

・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（店長）	販売量の動き	・販売量は前年並みではあるが、1月以降、右肩上がり りに販売量が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・人口減少、工事減少と依然として環境が悪化している なか、競合店の出店が相次いでおり、業界全体が厳しい 状況にある。しかし、当社においては単価が減少して いる一方で、来客数が前年を上回るなど回復傾向に あり、流れは悪くない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温の上昇が売上をけん引している。また、食品の 値上げが相次ぐなかで、客が今まで以上に安い商品 を買い求める傾向が強くなっている。メーカー品より も安いプライベートブランド商品を購入する習慣が 客に根付いてきた。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4～5月にかけての海外旅行の受注が順調である。 また国内旅行においても沖縄が好調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前に比べて、施設利用人数が32%増加して いる。前年と比べても24%増加している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・冬季には灯油高騰の影響で出費を控える意識が 強かったが、暖かくなってきたことで家計の支出が 減少したこと、ガソリンが安くなったことの相乗効果 で客の気分が楽になっており、購買意欲が高まっ ている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、来客数が増えており、若干では あるが販売量が増加している。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・最近の傾向としては、主力商品である酒類が伸び 悩んでおり、その代わりに飲料水が堅調に動いて いる。単価の低い商品が売れ、単価の高い商品が 落ち込んでいるため、客単価が非常に低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数をみると前年比85%と大幅に減っている。 来客数の減少がそのまま売上にも反映されており、 今月の売上は前年比86%にとどまった。また、今 月はハウスカード顧客向けの売出しがあったが、 過去に記憶がないほどの落ち込みようだった。平 日も同様に来客数の減少が目立っている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・スーパーマーケットは全体的に4月の売上が良い との話を聞いている。当社においても売上が前年 比107%と好調であるが、1人当たりの平均買上 点数は若干低下傾向にある。生鮮食品における 野菜や精肉の相場高や、大手メーカーによる一 般食品の値上げ等により、客の消費金額は伸び ているが、価格に対する先行き不安からの仮需 要のようにも感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は維持しているものの、単価が前年を 大きく下回っているなど、厳しさは継続している。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・様々な商品の値上がり、年金問題の影響など で、高齢者が非常に困っている様子が見える。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・前年と比べて客単価が低下している。駐車 場に止まっている車の台数も減っている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・暫定税率の取りやめの影響で自動車取得税 が軽減されたことから、自動車業界全体として は上向きとなったが、今月限りの影響である。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・個人店にとっては、顧客の取り込みが最後 のとりだが、家計も緊縮財政となっているの か、上位客へ出すダイレクトメールの効果が 薄れている。
		高級レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えて全体的に動き が悪く、例年と比べて週末の活気が足りない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・総会が行われる時期で、総会後に懇親会 が行われる流れもあったことから、売上は前 年より良くなっているが、必ずしも景気が 良くなってきている訳ではない。

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
		タクシー運転手	競争相手の様子	・今年に入ってから、当社の売上は前年を上回っているが、同業他社の売上はすべて、前年を大きく下回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・約4か月前に運賃改定があり、その後しばらくは値上げの恩恵があったように思われたが、降雪期が終わり、4月に入ってから非常に厳しい状況が続いている。特に夜間の出足が鈍く、繁華街での利用者が減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・道路特定財源の問題に絡んで、国土交通省職員によるタクシーチケットの多額使用の問題が報道されたことで、公務員全体がタクシーの利用を自粛しており、利用者が減少している。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・春商戦を終えたが、来客数や売上をみると、悪かった前年とあまり変わらない状況にある。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・4月に入ってから、外国人観光客が若干増加しているものの、国内客の動きが鈍く、全体としては前年並みで推移している。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・新年度早々の公共工事設計業務の入札で、各社が低価格での応札をしており、落札価格が予定価格の50%以下となる事態が生じている。官民共に建設事業投資が低調であり、建設業界の不調ぶりと先の見えない状況が暗示されている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・モデルハウス等への来場者が少ない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・医療費問題、年金問題、福祉問題や値上げ商品の拡大など、様々な要因が高齢者の家計を直撃しており、生活不安を招いている。結果として商店街への来街頻度も落ちており、こうした傾向は今後も続く。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天気の良い日が続いているが、客からは年金問題や食品の値上げ等で先行きを心配する声が増えている。客は、本当に必要な物しか買わない状況にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・天候の不安定さ、気温の上昇により、春物等のコートの動きが急に止まってしまい、平均単価が落ちている。また、諸々の物価上昇により、客の買物購買欲が落ちており、買い控えが起きていることも単価に影響している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・生活必需品の値上がりで、外出や旅行気分が薄れている。また、観光客が旭川に流れており、市内での滞在期間が極端に短くなっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・催事の動きに変化がみられる。中国関係の催事に関しては来客数が激減している。一方、スイーツ関係の催事に関しては、非常に良い日と悪い日の差が大きくなっている。また、高温続きで天候に恵まれたものの、春物の一部で売上の減少がみられる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費者心理がまた冷えてきた。購買時の価格チェックも厳しく、簡単に買おうという気にはなかなかならない。また3月の気候が温暖で春物需要を先食いしたことも、購買モチベーションを下げる要因として働いている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・3月下旬の売上動向は好調であったが、多くの商品の値上げが公表されていた4月上旬になると、買上点数の落ち込みがみられるなど、低調に推移している。価格値上げ前の仮需要が発生していたとみられる。
		スーパー（役員）	単価の動き	・単価が上昇している一方で、買上点数が減少している。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・物価が上がっているのに、給与は変わらないとの声が多い。
		家電量販店（地区統括部長）	お客様の様子	・成約率が2割ほど落ち込んでいる。また、競合店の価格と見比べて値引きを要求されるケースが以前よりも増えてきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・石油製品価格の高騰及び各種商品の値上げにより、消費が抑えられている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前のこの時期はいつも苦戦しているため、イベントや割引フェアを実施したところ、来客数は前年比146%と伸びたが、売上は前年比97%と、前年を下回った。市内ホテルを含めて、飲食業界は厳しい状況にある。

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
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・道外ツアー客の入込が良くない。外国人観光客の入込も良くない。個人客と企業・団体等の企画旅行客は好調だが、ツアー客の減少を穴埋めするまでには至っていない。インターネット利用客がじわじわと伸びてきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊客全般の動きとして、3か月ほど前から来客数、消費単価が伸び悩んでいる。原油高やガソリン税等の問題から、消費者の購買意欲が鈍化しており、様々な企画を作っても客が飛びついてこない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年、北海道の旅行需要は10月以降の下期に集中する傾向があるが、それにしても今年度の申込件数は少ない。前年度と比較しても需要がやや少ない状況である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行申込状況を見ると、ゴールデンウィークの行楽客の動きがあまり思わしくない。桜前線の動きが旅行商品設定時期と大きくずれ込んだことにより、販売面、旅行催行面に悪影響を与えている。ガソリンは安くなったものの、徐々に値上がりしており、自家用車を使って近郊に宿泊するような気軽な旅行をしにくくしている。旅行業界にとっては、好ましい材料が全くみられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年であれば、4月は入学式や歓迎会などで忙しくなるはずだが、今年は動きがなかった。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・打ち合わせのなかで慎重な発言や悲観的な発言が目立つようになってきた。
	悪くなっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・様々な商品の値上げが相次いでおり、必要な物だけを購入したり、より安いセール時に購入するなどの動きがみられる。このため、特売時の売上が増え、通常時の売上が減る傾向がみられる。また、衣料品、生活用品の節約傾向も出ている。
		コンビニ（オーナー）	販売量の動き	・客の購買は低単価の商品に集中している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・3月の中旬から、客足が極端に鈍くなっている。地上デジタル放送開始の効果も小休止といった状況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3月と同様に、新規開業したホテルへの客の移動が顕著であり、来客数が落ち込んでいる。また、ゴールデンウィークを控えての利用控えもあるようで、全体的にレストラン利用が落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年よりも暖かく、雨の日も少なかったため、タクシーの利用客は前年よりも減っている。夜間のタクシー利用は、年末から減っているが、暖かくなると昼間の利用も少なくなる。
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（経営者）	取引先の様子	・輸送関係では、燃料高騰の影響で、売上に対する燃料代の占める割合が依然として高いままである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・製紙、飼料、飲料といった得意先の各工場の生産に大きな変化は出ていない。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・各社とも受注量の減少が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	それ以外	・ガソリン税の暫定税率廃止による恩恵はみられるものの、加工食料品の値上げが相次いでおり、生産コストが上昇している。生産コスト上昇分の価格転嫁も進んでいない。生鮮野菜類は天候に恵まれ、安定した供給量と価格形成になっているが、生鮮水産物は漁獲量の減少から価格が高騰しており、消費者の購買意欲は低下している。
		食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・引き続き原材料価格が高騰しており、一度値上げしたものについても、更にもう一度値上げしようという動きがある。その一方で、販売価格の改定については、部分的に理解を得ることができても、なかなか実行できない状況にあり、利益率が低下している。
家具製造業（経営者）		取引先の様子	・住宅着工数の減少が大きく影響している。消費マインドも低迷している。	

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
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は大手企業が押し上げているが、道内中小企業は低迷している。原材料価格の上昇に対して大半の企業は価格転嫁が進んでおらず、収益環境は極めて厳しい。また公共投資の削減に加え、住宅着工戸数の減少は建設業を始め各業界に深刻な影響を与えている。
		司法書士	取引先の様子	・土地取引や建物の建築件数の減少など、状況が悪化している。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材を中心に値上げが進んでいるなか、中国需要が急進しているため、価格が後追い状態となり、受注物件において利益を確保するのが困難な状況となっている。また、受注量は増えているが、一部の材料が入手できないため、高い材料を購入しなければならず、当初予定の利益が確保できない。
		悪く なっている	通信業（営業担当）	取引先の様子
		その他サービス業 [建設機械リース] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・建設投資が減っているなか、原材料高騰の影響で一層の受注額の減少圧力が強まっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校 [大学] (就職担当)	雇用形態の様子	・4月に入り、採用活動が本格的になってきている。前年度末に採用予定者を確保できなかった企業では、中途採用や来年度新規採用を含め、多様な採用を意欲的に始めている。
	変わらない	求人情報誌製作 会社 (編集者)	それ以外	・若年者層での応募数の減少とスキルダウンによるミスマッチで決定率が上がってこない。また、求人広告にはリピーターが多く、求人件数は横ばい状態である。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は9か月連続して前年を下回っている。新規求人の受理状況は、医療・福祉、情報通信業を除き、やや厳しさが現れてきている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は0.56倍であり、前月及び前年と同率となった。3か月前と比較すると0.06ポイントの増加となっている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・広告代理店数社と話をしたが、広告費の削減が顕著であり、各企業の業績の低迷を裏付ける格好となっている。建設・ハウスメーカーとの話からは、住宅は極端な需要の落ち込みが目立っている。また、当社では、新聞社との共催の転職フェアでの参加企業の獲得に向けて営業活動を行っているが、各企業からは人材は確保したいものの、参加費用のねん出が困難なほど業績の落ち込みが激しいとの話を聞く。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は0.45倍で、4か月連続して前年を下回っている。新規求人数は前年から16.3%減少している。
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	・求人件数は前年を1割程度下回っている。コールセンター、派遣、道外の業務請負以外は軒並み前年割れしており、特に、建設、運輸・物流などは前年から20%の減少となっている。小売業も前年から15%の減少となっている。	

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	・天候も良く気温も高い日が続き、花見などに出掛ける人が多かったため、写真プリントの受注が好調で前年を上回っている。
		一般小売店 [雑 貨] (企画担 当)	来客数の動き	・天候に恵まれていたこともあり、これまで消費を抑制していた反動が、ガソリン価格の下落により増幅されたものとみられる。

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（経営者）	来客数の動き	・久しぶりに来客数、売上、買上点数がプラスに転じている。来客数は7ポイント、売上は6ポイントの上昇であるが、買上点数ははまだ前年比ではマイナス2ポイントであり、底を打った感はあるが、完全に上昇局面に入ったとまでは言い切れない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比での売上は、3か月前よりも5ポイント上昇している。来客数はほとんど変わらないものの、客単価が上昇している。客単価の上昇は商品価格の値上げも影響しているものとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の前年比での売上高、来客数が共に改善傾向がみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来店する客の動向をみていると、品定めを始めてから購入を決めるまでの時間が短くなっているなど、買いたいという気持ちが以前より強まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率の一時的な解除に伴い、車を購入する際の税金も安くなったことが好材料となっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・最近亡くなる人が多く、当店で扱っている仏壇の需要が若干高まっている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・3月から天候に恵まれ春物衣料が好調であったこと、花粉の飛散が早く花粉症対策の医療品などの動きがみえたことなど、良かったことはその程度であり、総体的に消費は弱含みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・当月は天候的に恵まれたことや、ガソリンの実質的な値下げが来客数増加につながったことなどで、業績は好調に推移した。ただし、これらの要因は多分にラッキーな面があり、景気が回復基調にある実感は無い。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・市内の主な大型店売上総額は前年同月比で微増であったが、当社の来客数はこれまでよりも減少幅が大きくなってきている。ガソリン価格が下がった4月でも当社の売上は前年同月割れが予想されており、前月同様に波に乗り切れないようで残念である。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ポイント3倍セールや割引セールに客が集中する傾向がある。それ以外の日の買物を控えるという傾向も強まっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・4月の一品単価をみると、中国野菜の減少などにより続いていた野菜の高騰は最近落ち着いてきたが、生肉は飼料高騰の影響もあり一段と高くなっている。また、加工食品では価格抑制品の買上点数は増加しているものの、乳製品や乾めん等の値上げが一品単価を顕著に引き上げている。しかしながら、買上点数の前年割れは依然として続き、全体的には今までと同じ状況で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて、売上の前年比は変わらない。来客数は微減、客単価が若干の上昇で相殺されている状態であるが、危惧するような状況に変わりはない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ここ数年は季節の催事、特価品の案内を送付しても、客は消費に慎重、消極的である様子に変わりはない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・値ごろ感のある商品が売れ筋であり買上客数は増えているものの、高単価の商品の動きは鈍いため、全体的な売上は変わらない状態が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・食料品などの値上げがあるため、し好的な要素のある衣料品などの商品では買い控えが発生している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・販売量は前年をやや上回っているものの、客単価が下がっている。客の安い物志向が強まっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・耐久消費財も「良い物」が売れず、割安感のある商材のほうが売れる状況が続いており、まだまだ財布のひもは固い。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は順調に推移している。一方、ディナータイムは、来客はあるものの客単価の低下がみられ、売上に結び付かない状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客層が安定しており、当店で来客数、客単価共に変化が無い。暫定税率の問題や様々な物の値上げがあるが、当店の客層をみる限りでは節約している様子はない。地域には工業関係の会社が多いが、一部に景気が良いところもあるものの、全体的には良くも悪くもなく安定しているという会社が多いようである。

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
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・数字だけみると前年比で入込数は13%、売上は8%の増加となっているが、前年は改装工事中であったことを考慮すれば、好景気と言える状況ではない。送別会に比べ歓迎会の需要は少なく、ゴールデンウィークの前半は平常と変わらない入込である。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は、大型のお別れの会が予想外の入りで予算を達成するものの、宿泊、レストラン部門は低迷が続いている。
		タクシー運転手	単価の動き	・乗り控えがまだ目立つ。各社とも減車の方向で検討を進めている模様であるが、現状ではまだ効果が現れていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・引き続き客のリターン率は正常な状態まで戻っていない。特に新規客のリターン率は悪くなっている。来店店のスパンも長いままであり、厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・時期的な来街者の増加はあるが、各店の販売実績にはつながらない模様である。イベントなどを実施した店が一時的に前年を上回った例はあると聞くが、それ以外は厳しい様子である。
		一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・花粉症関連の医薬品及びグッズの販売が好調で客単価は上がっているものの、全体的な数字は上がっておらず、景気は落ち込んでいる。
		一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・4月は天候が良いにもかかわらず、来客数は前年を毎日少しずつ下回っている。また、客単価の低下もみられ、景気の悪化が感じられる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・4月に入り、客は一気に生活防衛に走っている。いつもならばにぎわう年金支給日も、今月はほとんど活況が無い。ボリュームゾーンであるミセスの客層も、何度も吟味を重ね必要最小限の物しか買わない傾向が強い。
		百貨店(販促担当)	単価の動き	・食品部門での客単価の低下など、生活防衛意識が一般消費者の中に芽生えている。
		百貨店(経営者)	販売量の動き	・3月は天候も良好で来客数も多く、卒業、就職、入学などにかかる衣料品、準備品の動きは比較的堅調に推移した。その反動かどうかは定かでないが、4月に入り衣料品の売上が低調になってきている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・価格を上げていない商品の売行きは良いが、それ以外は下降気味である。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・食料品を中心に様々な商品の価格が上昇しているが、客の収入は変わらないことから、客の購買行動は、無駄な物は一切買わない、特売品に売れ筋が集中するなどの傾向が顕著であり、荷動きの絶対量が低調に推移している。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・ガソリンは値下げになったものの、それ以外の商品では値上げが本格的になり、物価高が進行しているため、消費者は完全に節約志向、生活防衛型になっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・前年と比較し日曜日が1日少ないため、売上で3%減、来客数2.5%減となっている。また、食料品の値上げにより、一品単価は1%上がったが、逆に買上点数は4%減少し、売上が前年を下回る要因になっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・相次ぐメーカー商品の値上げが影響し、一品単価、客単価は上昇しているものの、客の来店頻度、買上点数が共に前年比98%台となっているなど、景気は低迷している。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・高単価の商品の動きが非常に鈍くなっているが、逆にチラシ掲載商品など日替わり低単価商品の動きは以前より良くなっていることから、結果として客単価が低下している。また、来客数もあまり良くない。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・暫定税率の期限切れでガソリン価格が安くなっても、小売業に関しては効果がみられない。むしろ、道路建設工事関係の客が減ってきており、マイナス効果となっている。
		衣料品専門店(店長)	単価の動き	・4月に入り20代、30代の若いビジネスマンの来店が増えているものの、低価格の商品に敏感に反応しており、客単価が上がらない。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・団塊世代のリタイアに伴うスーツ需要の縮小、及び団塊ジュニアである30代の買い控えが顕著になってきている。

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
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・3月末にガソリン税などの暫定税率が期限切れになったが、自動車重量税の暫定税率は4月末まで期限が残っているため、5月の車検を前倒して在庫させることもできずにいる。政治の泥仕合に巻き込まれ、暫定税率の扱いなどで仕事がやりにくくなり、現場は困惑している。その結果、新車の売上も上がらない。
		乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・3月までは販売がマイナスでも在庫で何とか持ちこたえていたが、直近ではそれすら危ぶまれている。客からは税金関係の問い合わせも多く、車検の入庫控えと登録車の減少とのダブルパンチに関係各社は頭を悩ませている状況である。
		その他専門店 [化粧品](経営者)	来客数の動き	・客の様子は、将来の生活、経済に対する不安がまだまだ大きく、買物需要につながっていない。
		その他専門店 [パソコン] (経営者)	競争相手の様子	・同業者の話のほとんどが、「受注が激減している」というものである。
		その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き	・流通関連の年度末の在庫調整も終わるため4月は少し上向くかと思われたが、予想に反しかなり悪い状況であり景気の悪化を実感している。各種値上げの影響で、消費者は買い控えなどにより支出を抑える状況になっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	それ以外	・暫定税率の廃止で、販売競争の激化もあるため高い税率の在庫を税抜き価格で販売せざるを得なくなり、「かぶり」の発生で収益が悪化している。また、前月分の支払資金は今月の収入から回すが、この状況で資金繰りも悪化してきている。実際の営業に係わらない外部的な要因で収益が悪化し、それに合わせ販売店の淘汰が始まってきている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	来客数の動き	・客は買い控えの状態に入っている。価格変動、特に暫定税率の問題では、客も業界も翻ろうされている。
		高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・ブライダルや法事などでの利用はますますであるが、接待利用など社用の客は激減している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・週に1、2度はまとまった来客があるものの、基本的には平日のディナーを中心に低調な状態が続いており、2、3か月前と比べても客の財布のひもは固くなっている。
		その他飲食[弁当] (スタッフ)	単価の動き	・販売個数は増えているものの売上は落ちているなど、悪い方向に向かっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・4月の営業成績は、前年をやや下回っている。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・客単価は前月に引き続き3～5%程度の上落である。来客数が前年並みで推移していることから、客単価の低下が景気を悪くしている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・景気の悪さから花見などの宴会も手控えられている。また、開花の時期が早まったことによりツアーのキャンセルが相次ぎ、宿泊の稼働率にも打撃を与えているなど、全体的な盛り上がり欠けている。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・諸物価の値上がりもあり、客は新年度の予算取りが難しくなっているようである。例年実施している行事などでも見直しがあり、特に飲食を伴う接待などは例年のような利用がみられない。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・中旬までは前年並みの推移であったが、学校、団体の動きが遅いこと、ゴールデンウィーク前半の出足が芳しくないことから、低調な動きとなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・団体以外のフリー客が減少している。ガソリン価格が下がったことで来場者が増えるのでは、という期待していたが、また上昇すること不安のほうが大きかったようである。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・客単価が比較的高い店では、4月になって全く動きが無い。
		商店街(代表者)	単価の動き	・天候に恵まれたこととガソリン価格が一時的に下がったことがあり、前月に予想していたほどは悪くならなかったものの、消費マインドの冷え込みはかなり厳しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	来客数の動き	・政治経済の先行きが見えず、今後の不安感から消費者に節約志向がみられる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・人の出入は例年と変わらないが、全く買物をしない客も目立っている。知り合いの神主の話では「3、4年前は、日が良ければ2、3件重なることもあった地鎮祭の依頼が、今年は全く無い」とのことである。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価の低下が著しい。特價品の販売比率が非常に高くなっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・客単価も平均的な水準を下回っているが、それ以上に来客数の減少が著しい。偶数月の15日、つまり年金支給日の後の店頭は活況を呈するのが常であるが、今月は急激に悪化した。前月までの来客数の半分もいかない日が続き、「悪い」という表現では到底追いつかないほどの印象を受けている。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・3月中旬に郊外型商業集積施設がオープンした以降は、食品関係で苦戦している。高齢者の医療制度の問題もあり、今月15日の年金支給日以降の来客数も激減している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ガソリンなど物価上昇の影響を受けても、客は決まった予算で家計をやりくりしており、例えばジュース1本買う場合でも、少しでも安く買い求めるためにスーパーなどに流れてしまっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・原材料の高騰に伴い様々な食料品の価格が上昇していることが、経営に影響している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客が商品を探している時の様子は、単価を見比べるなどよく見極めてからお買い得商品を購入するケースが多い。最近は毎週のように商品価格の上昇があり、「また上がったね」と客に言われることも多くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が特に減ってきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少が続いている。桜の開花が早くなり売出し期間と重なり、売上が大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ここ3か月の売上は、前年比で10～20%程度減少している。これは危機的な状況であり、景気が悪いとしが考えられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・花見客の動向に期待していたが、乗客数は非常に少なく、前年を下回っている状況である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・景気が悪いという次元を超えて、疲弊してきている。販売単価の低下や販売量の減少を通り越して、客が1人も来ない日もある状況である。工事などの動きは全くみられず、ただ物価高にさらされて、消費者は死んだようになっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、既存契約の確保についてはある程度見通しが立ってきている。ただし、依然として予算を許さない状況には変わりが無い。
	やや良くなっている	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内需要は予想以上の回復がみられた。
		変わらない	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・春先の需要が思いのほか鈍く、住宅部材の動きが悪い。販売価格も採算が取れていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注はそれなりにあるものの、キャッシュが回らないなどの事情で窮乏している中小・ベンチャーが多い。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の10月以降、受注量は厳しい状態が続いている。
やや悪くなっている	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・グロスの販売量は減少傾向にあるが、販売価格は横ばいの状態となっており、景気の方向性も横ばいである。	
	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業資材も前年比5～10%程度は値上がりしている。それに対し前年の農家収入は前々年比85～90%であったことから、生産資材の購入に資金が回らない。	

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
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まではアメリカでのBSE発生に伴う原料相場の上昇という牛タン業界特有の不況であったが、最近ではガソリンの暫定税率問題や高齢者の医療制度などで社会全体の空気が悪くなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入り動きが急に悪くなっている。駅の乗降客数や市内のホテルの稼働率も良くないと聞いている。ガソリン価格は下がったものの、他の物は値上げが多いため、し好品は買い控えられている。
		食料品製造業（総務担当）	それ以外	・輸入原料の価格上昇と調達不安が増大している。予想以上のコストアップで収益性が低下している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月までは前年を上回るペースで推移してきたが、今月は前年を下回りそうであり、景気の落ち込みを感じている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の前年比での減少傾向が3か月間続いている。景気の悪化に伴い、交際費、広告宣伝費の圧縮が図られているものとみられる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第1四半期の受注量が少ないことは3年前からの傾向であるが、本年の場合は原材料価格の高騰が響き、非常に厳しい状況である。先を見据えて、場合によっては不採算機種からの撤退も考慮せざるを得ない。また、工業団地内の他企業の様子も、年明け以降は受注量が少なく低水準のまま推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連投資が抑制されている影響で、自社の製品受注量に具体的な影響が出てきている。
		建設業（企画担当）	それ以外	・建設物価がインフレ状況にあり、既契約を含め価格転嫁に大きな不安がある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・地元企業の広告ソースの減少に歯止めが掛からず、業界は苦戦している。自動車販売店、遊技場関連、小売などの出稿が大きく落ち込んでいる。その中で明るさがみえるのは屋外広告物であり、特に交通広告には引き合いがあるようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ここに来て金融機関の貸出姿勢が厳しくなっており、資金繰りに影響が出ている企業が増えている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業関係のなかでも設備工事関係は現状維持の状況であるが、土木関係は損益が悪化している。また、小売業は前年比でみると売上が減少している状況であり、消費が冷え込んでいるという印象を受ける。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・大型量販店の進出に伴う地元小売店への影響は予想以上であり、廃業の流れが止まらない。取引先である小売店の減少に困惑している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先である県内各地の地元系住宅会社の話では、前年と比べても受注量が少なくなっているとのことである。
		悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・秋口までに大型商業施設が3店開業予定であり、その従業員募集の動きは始めているが、それ以外の分野では人減らしや企業倒産などもあり、特に地元企業は厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月に入り、派遣契約での新規求人数が激減している。落ち着いたとも言えるかもしれないが、かなり少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・県内では大手と言われていた建設会社が破産手続きに入るなど、失業者が増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、常用・臨時共に減少しているが、パートは増加している。特に卸・小売業からの大口求人では、前年は常用求人であったものが本年はパートに切り替えているケースも目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は減少傾向にある。特にここ数か月は大幅な減少となっている。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比での減少幅が大きくなっている。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が3か月連続で前年同月を上回り、月間有効求職者数も5か月連続で前年同月を上回っている。求人数は微増にとどまり、結果的に有効求人倍率が低下してきている。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比較して、注文件数が約4割減、新規登録者数が約3割減で推移している。年度が替わり、急ブレーキが掛かっている。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・地域を管轄するハローワークの先週の新規求人はわずか7件である。先々週は12件だったが、そのほとんどは工場の期間工の求人であった。3～4月にかけて例年にないほど求人が少なく、職業安定所は人であふれている。派遣登録者もハイスキルな人材が増えたにもかかわらず、紹介する仕事は無い。	
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・新卒の就職動向は前年同様に売手市場であるが、中途採用については依然として停滞感がある。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている			
		スーパー（統括）	お客様の様子	・ガソリンの実質的な購入価格が下がったことが好影響し、買物に来る回数が増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が105%、来客数が103%であり、先月、今月と少し緩やかになってきている。月の後半ごろから勢いが戻り、数字を押し上げている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・デザートやベーカリーの売行きが好調で、売上、来客数とも戻りつつある。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・先月に比べて人の動きと販売量が多くなっている。ガソリンが安くなっているせいか人の動きが活発になり、並行して販売量等も上がっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓迎会またはそれぞれの団体による年度締めのお会合等の予約が4月に入り、例年以上に良い。
		ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・来客数が多い。単価を若干下げれば反応があり、価格に対する客の感じ方が敏感であることが考えられる。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・大型催事は好調であり価格提案に対する消費者の反応は良い状況にある。反面、宝飾等高額品の買い控えが目立っており、より消費者の購買行動が慎重になってきている。
		家電量販店（営業担当）	競争相手の様子	・前年より、消耗品などの単価に対して大変シビアになっている。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順により園芸関連品のスタートが遅い。雨天時の来店減少率が前年より高く、商品マインドの低下が表れている。ガソリン携行缶の売行きが月末に上がるなど、ガソリン価格に対しての反応は早く、消費の不安定要素を増長させている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・最悪の状況であり、来客数も客単価も今までないくらい落ち込んでいる。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・来客数は多少伸びているものの、客の財布のひもは固くお金を使わない。
		都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・周辺の競合企業のホテルの様子は相変わらず良くない。当ホテルも同じである。
		旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・海外旅行の需要が燃油高騰の影響で落ちてきている。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・カウンター、店頭は個人客で、国内旅行はまずまずだが、海外旅行はやはり燃油サーチャージ等の関係から厳しい状況にある。また、団体客は4月に入り、新年度に入ったことで、見積の依頼が多く来ようになっている。ただし、すぐに決定するわけではないので、痛しかゆしという状況である。		
タクシー運転手	販売量の動き	・花見客の乗車に期待したが、期待はずれであった。物価の高騰意識から、法人個人共に余分な出費を控える傾向が続いている。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数に関して、このところずっと横ばいに転じている。そのため単価の動きもほぼ変わらない。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が去年と同じである。		

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
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・4月は、重量税の暫定税率法案の行方を見極めが難しく、車検入庫量が減少し前年度に比べ4%減少しているが、5月は反動がある。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・「悪いまま、変わらない」ということで、同業者においても切実な思いをしている。年度当初ということもあり公共物件も期待できない。暫定税率に係る道路予算の行方も気になるところである。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・人気があるエリアの土地が出れば客の反応もあるが、売れていないエリアは他社も含めて全く動きがない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・4月は天候に恵まれ、観桜客や祭りへの参加者に増加が見られた。しかし、祭事以外では、来客数や人通りに活気が見られない。
		一般小売店[乳業] (経営者)	お客様の様子	・宅配時に客との会話のなかで、生活しづらいとの話が多くなっている。
		一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・ガソリンを始め電気、ガス等の値上げが報道されているなかで、家電製品の購入動向は見えない。日々の生活の消費も節約が見られる。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・食品以外は安くても特には買わない客が多くなっている。年代では70~80歳代が特に多い。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・買い方が非常に慎重になっていて、余計な物は買わない状況である。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・いろいろな物の値上げのなかで、食料品についてはほぼ前年並みの販売量を確保している。衣料品、生活用品については前年に比べて90、85%といった数字が出ており、かなり厳しい。
		スーパー(統括)	お客様の様子	・来店頻度は増えているものの、買上点数は減少傾向にある。あらゆる食品の値上げで可処分所得が減ったためか、メモやチラシを持ちながら買物をする光景が増え、消費者のかつてないほど価格に対する敏感さと慎重な買物姿勢がつかえる。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・前年比で来客数が20%、販売量は約17%減少した。
		乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	・仕入を控えたり、在庫数を減らすなどの対応をする店が非常に多くなってきている。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・今まではある程度展示会その他催し物を開催すると、それなりに販売量や来客数が多かったが、ここ1~2か月来客数が減少しているというのが現状である。
		住関連専門店(店長)	販売量の動き	・客の買上点数は前年比1点減である。この1点減は来客数が10%減少したことと全く同じ条件であり、商品の原材料の値上げ等が売価に反映されたことが非常に大きな原因と考えられる。
		高級レストラン(店長)	販売量の動き	・食品やガソリンの値上げ等家計を圧迫する要因が多く、客の消費意欲が極端に低くなっている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・前年10月より稼働率が落ち込み、原油高、食材の高騰で利益減少が続いており、営業も大変厳しくなっている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・仕事の受注量が前年より悪くなっている。
		ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・買上客数、客単価どちらも減少と厳しい状態である。いつまでも暑くならないせいか休日の客足が鈍い。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・天候にも恵まれた4月であったが、各曜日とも前年に比べ予約に勢いが無い。ゴールデンウィークの予約も直前にならないと入ってこない。客単価を前年並みにしようとしたが、値引き交渉が強く、低料金の日のみが混み合っている。
		美容室(経営者)	それ以外	・美容院の設備投資の相談件数は4月以降ほとんどない状況で、相談の電話も少なくなっている。
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず分譲地、土地等の動きは非常に悪い。しかし、金額の安いものについては引き合いもある。客もまだ下がるだろう、もっと安いものがあるだろうとみんなけん制しあっている感じである。今月はアパート関係は結構引き合いが多くて、賃貸については、安いものについては成約になったが、店舗関係は相変わらず空室が多い状況である。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・販売量、予約件数共に伸び悩んでいる状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・前年の同時期より個人商店への入客数が減少している。商店街全体の来客数もかなり減少しており、買う物も低価格の物が多いので客単価が下がっている。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・車での来店が多いなか、車入庫台数が前年の7～8割と少なくなっており、石油高騰が来客数にダイレクトに影響している。近隣の客を取り込むために手を打っているが、前年の売上を割っている状況である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年比85%の来客数であり、オリンピック効果はいまだ感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月も新車の販売台数が前年比80%であり、毎月前年を下回っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きも悪く、競争相手、それから客の小遣い等、お金に関する事で良い話を聞かない。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体の動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	お客様の様子	・深夜帯というのは得意客の割合が多いのだが、その得意客の来店頻度が以前よりも落ちている。
企業 動向 関連	良く なっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・5年前から開発と合わせて活動してきたスプレー缶、ガス缶、ライター処理機等の環境機器設置について、この3月の行政の予算議決が決まり、今月5か所の契約が完了している。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・売上金額は若干増加している。
	やや良く なっている	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	・非常に現在は仕事が多く、やりきれないほどあり、大変に好調である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭売り一般商品の受注は例年と比較してもこの2、3か月の間は割と安定している。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・機械金属業界では特に鉄板類の値上がりが目立っており、今後どのような方向に行くのかみんな大変懸念している。価格転嫁するのが難しいなかで、3月は7万円/t台、4月には9、10万円/t台とこれまでに経験のない状態で、吸収するのが大変である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・物量的には前年並みであるが、大口取引先である荷主より燃料高による運賃転嫁を受け入れてもらい、売上は伸びている。しかし、運賃転嫁に理解を示してくれた一方、輸送に対してはその対応や質の向上を図られている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・突発的な試作案件が入り、忙しい状況ではあるが、年当初、今年も引き続き好調と予想していた建設機械、油圧機器の仕事に関して思ったほどの伸びがみられず、減少傾向が出ている。
	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	・当社のような小企業にもアメリカのサブプライムローン問題の影響が出てきている。特にアメリカに輸出したいと考えている親会社からの受注の取消しや縮小がみられるようになり、我々にも影響している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業においては、原油高騰、原材料高騰により苦しい経営を余儀なくされており、特に自動車、電気関連において円高等の影響で受注減少傾向にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・県内における好材料は何もなく、新年度に入ったただけである。同業他社含めた状況の悪化が、どんどん顕在化しているのが深刻である。
		新聞販売店 [広告]（総務担当）	取引先の様子	・会社のユニフォームは年々減少傾向にあるようだが、新入社員が入った今月も更に需要が縮小したと聞いている。また、毎年この時期に開設される花見小屋も低調だったようである。今月のチラシ出稿量は92%で10か月連続して前年を下回っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・退職者が出てもすぐに補充せず様子を見るところが増えている。
		悪く なっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・仕事量が少なく、親会社は当社でやっている仕事を自分のところに引き上げてやるような動きが出ている。それだけ、ここにきて仕事がばったりなくなっている。	

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
		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	受注量や販売量の動き	・春先の需要が伸びていない。宝飾100社が出席する大規模な展示会でも来場者10%減、売上20%減である。前年の業界の売上も減少したという発表もあり、厳しい現状である。自社でも1月から3月まで前年比を割るなかで、材料であるプラチナ地金の高騰が影響し、収益を維持するので精一杯で、売上減少をカバーできていない。
		建設業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体のため、道路特定財源の暫定税率期限切れの影響は大である。4月以降の公共工事がストップの状況であり、特に県関係の発注が皆無に等しい。このまま長く続くと企業の存続が厳しくなる。
		金融業 (総務担当)	取引先の様子	・取引先では、3月まで期間を限って値段が据置いていた業者からの値上げが始まったため、費用支出が増えた。
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	求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・新卒の採用も地元の手製造業では前年より多少採用人数が多いところもあるものの、全体的には横ばいである。景気の低迷が続くなか、サービス業以外の求人数は減少している。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	それ以外	・広告出稿依頼の減少が見られる。
		学校 [専門学校] (副校長)	雇用形態の様子	・本校学生の本年3月末の就職内定率は、例年に比べ非常に高い。ただ、製造業を含め企業の新規採用者は増加しているが、雇用条件は改善していない。
		学校 [短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・直接の求人数があまり増えず、職安に出た求人も参考にしている。採用数自体前年の同時期と変わらないが、企業の早めから行われている複数の採用試験の結果次第では、職種によってかなり減少する可能性もある。そのため、学生に対しては早めの行動を促している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様子	・求人においての内容であるが、製造よりも、小売、販売、サービス、営業的なもの、小売店関係の販売員の募集や介護関係の募集が目立っていたが、採用には至っていない。雇用状況については時給等は据置き、また、連休を前にして少し作業の追い込みがあったにもかかわらず、残業等はさほど見受けられない。これは製造業等全般にわたってうかがえる。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・地元においてアウトレットモールの増設、ホームセンターの新規出店が控えているので、人の動きがあるかと思われるが、依然として求人の申込が悪い。街の空気も停滞している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月を約20%下回っており、景気の先行きが不透明のなか、模様眺めの状態が続いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月に比べ大幅に減少している。
	悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・製造業にとって、原油高、原材料の高騰が大きな不安要因としてはっきり現れてきている。 ・現在クライアントが12~13社いるが、仕事忙しいのは1社で、あとは全部良くない。

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	スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数が増えてきている。また、買上点数も若干ながら増えてきている。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・戸建販売は3か月前と同じだが、分譲地に値ごろ感が出てきているため、分譲地を購入できる客が増えている。
	やや良くなっている	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・問い合わせの電話の本数や見積件数が増えている。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・春先は新しく転入居する方が多く通年でも新規契約が多い時期ではあるが、前年よりも契約者が増加し、解約者が減少している。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・入込客が、前年比で3%増である。

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
		設計事務所(所長)	それ以外	・建築基準法改正から10か月が経過し、多少めどがつくようになっている。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の95%であるが、3か月前と比べるとやや景気は良くなっている。先月よりは販売量が落ちたが年度末に向かって例年住宅不動産は動くので、今年も特に変化はなく景気は良い。
	変わらない	一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・一般には、スーパーとの価格差があるため販売不振だが、業務店では値上げのせいもあるのか多少上昇している。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	単価の動き	・新入学商品については、単価も昨年より2割アップし、研修需要のバッグの売上も好調に推移している。日常使用のバッグについては、単価も販売量も落ちている。ギフト需要は相変わらず好調であるが、全体で見ると横ばいである。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・この時期の茶業界は、新茶の注文獲得に向け一番大事な時期だが、企業の客の発注は下降気味であり、個人客の予約新茶などの発注は例年より伸びている。よって、売上全体では今月もあまり変わらない。
		百貨店(管理担当)	来客数の動き	・来客数及び販売量はここ数か月間安定している。価格の改定により客単価は若干伸びているが、必要最低限の購入は依然続くように見える。
		百貨店(総務担当)	お客様の様子	・衣料品を中心に商品の動きはやや良くなっているが、高額品が伸びず売上高は横ばいしないしやや下降気味である。客の財布のひもは依然として固いままである。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・当店および本店が核店舗になっているSCの売上高の基調は、特殊要因を除けば大きな変動はない。また、地域の既存大型店については売上高が前年を下回る傾向が続いているが、新しい商業施設を含めた地域全体では前年以上の売上高となる。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・昨年12月から店舗の来客数が1年ぶりに前年を下回る状態が続いている。食品、呉服宝飾美術品は前年を上回っているが、婦人、紳士、リビング用品が苦戦している。不景気感が高まるなかプライスへの関心度がより一層厳しくなり、絶対的な付加価値の提供を機軸にした価格政策の重要性が高くなっている。プライスライン下の品ぞろえの充実から郊外店の方がぶれが少ない状況にあるのが目立っている。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・春夏商材の動きは良く、外国物産展などの催事にも来場者は多く、にぎわっていた。客の購買意欲は高いが、賢く買いたいという意欲も強く、販売する側の提案力によっては購買につながらない場合も少なくない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・前年に実施していない施策を行った結果、売上は前年比プラスで推移しているが、目標数字には届かない状況である。来客数もプラスで推移しているものの、天候不良の影響もあり微増にとどまっている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・今月は雨が多く、天気が悪いことから、売上があまり良くない。昨年は競合店出店により安売り競争をしたため売上は上がったが、利益は出なかった。今年はその反省から安売り競争をしなかったため、売上があまり良くない結果となっている。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・期末での競合店出店の影響などにより、全体的に客数減少が目立っている。また、客単価もやや減少傾向が続いている。
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・外出時に着用するおしゃれな婦人服はこのところよく売れており、値段がそれほど安くなくても売れる。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・販売登録台数が前年比で上回ったが、3月の未登録分が4月に入っただけであり4月の受注は決して良くない。段々と戻すばみ傾向になってきている。周りの景気が今一つであり、車の購入までには至っていない。
		住関連専門店(統括)	販売量の動き	・年金、医療費、ガソリン税等の問題が落ち着いたことがあいまって、販売量の動きは伸び悩んでいる。
	その他専門店[雑貨](従業員)	販売量の動き	・新生活の始まる時期で、いろいろと物が入り用であるにもかかわらず、あまり品物が出ていかない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・来客数は若干多くなってきているが、客単価が1,600円ほど落ちているので、売上はほとんど変わりにくく推移している。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・4月は入学祝いなどで、ゲーム機のソフト、ハードは繁忙期を迎えるが、今年は全般に低調気味である。絶対額では例年を越えているが、前月に比べピークの山がもう一つ伸びない。盛り上がりには欠ける。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	お客様の様子	・一般的な披露宴を行う客が少なくなってきており、身内だけの会食でお披露目をする客が増えてきている。一組当たりの客単価は下がるが組数は増え、全体としては変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売については新年度に入っても好転材料は少ない。むしろ諸物価の値上がりで客は慎重になっており、意思決定に時間を要している。さらに競争が激化し厳しい状況が続いている。建材等の値上がりで利益率が圧迫されてきており、採算的にも厳しい状況である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品の流れが悪くなっている。企業の設備投資の話は多少来ているが、一般の客の動きは悪い。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・すぐに入り用な物以外の買物は慎重になっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・季節商材の予約が減少している。また、売上、買上点数共に減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・全体的に単品買いが目立っている。2点以上のコーディネート、関連商品の購買が減っている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服関連の動きに復調の兆しはなく、相変わらず厳しい状況が続いている。食料品は食料品全般の値上げの影響もあるのか前年と比べ微増の状況である。宝飾品、アクセサリは、来客はあるものの販売にはつながらない。物産展などのイベント性の高いものは来店動機となるものの、高額品等の購入には慎重さがみられる。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・婦人服を中心として洋服関係の販売量が前年と比較して非常に落ち込んでいる。今月は天候があまり良くないという理由が一方ではあるが、物価が徐々に商品に転嫁されているという実態もみられ、今後のガソリンの値上げ等の心理的な部分も加わってか、服飾関係を中心に落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は雨の日が多く、一人当たりの買上点数が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・使用頻度の高い商品ほど、チラシの比較などにより価格の見極めをし、購入する客が増えている。
		スーパー（統括）	単価の動き	・客の1回当たりの買上点数や買上金額が増加傾向になるようには見えず、平均単価が上がっていく状況にもない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・穀物や原油などの値上がりを受け、客の財布のひもが固くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・全般に天候不順だったため、外出を控える客が多く、来客者のほとんどは目的外だった。集客品などがプラスワンにつながらず、売上増は望めない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・雨が多く寒暖の差が激しいことから天候に大きく左右され、客の動きが悪い。客単価、来客数共に前年を下回っている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・販売単価の下落傾向が止まらない。最近では新製品の価格下落も大きく、発売直後でも3割近く価格が下がることも少なくない。価格比較サイトの影響は非常に大きい。		
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月に入り来客数、販売量共に伸びない。		
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・業界全体で受注量及び販売量共に前年より減少してきており、全体的に値上げがいろいろな分野に広がるとともに買い控えが広がるのではないかと危惧している。		

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 (渉外担当)	販売量の動き	・新商品投入による効果で4月は前年比28%増の見込みであるが、税率問題が解消されないため、月後半より来場者が減少し、販売量確保に苦戦している。サービス商品の売上も原油高騰による油脂、タイヤ値上げで客足が伸びず、売上は前年比3%と微増を見込んでいる。
		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・大手の客で、大型トラックを7年換えの周期で受注していたところがあるが、ここに来て「1~2年延長したい」という申し出があった。原油高、ドライバー確保の困難、輸送量の減少などが要因となっている。
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・商品の値上げによる客単価の減少はまだ続いており、特に紙類と食品の数字が落ちている。どちらも特売チラシの日替わりになる商材が多いので、チラシ構成に影響が出ている。チラシの効果も段々落ちてきている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・材料等の値上げで、全体的に法人も少し厳しくなっている。個人の消費も控え気味になっており、客の伸びが今一つである。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会関係は予約が前年比1~5割増で入っており、特に婚礼の予約が前年より伸びている。また、宿泊はインターネットの有効活用により、ほぼ前年と同水準の見込みである。しかし、レストランは、今月はすべてのレストランで前年を割り込み、連休中の予約人数も前年より少し下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・特に、個人消費が最も敏感に出るレストランの来客数と売上が減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・新年度になってから一般企業の動きが鈍く、タクシー利用客が少ない。3月が良かったせいか極度に悪く感じる。
		タクシー運転手	単価の動き	・長距離客が少なくなっている。時間がかからず、近い距離の客が多い。
		タクシー (団体 役員)	お客様の様子	・新入社員歓迎会など、多くの方は公共機関を利用し、タクシー利用客の減少がみられる。駅構内営業でも利用客の待ち時間が長く、乗り控えもみられる。
		通信会社 (営業 担当)	お客様の様子	・不動産繁忙期にもかかわらず転居者が少ないようで、それに伴う新生活キットの1つであるテレビやパソコンの購入も例年同月より少なく、量販店の客足が減ってきている。この時期は新生活キャンペーンを銘打ち、客との接触が増加して1年で最も契約の上がる時期のはずだが、3~4月で前年割れの実績である。
		通信会社 (支店 長)	販売量の動き	・商戦が前倒しとなっており、販売量、来客数共に非常に動きが悪くなっている。
		ゴルフ場 (支配 人)	来客数の動き	・客の来場比率が、ゲストが少なくなり、メンバーの比率が徐々に増えている。
		競馬場 (職員)	単価の動き	・一人当たりの購買単価が5%低下している。来客数も10%以上減少している。
		設計事務所 (所 長)	単価の動き	・安定しない状況で先行きが分からず工事の変動があるため、今は足踏み状態である。
		設計事務所 (所 長)	お客様の様子	・経済低迷のなかで、一般建築の需要はほとんどない。中小零細の工務店は仕事にならず、実際には、仕事を休んでいるような状況である。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客の予算が減っている。
		その他住宅 [住 宅資材] (営 業)	お客様の様子	・建材関係の客の受注量が前年に比べて、軒並み10%以上落ちている。
	悪く なっている	一般小売店 [家 具] (経営者)	単価の動き	・とにかく高額商品が売れない。単価の特に安いものしか売れない。
		一般小売店 [靴・履物] (店長)	単価の動き	・来客数は減っている。単価の面でも今まで1万円くらいの革靴を履いていた客が2~3千円で探している。
		百貨店 (広報担 当)	単価の動き	・高額品から始まった売上低迷が一般価格品にまで影響し始めている。特に婦人服は、単価、数量共に減少し、売上がなかなか取れない。さらに、雨がちな気候が売上低迷に拍車を掛けている。
		百貨店 (販売管 理担当)	お客様の様子	・客がセールの商品や安価な商品以外はなかなか購入しない傾向が強くなってきている。また、セールや催事が無いときには来客数の減少も大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー(店長)	来客数の動き	・今月は昨年と比べると、来客数で約300名ほど落としている。また売上も1～3月まではなんとか前年をクリアしていたが、今月に入って前年割れで98.3%という推移であり、年明け最悪の数字となっている。見ていると客は安い物しか買わず、あちこちの競合店を回りながら安い物を買うという状況である。
		コンビニ(経営者)	それ以外	・4月に入って売上、来客数共に減少している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上が減少したまま、回復の兆しが見られない。特に、弁当、惣菜等の客単価、買上点数共に減少し、手の尽くしようがない。
		その他専門店[眼鏡](店員)	来客数の動き	・来客数の減少が目立ち、相変わらず買い控えの傾向が続いている。
		その他小売[生鮮魚介卸売](営業)	単価の動き	・原油高などによる物流コスト高のためか、商品の値上げが相次ぎ、客の購買意欲が落ちている。
		一般レストラン(店長)	販売量の動き	・ビルの地下街に人が少なくなり、販売量も減っている。食材の値上げの問題があり値上げをすると更に客が来なくなる可能性が高いので、値上げができずもうけを圧迫している。
		都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・前年に比べ婚礼の件数は減ってないが、1～2割くらい参加人数が落ちている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・客は商品を選択する際に、より安いものを要求している。
		住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・分譲住宅は、2～3年前からの仕入れ価格の上昇の影響で販売価格が上昇していることと、アメリカのサブプライムローン問題の間接的な影響により消費者が不況感を感じ始めたことなどから、販売量が全く増えず激減している。建設業についても、公共事業の削減や新規設備投資の見直しなどにより、やはり受注量は激減している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量が少しだけ多くなっており、少し良くなってきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・従来型の商品は伸びないが、省エネに関する機器、省力化機器、太陽光発電関連機器等は伸びている。
	変わらない	金融業(従業員)	それ以外	・投資候補先企業の業績が上向きつつあり、単月黒字化している企業が多い。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・材料などは値上がりしている。かつ受注価格は上げられないため、非常に困っている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の発注が、改正建築基準法の影響で落ちたままなかなか回復せず、苦しい状況は変わらない。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・原材料が高騰するなか、値下げ交渉がきている。仕事の量的には大きく変わっていないので、あまり変わらない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今の状況で、受注量としては満足のいく受注を確保している。
		建設業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼や建設資材が値上がりするなか建設費が値上がりして投資利回りが悪くなったため、客の中では事業計画を取りやめるケースが多くなった。
		建設業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新規受注は大幅減である。現在は建築確認許可が遅れていた案件がようやく下りたものを数件手掛けている状況である。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・賃貸は前年と比べて変わりが無い。売買はしばらくしたら値段が下がるのではないかと買い控えが始まっている。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・建築資材の高騰などにより工事請負金額の見直しを迫られたりしているが、現状ではさほどの影響は出ていない。
		社会保険労務士 その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	取引先の様子 受注価格や販売価格の動き	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・環境に対する意識の高まりからか問い合わせや受注量は増加しているが、原材料費の高騰が利益を圧迫している。
やや悪く なっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・観光客の1人当たりの単価が下がっている。	

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
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・材料の高騰により客は控えムードになっている。業者も仕事が薄く困っている様子である。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・4月は燃料が一時的に下がったが5月からまた上がる見通しであり、燃料分を運賃に転嫁できず収益を見込めない状況である。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・建築資材価格の高騰、建築確認の長期化により不動産会社、建設会社の業績が低迷し、資金繰りが悪化している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建設不動産は建築確認の遅れの問題が尾を引いており、売上がかなり減少している。住宅販売も停滞気味になっている。個人や法人の客も融資の返済が遅れ気味になっているので悪くなっている。
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション用地、建売用地、事業用地の注文が減少している。また、注文があっても価格の下げ幅が激しい。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・期明けのこの時期は、例年取引先に会いにくいことや既決予算の転用が効きにくい時期であることは周知の事実であるにもかかわらず、メディアの取引先からの直近時期の企画提案が増えている。これにより、メディアの取引先の例年以上の危機感を感じている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・飲食業の業績が悪化している。飲食業にとって、飲料売上は粗利益獲得の有効な手段であるが、酒などの飲料類の売上構成比が減少しており、粗利率が低下してきている。仕入高などにより料金の値上げがあったことも一因であろうが、客が具体的な消費節減行動に一步踏み出した、ということである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・新年度がスタートしたが、提案件数や見積提出件数が伸びない。相変わらず設備投資に対する予算が付きにくい模様で予測を大きく下回る件数である。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客は必要最小限の買物しかしない。仕入れ業者の納品も週2回から1回となり、一定の金額以上でないと納品に来ない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に近年にないほど悪く、4月に入り急に景気が悪くなっている。
		建設業（経営者）	それ以外	・建築基準法改正や原材料の高騰による単価の高騰で客が建築を見送る傾向がある。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・4月に入り荷物の動きが非常に悪くなっており、前年に比べ1割減している。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注数が激減している。紹介予定派遣は堅調だが、長期派遣が思うように受注確保できない状況である。少ないオーダーを競合他社と取り合っており、成約数への影響が出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・一部金融機関から統合による大量受注があるが、一般的には新入社員も入り、派遣社員が一時的に不要になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・大手企業中心に人材不足感は継続している。昨年より中小企業は盛り上がり欠け、今のところ悪くなっているとは思わないが、期待は薄い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数、有効求人数が増加する一方で、新規求職者数、有効求職者数も共に増加している。在職求職者がより良い条件を求めて就職活動を行っている状況もうかがえるが、会社都合による退職者も増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・4月の採用形態は、派遣社員を多く使っているところが増え、採用者数は伸びていない。求人件数も伸びが悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求職者の応募が微増し、応募反応も早くなっている印象がある。都内に近い湾岸地域などでは有効求人倍率が平均をはるかに上回り人の確保が非常に困難であるが、それ以外の地域では人を採りやすくなっている。これは景況感が悪化しているときによくみられる現象で、求職者側の精神状態にやや余裕がなくなっているとみられる。
職業安定所（所長）		求人数の動き	・新規求人数は医療福祉及び学習支援関連以外は軒並み減少傾向が続いている。	

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で3%減少している。建築基準法の改正や道路特定財源の暫定税率期限切れの影響で建設業では同比で25%減少している。建設業に在職中の求職者からは仕事が減って休みが増えているとの声がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者のうち事業主都合の離職者が増加している。在職中求職者の相談も多く、特に建設業、不動産業での求職が多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現在、求人依頼した企業の4分の1程度からしか、求人票が届いていない。前年同月より100件近く少ない状況である。
		悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子
			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き

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	・観光客数は、前年同月比で8%ほど増加している。要因は、燃油サーチャージの上昇による、海外旅行からのシフトである。ただし、客単価はやや弱含みであり、同2%低下している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	販売量の動き	・大手の文化センターが閉鎖したことに伴い、多数の受講者を受け入れている。
	やや良くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元観光地への観光客数が増加しているため、来客数が増加している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖かい天候が続いていることで、季節商材の動きがかなり良い。学校や会社が始まり、平日客が戻ってきたこともあるが、先月の不調から一転して、売行きは好調である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・暖かく週末の天候に恵まれたこともあり、来客数が増加し、売行きも良い。暫定税率廃止に伴うガソリン価格の値下がりにより、消費者マインドは良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客からの紹介が多く、販売量は例年より多い。軽自動車の潜在需要はまだある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・コーヒーを始め様々な商品の仕入れ価格が平均3割ほど値上がりしているが、販売価格に転嫁していないため、来客数の増加につながっている。ただし、利益は増えていない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊部門は前年並みであるが、歓送迎会による日帰り宴会は、前年をわずかながら上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、ガソリン等の値上がりに影響され、販売単価は低下している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今年は鼻炎、インフルエンザの流行が予想よりもかなり少なく苦戦したが、膝や腰痛関連の薬の売上が大幅に伸びているほか、化粧品もセールによって多少伸びるなど、全体としては横ばいである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・天気の良い日が多いため、入出が多く、前年並みに売れている。ただし、ここ数年アルコール離れがあり、売れる商品も発泡酒など低単価商品が多いため、売上は伸びていない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客単価は、1～3月は低下していたが、4月は下げ止まっており、やや安定感が出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は、引き続き低下している。
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・春夏の衣替えが済んでいないなか、Tシャツやカットソー等の購入も先延ばしにされていて、売上にはつながっていない。	
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・客に購買意欲はあっても、予算にはとにかく厳しい傾向が続いている。また、他の百貨店のカード特典等と比較して、少しでも得に買物をしたいという客が目に見えて増加している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小企業で働く人が客全体の8割ほどを占めているが、所得が増えていないため、節約志向が更に高まっている。果物や花等の売上減少が顕著であり、全体の売上も引き続き前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・3か月前よりは良くなると予想していたが、あまり良くなっていない。売上は、1月、2月と同程度であり、変わらない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・引き続き、平日の売上が良くない。週末の売上も伸びているわけではなく、一週間を通して売上は思わしくない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月の売上も、引き続き前年割れしている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量は、月初めは新学期や新年度の需要のため増加していた。しかし、月半ば過ぎから、急速に減少している。4月全体の販売量は、暫定税率廃止のためガソリン価格が安くなったにもかかわらず、減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・春物時期になり、客の来店回数は増加している。しかし、極端な買い控えはみられないにもかかわらず、客単価が低下している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・就職、入学関連の商品は動いているが、他のものは今一つである。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的に動きは良いほうであるが、低価格帯に人気が集まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2、3月に比べると販売台数は大幅に落ち込んでいるが、前年並みの販売台数は確保できている。暫定税率の廃止もあり、登録車両は多くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休み後には盛り上がりを感じたが、客足は伸びていない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の時期でもあり、この時期は例年団体客が増加するが、予想以上に予約が取れて来客数、売上共に伸びている。引き続き良い傾向が続いている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰や年金問題などがあり、買い控えが顕著である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は、3月から引き続き、例年の同月と比べて減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるにもかかわらず、普通の月と変わらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来場者数は横ばいであるが、消費金額はやや少ない。ただし、前年同月と比較すると、やや弱いながらも、ほぼ同水準である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話によると、レジャーや買物などをあまりしていない様子である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数、契約件数共に減少しているが、例年並みである。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月決まった枚数の広告チラシを入れているが、このところ客の反応は良くなく、来客数は例年より2割ほど減少している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・諸物価の値上がりや保険料の引き上げの影響により、高齢者の来客数が激減している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新規の販売店を増やしたため、全体の販売量は微増であるが、既存店の販売量は確実に減少している。低単価品や小箱商品までもが売れなくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・主要客層である50歳代以上の購買意欲が落ちてきており、特に70歳代で顕著である。今までは経済的に余裕のあった世代でも、余裕がなくなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が減少しているため、影響を受けている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・原材料、包装材や送料等の値上げに伴い、前年から値上げした商品が、国産、外国産を問わず全体の約3分の1を占めている。これが、買い控えにつながっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月と比べて来客数が減少しているほか、単価が安くなり、5万円以上の商品はあまり出なくなっている。当店では安くても2万円前後の商品しか取り扱いがないため、買わずに帰る客が増えている。

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
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・催事場でのセール品は比較的好調に動いているが、通常価格で販売している商品の動きは、数か月前と比べて明らかに悪くなっている。また、競合店による割引セールなどの実施の影響が、はっきりと現れるようになってきており、客は価格に一段と厳しくなっていることがわかる。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・婦人服には、低単価志向がみられる。特に20代女性向けの婦人服の売上が落ち込んでいるが、百貨店より単価の低い店で購入するようになったことが要因である。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・将来に対してこんなに不安を感じたことはないと話す客が、年齢に関係なく増えている。将来に備え少しでも貯蓄しようとして、買い控える客が増加している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価、買上点数共に悪化傾向にある。小麦粉、油やしょう油等が値上がりしている一方で、特売品も以前より高い価格で販売せざるを得ないため、買い控えが起きている。利益も以前より減少している。また、売上確保のため物価高騰以前の価格で特売を実施して、一層の利益圧迫を招いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店の出店による影響もあるが、客単価は徐々に低下している。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ガソリンの暫定税率の復活など政治の混迷の影響もあり、生活防衛意識が強くなっている。低価格志向が一段と強くなり、販売単価は低下してきている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食品全般に値上げ傾向があり、主婦だけでなくあらゆる人の生活防衛意識が強くなっている。値引き商品や特売商品の購入が目立っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・家計簿は毎月赤字の上、食料品全般が値上がりしているため、将来が心配で仕方ないと話す客が増えている。以前は物価が上昇しても給料も増えていたが、今は給料が増えるどころか、手取りでは減少していることが背景にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ガソリンの暫定税率の一時廃止に伴い、店舗周辺の道路工事が止まって、工事関係の来客数が2～3%減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビールなどメーカーが値上げしている商品でも、スーパーでは大手を含めて価格を据置いたり、逆に以前より安く販売したりしているため、その分、売上は落ち込んでいる。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候に恵まれた週でも、売上は前年を下回ったままであり、回復していない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・底の下に底があったような感じで、一段と悪くなっている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・従来は動いていた商品でも、動かなくなっている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・購買意欲は低迷したままである。単品買いの客が多くなっており、買物で大きくなったショッピングバックはなかなか見かけない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売行きが鈍っている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・値下げしても、客はあまり反応を示さなくなっている。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・販売不振により、不採算店の閉店が加速している。また、ショッピングセンター内の他のテナントも巻き込まれている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は諸物価の高騰を非常に気にしており、自動車を買ひ控えている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率の期限切れに伴い自動車取得税が3%になった影響で、受注に対する車両登録の割合は高くなった。しかし、月後半の受注が全く伸びておらず、受注量、売上共に、前年を下回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率の廃止に伴い自動車取得税が下がったため、台替え需要の増加を期待していたが、それほどでもない。販売台数は前年割れしている。暫定税率の廃止期間が不透明なため、消費者は混乱している。また、5月以降は重量税率も下がるのではとの期待から、大きな車種の購入や車検の入庫も控えられている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築確認申請問題では、住宅は元に戻りつつあるが、3階建て以上の物件は、遅れや中止が続いている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・石油価格の高騰に伴う買い控えや、素材、原材料の価格上昇に伴う販売価格の値上がりが続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客が中心の昼食、夕食や宴会の来客数が伸び悩んでいる。地元産業の低迷が影響している。
		都市型ホテル（営業担当）	単価の動き	・原材料価格の高騰によって原価が上昇しており、商品力を維持しにくくなっている。同じ価格で商品力も落とさないようにしているが、限界に近づいている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格が値上がりしている影響で、宿泊型の国内旅行は今一つ伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油価格の高騰のほか、ギョウザを始めとする中国食品の安全問題の影響により、海外旅行の動きはここ数年で最悪となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の申込が、あまり多くない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近、特に会社関係のチケット利用客が減少している。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・解約数が増加しており、新規契約数を上回っている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・ガソリン価格が高騰しているためか、自動車利用が減少しており、来場者数は極端に減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が一段と長くなっている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・紫外線が強くなってきているため肌の手入れをしに来る客はあるが、化粧品の販売にはつながっていない。客はスーパーなどで安い化粧品を買っている。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、客の回転が良くない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・仲介件数はほぼ前年並みであるにもかかわらず、売上は伸び悩んでいる。この要因として、客が家賃の安い狭い家を求めたり、大家が空室を回避して家賃を下げたりしていることが挙げられる。
		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	・建築資材の価格高騰により、収益は悪化している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリンや食料品の価格上昇により客の購買意欲が低下しており、売上、客単価共に悪化している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・諸物価、諸費用が上昇しており、販売環境は良くなっていない。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・春夏物の実需購入、先物購入共に、売上は前年同月比70～80%で推移している。客の買物姿勢は、かつてなくシビアになっている。普段着のスカート、ニットといった必需品の売上減少が顕著であり、前年に購入した服を着続けている様子が目立っている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・前月はまずまずであった店内催事が、前年同月比でマイナスになっている。店頭売上も、前月に引き続き悪い。来客数も少なく、最悪の状況である。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数は明らかに減少している。相次ぐ値上げの影響で、客は多少遠くても安い店で購入しようとしている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・女性客から、日常品が値上がりしているので、高額商品を買う余裕がないと言われている。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・客は必要な物だけを購入しており、衝動買いは減少している。

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
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・販売量の減少がひどく、前年同月の6～7割になってしまっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・日曜、祝日の来客数が、家族客、個人客を中心に著しく減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客足が本当に悪い。以前なら月に2、3回来店していた客も、今は月に1回が精一杯である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が極端に少ない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・新しい店が近くに新店のため、客はそちらに流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・他社も含めて、売行きは悪い。そのため、在庫を少なくしている。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月に入ってから、大口の受注量が増加している。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業況が良く、設備投資の受注が増えている。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注が、順調に増加している。
	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	・販売量は、ここ数か月間伸びていない。
		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、横ばいである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関係からの受注はおう盛であるが、それ以外の受注はやや鈍化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上は若干増加しているが、値上げに伴うものである。生産量は、ここ数か月間横ばいが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、工作機械関連は引き続き堅調であるが、情報、半導体、材料関連は不振であり、全体では変わらない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰などの影響により、客にとってコスト削減が第一という状況が続いている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・販売量は、この2～3か月間横ばいである。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企画や提案に対して、具体的な回答を得られない状況が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では、新採用者の制服や研修などの費用を節約しようとする動きがみられる。
		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、大きく変動している企業はない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・日本版SOX法の施行に伴い、引き続き業務を受託できている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社が一昨年から増えて、ここ数か月は値下げ競争が顕著になっており、取引を移動する企業も出始めている。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰に伴う値上げ要求への対応に迫られている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は従来より2割ほど減少しており、最近5年間で最低である。今年に入ってから、減少の一途である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れに伴う住宅着工件数の低迷はまだ続いており、その影響で地元のタイル、食器産業は極度の不況下にある。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の遅れの影響で仕事量が少ない上に、原材料価格も値上げされている。販売価格への転嫁も進んでいない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上は目標を達成しているが、原材料等の価格高騰の影響で、収益は目標以下となっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米国の景気後退に伴い、製品受注の減少が目立っている。

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		
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料高などを背景に、取引先から値下げ要請がある。		
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・完成車メーカーの新車開発が一段落しているため、金型製造の仕事が減っており、新規の仕事が少なくなっている。		
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰による影響が大きい。		
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・化成品メーカー、建築資材メーカーからの受注量が減少している。コストダウン要請も厳しくなっている。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸送貨物量が減少している。		
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を始め原材料の価格高に苦しむ企業が、目立ち始めている。		
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は悪化傾向にあり、中小企業の倒産が増加している。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・名古屋近郊のマンション販売の取引例を見ると、価格に頭打ち感が出ている。ファンド関係によるマンションの一棟売りもなかなか買い手が見つかず、かなり厳しい。		
		悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・鋼材の仕入れ価格は、当初の予想よりも上昇し、更に上昇を続けている。販売価格への転嫁も進んでいないため、企業の採算は悪化している。
				金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れに加え、諸物価の高騰により、新規着工件数が減少している。その影響により、業況は悪化している。
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・資材価格が高騰している一方で、売上は減少している。そのため、リストラする時期に来ている。		
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き			・発注側のマインドが冷え込んでいるため、受注は不調である。それにもかかわらず、鉄製品を始めとして資材価格が高騰している。そうしたなか、壮絶な安売り競争が始まっている。		
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	・正社員採用のための人材紹介案件が増加している。		
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客によってはばらつきはあるが、全体としては、需要は変わっていない。		
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年10月以降、求人の動きは鈍くなっている。一部の好調企業に下支えされている状況である。		
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・企業の採用意欲は依然として高く、大学卒業生数も前年より減少しているため、在学中に就職を決める人が多い。		
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・雇用失業情勢には厳しさが残るものの、堅調に推移している。ただし、有効求人倍率は前月比で低下するなど、改善の動きはやや弱まっている。		
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年この時期には契約更新が増加するが、後任の注文は前年同月比で減少している。客は派遣利用に慎重になっている。		
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数は減少している。		
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・円高や原材料価格の高騰の影響で、一部の求人数が減少するなど、増員計画が見直され始めている。		
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・今年に入ってから月を追うごとに、求人数の減少幅は大きくなっている。労働力にも余剰感が出始めている。		
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・一般求人広告、中途採用件数は、4月に入って減少しており、前月比で93%となっている。特に正社員の募集が減少している。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は全体的に横ばいまたは減少傾向になっている。		
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人募集のため来所する企業の数、やや減少している。		
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、2割ほど減少している。		

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	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・米国の不況により、自動車を中心とする輸出が鈍化している。関連製造業では生産調整が本格化しており、期間従業員などの求人数が減少している。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店が閉店したため、売上は伸びている。ただし、それ以外の状況はあまり変化していない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2、3月に買い控えしていた客が我慢の限界となり、多くの客が来店し、売上が前年を上回った。ガソリンが安くなったためか、マイカー利用の客が非常に多かった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・新入社員の歓迎会を例年行っている客の姿が見られず、厳しい前半であったが、その後常連客の接待予約がぼつぼつ入り、売上は前年同月比1割増となった。客からは「物が売れない」「売上が落ちてきている」など、相変わらず厳しい会話が多く聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・各部門とも売上は前月比、前年比共に増加している。
	変わらない	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んでいる。例年好評の物産展でも来場者数が減少しており、シャワー効果もなく、衣料、非衣料共に苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・食品の値上がりや税金の増額など、客の財布のひもは相変わらず固い。客は遠くの店へは行かず、少しでも安い商品を求めて、近くの競合店で買い回りをしている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品、日用雑貨など生活必需品は微増傾向にあるが、ファッション、住生活商品では不振が大きい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比6%増、客単価は同3%低下、売上は同3%増となっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は増加している。前半は非常に悪かったが、後半は好天にも恵まれ、月全体の売上は前年をクリアした。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車効果で受注残があるものの、4月の受注ペースは大変悪い。ガソリン暫定税率の問題で自動車業界は新車登録や車検等に影響が出ている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に横ばいで推移している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・歓迎会、入学祝い、花見などは好天に恵まれ、販売量は例年並みに推移した。サービス料金や部屋代を廃止し、明朗会計へ移行した店舗は、県外の個人客の利用が増加している。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・ケーブルテレビの提供サービスであるテレビ多チャンネルコースは、区域外再送信問題もあり、伸び悩んでいる。一方、インターネットサービスは価格競争力を有していることもあり、比較的好調に推移している。	
	やや悪く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・前年の4月は能登半島地震の影響で散々な状況であったため、前々年との比較で見ても、まだそのレベルまで達しておらず、景況感は悪い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・春闘での賃上げ率が低く、給与所得が不安定である一方で、値上がりした商品が多すぎる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の態度は、完全な生活防衛パターンとなっている。例年、大型連休の前に旅行関連商品が動くが、今年は「旅行に行かない」「行く場合も今までのかばんを利用する、持っている洋服を着る」など、客は極めて厳しい態度で臨んでいる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・年明けから、客の価格に対する見方が次第に厳しくなり、かなりの低価格を打ち出さないと、集客につながらず、売上も確保できない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・衣料品、日用品等では客単価が減少しており、来客数が前年に比べ増加しても売上は増えない。必要なものしか購入しない客が増えた。

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
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は前年の92.6%であった。給料日以降の1万円札の回収も大幅に減り、小銭での支払いが増えている。従来はたばこのついでにもう一品という買物もかなり見られたが、最近ではたばこだけで終わるケースが多い。主要客層である成人男性の財布の中身は厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費に対するマイナス要因ばかりが増えてきており、買い控えの客も増加傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・今月は新車、中古車共に販売の低迷が目立つ。大きな需要月である3月の反動もあるが、受注水準は前年同月を下回っている。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン暫定税率問題などで先行き不安が続き、客の購買意欲が低下している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今年の売上は能登半島地震の影響で落ち込んでいた前年実績を上回った。しかし、前々年と比較すれば、決して回復傾向にあるとは言えず、90%後半で推移している。先月に引き続き、客単価は若干低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・若干上向き傾向の宿泊部門に対し、利用客が減少したレストラン部門のマイナスが大きかった。また前年の大型宴会の代替がない宴会部門の低迷が全体を押し下げている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・花見や歓送迎会などがあり、週末はますますであったが、タクシー運賃改定により会社別の運賃格差がはっきりと出た。客の節約志向から、安いタクシーを利用する傾向が一段と強まり、競争が激化した。
		その他レジャー施設（職員）	販売量の動き	・客は余計なお金は使わないため、マッサージやお土産など、館内での趣向品の販売量が3か月前と比較して非常に悪い。常連客はそれほど減っていないが、一見の客の利用減が顕著である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ローコスト住宅の競争も以前に比べ激しくなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前及び前年との比較では、共に受注額が大きく下回った。土地がらみの客の動きが出てきたが、力強さはない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注の減少傾向に加え、施工進捗状況面で本来は最も多忙な時期にもかかわらず、当社専属大工の手空きに回復の兆しが出てこない。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・街を歩いている人や商店街に来る人の数がめっきり減少している。高額品も売れなくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の売上は前年の9割にとどまった。5月からのガソリン値上げの影響もあり、婦人服は持っているものをできるだけ着るといった姿勢から、単品買いが目立つ。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数はわずかながら減少している。客単価はいろんな商品が値上がりしているにもかかわらず、同じく微減状態である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン暫定税率関連の影響は新車購入や車検時の費用などにも及び、自動車業界と消費者を共に直撃している。買い控えや車検の引き延ばしなども発生している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種発売に伴う買い控えに加え、需要自体が縮小傾向である。必要な人は3月末までに購入している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・団体、募集ツアー、グループ、個人共に来客数が急激に悪くなり、前年に比べ1割以上の減少となっている。
企業動向関連	良く なっている やや良くなっている 変わらない	-	-	-
		-	-	-
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半年ほど前から住宅着工数の減少により販売量が減少しているが、その状態が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・眼鏡の受注数量は前年に比べほぼ同程度で推移しているが、商品的には短命化、小ロット化、高難度化の傾向にあり、商品の収益性はますます厳しくなっている。
やや悪くなっている		司法書士	取引先の様子	・建物新築や不動産取引の案件が非常に少ない。
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・昨年秋に食品価格の改訂や規格変更を実施して以来、食品販売量の減少が顕在化してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年に比べ大幅に減少している。国内市場の消費低迷に加え、円高・ドル安、原料高、さらにけん引役であった輸出市場（特に米国）の市況悪化で受注環境が様変わりしている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内向けの販売は横ばいであるが、輸出向けは苦戦している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各企業へ電話設備の提案をしても、原材料等の値上がりで資金的に難しいという態度が目立ってきた。特に大型のビジネスホンの更改で顕著である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・株式市場の低迷、原材料の高騰などから、取引先に停滞感が見られる。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品や原油の値上がり分を販売価格に転嫁できず、困っている会社が多く存在する。
		税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・最近の物価高は、石油関係を中心に、すべての食品に及んでいる。物の価格が安定していた時期が長かっただけに、現在は販売商品にどのような値付けをすればよいか、多くの経営者は戸惑いの中にいる。
悪くなっている		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・天候不順と食品の値上げラッシュで、消費者心理が冷えている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・道路特定財源関連法案が年度内に成立しなかった影響で、3月末に落札した道路維持作業がまだ契約されていない。例年、年度始めの4、5月は手持ち工事が少ない時期であるが、今年は元請工事ももとより下請工事もほとんど無く、4月の工事完成高としては過去最低の年になる。
		建設業（総務担当）	それ以外	・建設資材の価格上昇が続くとともに、鋼材の納期が長期化しており、採算と工期に悪影響が出ている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新年度に入り、新規需要が減少気味である。新卒採用の影響も考えられるが、求人を探している企業が目立つ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・優秀な派遣社員を契約更新時に直接雇用したいとする希望が新年度に入ってから多くなっている。また、40～50歳代の女性登録者が目に付く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年同月比4割減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人件数が前年に比べ減少している。なかでも社員の正規雇用の募集件数が低調である。企業としては人員や雇用形態を見直し、総人件費削減への動きに拍車を掛けている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による解雇者が増加傾向にある。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・訪問販売では50万円前後の宝飾品は売れ始めたが、100万円を超える商品は株安などの理由で買い控えが続いている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・値打ちのある商品にはお金を払ってもらえる一方、安くても値打ちのない物にはお金を払ってもらえない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて夕方の来客数が増えたほか、地下鉄延伸によって客が少し戻ってきている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・上旬は天候に恵まれたほか、桜祭りのイベントも期待以上の成果が上がり、来客数の増加につながっている。さらに、客単価も前年を7%ほど上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・東南アジア諸国からの宿泊客の増加や、新入社員の研修会、宿泊の受注により、前年並みの受注状況となっている。

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
		通信会社（社員）	単価の動き	・単価を少し上げてでも良いサービスを提供すれば、客に受け入れられるという方向性が出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・3月までは客の動きも止まっていたが、4月に入ってからやや上向いている。客の購入意欲も若干上昇気味となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・行楽シーズンである割に来客数は多かったものの、販売量に変化はみられない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末の販売量は例年並みであったものの、4月に入って急に暇になる度合いが例年よりも激しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・来客数が微増となっており買上数量も増えているが、安価な商品に人気が集まっているため、客単価は低下している。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・販売量の増加で売上は伸びているものの、原料コストの上昇により利益は減少している。
		一般小売店〔自転車〕（店長）	お客様の様子	・売行きは例年並みであるものの、中古品がよく売れている一方、新品の売行きは例年よりも悪い。3か月前に比べれば良くなっているものの、客の様子をみると伸び悩んでいる感がある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・依然として高額品の売行きが悪い。天候の影響もあるが、季節商材に活発な動きがみられず、化粧品などの消耗品の売上也芳しくない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売場の工事が始まっているので分かりにくい部分もあるが、食料品の売上は例年とほぼ変わっていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・値ごろ感のある商品は好調に動いている一方、特選品など的高額商品の動きは依然として鈍い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・衝動買いはみられず、特別に良い商品が安くなるのを見計らって買う客が多い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・依然としてプロパー商品や生活提案型の商品は売行きが鈍いため、バーゲン商品の展開期間が長くなっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月から4か月連続で、来客数、客単価、買上点数が前年を上回っている。ただし、今日は広告を入れた日は来客数が非常に多いものの、それ以外の日は例年並みにとどまっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・販売量が前年比で2～3%の減少となる傾向が続いており、依然として客の買物動向はシビアな状況となっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今日は雨が少なかったことや、前年よりも日曜日が少なかったことを考慮しても、売上はやや低調な結果となっている。ガソリンの値下げにより、客が郊外店に流れたことが影響している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・生鮮食品などは比較的好調に売れているが、気温の関係もあって衣料品はかなり苦戦している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・飲物を1点だけ買う客と、弁当と飲物、デザートなどをセットで買う客に分かれるが、セットで買う客が従来よりも10%ほど多くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・上旬は低調であったが、ここへ来てやや持ち直しており、受注は前年よりも多くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・低額品中心の店は売上を伸ばすことができず、逆に高額品中心の店は順調に売上が伸びているなど、販売戦略によって大きな差が出ている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンの暫定税率問題では、自動車取得税にも関係することがあまり知られていないため、自動車業界の盛り上がりは今一つである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既存客からの乗換え需要が少なく、増えているのはメンテナンスの依頼だけである。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・景気に関係なく動きのあった固定客が減少しているほか、展示会の雰囲気にかかれて来場し、買得品を購入していた客も減っている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・メニュー改定の影響で売上はやや減少傾向が落ち着いてきたものの、来客数が回復するまでには至っていない。	
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は減少気味であるものの、客単価は以前に比べて若干持ち直してきている。	
	都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門では、売上は前年を上回っているものの目標には届いていない。ゴールデンウィークも曜日の関係で、特に前半はほとんど動きがない状態である。レストランの来客数も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
		タクシー運転手	来客数の動き	・通勤時間帯や夕方以外は天した動きはなく、夜の動きも週末のみとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期はゴルフ場への送迎が増えるが、今年は依頼が入ってこない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・企業では経費節減でタクシーチケットの利用が減っているほか、個人客もバスや鉄道の利用が多く、タクシーの乗車を控える動きが依然として続いている。
		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	・天候要因以外に大きな材料がなく、ガソリンの値下げも特に追い風とはなっていない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・住宅の購入、買い換え層の動きは増えているが、売れる物件と売れない物件に二極化している。販売業者は物件価格に柔軟性を持っていなければ、販売が難しくなっている。
	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	・今月は来客数が非常に少なかったほか、来店があっても気に入ってもらえる物がなかった。特に年配客は予算が合わないなど、財布のひもが固くなっている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	来客数の動き	・様々な企画を行ったものの、売上の落ち込みをカバーできていない。食料品の値上げが客の心理に大きな影響を与えており、衣料品の買い控えにつながっている。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・4月現在と1月の売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、4月が96.9%で1月が104.2%と、今年に入って悪くなっている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・習いごとや発表会などで着る服を買いに来る客はいるが、日常の売上は悪くなっている。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・例年は春になれば販売量に動きが出てくるものの、現状は客1人当たりの購入金額が少なく、それほど大きな動きとはなっていない。
		一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・販売価格、数量共に悪化している。余計な物は買わず、安い物しか買わないなど、客の間に余裕がなくなっている。
		一般小売店 [雑貨] (店長)	お客様の様子	・6月からタスポが導入されるにもかかわらず、カードを作成していない客が結構多い。システムが面倒なので、これを機に禁煙を検討するといった声も多く聞かれる。
		一般小売店 [菓子] (営業担当)	販売量の動き	・原材料の値上げによる価格変更に伴い、旧価格商品への駆け込み受注を期待したものの、思ったほど伸びていない。
		百貨店 (売場主任)	単価の動き	・来客数が前年を下回っているが、それ以上に売上が上がらない。婦人服関連ではブラウスなどの軽衣料は堅調であるが、それ以外は苦戦し、全体的に購入単価も下がっている。一方、特価品は好調に推移している。
		百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・衣料品全般で売上の伸びない状況となっている。食品やガソリンをはじめとした値上げのほか、競合の激化も影響している。
		百貨店 (マネージャー)	販売量の動き	・部門全体の売上が前年比で2けた近く減少するなど、大幅に悪化している。特に、定価商品の売行きが厳しい。
		百貨店 (外商担当)	お客様の様子	・来客数は菓子博覧会の影響で増えているにもかかわらず、売上に結びつかない。
		スーパー (店長)	それ以外	・各商品の値上げによって客単価は上がっているものの、客の来店頻度が減少している。
		スーパー (店長)	お客様の様子	・食品の値上げにより来客数は減少しているものの、買上単価や買上率の改善によって客単価が上昇し、売上は増加している。一方、食品以外では、来客数の減少が売上の減少に直結している。
		スーパー (広報担当)	販売量の動き	・物価の上昇に伴って売行きが全体的に低調となるなかで、暮らし応援商品といった価格を抑えた商品の動きが好調である。
		スーパー (開発担当)	販売量の動き	・原価の高騰で特売品の価格に割安感がなくなっているため、あまり売れない。
		コンビニ (経営者)	競争相手の様子	・市場はかなり以前から飽和状態であったが、近隣にまた新店がオープンして特売が行われたため、売上が落ちている。
		コンビニ (店長)	販売量の動き	・前年10月ごろから、売上で前年比10%以上の減少が続いているほか、来客数の減少もみられる。

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(店長)	来客数の動き	・競合店との競争が激しいため、既存店ベースでは来客数が数か月連続で減少している。
		コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・前月から来客数が前年比で5~10%減少している。特に、昼食の購入客の減少が目立っているほか、通常は給料日の25日から月末にかけて来客数が増加するが、今月は全く増えていない。
		住関連専門店(店長)	お客様の様子	・当店では主に高級ブランド品を扱っているが、販売量が減少しているほか、購入目的の客が減り、ギャラリー感覚で見に来るだけの客が増加している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・物価の上昇が客の心理に影響を与え、外食に出掛ける回数が少なくなっている。
		その他飲食[コーヒーショップ](店)	来客数の動き	・原材料費の高騰により販売価格を上げたところ、販売量が減少して利益が圧迫されている。
		観光型ホテル(経営者)	販売量の動き	・1~3月に比べ、4月は前年比で販売量が減少しており、休前日でも満館にならない日がある。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの予約状況が芳しくなく、前年を下回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、月上旬の花見客の動きは例年よりも好調であったが、下旬はほとんど動きがない。また、ビジネス客の動きも急に鈍っており、価格下落が始まっているほか、宴会でも法人客をはじめ、歓送迎会などの個人客の動きが悪くなっている。さらに、レストランでは高価格帯の客層は安定している一方、低価格帯では客が急減している。
		都市型ホテル(役員)	それ以外	・年明け以降は売上が前年割れとなる状況が続いている。3か月連続で前年割れが続くのは最近にもなかったことで、厳しい状況である。
		都市型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・宿泊は、個人客の予約状況が良いほか、月前半は春休みのファミリー利用も多かったため、売上は調子の良かった前年並みとなっている。一方、一般宴会は前年を上回る利用がみられたものの、婚礼は受注件数が年々減少しており、4月は例年の3分の1と非常に厳しい状況となっている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇により、海外旅行の予約受付件数が前年を大きく下回っている。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・燃油サーチャージの影響を受けない国内旅行も需要が低下しているなど、客の財布のひもが固くなっている。
		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予約が間際になっても伸びない。今年は曜日配列が悪く前年並みは望めないとしても、間際になればもう少し伸びると予測していた。客は既に夏休みの計画を検討し始めている状況である。
		通信会社(経営者)	来客数の動き	・通信会社による年度末の販促戦略で需要が先食いされたため、今月に入ってから客足は芳しくない。
		その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・タレントやイベントの内容にもよるが、チケットの売れ残る催しが増えつつある。
		その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・前月に続き、退会する生徒数が例年より多くなっている。
		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	・春のキャンペーン効果もあまりなく、売上は前年割れが続いている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・新築マンション分譲が不振のため、値引きを行う物件が増加している。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・例年この時期は建売住宅が売れるが、今年は前年よりも悪い。サブプライムローン問題の影響もあり、受注が伸びない。
		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が前年比で1割減となっている。
		その他住宅[情報誌](編集者)	来客数の動き	・来客数が前月比で悪化しており、住宅購入希望者の反応も鈍い。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・3月前半から4月にかけて、売上が前年比で2けた減となっている。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街では相変わらず入通りがなく、各店舗の閉店時間も早い。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・食品関係の原材料の高騰により、豚肉や鶏肉関係への需要が強くなっている一方、和牛関係、特にロース系の商品への需要が弱くなっている。特に、豚肉は比較的価格の低い商品が動いているため、販売量は伸びているものの利益が伴っていない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・銀行の貸出姿勢が厳しくなっており、同業者は大変な状況となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・通常商品が全く売れないのに対し、セール商品は非常によく動いている。
		百貨店（商品担当）	単価の動き	・客の購入希望価格が通常よりもかなり低くなっている。無駄な物を買わない客が多く、他店をみても売上が前年割れの店がほとんどである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店だけでなく、同じショッピングセンターに入っている店も、前年比で10～50%の売上減となっている。特に、食品価格の上昇などによるミセス層の買い控えが増えている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月前半は良かったものの、後半の来客数が極端に悪くなっている。気温も不安定であったものの、近隣の百貨店が値引き攻勢を仕掛けてきたことが原因である。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・暖かくなってきたが、春夏物スーツなどのオーダーが少ない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・原材料の値上げに伴って販売価格を値上げしたところ、来客数、売上が減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・この1、2か月は客の入りか極めて悪く、期待した団体客の予約もゼロに近い状態となっている。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・依然としてインターネット経由での問い合わせ件数が減少している。		
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量、売上が1月に比べて2けた増となっている。前年比でみると、販売価格の値上げにより販売量は若干減少したものの、売上は微増となっている。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は、前年の大型物件がなかったにもかかわらず、売上が前年比で5%以上伸びた。今月についても順調な推移となっている。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・次世代DVDレコーダーの規格が統一されたこともあり、AV関連商品の中でもブルーレイディスクの荷動きが活発となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・国内の設備投資は活発に行われている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・例年より配達件数が増えており、配達予定が遅れ気味である。
	変わらない	通信業（管理担当）	それ以外	・ガソリンの値下げによる影響で、客の財布のひもが緩みがちである。
		繊維工業（企画担当）	取引先の様子	・高額商品の動きが鈍くなっている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年よりも更に減少している。
		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	・新年度がスタートして、材料費の高騰に伴う新価格表の作成や、値上げによる新パンフレットの作成といった受注は増えているものの、これはあくまで今月までの動きである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材の大幅な値上げが行われ、一般市場でも今月から価格が大幅に上昇している。それに伴って駆け込み需要が活発になり、市場では鋼材の不足感が出てきている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の受注により、休日出勤や深夜残業が増えている。ただし、4月から鋼材価格が大幅に値上がりしたため、思うように利益が上がっていない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼などの資材価格の上昇分につき、取引先が価格転嫁を認めてくれない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・輸入製品の増加により国内製品の需要が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・鉄筋、鉄骨をはじめとする建設資材が高騰している。公共工事が減少するなかで価格競争は激しくなっており、受注価格への転嫁に苦労している。	
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・燃料の高騰により運賃の見直しを要請したが、取引先からは逆に値下げを要請されている。	
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・不動産の動きは止まっているが、すべての不動産の価値が下がっているわけではない。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春夏物シーズンとなっているものの、取引先のショッピングセンターでは2月ごろと同じく客足が伸びていない。	
	やや悪くなっている		食品品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・全般的に食品関係では価格の安い製品がよく動いている。当社でも動いているのは、自社ブランド品よりも価格の安い相手先ブランドの製品である。一方、客の間では、中国産の製品について購入に神経質な動きがみられる。
			繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・受注はほとんどなく、催事で売れた分のみの納品が続いている。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月に入ってから、同業他社も当社と同様に受注量が減少している。
			化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格の高騰によるコスト上昇分を販売価格に転嫁し切れないため、業績が悪化している。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額な設備投資に伴う引き合いが減ってきている。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料の高騰などにより、周囲のメーカーでは設備投資に迷いが出てきている。特に中小企業になるほど、その傾向が顕著である。
			電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数の減少傾向が依然として回復しないほか、原油高、原材料高により環境は更に悪化する傾向となっている。
			金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品、建機部品製造業の企業では、鋼材などの原材料価格が高騰するなか、販売価格への転嫁が困難なために収益が大きく圧迫されている。また、不動産業や建築業の企業についても、建築基準法の改正による影響は薄らいできたものの、マンションの売行きが芳しくない。
			金融業（支店長）	取引先の様子	・大手建設会社の下請でマンションの内装工事を行っている業者では、建築確認の遅れによって大きな打撃を受けている。
			不動産業（経営者）	取引先の様子	・分譲マンションや分譲住宅などの素地取得意欲は依然としておう盛であるが、価格面では慎重になっている。また銀行の融資姿勢も消極的になってきている。
			不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション業者や建売業者の経営が厳しくなっているが、特にマンション業者では、土地取得価格や建材価格といったコスト増のほか、建築確認の遅れによって金利負担も増えている。それに伴い販売価格は上昇傾向となっているが、高い価格では売れないために契約率は低下しており、在庫量もかなり多くなっている。
			新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告は金額、件数共に減少している。
			広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度になって新聞広告やテレビスポットの受注状況が芳しくない。
			経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・主な得意先は住宅関連であるが、受注が芳しくない状況となっている。
			その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・仕入原価が上昇するなかで、取引先には値上げを要請しているが、受け入れられずに困っている。
			その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費の上昇により販売価格への転嫁を要請してきたが、逆に円高が進んだことで販売相手からは値下げを求められるなど、値上げ交渉が進んでいない。
悪くなっている		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰のほか、各種商品の値上げが広がっていることで、既存顧客の業況悪化が目立つ。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体では、広告受注の前年比が月ごとに悪くなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	-	-	-	

分野	景気の現状判断	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	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年どおり、年度始めで落ち着いた動きとなっているが、前月と同様にIT技術者は余った状態となっている。特にサブプライムローン問題で金融関係の仕事が少なくなっている影響で、質の良いIT技術者が多く登録に来ている。ただし、金融関係以外ではIT技術者の派遣依頼は多い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣先企業からの求人数は、先行き不透明感を反映して足踏み状態が続いている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は減少傾向にあるが、事業の拡大や新規事業の開始を理由に求人募集を行う企業も多く、窓口では景気後退の話題はあまり聞かれない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・金融関係による採用数の減少を予想していたが、余り減少していない。今月は求人件数が前年比で11.7%の増加となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・予想以上に企業の採用意欲は高い状態となっている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・業種を問わず求人件数の増加傾向がみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の広告会社は精力的にセールスを展開しているものの、結果に結びついていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・毎年好調であったゴールデンウィークの企画も、今年は低調となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・広告受注には復調の兆しが全くみられない。特に、全国展開している企業からの受注状況が悪い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は卸売・小売業、サービス業で減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業は原油高や円高による影響のほか、ガソリンの暫定税率の取扱が不透明なこともあり、求人を全体的に控える傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は主要9産業で前年をすべて下回っており、全体でも8か月連続の前年比マイナスとなっている。新規求職者も、事業主都合離職者が6か月連続で前年を上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前は前年比プラスであった製造業の求人が、大幅に落ち込んでいる。
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・企業が今期の採用計画を縮小する傾向にある。	
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告を扱っている関西の広告会社は、低迷が続いている。
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・建設業への依存度が高い日雇求人については、前年比で2～3割減となっている。90年代後半にも負けないほど暇な状況である。	

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	競艇場（職員）	販売量の動き	・4月15～20日に開催された全国発売レースで、他の競艇場の協力もあり、かなりの売上があった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存のコンビニとの関係が良好で、また食堂等が値上げをした事で弁当の需要が増えた。前年12月に値上げを行ったことが寄与しており、また大型スーパーが1軒出店したことを考えると、この売上増は一過性のものではないと思われる。
	やや良くなっている	その他小売（営業担当）	来客数の動き	・単価に変化はないが、ガソリンの値下げのためか、来客数は増加している。
		スナック（経営者）	それ以外	・来月一杯で店を閉じようと思い、客に伝えたところ、常連客などが良く足を運んでくれるようになり、忙しくなった。売上も増加している。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや良くなっている。	
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は多いが、客の購買時の態度は確実に厳しくなっている。消費者は将来に対する漠然とした不安を持っており、中心市街地の商店は、その客の不安と戦っているようなものである。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・カバンの買い換えのシーズンだが、特に中学生から高校生になった女の子達が、中学生の時のカバンをそのまま使っているケースが多い。	

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
		一般小売店 〔靴〕（経営者）	単価の動き	・相変わらず品物選びが厳しく、客は自分が決めた単価・予算額を守って、厳しく品物を吟味している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・就職・転勤・入学など異動の多い4月で通常月よりは多くの受注があったが、ほぼ前年並みである。今年は新入社員の氏名印の注文が多く、新入社員が多く採用されたようであるが、団塊世代の退職者の補充のようである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月の状況としては、気温の状況に左右される婦人用の身回り品、景気変動の影響をあまり受けないとされる化粧品も好調であり、逆にアパレル部門が大不振と両極な状況にある。都会の状況と同様、「アパレルより雑貨」の動向が現れてきた。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・ガソリンの値上げや中国製品への不信感が強いからか、今まで順調であった食品関係が非常に厳しい。現在、物産展を実施中で大盛況ではあるが、前年をクリアするのがやっとである。衣料関係では、紳士服・婦人服共に若干の値上げがあったからか、購入する客は少ない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として客の減少傾向が続いており、数字で見ると、来客数は前年比85%前後で推移している。ただし、客単価は上昇しており、このことから生活格差の存在を一層強く感じる。
		スーパー（経営企画）	単価の動き	・4月の既存店の客単価前期比は、101.97%である。来客数は前期比100.63%である。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・各種商品の値上げによる客の買い控えは感じられるが、花の苗・野菜の苗は好調に売れている。また、暖かい日が続く、牛乳を始めとする飲料の売上が伸びる傾向にあった。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・原材料の高騰などで価格が上昇したため、客に安い物、本当に必要な物しか購入しないという様子が見受けられる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・例年だと初夏物が動き始めているのだが、今年はまだ春物が売れており、初夏物の動きがない。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・オリンピックが近づき、テレビ・DVDなどの映像関連商品が好調であった。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・景気が悪くなる、物価が上がるという報道が多いなか、客との会話では実際にはさほど変わっていないように感じる。むしろこれから良くなるのではないかと。
		乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・店頭への来客数が大変少ない。例年に比較して、一日3組から4組程度減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・売上高及び来客数は前年実績を上回っているが、多分に冬タイヤから夏タイヤへの履き替えに伴う動きが前年以上にあるため、集客用品は前年を下回る動きとなっている。季節的要因が強いようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共にあまり変わらない。ただし最近の状況を言えば、連休前にはやや少ないような気がする。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数はプラスに転じる店舗も出てきている。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランの4月上は前年を上回っているものの、ゴールデンウィークの予約状況は厳しい状況となっている。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・「新年度に入ったから心機一転」といった購買意欲の向上めいたものは顧客からは感じられず、年明けからの停滞感をひきずったままの様子に見受けられる。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・転出による解約は落ち着いてきたが、転入による加入は例年の4月ほど伸びていない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・春休みからゴールデンウィークの期間は観光シーズンであり繁忙期であるが、来客数が伸びない。学校を中心とした団体はあるが、その他の一般団体が減少している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・遠方からの来客数が減っているようだが、近場の客が増えておりカバーできている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・春のイベントはそれなりの来客数を迎えているが、その様子からは特に景気の回復感は感じられない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		ゴルフ場（営業担当）	競争相手の様子	・他社も何をすれば良いが分からず、手をこまねいている。今は、変わったことをせずに現状維持がベストと考えているようだ。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の会話のなかで、景気が悪いという声が多く聞かれる。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節的に天候が良くなっても、人の出は悪い。イベント時も以前の様な人出が無い。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数も減少しているが、来店される数少ない客の様子を見ても、景気が良くない雰囲気が感じられる。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・諸般の物価高・原油高で、客の様子はますます慎重になり、不必要な物は絶対に買わない。財布のひもは固く、購買のハードルは高い。先行き不安な局面が続いている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価の上昇、年金不安で財布のひもが固い。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・全体の世の中の流れが、消費者に防衛にまわらせるようなニュースが多すぎる。そのため守りの消費傾向になっており、必要最低限の物しか購入しない。この影響から、今、当店では「新茶」という一年で一番華やかな時期なのだが、その予約さえも前年に比べて非常に減少している。	
	一般小売店（経営者）	競争相手の様子	・商品の値上げ交渉の進捗が思わしくなく粗利の低下を招いている。また3月度の売上減少による、キャッシュフローの低下が顕著である。	
	百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・同じ商圈内に、リニューアルオープンした店があり、その影響が出ている。また、ガソリン・パン・バターなどの生活必需品の値上がりが続く、婦人服は買い控えの傾向にある。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・競合商業施設のオープンと、前年のこの時期に実施した改装リニューアル効果で前年同月の売上が伸びた反動で、売上が前年をやや下回る数字で推移している。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・春マーケットが終了し初夏商戦がスタートしたが、婦人、紳士を中心としたファッション部門の動きが低迷している。カットソー、パンツといった単品購買が目立ち、平均単価、客単価共にマイナスで推移し、特に今まで動きが堅調であったヤングゾーンの動きも悪くなってきている。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年の11月頃から売上が前年を割り込む状況が続いていたが、3月半ばから持ち直してきたことから4月は期待を持っていた。しかし、春休み終了後くらいから全く売上が伸びず、客足も落ちてきた。ほとんどのテナントが対前年同月を下回る状況である。	
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事での集客も悪く、食品に加え、美術品などの高額品も売れない。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客の会話から、「この商品は以前いくらだったのに、何もかも高くなって」という声が多く聞かれ、商品の値上がりに対する意識がかなり強く、それが買い控えにつながっている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・一人あたりの買上点数が、以前に比べやや落ちてきている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・原油高の影響で商品価格が値上げとなっているのに、客単価が上がらない。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・食料品値上げの影響が、来店回数が減った上に客単価まで落ち込んでいる。	
	スーパー（経理担当）	単価の動き	・中国産冷凍ギョウザ問題で、中国製品の売上が激減している。	
	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店との価格競争等の影響もあり、若干ではあるが、既存店の来客数の前年割れが続いている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年割れしており、3か月前と比べてもダウンしている。客は相変わらず、スーパー、コンビニなどの使い分けをしており、財布のひもは固い。	
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・4月は花見など行楽シーズンの月だったが、酒・飲料・菓子・弁当など、価格の安いスーパーで買い求める客が目立った。		
家電量販店（店長）	販売量の動き	・身近に大型量販店が出店し、価格競争に入っている。非常に困難な状況に陥っている。		

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	・暫定税率のコタゴタや不透明感で、客足が遠のいている。客の会話は、ガソリンの価格の動向や円高の話題が多く、商談が長引いており、売上は前年割れの状況が続いている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月は暫定税率廃止の関係で登録台数が若干前年を上回ったが、総販売台数では前年を下回っている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量について、最需要月を越えて今月は反動が予想されたが、前年に対し落ち込みが極端で、景気そのものが後退している状態が感じられる。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・販売台数はかなりの伸びを示したが、中身を見ると台替え・増車が大半を占め、新規での販売は伸び悩みの状態であった。ただ、月末まで受注をしっかりと取っただけで、今後厳しい状況は続くのではないかと大いに懸念している。
		住関連専門店（広告企画担当）	販売量の動き	・客の数が減ってきた。単価も上がらない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・売上を固定客に頼っているような状況である。高額品を扱っているのでも、感じるのかもしれないが、市場が縮小している。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・客単価が著しく低下している。予約の客単価も低下傾向である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・先月近隣に複合施設が出店し、それから週末の来客数が激しい減少傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・物価の急騰が相次ぎ、食材仕入に影響が出てきている。販売価格はそのままの状態、原価だけが上がって苦しい状況である。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・4月は料飲、宴会部門とも、軒並み来客数減となっている。宿泊部門は前年並みであるため、地元客の足が遠のいていることがうかがわれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・食材の仕入れ価格が上がり、ホテルでの販売価格も値上げをするか、食材の質を下げるかの二者択一を迫られている。どちらにしろ、ますますレストランの客離れに拍車を掛けそうである。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・現在、燃料の問題、年金の問題等、個人旅行に影響がある問題が多すぎる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4～5年前の、景気が悪くなる直前の時のように、急に客の間から様々な不満の声が聞こえてくるようになった。例えば、高齢者の医療制度や、道路工事が止まっている事、物価が上がったとか、介護保険の認定が厳しいなど、生活がしにくいという声である。また、3～4月と売上も前年割れである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比較しても日中の動きが少ない。また夜についても、3月末から4月にかけて、歓送迎会があるはずだが数が極端に少ない。したがって、昼夜・繁華街通して客が激減しておりタクシーの利用が低下している。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・新規の契約数と同等かそれ以上に解約数が多いので、加入者数が増えない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者の集まりの話で、キャンペーンを企画し価格を下げたところ、以前は反応が良かったがだんだん反応が鈍くなり、最近では集客力も弱まったということである。店が増えたせいもあるが、どこの店も来客数が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客の様子から、景気の回復が感じられない。生活必需品の値上げが、客単価の低下に大きく響いている。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・消費に慎重になっており、購買意欲の改善が見受けられない。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建設業ばかりか、どの業界をみても良い話が聞こえてこない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建設物価の全般的な高騰、特に鉄材の急激な高騰と供給不足を耳にする。これにより、建築計画そのものが中止となった事例を聞かされた。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築の受注数は1割減である。またリフォーム工事の受注も1割減となっている。		
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今後の公共料金等の値上げや、先行きの不透明感から、消費者は将来への不安感が一杯で、買い控えしている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・近郊に大型ショッピングセンターが開業した影響もあるが、来客数の減少に歯止めが掛からない。	

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
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・過去5年間で、4月としては最も大幅な売上の減少となった。来客数は前年比90%で推移し、ヤングキャリアゾーンのアイテムが前年比70%～80%で推移している。前年苦戦したサンダルもさらに前年比60%台で、婦人靴全体でも前年比85%となった。海外有名ブランドバッグの落ち込みも激しく、前年比70%台である。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・同じ地区に競合店がオープンしたことも理由と考えられるが、来客数が前年比で大幅に減少している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月から前年割れになっている。今月も前年比で10ポイントほどマイナスである。車の通りが減ったと感じられる。また、工事の客が前年に比べ減ったのが、マイナス10ポイントの原因である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年この時期はイベントをしないのだが、今年はイベントをしても、反応が極端に少なかった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は売上に加えて来客数の減少が目立つ。週末は伸びてはいるが平日の動きが鈍い。特にメンズの動きが悪く、会社員の買い控えが目立つ。アイテムでいうと例年より半袖の動きが悪く、逆に長袖物が出ている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量と共に、来客数も非常に減少している。
		その他専門店 [カメラ]（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で8割台の水準で、主力の商品が非常に悪い。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量が伸び悩んでおり、現状維持が精一杯の状況である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・周囲の工事件数が減っていると感ずる。また、客からの問い合わせが少なくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
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	・原燃料価格の上昇分を、価格転嫁することによりカバーできていない。
		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	・生産量は好調を維持している。大型案件について製造に入ったこともあって、高い生産量が見込める。ただし加工品については、大口の受注に恵まれず閑散としており、原材料価格は依然として高騰が続き、4月から価格改定を行うが現在の状況が続けば期中再度の価格改定が必要となるかもしれない。また中国からの輸入原材料の確保が大きな課題となりそうである。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注は大きくは変わらないが、原材料やエネルギー関連費用の値上がりの影響から、収益が大きく圧迫されている。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き、フル操業が続いており粗鋼生産量も高水準で推移している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は多く、過去1年以上にわたり、フル生産を継続している。鉄原料の値上がりを受け、販売価格に転嫁するための交渉を行い、要求額の約90%以上は認められたため、収益はこれまで通りを維持できる。
		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	・東南アジア向けの自社製品の売上は伸びつつあるが、依然として国内向けの商品は伸びがみられず、厳しい状況が続いている。
		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・携帯関連とも弱気の受注が続いており、先行きも不透明である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在のところ良い数字で推移しており、好景が続いている。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・新規顧客の開拓が進まない今日、料金値下げ競争が続いており、業績は悪化している。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・業者の発送物量が減少したままである。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・顧客の回線及びPC等の新設更改時期であり、景気の良し悪しに影響されにくい。ビジネスコースについてもコスト削減を前提にシステム更改についても、景気が悪いといわれながら変化はない。

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
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの販売量は従来型高額商品（専用線など）の減少が落ち着きつつあるが、代替VPN（仮想プライベートネットワーク）サービスの伸びが思わしくない。大手顧客の複合ネットワーク利用の動きに比べて、地場企業の増設・高速化があまり見られない。
		金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月末の公共工事受注の取り合いは、すさまじいものがあり、土木建築はもとより、造園関係でも、前年までの受注価格の3分の1くらいの価格で受注している。広域合併があり、競争がますます激しくなって、受注価格がどんどん下がっている。よくこんな価格でやっているなあというのが、業者間の感想である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では北米輸出が減少しているが、アジア・欧州向け輸出が依然として好調で、受注全体としては高水準を維持している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年4月は、年度末である3月の反動で急激に営業成績が落ち込むところが多いのだが、全般的に見て、3か月前と比べて売上高がひどく落ち込んでいる業種は、あまり見受けられない。建設、販売といった従来からあまり良くなかった業種も、意外と健闘してい
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社に入ってくる原料もそうであるし、製品についても、原油高の影響でコストが非常に上がっている。
			化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外での引き合い、受注量が減少傾向にある。日本国内については横ばい状態である。
		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況が続いているが、原材料の値上がり、特に鋼材仕入れ価格の急上昇に加え、春期賃上げの影響や償却費の負担増など、採算面では厳しい状況が続いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・材料値上がり分の商品への転嫁ができないため、収益が圧迫されてきている。また原油や食料品の値上げが相次いでおり、衣食住以外の消費動向も低迷しつつあるように思える。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前々から非常に厳しく底を這っているような状態であるが、特に最近はその厳しさをひしひしと感じている。年度末であるにもかかわらず、建設関係は仕事が少なく、それが価格にも影響している。
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で969tの減少、水揚金額も2億4,000万円の減少である。今月単月の前年比では地元巻き網船が増加したため、水揚数量で510tの増加、率で125.2%。水揚金額では3,540万円の増加、率で106.2%である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・製造業系は、採用者数の減少が見受けられるが、事務系派遣に関してはまだ減少傾向は出ていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・雇用の状況はこれまでと変わらないが、特に小売業で物が売れないと嘆く店が多い。地方特有で、少子化だけでなく人口そのものが減少しているように思われる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・依然として、非正規雇用のパート求人や請負・派遣といった求人が多くみられるものの、団塊世代の退職に伴い大企業の正社員補充の求人も若干みられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加しない。そのなかでも正社員求人の割合が伸びない。
		職業安定所（雇用開発担当）	それ以外	・新規求人倍率が低下傾向にある。
民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・正社員採用する場合、選考が厳しくなりつつある。従来1～2回の面接で採否を決定していた企業が、4回面接を実施したり、人事サイドが設けた応募条件を十二分に満たしているにもかかわらず、直属の責任者など、現場が即戦力でなければ受け付けず不採用になったりと、シビアな状況になっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・円高などの外部環境の変化に伴い、特に製造業を中心として求人数が激減している。その他の業種においても先行きに対する不安感による人員抑制や新卒採用社数を大幅に増加させたことにより、全体的に派遣社員採用の動きが鈍くなっている。
		求人情報誌制作会社（支社長）	周辺企業の様子	・学生募集の場合、募集広報費の削減により、更なる状況の悪化を生んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、卸売・小売業での減少が目立ち、求人全体でも件数・求人数共に減少した。要因は、原油価格高騰などから企業収益が悪化していることと併せて、諸々の物価高から消費者の購買意欲低下も重なり、先行き不透明感から求人提出に至らないためである。
	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）	来客数の動き	・春休みの間は学生・ファミリー層を中心に来客数はかなり多かった。春休みの終わりごろに中だるみはあったが、後半に入って、再び学生を中心に来客数が増えている。春物の動きも良く、半袖等の夏物も出足が早い。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客の購入単価が少しずつ上昇している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・4月はゴールデンウィークを控えて毎年旅行需要の多い月であるが、今年は例年に比べ個人の宿泊を伴う旅行が少なかった。特に海外旅行については、連休の日並びの関係、燃油サーチャージが高額になっていることもあり低調であった。国内旅行も日帰り、1泊など費用を掛けない旅行が多かった。団体旅行では会社の創立記念の旅行、OB会の旅行等で比較的受注があった。
	変わらない	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況も非常に良いペースで入ってきている。来場者も順調に推移している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者に聞いても、例年ほど来客数がなく、1店舗当たりの売上も結構落ち込んでいるようで、あまり期待できない。例年、3～5月は花がかなり売れるのに、今年は売りが鈍い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・店頭の販売状況を見ると、いわゆる高額商品、特に宝飾品・時計・インテリア・高級じゅうたん等の動きがここへきて急激に低下してきており、かなり厳しい状況にある。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・売上、来客数共に前年同月を上回った。おおむね全ての商品群が前年を確保したが、催事等による要因が大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上の的には少し上昇しているが、これは単価が上昇した分である。来客数等の変化がないので、景気がいいとは言いかねる。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・ガソリン価格の下落、消費財の高騰と好要因・悪要因が入り乱れているが、買物動向としては、必要なものを必要な分だけ買うという、堅実な行動となっている。
家電量販店（営業担当）		お客様の様子	・今月は新築・引っ越しの客で、液晶テレビ、冷蔵庫などが売れている。その期間は多少長くなっているものの、前年に比べると多少の増加にとどまっている。	
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・暫定税率の問題でガソリン代が下がり、自動車の購買につながるかと期待したが、5月に値上がりするため、全く自動車購買につながらない。客の様子から、相変わらず買い控えの傾向が強く、販売は伸びていない。		
タクシー運転手	単価の動き	・春の花見や移動に、利用が増加するのではと期待していたが外れた。		

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・春が来て、客ももう少し外へ出て動くかと思ったが、なかなか厳しい。夜もあまり出ず、昼もタクシー料金値上げの影響が、乗客は減っている。料金を上げて売上は変わらない。特に夜は飲みに出していない。乗っても、近いところが多く、長距離・中距離が出ないので、売上が伸びない。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新生活シーズンにもかかわらず客の動きは鈍く、購買をセーブしている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新端末販売開始や新サービス開始など、業界全体において活気づく要素は出揃っているものの、店舗への来客数も含めて総合的に勘案すると、3か月前と大きな変化はない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・転勤などで客の入れ替わりが多かった。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・空き店舗対策を講じているが益々希望者が少なくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン・物価など不安な要素が多いのが原因かも知れないが、客数・単価共に動きが悪い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・余分な支出はしたくないという印象を感じる。具体的には、まず必要なものを選択し、その上で、品質（味・安全や健康）・量目（無駄な量は不要）・価格（価値がある）を見極めて購入する動きがある。こうした問い合わせや相談が増えている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・売上については、全体として前年比を上回っているが、冷凍食品・日用雑貨については前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が特に少ない上、買上の顧客も必要なものだけの1点買いが多い。前年に比べて客単価で1割以上、売上高で1割弱落ち込んでいる。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・3月の反動とはいえ、販売台数は極端に少ない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・相次ぐ値上げにより販売単価は上昇しているが、客単価の上昇は見られない。購入点数が前月・前年と比較すると下がっている傾向にある。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・販売しているものが生活必需品ではないこともあるが、商品を勧めても金額を説明すると、すぐ断る人が増えたように思う。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・国内旅行が全国的に伸び悩み傾向にあるなか、四国でも力強い動きは感じられない。瀬戸大橋20周年やその他の周年行事等はあるが、全国との競争のなかでは、客を増やすことは難しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数に加えて、客単価も伸びて来ない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が減ってきており、個人客もかなり減ってきている。
	悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・客数が少ないのが気になる。お年寄りや兼業農家の方の客が多いので保険料の改正が影響するか心配している。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	単価の動き	・メーカー生産者販売価格の引き上げで、止むを得ず料飲店納入価格、店頭販売価格を値上げしたら、販売数量、販売金額共に減少という結果が顕著に出た。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・新学期シーズンにあわせて、イベントを行っているが、盛り上がりは欠け、思うように売上がとれず、前年割れになっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月に入って来店客が減り、服飾や雑貨を中心に全般で売上が低迷している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の値上がりが続いているなかで、以前に比べて1.5倍の価格になった物もある。あまりにも高くなりすぎて、買上点数が鈍っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・3月の決算期が終わると、来店客が途絶えた。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客数および客単価が非常に悪い状態である。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・道路特定財源問題により、公共事業の発注量が激減し、建設業の経営状況は極めて厳しい状況が続いている。業界では、雇用力が激減するなか、人員削減、給与カット、廃業等が見られる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
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)	それ以外	・3か月前には、中国産冷凍ギョウザ問題があって、冷凍食品全体の売上が落ちた。少し回復してはいるが、まだまだ厳しい状態である。
		電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・年度末ということで、忙しいのが当たり前ではあるが、現状では化学・電子材料・製紙の設備機械の受注が相次ぎ、プラスである。
	変わらない	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・建設資材は値上がり激しいのに、受注価格は低い。
		通信業(営業担 当)	それ以外	・公共工事比率の高い建設企業を訪問している時の会話の中で、「租税特別措置法(ガソリン税)の影響で、新年度に入っても大きな工事の入札が少なく、昨年の改正建築基準法の施行の影響が落ちてきているのに、またまた仕事量が減り、下請け、作業員を遊ばせている。早く何とかして欲しい」などの話を聞く機会が多い。
	やや悪く なっている	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	・コストアップの対応として新商品を売り出しているが、まだ消費者の認識が十分ではないので、なかなか売れていない。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・年度末の期間も含み動きが鈍かった。ただし、特殊物件(トンネル清掃車)の受注・納車などがあり、低調の中にも今期につながる商談があった。
		一般機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・建設業界のクレーンの稼働状況は低下傾向。稼働単価についても改善が進んでいない状況である。
		輸送業(役員)	取引先の様子	・取引先からの運賃値下げ要請や、物流合理化等により、収入、数量共に低迷している。
		金融業(融資担 当)	取引先の様子	・燃料価格高騰の影響が出てきており、売上が上昇したにもかかわらず、利益確保がかなり難しいという状況になってきている。
広告代理店(経 営者)		受注価格や販売 価格の動き	・資材価格の高騰及び受注価格の下落が目立ってきている。仕事量は増える傾向にあるが、利益が出ていない。	
広告代理店(経 営者)		取引先の様子	・得意先からは原材料等の原価高騰により経営が厳しいといった話が、車のディーラーからは新車販売台数が減少しているので広告費を削減したいなどの話がある。	
公認会計士		取引先の様子	・関与先の今月提出の決算書、また、前月との対比の試算表をみても、利益が対前年比、あるいは対前月比でマイナスになっているところが増えている。	
悪く なっている	建設業(総務担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・建築資材の高騰が著しく、見積りが難しくなっている。特に鉄関連は、価格の高騰に加え、メーカーの引き締めにより、発注しても数か月待ちの状態が続いている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・新規取引が減少傾向にある。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率は、3か月前より0.02ポイント下回り、0.79倍となった。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人は3か月前まで前年比で増加していたが、減少に転じた。
		民間職業紹介機 関(所長)	雇用形態の様子	・業種間の格差はあるが、製造業においては原油等の値上がりで原材料費が高騰しており、利益が上がらず、従業員の雇用形態に日給・月給制を採用するところが増えている。
悪く なっている	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・広告業界は個別クライアントのマス広告出稿は全業界を通して減少傾向にある。イベントなどがあれば出稿がある。	

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	・新規求人数をみると、3か月前では前年比で5%マイナスであったが、直近3月の新規求人では減少率がさらに高まり、前年比で13%のマイナスとなった。

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	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近隣の百貨店の統合及び大型改装があり、消費が刺激された結果、販売量が増加している。特にセール品や割引・ポイントアップ施策が好調である。また高額商品についても、一部の富裕客に限り販売が好調である。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・4月は前年より若干雨の日が多かったものの、休日やポイントデー、第1週目の花見時期やゴールデンウィーク中は天候に恵まれたため、花見・行楽商材や春商材、帰省時のハレの日商材等を購入する客が多かった。来客数だけでなく、客単価も伸長した。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先月に引き続き、たばこ販売のタスポカード導入によりコンビニの来客数が伸びている。来客数は減る状況になく、売上も好調である。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・微増ではあるが売上は3か月前よりも伸張している。目に見えて景気が良くなっているとは言い難いが、単価の上昇等から判断すると、やや良くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・客は50歳を超えている人が多いが、今月は20代後半から30代前半の客が増えた。客の年齢層の低下で、前向きな材料が増えた。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数は増えているが購買につながっておらず、売上が伸びない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近隣に商業施設が開業し、それに伴う近隣の店舗のセールで価格破壊が起こっている。そのため商店街の来客数、売上が減少している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・新しい店舗なので来客数が多く、売上は堅調である。しかし、傾向は既存店と変わらず、傘、ハンカチ、帽子等デイリー性の高い物は堅調であるが、アクセサリーや宝飾は不調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・これまで前年実績を確保していたクレジットカードでの売上も前年に届かず、バーゲンの売上及び売上シェアも前年割れとなっている。しかし、客は粗品付ダイレクトメールには敏感に反応しており、それによる売上、来客数、レジ客数、買上単価共に伸張している。また、お得意様店外催事は買上単価が上昇しており、買物の二極化がより鮮明になった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・3か月前とほとんど変わらず、悪い動きが続いている。特に紳士部門、婦人ミセスが悪い。年配の方の買い控えがみられ、以前のようなまとめ買いが少なくなっている。全体的には単価ダウンの傾向にあり、来客数は良いが売上が悪いという状況が昨年9月より続いている。
		百貨店（営業推進担当）	お客様の様子	・売上を支えてきたシニア層（60代以上）の購買意欲の低下が顕著である。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・来客数、買上客数が依然として減少傾向である。しかしながら、来客数については減少幅が小さくなっており、また客単価は前年を上回る等、わずかではあるが好転の兆しもみられる。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・相変わらず衣料品、住居用品については前年割れが続いている。唯一食品が前年実績をクリアしているが、売上の伸びは思わしくない。客は必要最小限のものしか買わない傾向にある。
コンビニ（エリア担当・店長）		単価の動き	・本部の販売促進もあり単価が若干上向くこともあったが、前年に比べ来客数はそれほど伸びておらず、客単価は若干減っている。	
衣料品専門店	販売量の動き	・客は欲しいものがあっても色々な不安があり、我慢しているようである。		

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
		衣料品専門店 (店員)	単価の動き	・4月は正価品販売の時期の真っ最中だが、ここ最近、風が強い日が多かったからか、ようやく春物が動き出した。正価品は値ごろ感があるものが売れ、高くても良い物にはなかなか財布のひもが緩まない。
		家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・最近家電では液晶テレビの売上が上がっていたが、今月ぐらいからやや停滞している。理由はよくわからないが、状況としては良くない。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販促のために様々な仕掛けを行っている。月1回程度のイベントには多くの客が訪れるが、来客数の多さがそのまま販売につながる気配はなく、このところ販売額は目標を常に下回っている。
		住関連専門店 (経営者)	それ以外	・ガソリン暫定税率や高齢者の医療制度等の問題から、消費者は物価や老後の心配で耐久消費財である置き家具に目が向かないと思っていたが、少ない来客数の割に成約率は良かった。
		その他専門店 [コーヒー豆] (経営者)	販売量の動き	・前年の販売量とほぼ同じ水準にある。春に入り売上増加の傾向にあるが、コーヒー業界は仕入コストが若干上がっており、売価に影響するため、横ばいという状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・4月初旬より燃料油の価格が下がったことでガソリン等を購入する客が増加した。暫定税率復活を見越した4月末の仮需要が予想される。
		高級レストラン (経営者)	競争相手の様子	・例年であればかなりある新入社員歓迎会が、今月はほとんどなかった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・常連客が個人での来店となり、グループでの来店が減っている。また週末営業の活気が感じられない。
		その他飲食[居酒屋] (店長)	単価の動き	・4年ぶりの地方選挙だったため、夜の街に客の姿が少なく、来客数が減少した。
		観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・全体の予算は何とか達成したが、前年を大きく下回っている。特に宿泊部門、一般宴会が大きく下回っている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの日並みの悪さもあるが、旅行需要は全体的に低調である。ガソリン値下げによる近場の宿泊プランへの効果は少ない。海外旅行は中国が減り、台湾が増えた。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・円高の影響が法人需要に徐々に現れてきている。原油高が海外旅行を控えさせる大きな要因となっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は特にゴルフ、会社訪問等の客が少なかった。昼夜共に団体客が多く、歓送迎会が終わると、客の動きは悲惨なものであった。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・景気は良くなっていない。ただし、観光施設は、NHK大河ドラマの影響から来客数が前年比40%程度増えている。個人客、団体客共に増えているが、特に個人客の増加が目立つ。
		美容室(店長)	お客様の様子	・連休は、例年なら結婚式等で着付けの予約があるが、式場でヘアセットや着付けをする人が増えており、来客数が減少している。
		設計事務所(所長)	競争相手の様子	・今月は当社は少し仕事量が増えたが、友人は事務所をたたんでいる。プラスマイナスゼロという状況である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・新聞などで良い話がなく、それを読んだ年配の女性たちが、買物に対して警戒している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街への来客数が減っており、売上が上がらない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・例年4月になると商店街の客は増えるものだが、今年は来客数、客単価とも下落している。
		一般小売店[鮮魚] (店員)	お客様の様子	・医療費等のお金が掛かるためか、高齢者の来店回数が減ったようである。客はなかなか買物をしてくれない。
		一般小売店[茶] (販売・事務)	お客様の様子	・食料品が次から次に値上げされている。同業者もかなり値上げたと聞いているが、当店では値上げせずにいたところ、結果的にかなりの売上減少になった。今までは購入目的が無い時でも来店し、ついでに購入していた客も多かったが、それがみられなくなっている。
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・物価の高騰から商品の価格が上がリ、客単価は上がった。ただし、来客数がかなり減少傾向にあるため、売上は前年割れである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・競合店が増え、来客数が減少している。さらに、このところの物価上昇が原因で販売量が確実に減っている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・ガソリン暫定税率や高齢者の医療制度の報道等、生活者に対する負担増のニュースが流れるなか、消費者の購買欲はかなり減退している。バーゲンや価格訴求の商品に関しても、自分が必要なもの以外は興味を示さない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・社会保険、石油、穀物価格の上昇などに関するマスコミ報道の影響もあるせいか、酒に代表される嗜好性の強いものへの需要が落ち込み始めている。水産品や農産品も中国産輸入品のストップと飼料の高騰で仕入れ価格が上がり、全体需要を押し下げる現象が出始めている。しかし、今の時点では急激な販売量の落ち込みはみられないが、今後の消費の見通しは予断を許さない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・原材料高騰による諸物価の値上げに伴い、特に食料品で客単価の下降が見受けられる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・原価値上げに伴う売値値上がりによる販売数量の減少に加え、競合店の出店もあり、業界としては厳しい環境になっている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・4月は、量販店は前年比105.3%、コンビニは同93.3%、ローカルスーパーは同110.7%となり、合計では同99.2%となった。販売量の動きが若干鈍かったが、価格改定があった分を差し引けば、ほぼ前年並みである。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・婦人服も子供服も、新入学用スーツの需要が終わったら、一気に売上が落ち込んだ。例年、4月は新学期用の子供服のまとめ買いが多いが、今年は単品での購入が目立った。婦人服も単価の安いものしか売れなかった。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数、買上単価とも下がっているため、状況は悪くなっている。
		観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・シングルルームでの宿泊希望が多くなり、定員稼働率が下がってきている。また地元宴会は、マイカー利用で帰りは代行運転の利用が増える傾向にあり、駐車場と人材の確保が必要となっている。
		都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・新規出店施設の低価格戦略の影響で、競合各社での価格競争が続いている。そのため、前年を下回る販売単価となる一方、経費は原油高騰の影響から高くなっており、利益を圧縮している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は例年に比べて歓送迎会も大変少なく、夜の繁華街に人が少ない。昼の買物客も財布のひもが固く、買物する人自体も少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は、安い店で大量に買物しているようである。安い青果店には大量の買物客が殺到している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの客は高齢者が多いが、物価が上がっているため、買物や病院にタクシーを使う人が少なくなった。夜飲みに行く人も少なくなり、タクシーの動きは本当に悪くなった。売上も大分下がっている。
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・4月は携帯電話の新商品や格安商品等が少ないせいもあるが、平日、週末共に来客数が少ない。新規契約・買替えのいずれも前年を大きく下回っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3月の春休みも伸びなかった。個人旅行自体が前年を下回り、減少傾向にある。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・前年の同時期に比べ発売額が増加しているにもかかわらず、来客数の落ち込みが大きい。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・来客数は微増傾向にあるが、販売量の落ち込みが激しい。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・電気、ガス等の値上がりで、客は建築を控えている。
	悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・ガソリンの値下げはあったが、高齢者の医療制度などの問題もあり、今後の不安が客の購買心にかなり影響している。小麦粉、トウモロコシの値上げから当社の味噌も値上げとなったため、かなり買い控えがみられる。果物など嗜好品関係もかなり落ちている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増えているが、客単価が低下している。特に3月から経済関係の問題が多く、新富裕層が全く動いていない。それに加えて百貨店のメインであるミセス・シニアの動きが止まっている。したがって、高額品の売行きが不振及びシーズントップのインポートブレタの動きが不振であり、かつてないほどの厳しさとなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比20～25%減少しており、高額品の販売が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・まとめ買いが減っており、客単価も下がっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ガソリンの暫定税率の問題や高齢者の医療制度の導入などで、客の不安材料が大きくなり、消費へ大きく影を落としている。一方で、環境問題、自然保護、エコへの意識の高まりが、新しい消費を生んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原油高騰による単価の上昇で、必要なもの以外の買上点数が減っている。また、今後の物価上昇の懸念もあり、買物客の買い方が非常に慎重になっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は変わらないが、食料品の値上げ以降、客単価が95%くらいまで落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の単価は2～3%上昇し、来客数も前年を上回っている一方、販売個数が減り、客単価は低下している。衣料品はアウター関連が紳士・婦人・子供共にまとめ買いが減り、食品と同様に節約志向が感じられる。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客は必要な物しか買わなくなっており、買物も最低限必要な物に限っている。しかも、ぎりぎりまで待って買っている状況である。買わない、というより買えないといった様子もみとれる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の買い控えムードは続行中である。ガソリンの一時値下げも、買い控えを止める力はない。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ヤング、ミセス、婦人服、男性衣料品のいずれも前年割れとなっている。衣料品のバーゲンでも来客数が少なく、販売単価も下がっている。衣料品の売上の底が見えず、売上予算が組めない状況である。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3か月前に比べ来客数、販売量が共に落ち込んでいる。家電販売については、3月はある程度盛り上がったが、4月は反動がきたのか、この地区ではぐんと落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新車購入目的での来店が少なく、サービス中心の来店になっている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・暫定税率問題による車検予約の減少とサブプライムローンの影響等で、先行きが不透明である。
		その他専門店【書籍】（店長）	販売量の動き	・原油値上げに関連する食料品等の値上げラッシュで、客の財布のひもは確実に固くなっている。客は、極力無駄な物や今必要ない物は買わないようになっている。
		高級レストラン（専務）	単価の動き	・鹿児島はNHK大河ドラマの効果で県外からも人が入ってきているが、客単価は安い。収入が増えず、消費は減っており、ますます悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊者数、宴会件数共に大不振である。また、教師の飲酒運転逮捕により学校教職員の歓迎会等が自粛され、直近のキャンセルが続出した。加えて原材料費の高騰による収支の圧迫が、今後ますます増大する懸念がある。
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	・中国産食品問題の影響から、国産志向が高まっている。特に冷凍食品メーカー向けの原材料は、従来になく引き合いが強くなっている。スーパー、居酒屋向け等も、行楽シーズンであることもあり、歓迎会等で順調な動きとなっている。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3、4月を通じて受注状況は非常に悪かったが、4月中旬からゴールデンウィーク前後で受注が多数入り、現在は前年並みの状況である。しかし、これは一時的なものであり、先は読めない。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材の値上がりから建設予定金額より見積金額が高くなり、予定金額に追いつかずなかなか契約に至らない。

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
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は雑貨関係の受注量は悪かったが、6月から値上げになる紙の入在庫は多くなってきたので、その分が少し良かった。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・年商1億前後の中小企業で、設備資金もしくは運転資金等で既存借入金のある企業は、全般的に設備投資等のマインドが冷えこんでいる。結果として地域金融機関の貸出金も増加していない。
	やや悪くなっている	繊維工業（営業担当）	それ以外	・同業者の廃業や倒産に加え、周囲では異業者の倒産も発生している。地方では、町単位でいいところ悪いところの偏りが出てきている状況である。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年、4月は転勤や入学などに連動して家具販売がおう盛であるが、今年は動きが鈍く、前年と比較すると20%以上落ち込んでいる。相次ぐ価格アップや先行きの不透明感から消費者の買い控えが多く、全体の景気感は確実にマイナスである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いが少なくなっている。客先に訪問しても、今後2、3か月の見通しは全く立たないという冷え切った回答が出ている。
		輸送業（従業員）	競争相手の様子	・同業者の多くが3月の駆け込み需要の反動から4月は苦戦しており、月末になっても回復していない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・食料品、日用雑貨等の生活用品の荷動きも悪くなってきた。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・原油をはじめとした素材価格の高騰により仕入コストが上昇しているが、コスト上昇分を価格転嫁できず、収益状況が厳しくなっている企業が増えている。
		新聞社（広告）	受注量や販売量の動き	・年度当初だが、広告主の出稿意欲が鈍化しており、売上が前年に比べ大きく減少した。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・新年度に入ったが、取引先の設備投資計画は、どこも厳しい状況を乗り切るため慎重かつ抑制された計画が多く、引き合い案件も非常に少なくなっている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月上旬より受注が落ち込んでいる。在庫の放出もできない状況で、市場が冷え込んでいる。政治情勢や諸物価の高騰により、消費が伸び悩んでいることが原因である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の取引先の受注が全くない。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・ここ1か月でかなりの企業が倒産に追い込まれている。現状はかなり厳しい。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・酒類の販売量が減少しており、特に焼酎がマイナス傾向である。飲食店の売上不振、消費者の買い離れが続いている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・4月中旬に、製造関係、運輸、卸売等を中心とする管内企業10社ほどを対象に円高、資源高、原油高などの影響がどのように雇用に影響しているかという調査が行われた。前年10月の調査に比べ若干厳しくなったものの、雇用には及ばず影響はまだないという状況だった。
やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当者）	求人数の動き	・採用側の求人意欲は今のところ衰えを感じさせない。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・明るい材料がなく、弱者にとっては大変暮らしにくい状況である。団塊の世代の大量退職で企業の採用数が増えているところもあるが、長崎では製造業など一部の業種での話である。業種間の格差が顕著に出ている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・当社では、例年2～4月期は大幅に利益を出してきたが、今月は赤字で推移した。市場は前年比5%減で、当社も取扱件数は前年並みであったにもかかわらず5%減となった。諸経費が上がっているため、赤字幅が広がった。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新卒者の定着率が上昇しており、いわゆる「第二新卒」に流れる人材が減少している。また偽装請負に端を発した大手製造メーカーの正社員化の流れを受けて、従来の転職者市場の動きが悪い。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・諸物価の値上げやガソリン税の復活の報道などで、企業の生産動向や営業活動に影響が出ている。	

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
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣求人の依頼で、後任不要のケースが増加している。取引先は、事務派遣の補充は社内的人事異動や直接雇用化、業務縮小で対応している。その結果、3月末に派遣終了者が増大する一方、4月からの派遣開始者が伸び悩んでいる。営業・販売職あるいはコールセンター等の求人の動きは比較的良好。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・4月に入っても求人、採用に動きが無い。企業が採用を控えている場合と、求人はしても条件が合わず動かない場合があるが、全体として雇用を増やそうという積極性が感じられない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・建設会社及び関連業界が深刻な状況である。営業所閉鎖・人員削減などが進み、長年利用している派遣先で契約終了が相次いでいる。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・3月末で契約終了した人材の後任要請が、前年4月時点の約半分である。景気の足踏み状態を懸念し、企業の人材需要は極めて低い。

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	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・特別な材料は無いが、この数か月、客数、点数共に前年を上回ってきている。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・4月は、前年同月比で110%と好調に推移しており観光客の利用が増えている。ゴールデンウィークの前半戦も当初は前年割れをしていたが、直前になって持ち直してきた。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・飲料水にしても、特売品にしたら極端に売れ出す。安ければ購入し、商品の価値にはこだわっていない。
		衣料専門店（経営者）	販売量の動き	・人通りが少なくなってきた。周囲を見ても景気が良い感じは全く無い。
		その他専門店[楽器]（経営者）	販売量の動き	・前年比で、売上の減少は続いている。入学シーズンを控えているので、先月よりは売上が良かった。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・前年度が好調過ぎたので、その反動により年度初めが心配であったが、まずまずの予約状況である。4～6月の第1四半期売上目標は達成できる見込みである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・4月の入域観光客数も順調に推移しており、当施設の利用者数は、3か月前の平成20年1月は前年同月比で107.6%であり、今月は4月24日現在で106.5%と前年同月比で同程度の伸びとなっている。来園者は、一般団体、中学生の修学旅行、家族連れ等が中心である。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・更なる料金低下による集客策をとるゴルフ場が増えている。業界全体としては来客数は増えるが、料金の低下に伴っているものであり、売上の増加はしない。
	やや悪 く なっている	一般小売店[鞆・袋物]（経営者）	お客様の様子	・新入学商品や、必要な物は少し高目でも購入するが、必要の無い物は自粛して様子をみている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣のビル1棟を借りて入居していた会社が引っ越したことで、その後來客数が1日100人も減っている。ビルの入居者が増えない限り、今の状況が続く。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・一時期の大型テレビのニーズが、再度下限の低価格モデルへ移行している感がある。しかも数量もそれ程伸びない。
家電量販店（従業員）		お客様の様子	・家電業界においては、新店の開店ラッシュが続き、売上好調のように思われがちだが、それに伴う買い控えや値引き攻勢も激しく、苦しい商戦が続いているのが現状である。高齢者の医療制度の問題や、石油の値上げ、食料品の値上げ等があり、少しでも安く買いたい客の心理から、買い控えることも見受けられる。	
その他専門店[書籍]（店長）		単価の動き	・書籍も原料の値上げに伴い若干値上げをしてきている。文具用品なども値上げしているので今後衝動買いも減っていく。	

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
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・4月は連休前で毎年落ち込むので外商、外配、企画イベント、DM等かなりの努力をしているが、地元客の来客数が伸び悩んでおり、例年よりも5%ぐらい落ちている。
		観光型ホテル（商品企画担当）	来客数の動き	・4月の稼働率は前年の85.6%に対し、81%の見込みとなり前年を割る状況である。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・通常4月までは新規の需要が多いが、今年はそれが見られない。
		通信会社（店長）	来客数の動き	・携帯電話は飽和状態になっており、新規申込が減ってきている。機種変更も少なくなってきている。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約が相次いでいる。客が動き出した。
	やや良くなっている	輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の問題は、根本的には解決していない。しかし、遅れていた公共工事の土木関連を中心に工事が動き出し、生コンやアスファルト用の砂及び砕石の受注が出ている。
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先と契約の話等があったり、契約の締結にいたった案件もあるが、仕事の着工が先に延びた案件もある。
	やや悪くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・さまざまな小売店の商品仕入れや配送などの物流コストが、燃料費高騰による影響を受け値上がりしていることで収益を圧迫している。
	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	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新規依頼の企業や契約更新の企業の契約条件が厳しくなっている。契約数、取引会社数はさほど変わらないが、条件面で厳しくなると利益がなかなか出せない状況になる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成20年3月については、新規求人数、常用求人数がそれぞれ前年同月比で19.8%、15.7%減少している。また、新規求職者数と常用求職者数はそれぞれ同3.9%、3.7%減少している。新規求人倍率と有効求人倍率はそれぞれ同0.13ポイント、0.04ポイント悪化している。就職率、及び常用就職率は同2.7%、2.9%減少している。なお、平成19年度の各月の有効求人倍率は前年度各月より下降している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・年明けから求人数が増加傾向にあったが、ここ1か月程度は落ち着いている。求人数も前年同月と比較しても余り差異は無いため、単なる求人前倒し傾向の継続と読み取れる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・県外企業の求人は大変活発だが、県内求人の動きが、相変わらず緩慢な様子である。従って、しばらく動向をみなければ分からない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・不況ムードと、原油高等の影響による先行きの不透明さが企業業績にも響き、求人活動が鈍化している。
	悪くなっている	-	-	-