年実績を上回り、予約状況も前年と比べると良い。
変わらない	百貨店（営業担当）	単価の動き	・今年の母の日の贈り物は、母親と子供が買いに来て、母親が選んだものを子供が支払いをするという買い方が多く、必要な物以外は買わず良い物を贈るといった傾向である。そのため、単価がかなり上昇しており、そのような部分での景気回復は、徐々にではあるが見えて来ている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びる日と、それ以外の日ははっきり分かれており、全体では来客数は横ばいで推移している。	
	スーパー（予算担当）	単価の動き	・夏物のTシャツ等、単価の低い物の動きは良くなってきているが、寝具・インテリア等大型商材の動きが鈍くなっている。新生活用品も含め、需要が前年に比べて低下している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチは来客数が多いが、夕方になるとポツポツの状態、週末以外はあまり変化がない。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊人員や地元の宴会等の利用も増加していない。客の消費動向は少し良くなっているということであるが、観光の面では、四国、愛媛県全体的に見ても伸びておらず、全国的な競争の中で、四国はまだ苦戦している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、市内のタクシーはずいぶん暇だったが、四国八十八か所参りに行っているドライバーに関しては順調だった。ゴールデンウィーク終了後は夜が暇であり、市内の営業は苦戦している。	
	タクシー運転手	単価の動き	・ゴールデンウィーク中は、利用客も減少気味であった。今月に入り利用客数と、1回当たりの単価が低迷している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手 その他住宅（住宅ローンセンター）	お客様の様子 お客様の様子	・給料が上昇したという声をほとんど聞かない。 ・景気が良くなったからといって商品を購入しようというのではなく、必要に迫られたから購入したという話をよく耳にする。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・ゴールデンウィークを含め、人通りや来店はぼちぼちであるが、1点当たりの単価、1人当たりの商品の単価が非常に低い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、値段が安くないと買わないという傾向が続いており、5月は花の苗や植え替えシーズンのため売上が伸びる時期であるが、それほど売上は伸びていない。また、市場のせりの値段も安定安値であり、せりで買う人の購入意欲があまりない。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・自店の2次商圏の競合店が5月27日に閉店になった。四国の中心に位置する山間部の町なので、少しずつ過疎化・高齢化の影響も進み、地域全体の需要が減ってきている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ミセス層の売上が前年並みを維持する反面、20～30才代のヤング・キャリア層の売上が前年比で14～15%程度落ち込んでおり、全体でも前年を1割程度下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体にデフレ傾向にあり、値引きにかかわらず、商品が売れない。極端な値引きは現在できないため、商談の段階で通常よりサービスすることが購買意欲を高めると思っていたが、特に今月は少なかった。ガソリン代の値上げやモデル末期の車が多いことが原因である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月の土・日曜日に開催した展示会では、車両での来店組数が前年比87%、成約台数は76%と、土・日曜日の客の動きとしては非常に悪くなっている。そのため、1か月の販売実績は前年比88%と前年を大きく割り込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・全国的な学会が開催されたため表面上は客が多いが、それを除くと、完全に来客数が減少している。また、地元では大手の建設業者が破産したこともあり、良くない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数、客単価共に低調で、同業者も同じような状況である。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・同業の決算・雇用の状況を見ると、経営規模の縮小傾向はますます顕著になってきており、給与のベースアップなし、役員手当カットは当たり前の状況である。全体の仕事量も更に減少してきている。
		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来客数は多かったが、それが受注にはつながらなかった。その結果、受注量は3か月前と比較すれば落ち込んでいる。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子	・地方都市では、取引先の廃業や業務縮小傾向にいいよ拍車がかかってきている。ごく少数の繁盛店に利用客が集中するため、競合する他の酒飯店からの売込みも激しくなっている。その結果、料飲店側の納入価格の再々値下げや、冷蔵庫、看板に代表される協賛要望はエスカレートする一方である。これらの原因が重なり、取引継続を断念した大口店が数店ある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・競合店の増加が影響している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格修正を取引先に依頼した後であるため、受注は一服している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子部品、電子素材が大変好調である。県外の大手企業から話がある場合、話があれば決まるという状況であり、大手企業は非常に設備意欲が高い。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月期の決算では、工事量を確保するため赤字受注を余儀なくされていた。特に、公共工事で大幅な赤字が発生したため、減収減益の最悪の決算であったが、今期に入り民間の設備投資が回復しており、前期を上回る受注残高を確保している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	・取引先の大型量販店のマネージャーへの「近隣に新規の大型競合店が開店すれば厳しい状況になるのではないか」という問いに対し、「ピンチはチャンスであり、近くに競争大型店舗が来ると集客力が増える」などの声が聞かれ、その他にも複数の人から個人消費に対する強気の発言が聞かれた。
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・純増数が回復傾向にある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・小売業態によって業況が分かれており、一概に良いとは言えない。特に家庭用品・インテリアに関しては、従来絶対数が多かった百貨店、量販店などが厳しく、新業態の小売業では好調に推移している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・新長期排ガス規制は、旧対象は8月までの登録であれば可能であり、既に新長期排ガス規制で対応している客もある。動きが複雑であり、地域的には関東・関西の動きは鈍く、東海地区は依然として良い。客は、予算が決定したことで、少し動きが出てきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今期も瀬戸内沿岸の大手製造業やエネルギー関連企業の好況は変わらず、クレーン・高所作業車の稼働状況も相変わらず順調である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注できる可能性のある工事が増加している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・各取引先共、売上高は減少傾向で、粗利益率も低下している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の各社の資産表・決算書を分析すると、前年と比較してなかなか改善されていない。前年比で、まだマイナスの企業が50%程度あるため、残念ながら、まだ景気は上向きになっていない。
	やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・着工数の動きが3～4か月前と比べると落ちている。土地の値上がり、材料の値上がり等で、今年は企業格差がずいぶん出てくる。
		輸送業（役員）	取引先の様子	・昨年は比較的好調だった取引先（メーカー）の生産、販売量が今期に入り低調であり、生産調整等で取扱量が低下している。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・気温が高い日が続いたため野菜・果実の成熟が良く、出荷量が前年より増加しているが、一方で生活用品等の一般雑貨の荷動きは発荷・着荷共に大型連休明けから落ち込んでいる。
	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	民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・サ・ビス業・情報関連業・製造業等の中途採用求人が増加傾向にあり、人手不足感が見受けられる。また、業種を問わず新卒者の求人意欲も高い。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業側の採用姿勢は手堅いものがあり、採用者数はそれに伴いやや上向いている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数（特にスキルや経験の高い人材採用）の場合4～7月は低迷期であるため、景気の良い造船業界を除いては厳しい。
	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	・登録者数、派遣登録に関しては、今月は過去最低になる見込みである。派遣で働くという選択肢よりも、直接採用の動きが根強い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・マス媒体での広告よりも、地域をしぼって安価にやれるチラシなどの媒体を使用する広告主が定着しており、広告料の総額も減少している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・1月から就職者数の前年割れが続いている。
	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			
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・年配客を中心に、商店街に買物客が集まっている。客の様子をみると、旅行用品の購入が目立つ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		商店街（代表者）	来客数の動き	・唐津市の観光を行政と共にアピールしている。効果が少しずつ見られ、来客数が増えている。		
		商店街（代表者）	お客様の様子	・以前は見向きもされなかったが、客の購買意欲が上がっており、店内をのぞき、購買する客が増えている。		
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・近隣のスーパーが開店するため、新しい客が入店している。		
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・売出し等の訴求について、小さな訴求でも必ず反応がある。客は購買に関してかなり事前の精査をしている。		
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加し、客単価も少し上昇傾向にある。		
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・パン部門は前年比100.1%、デリカ系が同96.4%となっており、総じて同100.1%と何とか前年はクリアできた。パン部門に関してもやや売行きが好調になっている。		
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・以前は誘導的な販売展開を実施しても、販売伸張が見られなかったが、徐々に動きが出てきた。		
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・薄型テレビ、洗濯機、エアコン等で高機能・高付加価値商品の動きが良い。		
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・暖冬により、前年より来客数の増加がみられる。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは宿泊施設が前年比プラス、その他の併設施設が前年並みで推移している。ゴールデンウィーク以降も団体利用、個人旅行共に好調に推移している。		
		競輪場（職員）	来客数の動き	・入場者の減少が続いていたが、今月は前年に比べ約3%ほど増加している。		
		変わらない		商店街（組合職員）	来客数の動き	・近隣の観光施設が一般公開され、数万人の観光客が来訪し、商店街も来街者数が増加した。しかし購買にはつながっておらず、それほど経済効果はなかった。
				商店街（代表者）	お客様の様子	・商圏内に大型スーパーがひしめき合い、競争が激化している。商店街の来街者数は減少の一途である。
百貨店（売場主任）	来客数の動き			・販促策を講じた日はそれなりの動員があるが、それ以外の日の来客数は少ない。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子			・イベントなどを行い、来客数や売上は増加しているが、コストが掛かっており、収益は圧迫されている。		
百貨店（営業担当）	来客数の動き			・大催場での物産催事開催による集客はあるが、全館への波及が少ない。メディアでの話題商品への関心は高いが、購入へのあと一歩の踏み込みがない。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・客単価の下落傾向がみられる。食品に関しては魚離れが顕著になっている。		
スーパー（店長）	お客様の様子			・客の購入商品が必要なものに限定され、不必要なものは買わないといった様子がうかがえる。高額商品に関しては特に決定まで時間が掛かる。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・青果は相場高で前年比105%くらいで推移しているが、魚は同87%で推移しており、魚離れが見受けられる。全体では食料品が前年比100.2%と横ばいであり、缶、瓶製の商品がかなり売れている。		
スーパー（店長）	販売量の動き			・食品は買上点数が増加し前年比2%増であったが、衣料品が同5%減と苦戦している。特に母の日は同8%減と大幅な減が響いた。衣料品が非常に厳しく、逆に癒し系の花やリース、フットマッサージャーや血圧計などの健康関連が非常に好調であった。		
スーパー（総務担当）	単価の動き			・来客数は前年と変わらないが、客単価が前年より減少した。		
スーパー（総務担当）	単価の動き			・客単価が前年比2～3%ほど低下している。		
コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き			・ゴールデンウィーク後の買い控えがみられ、客単価が低い。		
衣料品専門店	販売量の動き			・今月は母の日があったため、来客数は増えたが、高額品が売れず手ごろなものばかりが売れた。		
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・晴天続きで販売状況がやや好転した。夏物商品がぼちぼち動いている。				

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
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・ゴールデンウィークは来客数が多かったが、購入量は少なく、客単価が若干低かった。5月はセールにもまだ間があり、正価販売品が売れる時期であるが、なかなか正価販売品の売上が上がらなかった。そこで、セール品を出してみると、セール品に人が集中した。
		衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・5月はセール待ちの客も多く、若干動きはあるものの買い控え傾向が強い。
		衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・天候が良く、来客数が増加した。ヤング婦人服や小物、雑貨、帽子、化粧品の売上は前年比で増加した。一方、ミセス婦人服、宝飾品や高級品は売れなかった。着物は前年並みであるが、単価が下がっている。全体的に購買意欲は見られず前年割れとなった。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・家電関係は就職、進学等の需要が落ち着き、今は一段落している。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・大型連休以降、例年、夏場にかけて来客数が減少するが、今月は特に少ない。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・5月の燃料油の小売価格が前月に比べ上昇した。しかし大幅な販売量の増減はない。ただ、必要な量だけ購入する客の姿が目につく。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・前年と比べて同程度で推移したが、最近あまり見かけなかった子どもの日のお祝いが少し目に付くようになった。近所の割ぼう旅館ではゴールデンウィーク中もほとんど宿泊客がなかったようである。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は例年どおり客の出足が良かったが、それ以降の落ち込みが例年よりかなりひどかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークを含め前半はかなり悪く、後半になってようやく人の動きが出てきた。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴席に関しては前年比30%増となっているが、婚礼が前年割れしているため、全体では変わらない。
		都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・団体の動きはないが、個人客はそこそこ動いている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光施設について、団体客はそこそこであるが、個人客は前年より少ない。全体的には前年並みである。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは前年並みであったが、ゴールデンウィーク以降、入っていた予約がキャンセルになったり、天候の影響を受けて少なくなり、入場者数は1年ぶりに前年割れとなった。しかし売上は前年並みとなっており、客単価が上がっている。
		競馬場(職員)	来客数の動き	・引き続き、来客数が微減している。
		美容室(店長)	お客様の様子	・結婚式に出席する客のヘアセット等の利用が増えている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・平日に人の往来が全くなく、大型店のバーゲンの時のみ、客は消費行動を起こす。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街から車で10分ほどのところに大型商業施設ができたため、その影響で客が減っている。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	販売量の動き	・前半は新茶の売行きも来客数も好調と思われたが、後半は普段と変わらない状態になった。客単価が上がらない。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・前年同期に比べ、大型ショッピングセンターの進出により競争が激化し、ファッション関連を中心に売上減が続いている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・夕方以降の来客数が激減しており、紳士関連の売上が不調である。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・近隣に家電の大型店、インテリアの大型店ができ、競争がますます激しくなっている。
		百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続き、客単価も低下しており、厳しい状況である。客は更に二極化が進んでおり、上位客は都心部へ、もう一方は近郊の量販店へと移行している。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月は前年比99%台となり、来客数は同98%台で推移している。婦人衣料品は前年を超えているものの、紳士は同80%台、子どもは同90%台である。近隣の大型店の状況は前年割れとなっており、婦人衣料品は全般的に苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		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大規模小売店、地場中堅スーパーマーケット等によるチラシ価格訴求やポイントサービスの強化等の影響が依然として大きく、苦戦している。リニューアルオープン店舗も旧店時の品ぞろえや価格と差があり、予想以上に苦戦している。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・競合店の出店が相変わらず多く、業界全体でパイの奪い合いになっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年と比較してゴールデンウィーク期間中の売上が悪く、月初めから厳しい状況が続き、全体でも前年を下回っている。ゴールデンウィーク期間中の来客数の減少が一番の原因である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数が減少傾向にある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・他社競合店もやはり来客数が少ない。特に若い人が少なく、安さを求めてインターネットやテレビショッピングでの購入等に移行している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数はほとんど変化はないが、販売量は前年割れである。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・物価が上がり気味となっており、客の購買意欲がなくなっている。
		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中、普段なら予約が入るが、今年は全くなかった。ゴールデンウィーク明けに関しても動きが鈍く、かなり厳しい月であった。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・人の流れが急に悪くなり、来客数も減少した。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・人が全く動いておらず、前年に比べて売上が極端に悪い。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	お客様の様子	・客の流れに波がある月であった。暑くなりビアガーデンに行く人が増え、当店は2次会での利用となり、単価が上がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊者動向と一般宴会受注状況がやや悪くなっている。総会シーズンでも以前より少なく、小口化傾向が強まっている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外・国内共に取扱人員は前年割れとなっている。その中で鉄道利用の関西方面の旅行は前年を大きく上回った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・団体旅行客は増えているが、タクシーは利用が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー料金の値上げや県内全車一斉禁煙等を実施したが、なかなか実績が上がらない。また、一日中客の乗り込みが悪く、夜の繁華街も閑散としている。
通信会社（業務担当）	来客数の動き	・キャンペーンがなく、他キャリアの販売が好調である。全体的に大手量販店へ客が流出しており、来客数は平日・週末とも極端に少ない。		
悪く なっている		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客のパイが極端に小さくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しており、ダイレクトメールを出しても来客数は増えない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出ても新型効果は2、3か月で冷めてしまう。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊客はほぼ横ばいであるが、例年になく婚礼の予約が激減している。
企業 動向 関連	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	・鶏肉の需要は、宮崎、鹿児島で発生した鳥インフルエンザの影響がほとんどなくなり、県知事によるブームで良くなっている。
	やや良く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・時期的なものはあるが、比較的販売量が増加している。
		繊維工業（営業担当）	それ以外	・原油や資材、運送費が値上がりし、経費が上昇している。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が伸びてきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が比較的安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連並びにコネクタ関連の電子部品は、日々忙しい状況でフル操業が続いている。機械部品関連も含めて、動きは非常に良い。



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
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・地区の金融機関の貸出金残高は若干の上昇に転じ、減少傾向が一服した。
		不動産業	受注量や販売量の動き	・販売量は先月より減少した。しかし、新たな商品の仕入れ件数が先月よりも上昇した。
	やや悪くなっている	農林水産業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・燃料高騰やトウモロコシ価格の高騰により、すべての原材料価格が上がった。それによって、利益が圧迫されている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・飼料の価格が上がり、厳しくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・資材関係の価格が改正され、特に陶土、石膏関係が値上がりしており、厳しい状況になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の条件が厳しくなっており、契約の決定までに3週間程度掛かっている。稼働率の変化や工場の待ち時間も増えてきたので収支面で非常に影響がある。
		輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・雑貨関係は非常に悪かったが、パイプ、木材、タイル等工事現場での新築物件の受注や、水道管等の公共工事関係の受注が好評であった。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・衣料品、食料品、化学工業品いずれも荷動きが悪い。
金融業（営業職 渉外係）		取引先の様子	・取引先は金融機関からの資金調達余力が小さくなっている。また、資材、燃料等の売上原価が高くなっているほか、金利上昇による経費負担増も強いられている。特に運送業、建設業、流通業を中心に業況が悪化している。	
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	・人材募集の件数が前年比10%の増加となった。加えて、正社員化の条件付のものが目立ってきた。
	やや良くなっている			
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通関連の企業の動きは相変わらず鈍い。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は前年に比べ増加しているが、就職者数は減少している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・パート求人の増減はあまりないが、求職者が減っている。就職件数もここ3か月ずっと減少しており、前年割れが続いている。厳しくなったとより逆に働きたい人は働いている平常の状態という感じがする。
		学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・企業側の求人意欲は依然として高い水準にある。大手企業の求人活動は大きな山を越えつつあるが、継続中の企業も多い。加えて、中小や地場の企業も求人活動を活発に展開している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期案件が例年より減少している。
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	-	-	-
	やや良くなっている	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・若干、単価の下げ止まり感がみえて、少しずつ単価が上昇している感がある。
	変わらない	百貨店（担当者）	販売量の動き	・母の日需要を始めモチベーション動向が好調に推移している。例年よりも1週間遅い梅雨入りも好調要因となり、前月苦戦をした衣料が大きく回復している。また、物産展を中心とした食品売上も記録的な伸長をしていることから5月は店舗計にて前年比4～6%で着地するものと判断する。全体的に、この好調は天候不良の影響を強く受けた前月の反動であるとみられる。
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・ゴールデンウィークが過ぎてから来客数が減少している。また、会社関係の人事異動などで客層が変わっており、混み合う時間帯に変化が出ている。	

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
		コンビニ（エリア担当）	客の様子	・4月中旬に投入した商品が当たり、ファストフード部門の下げ止まりには寄与している。こういう衝動買い商品があれば買上点数も増えるはずだが、買上点数の前年同月比は100%で推移しており、結果は変わらない。他の商品を買ひ控えることもあり、1品余分に買うという傾向がみられない。
		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や、毎週日曜日に通りを歩行者天国にした影響で来客数の増加が確認できる。しかし競争相手の増加や価格競争、業種自体の低迷もあり、前年に比べて売上の確保が厳しい。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・5月は落ち込む時期である。例年に比べても来客数が減っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成19年2月は前年同月比で103.9%、今月は26日現在で104.2%とほぼ同程度の伸びとなっている。来園者は4月同様、一般団体、修学旅行等が中心である。
	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	・5月の上半旬はゴールデンウィークのため売上増を期待したが、前年比で約80%と減少した。ゴールデンウィーク明けの売上が前年より若干アップしているため、全体での前年同月比では90%となっている。繁忙期と考えている4、5月が前年比を連続して下回ったのは、来客数よりも客単価の減少が要因である。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・例年と比べると徐々に減ってきている。大型店が集中している都心部に客が流れていて、地域にある既存店では、商品量、単価のどれをとってもかなわない。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	それ以外	・仕入や人件費等が徐々に上がり、それを価格に転嫁できないため、利益率が下がっている。来客数を増やす狙いの企画は、2月は3%の返りがあったが5月は0.9%にとどまっている。
観光型ホテル（商品企画担当）		販売量の動き	・ゴールデンウィークを除く5～6月にかけて、団体の受注が前年より悪くなっている。前年は5月下旬の平日を中心に太平洋島サミットの開催があったが、今年は大型の団体コンベンション関連がほとんど無い。	
観光型ホテル（営業担当）		販売量の動き	・7月の参院選を控え、どうしても団体客の動きが少なく苦戦している。	
観光型ホテル（総支配人）		来客数の動き	・3か月前対比で客単価はほぼ一緒であるが、宿泊人数が77.5%と大幅に減少している。繁忙期であるゴールデンウィーク期間も、人数・売上とも前年比で10%減少し、競合ホテルへの分散化が顕著となっている。	
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	輸送業（営業・運営担当）	受注量や販売量の動き	・例年梅雨時期になると荷物の動きが鈍くなる。あわせて、取引先の外食系の出店計画が先送りとなり期待していた物量が獲得できていない状況にある。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	コピーサービス業（代表者）	受注量や販売量の動き	・前月の売上も良くなかったが、更に悪化している。従業員数に変化は無いが、月ごとに売上が下がっている。一番の理由は、市町村の財政難と、今まで発行していた住民サービスの紙媒体の情報誌が削減されたことである。印刷業も、建築業と同じで公共の仕事に頼っていた部分が大きい。
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	・4月の就職者数は1,429人である。3か月前と比較すると33.4%、358人増加している。前年同月比では1.2%、17人増加している。ただし常用だと0.7%、9人減少している。その他に、新規求人数は3か月前比で19.9%、前年同月比で30.0%の減少、新規求職者は3か月前比で11.2%の増加、前年同月比で4.2%の減少となっている。

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・県内外の企業より順調に求人がある。特に顕著なのがIT関連企業であるが、エンジニア以外の事務や営業職などの求人も増加しており、求人数を押し上げている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・銀行を含む県内大手企業が、軒並み採用人員を大幅に増やしている。ちなみに銀行の場合、従来は採用試験を同じ日に実施していたが、別の日に実施するようになるなど大変な積極性が見受けられる。また、中小企業も上記の動きに引っ張られて焦りが出ており、それで積極採用の姿勢が強い。最後に、観光客入域者数の増加を見込んで、観光業も強気で採用が目立つ。
	変わらない			
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人広告の中で、派遣会社の広告が多い中、求職者とのトラブルの記事、報道がマスコミに取り上げられていて、求職者の動きが鈍くなっている。
	悪くなっている	-	-	-