

・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	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入に伴い、来客数が増加しており、売上の増加につながっている。一緒に飲料水等を購入する客も多く、売上の上乘せになっている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポの導入により、店内でのたばこ購入者が増加したため、来客数が前年から10%程度増加している。	
	やや良く なっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、ポイントカードによる販促が奏功しており、販売点数が増加傾向にある。	
		スーパー（店員）	販売量の動き	・5月に入ってもポイントカードの入会が多くみられ、それに伴って販売量も増えている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入の影響で、店頭でのたばこ購入客が増えており、来客数が増加している。この動きと連動してたばこ以外の商品も売れてきている。	
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・イベント時の来客数が、前年と比べて10%増加している。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光シーズンの閑散期であり、3か月前に比べると利用者は30%程度減少したものの、天候に恵まれたことから、前年に比べると5%ほどの増加となった。	
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・試合開催日に当施設が使いにくい状況となるため、試合開催日の利用者が減っているものの、それ以外の日の利用者は増えており、全体的には前年と同程度がそれ以上の利用がみられる。今春に店舗看板を整備したことにより認知度が高まっており、新規客が増えるなど、徐々に活気が戻ってきている。	
	変わらない		設計事務所（職員）	それ以外	・新年度を迎え、公共工事では新規工事が発注され始めている。民間も気候の回復と共に工事が本格化している。いずれも例年と比べると量は少ないが、時期的に建設業界の景気はやや上向いている。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・節約志向の高まりからか、客のなかで着回しの意識が強くなっている。新規にコーディネートして買うというよりは、手持ちのアイテムとうまく合う商品を選んで買っているため、なかなか複数点数の販売に結びつかない。結果的に客単価を引き上げるのが難しい状況である。
			スーパー（役員）	販売量の動き	・既存店ベースでの売上は順調に推移しているが、客1人当たりの買上点数が前年比99%台とやや減少している。一方、客単価は商品価格が2.5%ほど値上がりしていることから、やや上昇している。過去数か月と同様に、売上増加は来客数増加によるものとなっている。
			家電量販店（店長）	来客数の動き	・買回り客が減少している。
			家電量販店（店員）	お客様の様子	・売上は前年実績を上回ったものの、来客数が落ち込んだ。ガソリン値上げの影響で、客が控えているようだ。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの高騰が先行き不安を呼んでおり、客の購入意欲を低下させている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・ダイレクトメールに対して、顧客からの反応が少ない。健康は二の次なのか、よほどの好条件でなければ集客につながらない。	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・道外からの団体ツアー客の入込が良くない。ただ、その落ち込みを企業、団体等の法人客や個人客の増加、宿泊単価の上昇でカバーできている。また、付帯収入においても客単価が伸びている。	
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・海外旅行は好調であったが、国内宿泊客はネット予約が主流となりつつあり、依然として低迷している。バック旅行は関東圏のリゾート施設や沖縄が伸びたが、単価が上がってこない。		
	タクシー運転手	お客様の様子	・ガソリンの暫定税率復活で生活に対する危機感が一層高まっているなかで、節約できるものは徹底的に節約する傾向が一層強まっている。車内での客との会話においてガソリン価格の高騰がよく話題にのぼる。		

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		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中は、観光客による利用などで少しは良かったが、ゴールデンウィーク以降は、地元客はタクシーに乗らず、夜の繁華街も飲みに出る人が少なく、厳しい状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・モデルハウスへの来場者が少なく、成約数も大変少ない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・桜の開花が道央と同時期になったことから、道央圏ではゴールデンウィークの花見を地元で行う傾向がみられたほか、ガソリンの値上げもあり、遠距離からの観光客が減少した。ゴールデンウィークの地元飲食店の売上は前年の80%という状態であり、月間を通して80%前後の見込みとなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食品等の値上げに加えて、高齢者の医療制度における年金からの保険料徴収が始まったことにより、平日来客者の主体である中高年者の消費意欲が大きく低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・5月中旬以降、天候が不順なことの影響もあるが、最近の原油高、身の回りの物価の上昇、年金に対する不安等から、客の消費意欲が鈍くなってきている。また、来客数も減少している。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・気温の不安定さと様々な商品の値上げ等が影響している。周りの店からも良い話は一切聞かれず、閉店する店もかなり出てきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、非常に細かく、かつ少量での買物の仕方になっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が伸びないなか、購入単価が低下している。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・客の買上点数の減少がかなり目立つようになってきた。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィーク前までは良かったが、5月に入ってからガソリンが値上がりするとともに、買上点数が極端に落ちている。1点買いする客が増えており、買上率は前月の8割程度となっている。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・景気の不透明感からか、客の買い控え傾向が強い。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・前月に引き続き、薄型テレビの販売量が前年を大きく下回っている。一方で、気温の高い日が続いたせいかエアコンの需要が2けた増加と伸びている。ただ、薄型テレビの落ち込みをカバーするには至っていない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・道北の自動車市場は一向に回復傾向がみられない。特に5月は買い換えの話が少なく、なかでも商用系車種は前年の50%程度の販売量しかなかった。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品の高騰により、節約志向が強まっている。
		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期間中は受け入れ態勢を万全としたこともあり、前年実績を上回るなど善戦したが、中旬以降は前年実績を下回っており、5月全体としては前年実績を9%下回った。ランチは前年実績を2%上回るなど健闘したものの、フレンチレストランのディナーが相変わらず厳しい状況にある。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・例年に比べて、今年のゴールデンウィーク後は、外食気分が乗らないようである。景気低迷や消費動向が悪いなか、週末のテレビ番組でオリンピック予選や地元球団の交流戦などのスポーツ番組が高視聴率だったことも、来客数減少の理由の1つに挙げられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊の予約状況を見ると、前年や3か月前に比べて減少傾向にある。原油高などによる不景気感で消費はやや落ち込んでいるようであり、企画を増やして消費を喚起するようにしても現状維持がやっとの状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・総会シーズンであるが、夜の繁華街の人出が例年よりも少ない。
通信会社（企画担当）	単価の動き	・以前にも増して、客が通話・通信品質よりも、通信料を重視した選択をするようになってきた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	観光名所（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは後半の天候不順も加わり、来客数が伸びなかった。その後も特に国内客の動きが鈍く、全体の来客数は前年を下回る見込みとなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・例年のこの時期と比べて、問い合わせ数、成約数共に激減している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・生活必需品の値上がり、ムード的にとても足を引っ張っている。特にガソリン税を始めとした暫定税率の問題は悪い影響を及ぼしている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・最近の石油価格の上昇に端を発して、食品を始めとした様々な商品が値上がりしているなか、酒類においてもビールや焼酎の値上げが行われた。マスコミなどで頻りに報道されていることもあり、客の購買意欲が低下している。また、主要取引先である外食産業においても客の出費控えが顕著に現れてきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月のガソリン値下げとその後の再値上げ、高齢者の医療制度の問題、食品等の値上げ等の動きにより、客の様子が慎重になっている。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・天候不順で極端に寒くなったこと、ガソリンの再値上げなどが重なり、来客数、買上状況共に厳しさを増している。
		スーパー（店長）	それ以外	・金銭を目的としたような難しいクレームが増えている。これまでに、焼き鳥を食べたら調子が悪くなり、会社を休んだので、休業補償しろというクレームや、かばんを購入し、今まで使用していたかばんを捨てるように依頼した上で、その後、捨てたかばんを弁償しろというクレームがあった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリンの値上げなどで節約ムードが非常に強まっており、客の買上点数が減っている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・カップめん、インスタントめん、パスタなどの加工食品においては、価格水準の低いプライベートブランド商品が大きく売上を伸ばしている一方で、果実などの主食以外の食品においては、節約志向のため需要が大きく落ちてきている。
		コンビニ（オーナー）	単価の動き	・割引品等に対する客の反応が目立っているが、販売数自体は伸びていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比85%と大きな落ち込みを示している。他のホテルや飲食店への分散も考えられるが、全体的に利用が落ち込んでいる。特に昼の主婦層、夜の接待関係の利用控えが目立つ。
		一般レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・稼ぎ時となるゴールデンウィークの売上が前年比75%にとどまっている。5月全体の売上也前年比85%であった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が非常に減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークがあり、例年タクシーの売上が落ち込む月であるが、今年は売上が前年を大きく下回っている。通常であれば、雨が降るとタクシーの利用客が増えるが、今月は雨の日も忙しくならない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・5月は祭日が多いが、祭日のタクシーは大変暇になってきている。ガソリンが値上がりしたため、自家用車を使わないようになり、タクシーに客が流れるかと期待したが、そういうことも全くなく、非常に厳しい状況が続いている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ3か月連続して、来客数は前年実績を下回っている。		
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	家具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏は低調であるが、地方が堅調になっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・道内の輸出入実績は原油価格の上昇等の影響で前年を上回っているが、一般貨物であるコンテナカーゴは前年を下回っている。特に建築関連の動きは相変わらず悪く、回復の見通しが立たない状況にある。

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
	やや悪く なっている	金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は大手製造業が下支えているが、道内中小企業では低迷している。企業収益は原材料価格の上昇で圧迫されている。住宅着工戸数は持ち直しの兆しはみられるが、水準自体は低い。生活必需品の値上がりもあり、個人消費も弱い動きが続いている。
		食料品製造業（団体役員）	それ以外	・ガソリン税などの暫定税率の復活や再値上げ、食品を含む原材料価格の上昇は、国民生活のみならず、企業の収支悪化を招いている。当地の食品産業は中小企業が多く、コスト上昇分を価格転嫁できる状況になく、景況は悪い方向へ向かっている。また、水産品の輸入原料の高騰により、加工生産が減少しており、なかには採算悪化から製造を取り止める品目も出てきている。
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注量や販売量の動き	・原材料、特に用紙、インキの値上げが強行されそうな状況のなか、他社との競争が厳しく、価格転嫁が進んでいない。チラシの仕事も洞爺湖サミットを控えてのパチンコ業界の自主規制、不動産の販売不振などで仕事が減少している。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・顧客に対して引受料金の燃料部分の値上げ改定をお願いしているが、なかなか承認されない。一方で、輸送会社に対しては下払い料金を上げており、元請としては商売がきつくなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先において、原油高騰によるコスト増の影響が大きく、設備投資や経費を計画よりも抑制しているとの話を聞く機会が増加している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	受注量や販売量の動き	・暫定税率取りやめの影響で、入札工事の発注が遅れている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・ベース商品となる消耗品の販売量が減っている。
	悪く なっている	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べて、原材料価格が更に高騰している。受注の動きは依然、活発だが、受注価格並びに販売価格は、原材料価格の上昇分を吸収できていない。特に原油や小麦に係る原材料関係は、植物油脂、乳製品を含め、どんどん値上がりしている状況にあり、利益幅がどんどん圧縮されている。
		司法書士	取引先の様子	・個人住宅の建築が少なく、それに伴う土地の売買もほとんどない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・就職戦線の本番を迎え各企業が採用試験を行っているが、最終面接をほぼ終え、内々定が決定している。内々定を得る学生とまだ得られない学生と二極化しているが、学生としては手ごたえ十分のようであり、キャリアサポートセンターがにぎわっている。
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	周辺企業の様子	・大型公共工事は減少したものの、民間企業の建築工事が底を打ちつつある。基幹産業の農業も海外物の高騰を受けて、希望的観測が生まれている。また、若年者による飲食店の開業が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少に伴い、4月の北海道の有効求人倍率は0.46倍と過去1年間で最も低い倍率となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年比で4.3%の増加となったが、前月比で7.7%の減少となった。一方、新規求職申込数は前年比で3.3%の増加となり、前月比でも31.0%の増加となった。月間有効求人倍率は0.44倍となり、前月からは0.06ポイント下回ったものの、前年からは0.01ポイント上回った。
やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新聞社と共催で行った5月の転職フェアの来場者が増えた。フェアは年5回開催しており、前年の夏以降、来場者が減少傾向にあったが、5月はここ4回のなかで最も来場者が多かった。加えて、最近では新卒者や第二新卒者の来場が目立っていたが、5月は新卒や第二新卒者の来場は目立たず、本来の求職者が急増している。また、フェアでの仕事探しの姿勢も積極的であり、いよいよ真剣に仕事を探し始めないと就職できない状況となっているようである。	

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
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用に結びつく、紹介予定派遣の話は一時的に増えたが、派遣については依然落ち着いている状況である。また、雇用主、就業者共に、直接雇用への切替え時に断ることが多くみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は10か月連続して前年を下回っており、特に小売業、サービス業の新規求人の減少が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率0.41倍で、5か月連続で前年を下回っており、新規求人数は前年から11%の減少となっている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・流通系の企業ではコストを抑えるために、パート等の求人数を減らしている。また、清掃関係の派遣が減少している。各企業とも全体の経費の見直しが進んでいるようで、抑えられるところは極力経費を削減している。

## 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			
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月1日から、たばこの自動販売機に認識カード、タスポが必要となり、これまで来店しなかったような客が、来店するようになってきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの自動販売機にタスポが導入され、多くの客がコンビニに来店するようになってきている。ついで買いでちょっとした商品も売れることで、売上が伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・5月1日以降はタスポが無ければ自動販売機でたばこが買えなくなったため、店内で購入する客が増え、今のところやや良い状況になっている。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・オリンピックが近づき、映像関係の商品販売が伸びている。また、気温の高い日が続いたことから、エアコンの動きが例年よりも早くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・暫定税率の問題も一段落して、在庫台数は以前の水準に戻りつつある。新型車も投入されたが高額車両のため、販売台数はそれほど伸びていないものの、来客数は伸びてきているので、今後への期待につながっている。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客単価は低いものの、20代後半から30代前半にかけての若年層が、積極的に住宅建設を考えており、着工にも確実につながっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・当店ではメタボリック対策商品の動きもあり、幸い前年売上をクリアしているものの、飲食店関係者など店に来る客は、「5月は街で大きなイベントがあるにもかかわらず、繁華街には客が流れてこない」と言っている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・デジタルカメラなど商品販売は順調であるが、写真プリント関係は、前月の好天で花見が前倒しになった反動もあり、今月は低調である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・食料品の売価をじわじわ上げざるを得ないものの、来客数は安定している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・5月の平均単価をみると、野菜は中国など輸入野菜の減少や天候不順により上昇、精肉は飼料高騰に伴い上昇、惣菜も油や小麦粉など各種原料が高くなり上昇している。また、加工食品は前年比5%ほど上昇している。買上点数の減少傾向は依然として続いているが、3%強の価格上昇がカバーしている形になり、全体としては変わっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入により、たばこの販売が1.5倍くらいにまで伸び、全体をけん引しているものの、他の商品は前年並みにとどまっていることから、この現象は一過性のもものとらえている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポの導入によりコンビニへの来客数は増えているものの、他の商品との買い合わせは少ない状況である。		
家電量販店（店長）	販売量の動き	・オリンピックの開催が近づき需要の盛り上がりがあると期待していたものの、当店の状況は3か月前と変わらずに推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・どの商談にも競合があり、必ずと言っていいほど条件が悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・5月にもイベントを実施したが、来客数は伸び悩んでいる。客は先行きへの不安感から、買物は控えがちである。
		その他専門店【呉服】（経営者）	単価の動き	・生活費の上昇が続いているため、客は単価の安い品物を選ぶようになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日によってばらつきはあるが、アラカルト料理ばかりで客単価がまるで低い日も見受けられる。コース料理を注文する客が減ってきている。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	販売量の動き	・当社の売上は前年比で95%、店舗によっては90%を下回っているところもあり、悪い状態が続いている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・カットのために来店した客がカラーリングも追加する、というようなプラスのオーダーが無く、客単価は低いままで推移している。先行きが不透明な情勢であり、客は計画的な支出を心掛けている様子がうかがえる。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリンが再値上げになったことなど消費者は物価の上昇を実感していることもあり、見掛け上だけではなく、数字的にみても消費は明らかに減退している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン価格の再値上げに始まり、食料品、日用品でも値上げが相次ぎ、商店街を歩いている客についても、なぜか暗い表情に見えてしょうがない。
		一般小売店【スポーツ用品】（経営者）	来客数の動き	・店に来る子供が、親の財布を心配しているような状況である。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・販売量だけではなく、来客数、客単価などすべてにおいて悪化傾向である。
		一般小売店【雑貨】（企画担当）	単価の動き	・ガソリンを始めとして、様々な商品の価格が上昇傾向を示しており、客の買上点数が伸びない、若しくは減少している。したがって、売上は非常に厳しい局面になっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬までは優待会などによりそれなりの数字で推移していたが、20日以降は肌寒い天候もあり、夏物の動きが非常に悪い。特に、特選ブレタラインの動きが悪く、価格に対してより一層シビアになっている様子がうかがえる。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前年と同様に衣料品の催事を実施したが、好調に推移したのは価格を前面に打ち出し陳列した商品である。商品を選ぶ基準は、デザインや素材などの商品特性よりも、価格を優先する客が増えてきており、これも今の世相を反映している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数そのものも減少しているが、その中でもフリー客が少ない。固定客については、来店しても必要最小限の物しか買わないなど、客単価が低下している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・母の日プレゼントの提案はしっかりとやってきたが、前年までと比較すると、購入数の減少がみられるとともに、単価も低下傾向にある。別の商品が売れているという事は無く、消費に関しては財布のひもが相当固い、と言わざるを得ない。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・当店の主たる客層はミセス層であるが、その来客数に減少傾向がみられる。また、婦人服に買い控えの傾向があり、単価の面にも低調さが現れている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・一連の値上げも落ち着いてきたかに思われたが、ここに来て小麦粉などを中心にもう一段の値上げが再燃している。また、ガソリンの暫定税率が復活したこともあり、個人所得が上がらないなかで、消費者の心理は冷え込み、生活防衛意識は極めて強くなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの間中は、県産品フェアなどが浸透し帰省客もみられたものの、連休明けは、ガソリン価格が高値に戻ったこともあり、買い控えと買い回りが進んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・値上げの影響により一品単価は前年より2%上昇したが、買上点数が約3%の大幅ダウンになっている。また、来店頻度低下による来客数減少もみられる。

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているものの、商品価格値上げの影響からか、客1人当たりの買上点数、客単価は悪化している。また、安い商品を買求めるために、買い回りをしている様子も見受けられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・原油高騰に伴うガソリン価格、光熱費の値上げに加え、小麦など原料の高騰により各種食料品の売価も上昇しているため、客の儉約ムードは高まっており厳しい状況になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・数日前には周辺の地区で小学校の運動会が開催されたにもかかわらず、高額の商品はほとんど売れていない。ガソリンの値上げが原因の一つと考えられる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・売上は前年並みを維持しているものの、客単価が著しく低下している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・買上客数、1人当たりの買上点数は上がってきているものの、低単価商品中心の動きであり、客単価は低い状態になっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・通常は学生の需要が高まる時期であるが、今月は動きがみられず、販売数量も少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・物価が上昇していることもあるが、天候が安定せずスーツ、ワイシャツなどの動きが鈍く、来客数は前年比8掛けの状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・暫定税率問題、燃料高、原材料高など、自動車業界には影響が大きく、振り回されている。4月はちょっとした特需になっただけに、反動は大きいものがある。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・暫定税率の問題に振り回された1か月、という印象が残っている。ガソリンは1リッター当たり30円以上の値上げとなったが、近所のガソリンスタンドの話によると6月以降もまた大幅な値上げの予定であると言う。このような値上げムードになっているためか、車検整備でも「最低の価格でやってくれ」という客がこれまで以上に増えている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上の減少が続いており、特に高額な物の販売が落ち込んでいる。また、県内では大手の建設会社の倒産があり、景況感はますます悪くなっている。
		その他専門店【化粧品】（経営者）	来客数の動き	・先行きに対する不安、特に自分の老後に対する不安が根強く、客の動きは停滞したままである。また、建設会社の倒産などによる風評被害的な要素も加わり、市内の経済は厳しい状態となっている。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	単価の動き	・仕入原価が高くなっているのに対し、販売価格は抑えざるを得ず、収益的に苦しい状況になっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暫定税率復活前の4月に駆け込み需要が発生した反動で、5月の販売数量は前年同月を下回っている。そのため、一部には売り急ぎの状況が発生している。また、販売価格の上昇が更なる需要減退を招き、前月と比べても、経営状況は厳しさを増している。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・どんな業種の客からも、景気が良いという話は聞かれない。昨年末あたりは少し上向きの気配もあったが、それ以降はどんどん状況が悪くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・当社は郊外型の店舗が多い外食産業であるが、ガソリン価格が高騰しているため車での外出は控えられているのか、来客数が減少している。同業他社でも、同じような状況で、景気が悪いとのことである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・首都圏よりも遠方からの客が例年よりも目に付いたものの、ゴールデンウィーク以降の客の動きが良くない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・月末は客の動きが悪くなり、土曜日でも満室にならない場合もある。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・現在は総会シーズンの真っ直中であるが、各団体ごとと前年と比較してみると、参加人数の減少などがみられる。話によると、倒産、廃業など団体からの脱退があり会員数が減少しているとのことである。したがって、同じ単価で実施しても売上は減少するという結果になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・桜の開花が早まり、5月は何も無い月になっている。前年は国体の準備などで人の動きがあったが、今年は大型のコンベンション関係も無く、周囲の様子や客の動きは低調になっている。

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
悪くなっている		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの宿泊客は3、4日のみ満室となるが、前年に比べ単価が下がり、売上は伸びていない。G8サミット（労相会合）では、日本以外の大臣が不参加となるなど、前評判ほどの経済効果は大きく、宿泊、宴会客がこの期間の利用を避けるなどの逆効果もみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・諸物価の高騰で食材、ビールが値上がりしても、販売価格に転嫁できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・先行きが不透明なため、客の動向はこれまでのホテル利用を見直す動きが多くなっている。「予算が取れない」という取引先も多い。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの月ではあったが、例年と比較すると来客数が少ない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの日並みの悪さもあり、個人旅行の販売量が伸びずに推移している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・今月に入り来客数が減少している。携帯電話は新製品の発売前であることも買い控えの一因であるが、ガソリン価格の上昇などもあり、漠然とではあるが景気の停滞も感じられる。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・最大の需要期であるゴールデンウィーク3日間の天候が不順だった影響が大きく、来客数は前年の実績を下回りそうである。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年であれば4月よりは多少上向いてくる時期であるが、今月も低迷が続いており、景気の悪さを象徴している。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・お茶はし好品であるが、ランクを下げるという動きではなく、購入量をぎりぎりまで絞るといった動きである。菓子類や茶碗などの商品は全く動かない状態となっているなど、客は必要の無い物は買わない。	
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・大型連休の土産、母の日ギフト、夏物衣料など、あらゆる場面で単価ダウンや購入点数の減少がみられる。この傾向はこのところ顕著であり、生活防衛意識は当分収まりそうにない。	
	百貨店（経営者）	販売量の動き	・郊外へ新しい商業集積施設が3月に出店した以降は、食品部門が苦戦している。加えて、原材料価格の上昇により、客1人当たりの買上点数もダウンしている。また、ガソリン価格の上昇、気候の変動等、消費マインド低下要因の多重化により、アパレル部門の夏物衣料も不振である。高額商品の売行きも鈍っており、先行きの不透明感が増幅している。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・オーバーストアになっていることもあるが、基本的にはガソリン価格の高騰により、客は近くの店でしか買物しないような傾向がみられる。可処分所得が減っていることから、買上点数は8%の減少、客単価は3%の低下となっている。買上点数の減少は、商品価格の高騰も一因になっている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価には大きな変化がみられないものの、来客数は5%ほど減少している。相次ぐ商品価格の値上がり、来客数の減少につながっている。	
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ガソリン代があまりにも高くなりすぎたため、客が買い控えをしている。		
コンビニ（経営者）	単価の動き	・タスポが無ければ自動販売機でたばこが買えなくなったため、カードを持っていない客は店内入ってくるものの、他の商品も合わせて買ってもらいたいという売側の思惑に反して、たばこしか買わない客が非常に多く、財布のひもは固くなっている。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・季節が変わり、商品も春物から夏物に移行しているが、人通りが例年より少なく、それに比例して来客数も少ないなど、以前より状況は悪くなっている。		
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・石油を始めとしてじわじわ上がる物価に、客の生活防衛意識が強くなっている。気温が一時的に上がったことで春物の動きにブレーキが掛かり、その後に寒さが戻ったため夏物も動かないが、「今更春物でもない」という感覚のようである。来客数は驚くほど落ち込んでいる。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年と比較して市場は大きく下回る。暫定税率の復活、ガソリンを始めとする諸物価の高騰が引き金となって、整備受注、車両販売共に大きく冷え込んでしまっている。その中でも法人客は、原材料や燃料の高騰が収益を圧迫しているため、車の台替え意欲が全く感じられなくなっている。
		その他専門店 [酒](営業担当)	販売量の動き	・連休の影響が大きかったためか、飲食店向けの落ち込みが著しい。前年に比べて10~15%以上は落ち込みそうである。予想以上に厳しい月になっている。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・衣替えの時期であり、通常の月よりは売上があるものの、発注が無くなった取引先もあるなど、全体的な落ち込みは相当大きいものがある。取引先は、様々な値上げにより経費がかさみ、収益が悪化しているところも多く、経費節減のため本当に必要な物しか買わなくなっている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	お客様の様子	・暫定税率復活後は、客はお金に関して非常にシビアになり、給油する時に「1,000円分」「10リッター」と指定する客が増えている。
		一般レストラン (経営者)	それ以外	・当店のある飲食街の夜の人口が一時期の半分になっていると、地元マスコミの調査で分かったが、まさに当店でも実感しているところである。食材の値上がりにより仕入費用が2~3割上昇しており、同業者も同様であるが、3か月前よりかなり悪くなっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客単価の変動は無いが、やはりガソリンの値上げが最大の影響で、予約の件数が5月中旬まで控えめに推移した。20日過ぎからは普段と変わらず予約が入っているものの、会社関係やPTAなど、季節で必ず行われるような集まりごとの予約が多く、一般消費者の利用は減ったのが数字から読み取れる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運転手をして26年目になるが、売上が2万円に満たない日もあるなど、今月はこれまででも最も悪い状態になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・客は節約に努めている様子がかがえ、とにかく乗客は少なく、ここ10年でも最低の水準になっている。
		競艇場(職員)	販売量の動き	・船券の売上は、低下傾向が止まらない。
企業 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・契約解除を防ぐ目的も含まれる新サービスメニューの導入効果が、少しずつ現れ始めてきている。
		広告業協会(役員)	取引先の様子	・地元プロ野球球団の活躍も幸いして、このところラジオ広告の売上が1年数か月ぶりに好調となっている。また、徐々にイベント件数も増加しており、それに合わせた広告展開が受注量を増加させている。
		その他非製造業 [飲食品卸売業](経営者)	それ以外	・1、2月ごろは、値上げしたメーカー商品の売行きが著しく悪くなっていたが、メーカーが販促金を出すなど、実質的に安くなった一部の商品は動きが良く
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・原材料価格の更なる上昇が進んでいる。製品の値上げをしても前年売上の確保がやっとである。
		土石製品製造販売 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・原油、原材料費の価格上昇のため、セメントの販売価格も上げざるを得ない。そのため、取引先には非常に大きい負担を強いている状況である。
		公認会計士	取引先の様子	・今月決算申告する法人の内容をみると、赤字企業の割合が多いような印象を受けるものの、3か月前とほぼ同じ程度である。業種別では建設業が良くない。
		コピーサービス 業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注量や販売量は前月からあまり変化は無い。価格面でも変動は無い状態で推移している。
	やや悪くなっている	農林水産業(従業員)	それ以外	・農業用の肥料、農薬などの生産資材も、軒並み5~15%の値上げとなっており、厳しい状況になっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・これまでは「食の安全」という観点からダメージを受けていたが、最近ではそれに加えガソリンなどを含む物価上昇による影響もあって、現在のような悪い状態になっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・高速道路インターチェンジ付近の店舗の売上が良くないが、その一方で郊外型ショッピングセンター内の店舗は売上が良くなっている。ガソリンの値上げの影響で、遠出が控えられている可能性もある。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が少なく、価格競争も厳しくなっており、収益状況は好転していない。

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		
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年ゴールデンウィーク後から受注が減り始める が、今年はゴールデンウィーク前から受注が減り始め ており、月間の売上に影響している。		
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・前年12月以降の売上は、前年同月比で毎月10%ずつ 減少している。		
		電気機械器具製 造業（企画担 当）	受注量や販売量 の動き	・予算立案時の仕事量が確保できていない。月を追う ごとにそのギャップは拡大する傾向にある。それに加 え、止まらない原油高はもはやあきらめの境地であ り、状況は悪くなっているとしか考えられない。		
		建設業（企画担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・既存契約の物価スライド交渉がなかなか進まない状 況が続いており、物価上昇分の価格転嫁が厳しい状況 となっている。		
		輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・原油高騰の影響が更に大きくなり、コストは増加す る一方であるが、料金の値上げ交渉は進展していな い。		
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・やや持ち直しがみられた折り込みチラシの件数は、 横ばい、若しくはやや減少へと傾向が変わっている。		
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・飼料の高騰が激しく、畜産農家は採算割れしている ケースが増えている。		
		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	・ゴールデンウィーク後は、地元向けの出荷数が完全 に失速してしまっている。ディスカウント酒店の倒産 も発生するなど、小売店の体力はどんどん低下してい 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	・為替が円高に定着したことによる輸出環境の悪化 と、競争の激化による採算悪化に苦慮している。
				広告代理店（経 営者）	受注量や販売量 の動き	・各社とも原油高の影響で経費を更に抑えている。広 告費は真っ先にそのやり玉に挙がる費用であるため、 発注量が激減している。
その他企業〔企 画業〕（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き			・定期的な業務であっても、受注価格の値下げ要求が 強まっている。		
雇用 関連	良く なっている	-	-	-		
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・地元企業からの募集は相変わらず低迷しているが、 オープン問近の大型商業施設の募集が始まり、動きが 出ている。		
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲が増しておらず、必要業務を現在の 人員でこなそうとしている印象が強い。一部に新卒採 用の動きも見受けられるが、今まで足りなかった欠員 をカバーしているにとどまっている。		
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数が4か月連続で前年同月を上回り、ま た、月間有効求職者数も6か月連続で前年同月を上 回っているなど、仕事不足感が続いている。		
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・フリーペーパーの求人広告をみる限り、新規案件が 少なく「募集」が硬直化している。派遣会社の求人 も同じ案件が数社にまたがって掲載されており、実質 的な案件が少ないことが分かる。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数が前月から20%ダウンしていることが、懸念 材料となっている。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が、前年に比べて大幅に減少している。		
		職業安定所（職 員）	来客数の動き	・新規求人数は、全数、常用、臨時、パート共に派 遣・請負求人を中心に減少している。産業別では運 送業（タクシー等）、及び飲食店（居酒屋・レストラ ン）が増加したが、他はすべて減少となっている。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月と比較して約2割減少して いる。事業所訪問でも、事業主から明るい話題は聞か れない。		
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は依然として減少傾向にある。特に、こ こ数か月は大幅に減少している。		
悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・派遣から直接雇用へのシフトが止まらない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業を中心に、求人の減少が続いている。

### 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)	お客様の様子	・6月1日から、taspoカードが導入されたが、カードの加入率が低く、身近なタバコ屋や自販機に買いに行けなくなる人が増えているという先行地区の動向が報告されている。皆、コンビニの店頭に買いに来ており、数年に一度のビッグウェーブである。また、廃業するタバコ屋も増えており、今の時点でカートン買いや特殊なタバコの予約が入っている。売上は前年比125%、来客数は前年比116%と好調である。		
	やや良く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・当店は春先が売上が一番良い。何とか今のところは客単価も高くなっている。		
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・全国の百貨店において、紳士、婦人、アパレル業界は厳しい状況にあるが、信州は非常に好調に推移している。顧客にDMを出し、得意客の来店もある。		
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・観光シーズンで来客数が増えている。値上げしたにもかかわらず、通常の地元客の来店数が落ちないでいる。		
変わらない		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	来客数の動き	・月の半ばに中だるみが生じたが、ゴールデンウィーク、月末、週末の深夜帯を中心に、来客数が増えている。ある程度安くて近くて気楽にレジャーを楽しむ人が増えている。		
		一般小売店[精肉](経営者)	お客様の様子	・当地で行われている全国緑化フェアも終着に近付いている。各会場は各地よりの団体客で一杯になっている。また、市内の商店街も協賛しているのでこの効果は上がっている。ただそれらの周辺は何もないように活気は見られない。そのため変わりはない。		
		百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているにもかかわらず、実績を確保できている商品群は食料品だけである。必要な物以外の出費は極力抑えようとする生活防衛意識が依然として強い。		
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・売上は前年をクリアしているが、客の購買力に活気がない。		
			コンビニ(店長)	販売量の動き	・今月キャンペーンを実施し、大分売上を伸ばすはずであったが、キャンペーンを始めても通常とあまり変わらない状態で推移してきた。客もキャンペーンがあって来てくれている状況である。	
			観光型ホテル(営業担当)	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークの特定日のみが混雑し、その他は相変わらず思わしくなかった。	
			旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・海外旅行は燃油サーチャージや四川大地震の問題があり、団体客はもちろん個人客にも影響が出ている。国内はほぼ例年と同じ程度の受注や相談がある。	
			タクシー運転手	販売量の動き	・ガソリン、食料品等の値上がりにより、一般客、法人共に余分な支出を抑える傾向が続いている。特に夜間の営業収入は一向に改善しない。昼間の定期的な通院利用者で何とか食いつないでいる。	
			タクシー運転手	お客様の様子	・今月は料金値上げ等で利用客が少なくなると思っていたが、今月に限って言えば料金値上げ分の約10%くらい売上が伸びた。	
			ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数の動きに関しては依然横ばいでほとんど変わらない状況である。	
			設計事務所(所長)	競争相手の様子	・先日建築士会、事務所協会の幹部との話し合いを持ったが、いまだかつてない受注量とのことであった。当社のみならず全体が不況にあえいでいる。	
			住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・地価は現在、底を打ったと言われているが、場所によっては下落を続けている。客の動きから判断すると、条件に合うものが出てくるまで待つ傾向がある。よって、需要が伸び悩んでいる。	
		やや悪く なっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・路面店の売上がひどく悪化している。特に郊外店の路面店が悪い。登山用品を学販しているが、他人の物を借りていく人が増加している。
				商店街(代表者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の街中は平日よりガランとして休日の面影は全くない。しかもそれ以降は、更に客入りが悪くなっている。

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
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、修理依頼等の電話共に先月に比べ減少している。チラシ等を持参しても留守が多い。共稼ぎ世帯が増えて、単純に収入は増えているのではと思われるのだが、生活必需品の消費に精一杯の様子である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・数年前と比べて極端に来客数が減り、店売りだけではとても生計が立たない。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・チラシで見た超目玉商品しか購入しない客が増え、限度制限一杯に購入して、期間中の品切れが目立つようになっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ガソリン高騰や食材の値上げ等により、消費者の購入意欲が薄れている。婦人、紳士、子ども服等衣料品の売上が極めて悪く、食品のみ堅調な数字で推移している。特に法人、外商関係で需要が非常に低下している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・価格据置きを実施している小麦粉、ラーメン、マヨネーズ等のプライベートブランド商品の月次販売量、販売高が共に過去最高を更新中であり、消費者の価格に対する敏感さと、慎重な買物姿勢がうかがえる。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・5月の連休ということ、街に人が出てくると期待していたが、天気のこともあるかもしれないが非常に人の出が悪く、まばらな街の中だった。そのようなこともあり、来客数が伸びない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・揮発油の値段高騰に伴い、あらゆる関連物資の値上げがかなり家計に響き、車の購入にはとても至らない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・当社は輸入車の販売であるが、競争相手の国産のディーラーによると、全く新車が売れない、ということである。とにかく新車に関しては売行きは鈍っている。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・月の前半はゴールデンウィークもあり、前年より多少良かったが、後半になり販売量が落ち込んだ。特にランチタイムのサラリーマンやOLの来店数が落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休明けから夜間の人出が一段と少ない。フリー客は3年前の2割ほどしかいない。ここに来て宴会の動きも悪くなってきていて、先行きが不安である。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・原油価格の急激な高騰は、当館のような公共の交通機関のみで来る事が難しい地域にとって少なからず影響がある。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・来客数が以前より減少している。会社の資金面及び個人の懐具合が悪くなっているというような理由で、ホテルの利用が減っている様子が見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は婚礼はもとより、宴会部門でも企業ニーズがめっきり減り、ビジネスでの宿泊客も激減した。また、この地域はさびれかけた地方都市で観光地とは異なるため、非常に厳しい。5月中旬からは高等学校のPTA関連や団体の総会などの需要が増えてはいるが、ゴールデンウィーク中のマイナス要因を埋めるまではいかない。宿泊部門も近隣に開業した最大手のビジネスホテルチェーンの影響がじわりと効いてきている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・個人の客についてはそれほど落ち込みはないが、法人関係の団体、特に社員旅行などが非常に厳しい。客が、予定の月でもなかなか決め切れなかったり、会社の業績のため先延ばしにすることがあり、数字が落ち込んだ。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・毎月のように発表される各種生活必需品の値上げの影響は非常に大きい。関心は今後「生活がどうなるか？」であり、新しい物、便利な物には関心が向かない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・物価の上昇からか、購買に対して消極的でオンライン効果等でのテレビの購入などの動きは無く、様子を見ているようである。
		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・価格競争の激化によって、客単価が下落している。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・近所に千円カットの店が軒並み増えており、カットをそこで済ませ、残りの部分を一般の美容院ですという状態である。女性客にも床屋に行くような傾向が見られる。

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	
		その他サービス [自動車整備業] (経営者)	単価の動き	・5月に戻ると思われた在庫量が3%減少した。4月から仕入部品が15%以上値上げし、工賃に載せられない状態で5%の売上減となった。	
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・仲介業者も、自社で分譲をやっている業者も最近では売行きが悪く、売出しを行っても来客数が少ない。良い場所の安い物件があれば、すぐに売れるがなかなかそのような物件はない。	
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・特に分譲住宅の現場見学会への新規来場者が減少している。	
	悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街のイベントでは前年以上の人出でにぎわっていたが、商店街の店で買い物する人はかなり少ない。
			スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・来客数が減っている結果、売上も下がっている。食品中心に集客を図っているが、限定数商品等の広告の目玉商品のみ買い、他店へ買い回りをする客が非常に増えてきており、全体で伸ばすことが非常に厳しい状況である。
			衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に下がり続けている。客は、商品の購入に対し、より慎重に吟味する傾向が顕著である。
			衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・連休明けに雨や寒い日が多く、夏物の動きが悪いため、前年比で来客数が30%、販売が20%減少した。
			衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・生活必需品をそろえるだけで家計が一杯である。そういう意味もあり、客が出てこない。出てくれば欲しいという欲求が出てくるから、それを抑えている。一握りの人は経済環境に影響されないが、それがあまりにも少なすぎる。全体として相当冷え込んでいる。
			乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車の販売台数が36年前のレベルまで落ち込んでしまった。これにより不採算拠点の閉鎖も視野に入れざるを得なくなっている。
			スナック(経営者)	お客様の様子	・客の様子は鈍っている。
			都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客の減少が続いており、市内も活気が無く飲食店の閉鎖が多くなり、町の暗さに拍車をかけている。
			都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・老舗のホテルが3月に撤退する等、市内のホテル旅館組合の会員が40数件あったのが、今年になって30数件になってしまったという非常に厳しい現状にある。
			旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・毎年社員旅行を実施していた会社が、今年は減収を理由に旅行を中止にした。他の客も、ガソリンの高騰により経営が相当圧迫されている。
			タクシー(経営者)	お客様の様子	・4月と同様、昼も夜も動きが悪く前年同月と比べて4%の減少となった。
			ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・月の上半に関しては予約が順調であったが、5月半ばから後半にかけては予約が全く停滞してしまっている。燃料費の高騰により、県外の来場者が少ない。
設計事務所(経営者)	それ以外	・建設資材の値上がり等で、設備投資が停滞している。また、ガソリン、生活資材等の値上がりで不安感がある。			
企業動向関連	良くなっている				
	やや良くなっている				
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・例年比で見ると、長年続いていた大口の特注受注が無くなり、大変厳しい状態であるが、一般店頭商品受注に関してはここ数か月低水準ながらも平均して動いている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社は相変わらず、受注が安定せず、厳しい状況が続いている。今まで好調だった加工系の会社にも減速感が出ている様子がうかがえる。	
		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	・この2、3か月の受注価格、取引先の様子、受注量等は良い方の横ばいで、変わらない。	
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・物量の確保は例年よりやや良い状態である。自社便の足りない部分を協力会社等にお願ひし、車両の確保も問題なく行える状態である。ただし、近隣エリアについては問題ないが、遠方等の燃料負担が多いところに関しては探しにくい状況である。	
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の仕事量がかなり少なくなっている。無駄なものは作らない傾向がある。		

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
		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	・新規案件の引き合いはあるが、建設機械、油圧機器向けに関して年当初に比べて数量が減少してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は6月期の決算であるが、去年の7月からの売上推移を見ると、今年の4月が最低、5月も横ばいであり、段々と景気が冷えてきている。
		金融業（店長）	受注価格や販売価格の動き	・原油高により、ほとんどの業種へ影響が出ている。小売価格への上乗せがなかなか出来ないというのが悩みようである。
		社会保険労務士	取引先の様子	・原材料高による採算の見直しにより、業務量が縮小傾向にある。更に進むと人員整理になりそうな状況である。
	悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が極めて悪い。建築確認申請の遅れで、建設業、関連設備業、鉄の加工業等が悪く、当社製品の出が悪い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン客先の動向が、4月からの新年度において3月の駆け込み生産、4月からの受注減により生産計画の縮小傾向が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰に伴って、ガス、電気の価格が上がってきている。一方、販売価格については価格転嫁が非常に難しくなっている。したがって、収益が大幅に悪化した。
		その他製造業【宝石・貴金属】（経営者）	受注量や販売量の動き	・極端に売れなくなっている。関西での大型の卸展示会でも受注は大幅減である。変わった物を探す客は多いが、結局仕入れにつながらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・県の公共工事業は、4月の1か月間の事業ストップにより、事業計画が遅れている。そのため公共工事業主体の当社にとって影響は大である。相変わらず建設業の倒産や廃業が後を絶たない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校【専門学校】（副校長）	求人数の動き	・業種によって異なるが、求人企業数は前年と変わりなく感じるものの、求人数については増加してきている。特にコンピュータ技師に関しては雇用状況は非常に良い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・派遣先企業が現在12、13社あるが、忙しい会社が少ない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・これから夏シーズンに向けて、パート、アルバイト、小売業の募集は多くなるものの、正社員の募集は少なく、全般的に景気は良くない状態である。
		学校【短期大学】（就職担当）	求人数の動き	・最初の採用試験はピーク時期を過ぎたが、引き続き採用活動をする企業もある。しかし、景気動向の不透明さから当初の予定より厳選を強めたり、職種に求める能力の幅を広げたりしながら枠を縮める企業も始めている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きの中には、これからだと夏物商材等の販売員、ギフト商品等のこん包作業等の要員募集が目立つ。生産関連では電気、機械、電子の動きが鈍っている。住宅関連では原油価格の高騰等もあって、生産の動きは落ちている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・人材派遣業界は、企業の正社員率アップと、格差競争のマイナス影響がある。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年度より約10%落ちている。また、ゴールデンウィークの来客数が前年比10%減っているテーマパークもある。周辺ではホームセンター、アウトレット等のオープンを抑えているが、その割りに人が動かない。今一つ低迷している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年同月の8.3%減、有効求人は同22.9%減であり、有効求人については11か月連続して前年同月を下回り、減少幅も拡大してきている。

#### 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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗周辺の再開発事業の建築が段々と活発になってきている。職人の客が急に多くなり、来客数が前年比で約15～20%増えていることに伴い、おのずと売上も上がっている。

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
	やや良くなっている	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせの電話が殺到しており、特に国内の団体旅行の見積件数が増えている。
		通信会社(総務担当)	来客数の動き	・4月中旬以降、大型家電店を含む大型ショッピングセンターがオープンし、連日にぎわっていることから、当エリアへの客が増え、人の動線が変わってきている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店会の加盟店において、サービス、飲食店は何とか残っているものの、物販店が非常に減少している。大型店と競争するためにも商店街としての事業計画は必要だが、売出しが難しくなっている。
		一般小売店[酒類](経営者)	それ以外	・大型店がほぼ毎週実施する折り込み広告、廉価販売に加え、ポイント2倍又は5倍のサービスにはとても太刀打ちできない。通り掛かりの客が、のどが渇いたからと小さい缶ビールを1本買ったり、ケースの宅配が多少あつたりするのみである。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・5月は行楽シーズンでもあり、春物はきれいに売り切った。夏物も商品全体がよく売れている。中高年も値段に関係なく、上質な商品はそれなりに売れ始めており、まずまずである。
		一般小売店[雑貨](経営者)	お客様の様子	・日用必需品の値上げを気にする人が非常に多い。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・来客数は少ないが、以前より多少成約率が上がってきている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・度重なる悪天候に見舞われ、週の立ち上がりである水曜や土日の来客数に影響が出ており、その結果、この時期売れるべき商品が動かないといった悪循環が生じている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・天候不順の影響を受け、衣料品関連の動きは相変わらず鈍い。食料品関連については前年比102%と堅調に推移しており、単価上昇の影響も考えられるが、来客数とほぼ同じ伸びということから、来客数に比例して売上も上がっていると考えられる。客の様子としては、必要な物の購入はレベルを落とすことができないが、し好性が強い物については購入を控える傾向がみられる。またイベント性の高い催事や特別招待セールなどの集客は多く、特にゴールデンウィークについては近場で安く過ごす影響がみられた。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・早期前倒しの中元受注が好調である。気温は不安定であったが、食品、リビング関連が安定した売上を確保している。
		スーパー(店長)	競争相手の様子	・各原料の値上げに伴い、競合店の価格競争が激しくなっており、利益率の低下傾向が出ている。
		スーパー(仕入担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィークは天候があまり良くなかったため、行楽に出かける家庭が少なく前年を3%ほど上回ったが、中旬以降は家計の防衛本能も働いたのか、消費を抑えられ売上が下降している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・週末を中心とした天候不順、全体的な低気温傾向が影響し、ドリンクや米飯を中心に来客数、客単価共に押し下げられた。
		家電量販店(店員)	競争相手の様子	・競争相手の様子が落ち着いており極端に目立った動きがない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売が不調で前月より3割ほど減少している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・例年、5月はかなり良くなるのだが、連休明けの客足の落ち込みにより、あまり売上が伸びていない。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・今月は、雨など天候の影響で週末の動きが悪い。
		タクシー(団体役員)	お客様の様子	・チケット契約企業の多くで経費節減傾向が強く、特に日中業務時間内のタクシーチケット利用が減っている。さらに、平日深夜の繁華街での人出が少なく、週末だけ多少需要がある程度になっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新サービス開始後で人員を増やしての拡販体制を敷いているため契約は伸びているが、解約も従前比較で大幅に増加しており、総体的に厳しさは増している。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・例年、新入居を終えた客が、生活が落ち着いた5月ごろにパソコンやデジタル家電商品を購入することが多く、その際にCATVの契約が伸びる傾向にあるが、今年はそのボリュームが少ない。
パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・ライバル店の来客数、当店の来客数共にあまり変化がない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	販売量の動き	・家庭用ゲームについては全般的に目新しいソフトの発売がなかったが、携帯型ゲームについてはキラソフトと言えるソフトが販売され活況を呈している。ただし業界全体に与えるインパクトとしては小さい。
		設計事務所 (職員)	それ以外	・石油や小麦などの原材料高に起因する物価上昇による景気減速に加え、業界的には鉄鋼単価の上昇、建築基準法改正による影響がマスコミから流れているが、それほど極端な下降傾向はみられない。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	それ以外	・気候が良くなってきたのでイベントを行っているが、週末の度に雨が降るので今一つ客足が伸びない。クレジットカードの取扱高も前年同月比で2けただった伸びが1けたになっている。
		商店街 (代表者)	お客様の様子	・客が財布のひもを固く締めており、安い物があれば数を多く買っていくという今までにない状況で、今後の商売が非常にやりにくくなっている。
		商店街 (代表者)	来客数の動き	・商店街の通行量についてはさほど変わっていないが、来客数、客の動き等が以前に比べ少し鈍く、財布のひもをかなり締めてきた感がある。
		一般小売店 [文房具] (経営者)	お客様の様子	・値上げの時期が過ぎて落ち着いた段階となり、販売量も落ちてしまっているため、多少悪くなってきている。
		一般小売店 [印章] (経営者)	来客数の動き	・とにかく購買意欲が低下している。必需品であっても単価の低い物を求める傾向が多い。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークにかけて客の会社の住所移転が目立ち、その際にお茶の費用や福利厚生費を削減する会社が数件あった。発注担当者が交代する際にお茶に関する予算を削減する会社もみられる。
		一般小売店 [茶] (営業担当)	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、買上点数の減少が顕著に表れ、売上が大きく低下している。
		百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・例年この時期にニーズの高い夏物アイテムの動きが強まるが、天候の影響で客のニーズが下がり、販売量も必然的に減っている。
		百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・物価の上昇が顕著になり、購買意欲が減退している。衣料、雑貨は前年並みだが日用品は前年売上を割っている。
		百貨店 (企画担当)	競争相手の様子	・当社の売上高は前年を若干下回っている程度であるが、近隣の大型店は更に大きく下回っている。加えて、商圈全体の人口は微増しているものの、ここ2年以内に商圈内にオープンしたショッピングセンターも前年を下回る傾向にあり、ショッピングセンター内に出店していたテナントの退店も見られる。
		百貨店 (営業企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少が継続している。最近では、少しでも天候が悪いと大幅に落ち込む傾向が強まっている。
		百貨店 (業務担当)	来客数の動き	・婦人服など、百貨店でメインとなる商品が売れない。気温や週末ごとの雨など、天候気温の影響も一部あるが、それ以上に物価上昇に対する気持ちがあるようである。売れている物もセール品であるなど、割引がないとなかなか売れない状況が続いており、今後も続くと考えられる。全体的に売上は非常に厳しく、来客数もやや伸び悩んでいる。
		スーパー (統括)	お客様の様子	・客の買物動向を見ていると、広告などで価格を強調した商品には朝から行列を作り、そういう商品だけを買って回って買物を終了するという傾向がみられる。客は非常に安価な商品以外の物には手を出さない。
		コンビニ (経営者)	単価の動き	・サラリーマンやOLのお茶などの飲物がナショナルブランドからプライベートブランド、ペットボトルから紙パックなどの単価の低い方へ流れている。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・食品、生活用品の値上がりや年金、医療、老後の不安等、心理的に購買意欲が減退している。また今月は雨が特に多く、当日の天気や温度で単品売りが目立ち、商品単価、客単価共に下落し、売上が落ちている。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年を上回っているが、一般フリー客の動きが悪い。気温変化に加え暗い話題が多く、商店街全体でも来街者数が減少している。特に夕方以降の数字が伸びない。



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 (営業担当)	販売量の動き	・母の日ギフトの需要もあり、前半は5月としては最高の売上だった前年と比べても100%であったが、後半からややペースダウンとなり、最終前年比は93%となる。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・安い店を探すために何件も店を回る人が多くなった。1円でも安くと値切る客がほとんどである。
		乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・客の購入意欲が薄れているようで、5月に入ってから客の動きも鈍化し、結果的に前年を下回る販売量となった。
		乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・4月の駆け込み需要とゴールデンウィーク後の一服感により、5月の販売数は計画の90%の見込みである。継続的な燃料高騰、物価値上げ等で客足が鈍く販売量確保に苦戦している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・前年同月比約70%の売上となるが、昨年の前年同月比は約80%であったため、一昨年と比べると約56%と需要が半分程度に落ち込んでいる。景気は徐々に下降しており、普通トラックの販売台数は相当低迷している。
		その他専門店 [雑貨](従業員)	来客数の動き	・来客数はそれほど減っていないが、レジに並ぶ客の数が激減している。
		その他専門店 [眼鏡](店員)	来客数の動き	・来客数の減少が続く上、目的買いが中心で、単価ダウンが続いている。
		高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数はこの2～3か月で80名ほど減少している。特にゴールデンウィーク明けの週はかなり少なかった。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・接待での利用減が影響し、レストラン全体の来客数が前年比で1割ほど減少しているが、ホテル館内のレストランは、お得感があるようメニューを工夫することで、前年比微減で健闘している。宿泊客数は、インターネットの活用により集客に工夫をして減少を食い止めている。宴会は定例宴会を中心に、スポット物の宴会で比較的高単価の会社の周年パーティが数件受注できたため、会社全体でわずかに前年をオーバーしている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・比較的金銭を持っている富裕層の客でも料金の安さを求めてきている。
		タクシー運転手	それ以外	・タクシー業界では燃料の高騰がとどまるところを知らず、運賃改定して数か月が過ぎたものの、思ったほどの増収につながっていない。新聞によれば日車営収の前年同月比割れが2007年9月以来続いているとのことだが、実感としても、4月に引き続き5月も落ち込みがひどい。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークまではやや良かったが、その後の客の動きが悪く、今月は低調である。固定客は固定しているが、フリーの客、新しい客が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は今までにない客の減少がみられ、どちらかという悪くなっている状況に近く、この先が非常に心配である。客は夜も早々と帰ってしまい、ほとんどタクシーを利用しない。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・連日の物価値上げのニュースなどの影響で客が買い控えや安い商品を選択する傾向がある。新築のマンションは空室も多く、営業活動ができず成約に至らない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・5月の新規申込数の伸びは、先月までと比べても芳しくない。生活必需品の値上がりの影響か、趣味、し好にかける出費を極力抑えたい意向が感じられる。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネットのみ好調であり、前期好調であった電話と、引き続き厳しいテレビの新規加入が目標ギリギリの状況である。特にテレビの多チャンネル需要の掘り起こしが厳しい。さらに、消費者保護の風がケーブル業界に強く吹いており、訪問営業の見直しを迫られている。
		設計事務所(所長)	それ以外	・先月は少し良くなったかと思ったが、更なる建築資材の上昇によるマンション等の建築価格の上昇に対し、土地の価格は下落しバランスが壊れているため、マンション事業者の土地の購入が進まず計画がほとんど進まない現状である。

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		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70%で、3か月前と比べても景気はやや悪くなっている。今年のゴールデンウィークは大型連休が取りにくく、来場者数が落ち込んだことが販売量の減少につながっている。
		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場者数は前年並みである。契約については、集客に対する成約率が下がっており、売上は建材の値上がり等で利益率に影響が出始めていることから、全体的に厳しい状況になってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が毎月減少している。土日は、近所にあるショッピングセンターは満員であるが地元商店街は空っぽで、当店のような衣料品関係は最悪である。
		一般小売店 〔靴・履物〕 （店長）	お客様の様子	・1万円以上の結構良い靴を履いている客でも、5～6千円の靴を動いても興味を示さず、2～3千円の靴を探している傾向が強い。やはり景気が悪いということで、客が単価を抑えている様子がよく見られる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食料品以外の商材はすべて不調で、必要最低限の物しか消費に回さない傾向が一層顕著になっている。また、競合店の統合セールや改装前セールといった影響も受けているほか、郊外に新規出店したアウトレットモールの影響も出ているようである。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・5月の買上客数は4月よりプラスに転じてはいるものの前年比92.01%と前年を割っている。来客数については同95.6%で、6日間の雨による減少が大きい。また、近隣の商業施設が開業して初めてのゴールデンウィークだったことが、ゴールデンウィーク期間中の来客数同91%に影響している。購買動向としては、婦人衣料品に大きなトレンド商品がなく、単品購入が中心となり、かつ食料品構成比が増加し客単価が同94.5%に低下している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比で来客数が減少しており、安売りをして集客を図ろうとしても、十分な来客数がない。安く売っても、本当に安い物だけを買ひ、他のプロパーの商品についてはほとんど見てもらえない、手をつけてもらえないという状況である。4月も厳しかったが、今月はそれを輪をかけて厳しい状況が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前年同期の販売量と比べると、3か月ほど前までは増えていたのだが、それ以降は減少傾向で、特に先月から今月にかけてかなり減ってきている。原油、穀物の高騰と、食材等の値上がりにより、客の財布のひもは一段と固くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価、1人当たりの買上点数共に減少している。特に弁当類の売上減少は著しく、非常に厳しい状況が続いている。
		その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・各種値上げ以降、来客数が減っても売上は前年達成していたが、今月に入り競合店が出店したため、来客数だけでなく売上も厳しくなっている。事前策を講じて一時的に持ち直したが、今後長期的な視点で自店のファンを増やす必要があり、人の教育が追いつかず非常に厳しい。
	その他サービス 〔結婚式場〕 （従業員）	単価の動き	・料理や飲物などを値上げせずには持ちこたえられない状況である。一方で、単価が上がっても質が良くなるわけではないため、客も最低単価での利用を求めてくる。	
	設計事務所（経営者）	それ以外	・重油とガソリンの値上げにより、民間企業が衰退している。当社のような設計業務に関する民間の仕事はほとんど見られず、建築行政においても耐震診断の設計のみといった偏った仕事になっている。更に低価格なので、非常に困難な状況である。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正以来、確認申請から決済となるまでの時間が今までの3倍以上掛かっている。よって、設計図が手元に入るまでの時間が掛かると同時に、仕事量も非常に減っている。ここ1～2か月では、落札率が20～30%というものすごく安い値段で推移しており、非常に悪い状態である。	

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	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅については、2～3年前より、仕入価格の上昇の影響により販売価格が上昇していることに加え、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から、販売量が激減している。建設業についても、公共事業の削減や新規の設備投資の見合せにより、受注量が激減している。	
		その他住宅[住宅資材](営業)	お客様の様子	・これまでは、建材は悪いが電機は良いなど、業種によって多少良いところもあったが、今月は全体的に悪くなっており、客先でも良い話は出てこない。	
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(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の発注が建築基準法改正以前の状態に戻らず苦戦を続けているが、化粧品医療品の新規企画の立ち上がりにより、何とか落ち込みを防いでいる。	
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・売上はここ3か月横ばいであるが、以前と比べると相当落ちている。5月決算なので、役員報酬も2割強減らす予定である。	
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在、省エネ関連の特注機器が忙しいが、今月に入り、今まで売れていた冷凍、空調業界向け通常機器が目に見えて不振になっている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・徐々に収まってはいるが、成約率が引き合いに対して3割を超えない状況がここ数か月続いている。	
		その他製造業[靴](経営者)	取引先の様子	・当社は規模も小さく、特殊に近い内容のバックを取り扱っているため忙しさが続いているが、材料仕入れ先に世間の状況を聞いたところ、バックも靴も売行きが非常に悪いとのことである。	
		建設業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・デベロッパーが、建設物価の高騰により収支が合わないことからマンション計画を断念するケースが多くなってきており、以前より仕事の量が減ってきている。	
		通信業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・販売数は前年度を下回っているが、市場の飽和状態に伴う減少の範囲内と考えられる。	
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・売買の成約件数が極端に減っている。金融機関の引締めも影響しているのかもしれないが、当社で預かっている物件もしばらく売却を見合わせている。	
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・相変わらずオフィス需要がおう盛で、所有ビルでは空室がない状況が続いている。	
		広告代理店(従業員)	取引先の様子	・取引先で新型車が販売されたが、ガソリン代の高騰等で販売が伸び悩み、宣伝等も控えている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・独自の努力で原料高などの影響を最小限に抑えている企業もあり、大きな変化はない。	
		やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先で廃業するところが結構多い。
			出版・印刷・同関連産業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりを転嫁できない上、官公庁の入札も非常にシビアになっている。
			建設業(経理担当)	それ以外	・ここにきて受注量が大幅に落ち込んでいる上、建築確認がなかなか下りないので客に迷惑をかけている状況である。材料費は上がる、公共工事はなくなる、建築確認は下りない、と悪いことばかりである。
			輸送業(財務・経理担当)	それ以外	・原油の高騰で利益を圧迫されているなか、仕入価格等も上昇し大変厳しい状態で、早急な運賃の値上げが必須である。
			金融業(審査担当)	取引先の様子	・サブプライムローン問題の影響でメガバンクが赤字決算となっている。一部の銀行は貸し渋りを始め、企業の資金調達に支障が出ており、急激に資金繰りが悪化している企業が目立つ。
			金融業(審査担当)	取引先の様子	・毎年黒字を継続していた取引先の建設業者が、改正建築基準法の影響で売上が減少したことに加え、原材料の上昇もあり、赤字転落となっている。
			不動産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・売却希望価格と買受け希望価格に10%以上の開きがあり、成約が非常に難しくなっている。
		税理士	取引先の様子	・3月決算の大手の設備投資は今後しばらく期待が薄い。また、原油高、小麦高など消費者の日常生活も多大な影響を受け、外食産業、アパレル産業共に良い材料はない。	

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
		経営コンサルタント	取引先の様子	・パート人材の確保が難しくなっている。特に人が生命線のサービス業では、パート人材の中核となる主婦層は、夫の扶養控除範囲内で働きたいという人が多いため、人数の確保が必要となる。一方で時給の引上げも難しく、上昇傾向の最低賃金との差も縮まりつつある状況で、やむなく事業規模の縮小に至る企業も出てきているなど、中小企業経営に多様なしわ寄せが重なり、今後、苦難が続くそうである。
		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	・取引先からの依頼数が減少しており、受注量が前年同期比で約20%減少している。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量自体はやや悪くなっている程度であるが、単価は全く据置き、又は価格交渉の結果、悪くなっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・業者によって仕事のあるところとないところの差が大幅についてきている。全く知らないところからの営業が多くなっており、また、客が計画を見送るケースが出てきている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の年度末の出荷量が少なかった分が、新年度にずれ込んで増えると予想していたが、一向に増える気配がなく、車両の稼働率は最悪である。
		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	・法人客は経費節減のため、個人客も収入減のために契約解除物件が目立ってきており、今後も解除の増加が見込まれる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年この時期には決まっている案件が決まらず、また、取引先に他社からの売り込みが増加している。
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（社員）	求人数の動き	・各企業とも求人意欲がなく、求人数が全然増えていない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼が前年比56%と減少しているが、一定の業種や成長企業からの紹介予定派遣や派遣のニーズはある。また、終了する契約が開始する契約を下回っている。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・今は人が欲しいと思っても、先のことを考えるとなかなか安易に人を採用できないという話をよく聞く。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数は急激に増えているということはなく、今までの延長線上で特に変化はない。また、求職者の採用決定状況も、良い人場合はすぐに決まるケースがほとんどで、平均的にも、企業側が今までよりレベルを下げた採用するところにはまではいっておらず、数か月前とほぼ同じような状況である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比でほぼ横ばいの状況である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣スタッフの契約が終了した際に、業績見通しが悪いとの理由で後任オーダーが出ない企業が増えてきている。また、時期的要因もあるが新卒社員で業務をカバーするといった理由も多くなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・証券会社からは、軒並みスタッフの契約満了による終了の通告がある。さらに、大手でスタッフの数を3分の1減らそうとしている上、請求金額でも30～50円の値下げを要請してきている。
		求人情報誌制作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・主要取引顧客業種において倒産企業が目立っている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各企業では、募集意欲はあるものの、経費が削られており、現実には少ない広告費でも人が集まりやすくなっている。実際に発表される有効求人倍率や失業率より、実質的な雇用情勢は悪いというのが個人的な印象である。	

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
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比較して、前年同月比で見ると、新規、有効求人数、充足数は上昇が見られるが、新規、有効求人倍率、就職者数については低下している。特に就職者数は10ポイント近く低下し、事業主都合離職者数は20ポイント近く上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比減少傾向が2月以降続き、昨年10月以降1倍を超えていた有効求人倍率が、本年1月をピークに減少し、4月には1倍を下回る結果となっている。
		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11%減少し、特に卸売、小売業が同50%減、建設業が同35%減と大きく減少している。原油高、資材価格の高騰のほか、個人消費の低迷などから、直接コスト高につながる雇用を控えている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年5月は毎日求人票が届いていたが、今年度は届かない日があり、前年同月より求人票の数がかかり減少している。
	悪くなっている			

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入を前にして、月末からたばこの販売量が増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・オリンピック関連で、テレビの動きが良くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が発表されたため、新規の来客数が増加している。ただし、現在のところ、受注には結び付いていない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊者数は、前年同月比10%強の増加である。大きな宴会も2件あった。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・6、7月の旅行の受注が伸び、販売量は良くなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数、客単価共に、前年同月を上回っている。また、目標値もクリアしている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の来客数は、例年を大きく下回っている。しかし、住宅ローン控除の廃止前の駆け込みもあって、客の質は良く、短期間で契約に結びつくケースがある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・リストラを含め合理化に努めた結果、大きな消費変動がない限り経営は安定している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・諸物価の高騰により、連休中は近場で過ごす人が多く、商店街は非常ににぎわい、売上もやや多めに推移している。しかし連休後は、その反動で販売量はやや減少している。出費した後は必ず消費を抑えるという堅実さがある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候に左右される部分も多く、動きはまだまだ鈍い。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外催事はほぼ前年並みであるが、店頭売上は前月同様に悪い。しかし外商が好調で、全体としては前年の売上を維持できている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前はセール後の反動で、現在はセール前の買い控えと、厳しい状況が続いている。セールの前も後も、売上が落ち込む時期が年々早まっている。
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・結婚式に出席するといった明確な目的があったり、よほど気に入った商品を見つけない限り、百貨店では購入しない状況にある。また、流行に気持ちが動いて購入するというよりは、気温や季節の変化に応じて購入するという傾向が強い。季節を先取りして新製品を求めようという心理は、あまりみられなくなっている。	
スーパー（店員）	販売量の動き	・イベント期間中の売上は前年比101%であったが、それ以降は反動が来て、売上は落ち込んでいる。平均すると、前年とほぼ変わらない。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は回復傾向にある。ただし、前年同月の売上と比べると、依然として下回っている。		

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
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で2～3%減少している。競争が相変わらず激しい。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・燃料価格の高騰に伴い、軽自動車の人気が高まっている。普通乗用車からの台替えも増えている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・単価がやや上昇し、販売量も増加してはいるものの、動きは相変わらず限定的である。30～40代のファミリー層が減り、20代が中心購買層となっている。それも、車が必需品になっている郊外からの客が多く、近隣の客は少ない。
		乗用車販売店(従業員)	それ以外	・ガソリン価格の高騰により、燃費の良い車が売れるかと思うとそうでもなく、むしろ車離れがみられる。売れている車もあるが、基本的にはあまり良くない。
		一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・飲酒運転の罰則強化、仕入れ材料の値上がり、若者の酒離れ、会社の宴会の減少など、居酒屋にとって良くない状況が続いている。
		都市型ホテル(支配人)	お客様の様子	・宿泊部門は、アジア系の団体があり前年同月とほぼ同じであるが、法人需要が弱い。宴会は低迷しており、レストラン部門は今年に入って前年同月比マイナスが続いている。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・旅行業は、相変わらず良くない状況が続いている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・海外旅行の予約が伸びる時期であるが、あまり良くない状況が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は人出が少なく、悪い状況が続いている。終電までには皆帰宅するため、人出は少なく静かである。水商売の経営者も嘆いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・今月も引き続き、大変悪い。客はどのような状態なのか、理由が分からないくらい悪くなっている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店サイクルが伸びている。ただし、利用金額は以前とあまり変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・諸物価の高騰に伴い、客は低家賃の物件を望む傾向にある。ただし、利便性の高い地域の物件や、付加価値の高いマンションは、高額な賃料でも入居率は高くなっている。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・高齢者の医療制度に伴う社会負担の増大と社会不安の高まりによって、客の購買意欲が減退し、来客数は減少している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの時期は和菓子販売にとって書き入れ時であるが、商店街内の売店でも駅などの売店でも、人出の割には販売量が少ない。3～5個だけ購入する客が増えて、1人当たりの購入量が減少している。数年前の悪かった時期と似てきている。
		一般小売店[高級精肉](企画担当)	販売量の動き	・企業業績が下降しているとの情報が発表されて、個人消費は落ち込んでいる。値上げ商品の売上はめっきり減少しているのに対して、値下げに対する反応は非常に大きい。
		一般小売店[土産](経営者)	販売量の動き	・伊勢志摩の観光施設が全体的に、動きが悪くなっている。
		一般小売店[生花](経営者)	来客数の動き	・母の日も含めて、来客数はわずかながら減少している。
		一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・物価上昇に伴い人々の出費が増えた影響で、贈答品を購入する金額が減っている。自分のお金は自分が欲しい物に使っている。
		一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・飲食店へのアルコール販売量が、前年同月に比べて減少している。
		一般小売店[自然食品](経営者)	来客数の動き	・元々単価の高い商品が多い上に、値上げ商品も多数あるため、買い控えがある。
		百貨店(企画担当)	販売量の動き	・今月に入り、前年同月比でみた店全体の売上のマイナス幅が、前月以上に大きくなっている。特に婦人服の売上は、前年同月比85～90%となっている。カード会員への優待セールを行っても前年同月の売上を確保できず、来客数も前年同月を大きく割り込んでいる。好材料が見当たらない状況である。
		百貨店(販売担当)	お客様の様子	・価格や特典などに対してシビアな状況は、更に強まっている。以前は時々景気動向にあまり影響されなかった20代の若い層にも、その傾向がみられるようになっている。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・原材料や原油の価格上昇に伴い経費の増加が著しく、企業利益は減少している。また、個人所得も増加していない。そのため、購買意欲は鈍く、商品値上げはできないため、製品の原材料を調整して価格を維持する状態が続いている。売上は、前年同月比96%となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリンや食品の相次ぐ値上げにより、節約志向がある。特売商品や適量商品、低単価商品を買求める傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価は上昇しているが、買上点数が減少しているため、トータルでは客単価は低下している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・し好品の菓子や飲料の売行きが鈍くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で5.9%減少している。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・様々な分野で価格上昇があり、単身者、主婦層、高齢者のどの客層の購買意欲も低下している。セール品や消費期限が切れる直前の値引き商品を目当てに来店する客が増加している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高齢世帯の客は皆、将来が不安なので、ぜいたくはせず少しでも切り詰めた生活をしなければならないと言っている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量の減少と単価の低下が共に生じている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・家でいれたお茶をペットボトルに入れて、子供に持たせるといった節儉家庭が増加している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・商品価格が上昇し、来客数は減少している。他店との競争環境が変わっていない店舗でも、同じ状況である。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・原油高、食品高の影響が続いている。好調分野が無く、販売量は全体的に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年ならば、連休中に外出を控えていた客が連休明けに来店し、夏物を買ってくれていた。しかし、そうした客は極端に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数の減少と客単価の低下が共に生じている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・当店では扱う商品の一部の売行きが伸びており、変わらない。しかし、全体的には、いよいよ買い控えが進んでいる。生産調整も厳しい段階に入っている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・売れないの一言に尽きる。衣料品全般に、購買意欲は全く見られない。客の買上金額も、前年同月比80%と大幅に減少している。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・イベントやポイントカードのポイントアップを実施しても、集客にはつながっていない。客は必需品が必要になった時だけ、来店する。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上が減少してきている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税の導入前のような、様子見の雰囲気がある。燃料や食品の価格高騰などで、家庭の不安感が強くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上目標に対して、実績は前年同月並みかやや低下している。販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、商談件数共に、大きく減少している。加えて、商談から受注までの時間が、非常に長くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車購入に際して、必ずと言っていいほど、燃費と維持費に関する質問がある。特に家族客との商談では、妻の同席が必須となっており、通常の倍以上の時間が掛かる。その上、家計を握っていない夫の話は比較的早いですが、決断時に妻に否決されて、話がまとまらない事例が増えている。新車の販売台数は前年割れしている一方で、今の車を長く使うため、サービス工場への入庫数は増加している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車はそこそこ売れているが、従来の売れ筋車両の販売量が予想以上に悪くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築確認申請の問題では、住宅に関しては通常に戻っている。しかし、原材料高、コスト高によって新築物件は相変わらず少なく、価格競争も激しい。

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
		その他専門店 [貴金属] (店 長)	単価の動き	・客単価が大幅に低下して、売上は目標に達していない。販売が上向く気配は、全くない状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の売上増加を期待していたが、後半は天候が良くなかったこともあり、良くない状況である。
		スナック (経営 者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、月末に少し人出があったくらいで、静かな日が続いている。
		その他飲食 [仕 出し] (経営 者)	販売量の動き	・すべての原材料が値上がりしており、厳しくなっている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・水産加工の地場産業は、燃料や原材料の高騰に加工品の仕入高が加わり、大変苦しい状況にある。そのため、地元客による昼食、夕食、宿泊の利用が減少傾向にある。全体の来客数も、減少傾向である。
		都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。色々調べているが、景気が悪くなっていることが一番の原因である。
		都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・ガソリンや食材等の価格高騰により、個人消費は伸び悩んでいる。そのため、利用回数が減少している。
		旅行代理店 (経 営者)	お客様の様子	・原油価格高騰の影響が、様々な方面に表れている。海外旅行から国内旅行へシフトする傾向がある。
		旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き	・今月は意外に静かで、売上は伸びていない。
		旅行代理店 (従 業員)	販売量の動き	・海外旅行の予約が低調である。原油価格の高騰に伴う燃油サーチャージの再値上げと中国の四川大地震の影響で、遠距離のヨーロッパと中国への旅行を控える客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中のお出費の反動により、ゴールデンウィーク明けは、特に夜の飲食街の客が例年以上に減少している。そのため、売上が伸びない。
		通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・解約数の増加、低価格メニューの契約割合の上昇が、顕著に現れている。
		通信会社 (サー ビス担当)	販売量の動き	・客1人当たりの平均販売数が減少している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの休日の並びが悪かったこともあるが、来場者数は減少している。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来場者数は、かなり減少している
		ゴルフ場 (経営 者)	お客様の様子	・プレイ回数を減らしたり、クラブの買い換えを我慢したりする客が多い。
		パチンコ店 (経 営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。また、競争も厳しくなっている。
		美容室 (経営 者)	競争相手の様子	・美容院が増えているため、競争が激化している。
		美顔美容室 (経 営者)	販売量の動き	・エステの来客数はわずかながら増加しているが、化粧品品の買い控えがある。客は安い商品に向かっている。
		理美容室 (経営 者)	来客数の動き	・客からは、景気の良い話をあまり聞かない。
		理容室 (経営 者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。景気の良い話もあまりない。当店は年配客が多く、高齢者の医療制度の問題で、客足が遠のいている。
		その他サービス [語学学校] (経営者)	販売量の動き	・入校者数は、数か月前は近隣の英会話講座が閉鎖された影響で増加したが、今月はその反動で減少している。
		その他サービス [介護サービ ス] (職員)	それ以外	・ガソリン、商品、薬品、設備等の諸経費が増加している。しかし、介護保険サービスの利用料に転嫁できないため、厳しい状況にある。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・値引きをしたり、もともと安い物件でないと、売れない状況にある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・築40年以上の木造住宅は本来ならば耐震診断や補強が必要であるが、新築より増改築を望んだり、単にリフォームを要望したりする客が増えている。
		住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・建築資材等の値上がりが続いているため、客は様子見にある。そのため、なかなか成約に至らない。
	悪く なっている	商店街 (代表 者)	来客数の動き	・来客数は、非常に少ない。商店街の店は全体的に、少ない様子である。食料品を始め生活必需品が値上がりしており、買い控えが進んでいる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇や食品の値上げにより、商店街では全体的に来客数が減少し、客単価も低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は非常に減少しており、特に平日昼間の客はほとんどいない。土日でも、夕方に少し込む程度である。加えて、見ているだけの客が多く、たまに声を掛けると、途端に売場からいなくなってしまう。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ほとんど全ての常備商品について、売上は前年同月を大きく割り込んでいる。
		百貨店（婦人服販売担当）	単価の動き	・ガソリンの値上がりや年金支給額の減少によって、家計に余裕がなくなり、衣料品の購入にお金が回らない。客単価は、前年同月比で60%程度になっている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数や販売点数は前年並みかやや増加しているが、原材料の値上がりに伴う価格転嫁を極力抑えようと共、プライベートブランド商品の品目を拡大しているため、販売単価は低下している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は、極端に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンの暫定税率の復活と高齢者の医療制度の問題に対して、消費者の不満はかなり強く、消費に大きな影響が出ている。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は、過去に無いほど落ち込んでいる。回復の兆しがみえない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・曜日を問わず、ディナー客が大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・諸物価の高騰が続き、来客数は著しく減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・従業員を多数抱える同業者は軒並み廃業して、他業種に転職したりしている。この先一体どうなってしまうんだろうと、皆不安に感じている。少し前は景気が良くなった気がしたが、今の不安は以前の良くなかった時期よりも大きい。
		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（営業担当）		受注量や販売量の動き	・受注量が生産量を上回っている。
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	・受注量、販売量共に、わずかながら減少している。
	一般機械器具製造業（経理担当）		受注価格や販売価格の動き	・売上は、例年どおりで推移している。操業度も、若干低下してはいるが、ほぼ現状維持である。ただし、原材料や部品の価格高騰が、引き続き業績に影響を与えている。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・4月の鋼材原料の価格高騰に伴い、取引先に製品値上げを交渉した結果、価格転嫁できるようになった。そのため、売上は若干減少しているが、収益は変わらない。
	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、引き続き若干減少している。
	輸送業（エリア担当）		受注価格や販売価格の動き	・荷物量の前年同月比はほぼ100%で、これは3か月前も同じであり、あまり変わらない。運賃の低下傾向も、3か月前と比べて変わらず、悪い状態が続いている。
	通信業（営業担当）		取引先の様子	・企業の投資姿勢は、相変わらず慎重である。原油価格の高騰などマイナス要因が多いため、苦しい状況が続いている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・折り込み広告の量は、前年同月並みを維持している。ただし、他地域では、かなり減少している地域もある。
	会計事務所（社会保険労務士）		取引先の様子	・顧問先企業の売上、利益は、共に変化していない。ガソリン価格の上昇について、顧問先企業はあまり問題としていない。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・仕入れ先によると、段ボール、材料の出荷量は、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
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰により、製品全体に影響が出ている。また、利益確保にも影響が出ている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内で新車が売れていないことと、サブプライムローン問題に伴うアメリカ向け輸出の減少に伴い、受注量は減少している。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・冷房費用の削減、出張回数の抑制、派遣社員の採用抑制などの動きが、取引先で相次いでいる。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・ホームセンターやドラッグストアで販売する雑貨の貨物量が、ゴールデンウィーク後も落ち込まない。これは、消費者が少しでも安い商品を探している証拠である。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小口雑貨の荷動きは、景気の動きと連動性が高いが、依然として低調である。また、原油価格の高騰に伴いトラックの燃料費がかさんでいることに加えて、フェリー料金も値上がりしているため、経営を圧迫している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社では、荷物量が従来と変わらない営業所と大きく落ち込んでいる営業所との間の差が拡大している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を始め原材料の価格が上昇してきており、販売価格に転嫁せざるを得ない業種が増加している。企業では経費の増加分を販売価格に転嫁できないため、利益が圧迫されている。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格は緩やかに低下しており、物件の売り急ぎも目立ち始めている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告掲載の依頼件数は、前年同月比96%と、引き続き悪くなっている。
		行政書士	受注量や販売量	・顧問先企業の出荷量に伸びがない。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・周辺住民に派遣社員の雇用形態が増えているため、宅地供給が多い割には住宅が売れず、住宅地価は下落傾向にある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の小売店、飲食店など小規模事業者の業況は、ますます悪化している。来客数の減少と、売上減少が目立っている。コンビニで、開業後まもなく閉店している店もある。
		悪くなっている		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）
鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き			・販売単価の上昇により、売上は前年並みを維持している。しかし、鋼材価格の高騰に伴い、新規案件数が大幅に減少している。また、日々の物量は、前年比で20%ほど落ち込んでいる。
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よる影響が、依然として大きい。同業者間の競争も依然として激しく、売上、利益共に減少している。
建設業（経営者）	取引先の様子			・建設業では、鉄製品を始め資材価格が極端に高騰している。また、建築確認申請の遅れによる影響もまだ続いており、依然として値下げ競争が激しい。
雇用関連	悪くなっている	不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油、鉄鋼等の価格高騰により、建築工事費は著しく増加している。しかし販売価格への転嫁は難しく、利益率は大きく低下している。
		-	-	-
		-	-	-
		-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客からのオーダーは依然としておう盛であるが、派遣人材の採用も依然として厳しく、状況は変わっていない。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数、求職者数共に、前年同月比でやや増加している。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・有効求職者は、前年同月比で減少している。男女の内訳をみると、女性の割合が高くなっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の新規受注件数は、前年同月比で半分近くと、目立って減少している。特に景気動向を敏感に反映する短期派遣の注文が、減少傾向にある。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の需要は、落ち込んでいる。企業では、流動費の削減が進んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き減少している。その背景として、正社員化の進行と人員調整がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・残業時間の削減や残業時間の上限設定など、労務費の削減が進められている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・ここ数か月間、新規求人数は、小幅ながら減少が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、ゴールデンウィーク明けから減少傾向にあり、5月は前年比10%程度の減少である。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・大学生等への求人数は、5月中旬から若干減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の自主廃業や倒産が、急激に増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業からの求人数が、減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小企業では採用難のため採用意欲は高いが、大企業の求人意欲は低下している。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は、新聞、雑誌、インターネットのどの媒体でも減少傾向にある。	

## 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	コンビニ（店長）	販売量の動き	・郊外店の売上は前年比約5%増加した。客単価は変わらないが、来客数の増加が寄与した。また、ゴールデンウィーク中の落ち込みが例年よりも少なかった。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型の高級ワゴンの売行きが好調で、新型車発表会の来場者数は期待どおりであった。
	変わらない	スーパー（店長）	販売量の動き	・ファッションの低迷が続き、住居関連商品も芳しくない状況である。一方、食品と消耗雑貨を中心とする日用品分野は前年に比べ伸長傾向にある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客は商品の値上げラッシュに慣れてきた感がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微減が続いている。客単価はパンなどの値上げにより若干上昇しており、前年実績に近づいている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車の影響で販売台数は前年を上回っている。新型車効果がしばらく続くようにイベント等を展開していく。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年比2%増加したが、売上は同1%減少した。客は来店するが、必要な物しか買わず、衝動買いも減っている。
		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は、5月4、5日以外は例年以下の売上で大苦戦した。ガソリン価格高騰の影響により、隣県からのマイカー客が激減した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークでお金を使ったためか、夜の街での人出は少なかった。また、値上げラッシュの影響を受け、交通費を削減する傾向が見られた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の繁華街では、家族の車で送迎が以前より多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の言動や見込み客の動きに変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注残の減少傾向、住宅展示場の来場者数の減少、見込み客の他社との競合などが顕著になっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客はガソリン等の値上げに敏感になっており、また衝動買いがますます少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費者は完全に「生活防衛パターン」に入っている。連休中に来店した客の話も「旅行には行かず、近くで食事をする」「家族と郊外で簡単な娯楽を楽しむ」など行動も限定的で、ファッションや身の回り品なども購入を極力抑える姿勢が見られた。
百貨店（営業担当）		来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、いわゆるウィンドウショッピングをする人も減っている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品価格が上がったため、買上点数が伸びない。客は相変わらず unnecessary な物は買わない。また、より安い商品を求めて買い回りをしている客が多く、特売商品、目玉商品の動きが良くなっている。この傾向はまだまだ続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・カップラーメンなどを入れたディスカウント店の袋を持った客がちらほら見受けられるようになった。また、チラシを見ながら買物をする人も目に付く。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年2月以降、値上げされた商品数が増加しているにもかかわらず、食品の買上単価が前年を下回っている。客は出費を切り詰めている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けから、客単価、一品単価が下落傾向にある。特にガソリン価格が6月から170円になるという報道が流れてから、安い物を少量だけ買う客の態度が目立つ。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半はなんとか例年並みの売上を確保したが、連休明けは例年を下回る落ち込みが続いた。月末には6月から始まるタスポカードを敬遠する人のたばこの仮需が発生し多少持ち直したが、月全体では売上、来客数共に前年比6%減少した。主力のパンは食パンではリーズナブルな価格帯の商品に購買が移行し、菓子パンは同価格帯でも大きなものが選ばれている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・石油、食料品の値上げに伴い、客の生活防衛意識の高まりが顕著になっている。高付加価値商品があまり売れず、低価格商品ばかりが売れている。反面、省エネ志向も高まり、二極化が進んでいる。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰が続き、客は必要な商品しか購入しない。値上げのニュースにも敏感に反応し、カー用品の購入よりガソリン価格の動向を気にしている。
		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販売促進により、辛うじて前年実績をクリアできた。しかし、ファミリー客が増える日曜・祭日の客単価が平日に比べ下がっている。ガソリン価格が3月の水準以上に上がったことなどから、客は外食費を抑えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べ宿泊客数は増加しているが、レストラン利用客が1割程度落ち込んでいる。また、一般宴会も近隣にホテルが開業したため低迷している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全体の売上は減少している。部門別に見ると宿泊は好調であるが、レストランは苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの旅館などの売上は前年比大幅減となっている。また土産店などでは原材料高の対応策として販売単価は変えず、内容を減らしたりしている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の夏商戦の先行契約が前年比60%台で推移している。
		その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・客単価の減少が止まらない。前年比マイナスが5か月間続いている。ゴールデンウィークの来場者数は前年同様であったが、客単価の減少が大きかった。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客同士の会話の中で、物価の値上がりかひどいため、スーパーなどではどうしても買い控えをしようなどの声が聞かれる。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・休日は車も人通りもめっきり減っている。客も価格により敏感になってきている。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・最近、大型ホテルのオープンがあり、売上増を期待していたが、近隣ホテルの宴会などが減少したため、売上の純増にはつながらなかった。結局、パイを取り合うだけで、景気の底上げには程遠い。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・高齢者の医療制度が施行されてから、年配者の来店が減少している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の売上は前年比92~93%であった。ゴールデンウィーク中の売上も前年より悪く、人も少なかった。中盤には恒例の物産展を開催したが、シャワー効果はあまりなかった。まとめ買いやセット買いが極端に少なく、客単価が下がった。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客単価が2、3か月前と比較して3、4割低下している。また、仕入価格がかなり上がっているが、販売価格に転嫁できないため、経営状態は厳しい。

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
		任関連専門店（店長）	単価の動き	・まとめ買いが少なく、高い商品の売行きが非常に悪い。来店しても、ただ見て回っている感じの客が多い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3年の5月はゴールデンウィークがあっても関係なく、売上はある程度確保できた。しかし、今年は個人客が少なく、辛うじて少人数の団体が数組あっただけで、売上は例年の8割程度に終わった。飲食街の人通りもめっきり少なく、いつもと違う空気を感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話端末の価格が高くなり、新機種発売が迫っても旧端末の大幅値下げが実施されないため、割高感を持っている客が多い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・国内の一般団体・募集ツアー客は前年に比べ減少傾向にある。特に個人客の動きが悪く、前年に比べ1割以上減少している。この傾向は4月から特に強くなっているが、5月になっても止まらない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産は法人、個人共に若干の動きが見られる。
	変わらない	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の小売、卸売、建築などの業種では、売上が前年に比べやや悪い状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注量の減少が相変わらず続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・100円均一などの廉価商材の販売量は横ばいであるが、定番の高額商品は減少傾向がはっきり出ている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内市場の受注動向は悪くなっており、特に関東方面で低迷している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・輸出向けが比較的好調だった電子部品関係も、海外需要が落ち込んだことにより在庫調整局面に入った。国内は低調な状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中・高価格帯の眼鏡枠の受注量が若干落ちてきていることに加え、受注ロットが小さくなっている。このため製造段階での品種換えの段取りコスト比率が高くなっている。
		輸送業（配車担当）	それ以外	・ここ1、2か月間は原油高により製品価格が上昇したため、消費者の買い控えが生じ、荷動きが鈍っている。
	悪くなっている	税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・原油価格など海外情勢の影響を受け、大手製造業の下請企業では、4、5月の生産量が一時的にかなり落ち込んでいる。
繊維工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・米国市場の冷え込み、原材料アップ、国内市場の低迷等の影響もあり、大企業が在庫管理を徹底したことから、受注量がかつてないほど大幅減少となった。数量面、金額面共に先行きが全く不透明である。	
繊維工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・スポーツ衣料や資材関係は健闘しているが、特に婦人衣料の消費が停滞しており、受注量全体では厳しい。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・元請での官庁工事の数が少なく、これをカバーするために下請での受注活動をするものの、止まらない公共工事の削減により、ままたまらない。民間工事では土木工事の受注はわずかである。
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（社員）	求人数の動き	・新卒採用の影響もあり、4～5月の需要件数は少ない。企業側では契約期限の到来する派遣社員の更新に慎重になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新卒者の採用増、原材料費の高騰、先行きの不透明感等を反映して、派遣求人は減少傾向にある。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数の減少が目立ってきている。
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	・紹介、派遣共に受注数が3か月連続で減少している。	

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〕（担当者）	求人数の動き	・広告の営業を通して、地域行政、企業、団体などあらゆる分野の動向を聞く機会を持っているが、県内は冷え切っている感がある。ここ数か月間の求人広告は、件数ベースで前年比2～3割減少している。

### 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・民間企業の事業所からは新たな備品購入の話が出てきている。地域の商店街の空き店舗も幾らか埋まるなど、新たな動きがみられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は競合店がオープンしたため、暑くなくても客は増えないと予想していたが、前年比で10%ほど来客数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークで客室の稼働率が上昇したものの、月末は伸びがみられなかった。その一方、婚礼、宴会の受注は共に順調である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からの引き合いが多くなってきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・平日の来場者数が増加してきている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産取引については、価格の調整が続いている一方、物件の取引は少し増加してきている。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の時計店が相次いで閉店したため、何人かの客が電話帳などで調べて来店してきた。販売だけであれば近隣の商業施設にも店舗はあるが、修理は当店でしか行えない。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	単価の動き	・販売量は増えているものの、コストの上昇により利益の出ない状態が続いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・例年であれば動き始めている夏物商材の出足が今年は遅い。不安定な気候に加えて、景気の明るさが感じられないため、客の財布のひもが固くなっている。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・生活全般に対する不安感から、身近で手軽な商品への需要が高まっているが、なかでも満足度の高い物を求める傾向が強まっている。それに伴い、客単価は低下しているものの、来客数は増加傾向にある。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	来客数の動き	・まずまずの天候が続いたにもかかわらず、ゴールデンウィーク後の来客数が目に見えて落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数が前年の水準をやや下回る傾向にあるほか、客単価も前年を下回っている。早期に始めたクリアランスセールでは、値下げした商品の動きは良いものの、その反動で催事商材の動きが鈍くなるなど、全体的な拡大には至っていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・中元商戦の前売りでも、特別に価格が安くなる商品には動きがある一方、価格の変わらない物は動きが今一つである。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・早期割引を行っている中元ギフトは、無料配送商品の増加などで好調に推移している一方、今月に入って前年の売上をクリアしている部門がないなど、店全体の来客数や売上は厳しい状況にある。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・紳士服飾関係では、特選ブランドやオーダースーツ、高級紳士靴といった高額品が非常に苦戦している。一方で、スポーツウェアやワイシャツ、肌着などは好調に推移している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・パンを始め、様々な食料品が値上がりしたため、客は広告を持って各店舗を買い回っている状態である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・食品類の値上げが本格化するなか、低価格品を中心に扱うスーパーへの来客数が着実に増えている。その際、単なる安売りでなく、安心や安全をイメージさせる商品を安く売ることが好調につながっている。また、販売価格の値上げも徐々に浸透している。

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）	販売量の動き	・食料品が相次いで値上がりしているものの、販売量などに影響は出ていない。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・比較的雨が多く、気温も不安定であったが、売上は底堅く推移している。
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・食品の売上は前年比3～4%増と好調であるが、衣料品と住居関連商品は前年比で減少傾向となっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・少しずつ下がり続けていた客単価も、ほぼ下げ止まっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰のほか、新聞、ニュースでも値上げの話ばかりであり、道路をみても車の通行量が少ない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・情報収集のためだけに来店し、実際はインターネットで安い店から買う客が増えている。さらに、買い控えの傾向もますます顕著となっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇、株価の低下などで、客は必要な物以外は買わなくなっており、特に宝飾品の売行きが悪い。ただし、アフターサービスを積極的に行うことで、店の評判が上がり、来客数の増加につながっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・今月は2か所で催事を行ったが、来客数は増えても販売数が伸びていない。
		一般レストラン（店員）	販売量の動き	・一般客からはランチメニューよりも安い価格の注文が増えているため、来客数は横ばいであるが、売上が落ちている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・決して上向きという状態ではなく、以前の客がわずかながら来店してくれる程度である。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・原材料価格の上昇分を販売価格に転嫁して2か月になるが、販売量、来客数共に減少している。ただし、価格上昇に対して消費者があきらめてきている感があり、予想したほどは減少していない。
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・今のところ、客室部門では原油高や四川大地震の影響もなく、海外からの観光客も好調に推移している。一方、宴会部門ではブライダルが苦戦しているものの、法人宴会は前年並みであり、レストランも来客数に大きな変化はみられない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ゲーム業界ではハードの売行きが成熟期に入っている一方、ゲームソフトの売上が伸びている。
		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	・ガソリンの高騰がレジャー業界にとって逆風となっているものの、アウトドアレジャーの潜在ニーズは決して落ち込んでいない。
		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	・レンタル売上で物販売上の減少をカバーする構図が崩れてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・購入マインドは決して低下していないものの、適正価格を超える物件が多いため、販売が進んでいない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・連休中も平日並みの売上であり、23～25日になってようやく売れ始めている。
		一般小売店〔花〕（経営者）	それ以外	・ガソリンや資材などの値上がりで経費が増加している。販売量を維持しても、経費の増加で利益はマイナスとなっている。
		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店舗の平均でみると、5月が93.7%で2月が102.0%となるなど、徐々に悪化してきている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で90%にとどまっているほか、客単価も落ち込んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・牛肉のグレードや部位によって販売量に差が出始めている。以前から低価格品がよく動いていたが、健康に対する意識の高まりによって、高級部位は脂肪が多いという感覚が広がっている。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子	・物価が上昇するなか、我々が取り扱っているし好品に対しては出費が控えられている。

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年、ゴールデンウィーク後に売れ始める夏物商材が動かず、母の日ギフトも前年比80%程度の売上にとどまるなど、客の財布のひもが一段と固くなっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・工事の影響で来客数が減少しているほか、単価の高い商品も動いておらず、全体的にかなり厳しい。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・依然として、特選紳士服やオーダーメイドといった高額品が不調となっている。そのほか、バーゲン以外の商品は不調が続いており、客が購入を控える傾向が顕著となっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・相次ぐ値上げの影響で、ファッションを中心に値引き品や特価品への需要が高まっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・経営者や医者などの男性客から引き合いの多かった機械式高級時計の売行きが、急激に落ちている。また、例年高級婦人服を買っていた客が、今年は購入を手控えている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・衣料品が販売不振となっている。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・素材の高騰で単価が上昇しており、客の間には値上げ前の駆け込み需要の動きもみられるものの、客の購買心理は冷え切っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンを始めとする値上げで、消費者の財布のひもは一層固くなっている。特売価格もかなり安くしなければ、客は反応しなくなってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の値上げによって単価は上がっているものの、客の来店回数が減っている。また、特売日やポイントの増える日に集中して買物をする傾向があるため、売上全体としては減少傾向となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みであるが、販売点数が伸び悩んでいる。特に衣料品は前年比で15%減と大きくダウンし、主に婦人肌着が20%減となっている。それに対し、食料品は値上げなどもあり、買上商品単価は前年並みで推移しているものの、客1人当たりの買上点数は前年を若干下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が減少しているものの、販売点数の増加などで売上は横ばいとなっている。商品別には、食品が好調である一方、衣料や住関連の不調が顕著である。生活応援価格の商品やプライベートブランド商品の動きは、引き続き良い。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・食料品は値上げ報道の影響で買い控えがみられるなか、価格を据え置いた商品や催事の企画商品などが好調である。一方、衣料品は来客数が伸びずに苦戦が続いている。
		スーパー（開発担当）	単価の動き	・特売品や値引き商品ばかりが売れ、客単価が上がらない。また、チラシを入れた当初のみ、客が殺到する状況となっている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ガソリン価格と共に菓子パンなどの価格が上がったことで、全体的に販売量が減少している。
		コンビニ（マネージャー）	販売量の動き	・来客数は何とか2けた増を維持しているものの、コンビニの主力分野である弁当やおにぎり、サンドイッチ、パンの販売量は以前に比べて10～15%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・食料品の値上がりで、衣料品の購入を節約しようとする客が増えている。プロパー商材の売行きは悪く、バーゲン商材が少し売れる程度である。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・実際に着る時期が来るまで、スーツの注文が控えられている。
		衣料品専門店（管理担当）	販売量の動き	・売上が前年比91.5%と大幅な減収となっている。し好品に対する買い控えが大きな要因であり、当社に限らず3月決算は全般的に厳しい状況となっている。一部の好調企業を除き、営業利益率の低下が顕著である。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前は決算の関係で販売台数が伸びたものの、今月はガソリンの暫定税率問題に振り回された感もあり、新車への乗り換えは少ない。一方、検査や修理依頼については、前年とほぼ同じ売上となっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰などで買い控えの動きが更に強まっている。新車の受注金額は、前年比で81%とかなり低調である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・販売単価が低下しており、薄利多売傾向がますます進んでいる。
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・直営店の売上が前年割れとなっている。ガソリンなどの値上げにより、消費意欲が低下している。
		観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・売上が前年割れとなっている。特に、2次会利用や土産品の購入が控えられているため、飲料や売店などの付帯売上が減少している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークもあり、2、3か月前に比べると来客数や客単価も上向いている。ただし、前年比では利用者数が17%減少、客単価も7%落ち込んでいるほか、リピート客にも減少がみられる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約の人数が減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・全体的に買い控えムードがあり、購入単価や購入量の悪化が顕著になってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は来客数、客単価共に前年比で若干プラスとなっている。一方、レストランではランチ、ティータイムで来客数が大幅に減少しており、特に最低価格帯の客層を中心に減っている。さらに、宴会は件数が伸びているものの、前年よりも予算の少ない企業が増えている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宴会は、小規模の予約が増えたことで売上が伸びていないほか、宿泊部門も来客数の減少が続いている。さらに、レストランでも予約客が減少しており、前年の改装休業による反動増を差し引くと前年割れとなっている。
		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動きが例年にないほど悪く、それ以降の個人予約も伸びが悪い。また首都圏からの個人客も少なくなってきている。ただし客室単価が上がっているため、売上は前年並みとなっている。それに対し、一般宴会は株主総会のシーズンに入り、小規模ながら件数は前年を上回っている一方、婚礼の受注件数は年々激減している。
		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で海外旅行の受付が伸びておらず、前年比で2けたの減少となっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・再三の燃油サーチャージの上昇により、客の海外旅行離れが進んでいる。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行需要が伸びてこない。例年はゴールデンウィーク後に予約申込が1回目のピークを迎えるが、今年はその動きが弱い。また、店頭に来る客の購入意欲も低く、妥協してまで予約することはない。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・燃油サーチャージが原油の高騰で大幅に上昇しており、今年前半の海外旅行の受注は前年比90%程度で推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1日当たりの客の乗車回数が激減し、特にゴールデンウィーク明け以降は減少が顕著となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・現在は駅前まで客を待っているが、乗車回数は増えていない。街の中を流しても客がいないため、ほかのタクシーも駅前に集まってきており、回転が悪くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・攻勢を続けてきた携帯電話会社の販売が低迷しているほか、同業他社も不調であるため、業界全体に動きがない。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ゴールデンウィーク中は客単価が高かったものの、月単位では11,944円となっている。3か月前の12,365円に比べるとやや悪くなっている。
		その他サービス 〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・最近の傾向として、例年よりも低学年の生徒数が減ってきている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建材の仕入価格の上昇が激しい。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・例年の春市場の活気がなく、商品の流通量も少ない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・利便性の悪いエリアでは、不動産の相場が下がってきている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンションの販売不振や、ファンドによる物件取得意欲の低下、建設費の高騰といった原因により、計画のストップしている案件が非常に多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・ガソリンの高騰や高齢者の医療制度など、客が先行きに対する不安を感じており、購買意欲が低下している。
		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が減少傾向にある。
		その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの購入客の動きは相変わらず厳しく、販売が停滞している。不動産会社の業績も悪化傾向がかなり鮮明になってきている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・値上げの話ばかりで財布のひもは固く、客の間で生活防衛意識が高まっているため、売上が伸びない。
		一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が続いているほか、売上、販売量も減少している。仕入商品の値上がりで販売単価を見直さなければならないが、思うように進んでいない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数が目にみえて減少しており、競合店による販促策の影響も考慮しても、明らかに前年に比べて売上が減少している。気候が不安定で買換え需要が減少しているほか、これまで価格が高く良い物を購入していた客が、低価格衣料の購入に流れている傾向がある。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数が減少しているだけでなく、来店頻度も落ちている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・自動車業界は、原油高によるガソリン価格の高騰で動きが鈍くなっている。
		その他専門店[食品](経営者)	お客様の様子	・食品の仕入価格が相次いで値上がりしている一方、販売価格の値上げは進んでいない。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・様々な商品で値上げ傾向が進んでいるため、客は外食を控えている。
タクシー会社(経営者)	お客様の様子	・以前から交通費の節約ムードがあるなかで、最近の物価の上昇によって節約傾向が更に強まっている。		
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・オリンピックの開催に向けて、AV関連商品は堅調な荷動きとなっている。なかでもブルーレイディスクレコーダーは、順調な荷動きを示している。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・IT関連の工場で使用される、冷凍機や圧縮機の起動盤の向こう3か月の受注残は、前年に比べて30%増となっている。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・低価格品はある程度動いているが、一般的な価格の商品は動きが今一つである。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・安全で安心感のある国産品への引き合いが一部にみられるが、全体としてはコストアップなどで厳しくなっている。
		金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・4月に鉄鋼価格が大きく引き上げられたが、市場では現在も品不足が続いている。仮需を含み、各社が商品の確保を図っているため、荷動きは活発である。
		金属製品製造業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売量や売上は伸びているが、原材料価格の高騰により利益率が下がっている。
		金属製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・鋼板や鋼材といった資材価格の上昇が非常に早く、販売価格の改定が追い付かない。
		電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・幸い最近では利益が出ているものの、海外取引によるものであり、身の回りの関係者や外注先からは明るい話が全く聞かれない。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・円高や原油高、穀物高といった不安定要素が多いため、取引先では設備投資の計画が延期気味になっている。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・取引先が新製品を発表したが、価格の条件が厳しいため、ある製品については受注が難しい。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注競争は相変わらず厳しいなかで、鉄関係を中心とした建設資材の高騰が進んでいるため、仕入価格の有利な大手ゼネコンが優位に立っている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は安定しているが、増加しているわけではない。ただし、土地の価格が下がってきているため、取引が増えてくれば受注も増加する。
		その他非製造業[機械器具卸](経営者)	取引先の様子	・前月に続いて見積依頼や引き合いが少ないほか、受注量も非常に少なくなっている。

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		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の催事販売での売上減少に伴って注文量が減少しているため、加工代などの経費上昇分を販売価格に転嫁できていない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・引き続き原材料の値上げが予定されているが、取引先にはなかなか価格転嫁を受け入れてもらえない。逆に、取引先からは値下げ要求が来ることもある。
		金属製品製造業（営業担当）	それ以外	・鋼材メーカーが名古屋地区の自動車業界向けの供給を増やすため、関西の一般市場向けの供給を減らしているとの声が聞かれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は鉄鋼関連の顧客が多いが、設備投資関係の引き合いは相変わらず活発である。ただし、成約に至るケースが若干少なくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年を10%以上下回る傾向に歯止めが掛からず、下降線をたどっている。ガソリンや原材料の値上げが続くなか、コスト増加分を価格転嫁できず、利益の減少が続いている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・問屋からの定期的な発注が見込めないほか、輸入品との競合が更に白熱している。
		輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・5月に入ってから仕事量は減少気味であり、荷主からは運賃の値下げを打診されている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・自動車部品製造業、建機部品製造業などの取引先では、原材料価格の上昇分が販売単価へ転嫁できていない。収益が非常に圧迫されており、コストダウンでは吸収できない水準まできている。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリンスタンドの経営者によると、企業の固定客にさほど変化はないが、一般客に関してはガソリンの販売が非常に落ちている。また、洗車の売上も伸びていない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション販売業者の倒産が増えている。これまで高い価格で土地を仕入れてきた上に、建築費も高くなっていることが原因で、コストの増加分を販売価格に上乗せできていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規購読者数が増えている一方、解約も増えている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・不動産の動きや新たな融資の案件が少ないほか、商業登記も定期的に行う必要のある物を除いて減少している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・取引先の景況感があまり良くない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧問先の中小の食品スーパーでは、原材料の値上げを価格転嫁できないどころか、価格の据置きもできないため、売上が減少している。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原油高騰の影響で仕入価格が上昇しているものの、業界ではいまだに販売価格への転嫁が進んでおらず、利益率の悪化につながっている。業界では価格競争が進むなか、各社が値上げに二の足を踏んでいる状態である。
悪くなっている		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べて、前月は販売数量、売上共に若干プラスであったが、5月は逆に2けたのマイナスとなっている。例年5月は4月より落ち込むものの、今年はその幅が拡大している。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・食品の原料価格が高止まりするなか、代替品などが販売されているものの、需要に結びついていない。従来はほとんど使用されなかった米国産バターも入荷されているが、品質のばらつきが大きく代替品にはなっていない。
		一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・民間企業による設備投資は堅調に推移しているものの、公共事業は予算が抑えられているほか、競争入札などで無理なダンピングが行われるため、採算が合わない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先のパチンコ業界では全体的な冷え込みが続いているほか、洞爺湖サミット期間中は遊技機の入替を自粛するため、好材料が全くない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体の広告受注が月ごとに大きく減少しているほか、インターネット媒体も前年の実績を上回るかどうかの水準で推移している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他非製造業 〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・ガソリンなどの生活関連商品や食料品の値上がりで、消費者の財布のひもが固くなり、不要不急のリビング用品への需要が低下している。また、店頭の商品の在庫が積み上がっているため、取引先からは納品時期をずらしてほしいとの要請が来ている。
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(職員)	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇求人数の落ち込みが小さくなり、前年並みとなりつつある。ただし、これは前年がかなり落ち込んだ影響も大きい。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・例年、ゴールデンウィーク明けはかなり落ち着いた様子となるが、今年は特に、IT関係や金融機関の大きな案件の開始時期が伸びたことで人材が余っている。
		人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・前月と同様に、派遣先企業からの求人件数は厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社(支店長)	求職者数の動き	・前月に比べて企業からの求人依頼は増加傾向にあるものの、依然として求職者の確保に苦戦している。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・相変わらず低迷した状態が続いており、得意先からも原油高の影響で厳しいとの声が聞かれる。何とか前年の売上を確保したいが、それも困難な状況である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・依然として、求人数が前年比で減少している。
		職業安定所(職員)	それ以外	・新規求人数は前年比マイナスで推移しているものの、雇用保険の被保険者数が増加しているほか、完全失業率も改善しているなど、全体として大きな変化はない。
		学校〔大学〕(就職担当)	周辺企業の様子	・来校企業の求人意欲は高く、求人数が増加している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・4、5月の求人広告売上は前年を下回っている。広告会社は熱心に営業を行っているものの、成果に結びついていない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・地元企業の広告出稿が久しぶりに前年を超える水準となっている。ただし、良くなっているのは医薬品や興行関係など特定の業種のみである。
		新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・パートやアルバイト、看護師といった限られた分野では、引き続き好調となっている。一方、新卒、転職求人については、優秀な人材に対する採用意欲はおう盛であるものの、全体としては低迷した状況となっている。
		職業安定所(職員)	採用者数の動き	・求人数だけをみれば、前年比で微増となっている。ただし、急ぎの求人は少なくなっているほか、応募した求職者が採用される割合も低下している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・サービス業で求人数が大きく減少しているほか、ほかの業種についても回復がみられない。
職業安定所(職員)		求人数の動き	・企業の採用意欲に低下がみられる。主に、原油や鉄鋼といった原材料価格の高騰で先行き不透明感が広がり、採用が手控えられている。また、食料品などの生活関連商品の高騰による消費マインドの冷え込みも、求人への動きに影響を与えている。その一方、介護分野では人手不足が慢性的に続いている状況である。	
民間職業紹介機関(支社長)		採用者数の動き	・求人企業の採用面接における選考基準が上がっており、採用率が低下している。	
悪くなっている	-	-	-	

## 8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・5月からたばこの自動販売機にタスポが必要となり、持っていない人が店内でたばこを買い求めるため、来客数・売上ともに増加している。前年比来客数で今月は110%と高い伸びを記録した。
	やや良くなっている	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・たばこの自動販売機にタスポが導入され、コンビニのたばこの売上が大幅に増加した。たばこと一緒に、飲料や菓子を購入する客も多く、全体の売上も増加した。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・今月から導入されたタスポにより、来客数が増加し売上アップにつながっている。

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
変わらない		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・新商品の投入で客単価が下げ止まっており、売上に好影響を与えている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・官庁からの工事が、同時期に一齐に発注があったため、周辺がどこも忙しくなっている。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは県外客も多く、土産中心に堅調に推移した。また後半戦の物産展も新商品が人気を集め、期間を通じてにぎわいも見せるなど、相変わらず新しい物への反応は良好である。反面、紳士服については高級ゾーン中心に苦戦が顕著であり、客は価格についてシビアになってきている。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月後半から少し持ち直したかに思えた売上高と来客数が、4月、5月とさっぱり伸びず、悪い状況のまま現在に至っている。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前月に引き続き、洋品雑貨や化粧品などは好調に売れているが、一方で衣料の苦戦が続いている。	
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・この春リニューアルを行ったコーナーは前年を上回っているが、依然として婦人・紳士共に衣料品が低迷している。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比102～103%で推移し、客単価も前年比102%程度で推移している。販売点数は前年比103～104%で推移しており、全体的にこの傾向は変わっていない。商品の値上げのため一品当たりの単価が上がってきており、これが家計に影響するのではないかと気に掛かっている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・同じ機能を備えていれば単価の安い物を選び、また必要最低限の物しか購入しない客が増えている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・3か月前と比べて客の買上点数、単価が変わっていない。	
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・商品の値上げが相次ぎ、客の消費マインドが落ち込んでいる。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・タスク導入により、来客数とたばこの販売数は増加しているものの、通常商品に大きな動きはなく、3か月前とほぼ横ばいである。客の様子を見ていると、支出を最小限に抑えようという意図が見えてくるし、衝動買い的な買物をしていない様子はない。	
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・昨年末に続き、今月中旬2度目の値上げを行ったので、販売量は若干落ちたが、売上には寄与している。後は競合とのパイの取り合いだが、当社が若干有利に推移している。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は気温も上がり、夏物の動きが良かったが、それ以降は戻すばかりになっている。	
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・昨今の燃料代の高騰や諸物価の高騰で、客の消費動向が控え目になっており、家電類も間に合わせ的な単価の安い物しか売れていない。	
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月は暫定税率の関係で、前年に比べ販売台数が伸びたが、5月はその反動で減少した。4～5月の合計で見ると、前年を下回っており、厳しさは変わっていない。	
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規来客数が伸びない。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の良い月と悪い月の波があって、どちらともいえない状況が続いている。	
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランごとには好不調があるが、全体でほぼ前年並みとなっている。	
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得は、前年同期の件数に届いていない。一方解約も、競合他社への切替え等により、相変わらず高水準である。	
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後の入園者数は、前年と比較してもかなり落ち込んでおり、特に県外からの客が少ない。	
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・遠方からの客が目に見えて減っているが、近場の客が増えており、この減少をカバーできている。	
テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ガソリンを含む「物価高」の影響で遠出を控える風潮が広がっているが、当施設においては「遠くなので控える」客も「近くなので出かけた」客も共にいたのか、来客数はほぼ前年並みであった。		
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・100年以上営業している老舗の工務店が廃業する。また地元大型老舗旅館の2店が破綻した。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4月・5月は人や物の流れが変わる時期だったが、人の流れも変わらず、来客数も相変わらず減少傾向にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・様々な商品の値上げで、客は生活防衛のため消費にも慎重で、財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・当社は貴金属を扱っているが、高価な貴金属はなかなか動かず、天然石の安価な商品が動くだけなので、売上が伸びない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・これまでも少子化・デフレ・オーバーストアに苦しんでいるが、最近これらに物価高・原油高が加わり、客は生活防衛のために購買のハードルを一層高くしている傾向がありありと見受けられる。より良い物をより安くという傾向が一段と強まっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・同業者ではないが、近くの店舗で倒産が相次いでいる。こうしたことが影響して悪い噂が客に流れ、財布のひもが固い。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・原油等の値上げで、商品単価がかなり上がっている。購買力が良くないのに、単価だけが上昇して、客の警戒感も強まっている。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・1次会用の飲食店はやや悪い程度の状況であるが、スナック等の2次会用飲食店はかなり悪く、衰退業種の感がある。一般の消費者も物価の上昇と、年金保険料の問題など先行き不安のため、財布のひもは固い。
		一般小売店（経営者）	単価の動き	・客単価がとにかく上昇していない。来客数も少ない。いろいろな面で、先月・先々月よりも景気が悪くなっている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・個人・企業共に印章関係の注文が少なく苦戦しているが、新しいアイデアグッズ商品の展示販売をすることで、何とか前年並みの売上を確保できた。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・同一商圏内にある百貨店のリニューアルが一段落し、気温も初夏らしくなったが、相変わらず単品買いが多く、バーゲンや値引き販売会でも、コーディネート販売がみられない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・主力のレディース・メンズファッションに新たなヒットアイテムがなく、前年売上を確保するのが難しい状況である。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き	・百貨店の得意とする商品である雑貨、婦人衣料品、貴金属の売上が良くない。また客が直接来店して購入する店頭売上も減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは、1～3日は良かったが、4～6日が苦戦した。特にヤングキャリアの衣料品・サンダルが苦戦し、前年比70～80%の売上となった。母の日も直近が悪く、10～11日は大きく数字を落とし、前年比90%となった。催事の時だけ数字が上がるとい傾向で、店全体として前年比97%の売上となった。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今まで順調に推移していた食品部門も、食材の値上げ等によって厳しい状況となった。特に、ガソリンや食材の値上げで、客は食品でもセール品を求めようになっている。また、婦人服はぜいたく衣料ということで、平日の来客数も減少し、セールを行っているも本当に安い商品や本当に必要な商品しか購入しない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・野菜やパンなどの消費頻度の高い食品でも、安くても必要な量だけしか購入しない傾向が強い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の購買意欲が、かなり落ち込んでいるように見受けられる。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の売上高は、4～5%伸びているものの、買上点数がほとんど伸びない。伸びているのは単純に値上げされた分だけで、仕入価格の値上げを考えると、収益が悪化している。	
	スーパー（管理担当）	単価の動き	・物価上昇やガソリン代高騰により、客は出費を抑える傾向が強い。必要最低限の購入しかしないため、購入点数の伸びも見られず、また客単価の増加もみられない。	
	スーパー（財務担当）	単価の動き	・販売価格の値上げの影響から生活防衛に走っているのか、既存店の買上点数はやや増えているにもかかわらず、客単価がやや下がっている。	
	スーパー（経営企画）	販売量の動き	・5月21日現在、食品の値上がりに伴い、1品平均単価が既存店で前年比101.8%で3円の上昇となったが、総販売数は98.03%となった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・新聞に折込チラシが入った初日は来客数も伸びるが、広告の内容によっては客足が伸びず、景気が悪いと感じている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・最低限の必要項目であるガソリンの価格が下がらないため、他の物への支出を押さえるしかなく、売上が伸びない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・土日になると来客数が減少する傾向にある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・週末の来客数が思わしくなく、平日も特に少ない。その分売上也減少した。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰の影響か、財布のひもが固くなっているようである。短期的には仕入れ価格への影響は見られないが、将来的に転嫁されるのは間違いない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・燃料の高騰によって買い控え傾向が非常に強まり、また一段と小型車志向が進んでいる。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・小さな金額は動くが、大きい買物をしない。客は景気の良い話をしないし、物価が上がったことが何かと話題になる。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数はゴールデンウィークまでは何とか前年実績を上回っていたが、以後前年を下回る日が続いている。いったん下がったガソリン価格が、5月に再度値上がりしたことが影響しているのかも知れない。タイヤの販売数も低調に推移し、また高額品のナビゲーションも前年割れの状態である。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・単価も低く、安い商品を求める客が多い。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・とにかくお金を使いたくないという雰囲気が、客から伝わってくる。少しでも安く、と言う思いが先行しており、品質にまで意識がまわっていない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・地方の商店街は、ゴールデンウィーク時はただでさえ悪いのに、ガソリン高、年金問題等で、買物をする気になれないのか、来客数が今年の5月に比べて悪くなっている。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比90%前半で推移している。特に4月からの極端な悪化傾向が続いている。
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・客の購入する一品単価が低下している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・仕入コストの高騰により、今月から我が社も一部商品を値上げした。客の反応は様々であるが、明らかに来店頻度が減っている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・来客数は前年比であまり変化はないが、単価が前年比200円前後落ちている。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・我々の業界は飲酒運転取締りが厳しくなったことで、大変厳しい状態が続いている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・県外からの宿泊客の減少が目立つ。特別企画の実施により、個人客はカバーできたが、団体客が主体の宿泊宴会の落ち込みが著しい。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・原油高による食品や灯油の値上がりがかustoに大きく影響しているうえに、来客数も減少傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは家族の宿泊は多かったが、それ以後の週末は前年と比べ激減している。また、館内での食事利用も減っている。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・原材料が高騰しているが、思うように価格転嫁できていない。客についても物価が徐々に高騰していくなかで、出費に対して厳しくなっている。来月もガソリン等値上げされるとのことで、さらに財布のひもは固くなる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お年寄りの病院通いの仕事は減少していないが、夜の飲み屋街の来客数がかなり落ち込んでいるので、全体的な客数も減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・運賃を値上げして数か月経過した。当初は値上げした会社は前年比プラスになったが、最近では、値上げした会社もしなかった会社も両方ともマイナスということで、よほどの不景気と実感している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月の前半はゴールデンウィークで利用客はあったが、後半は今一つで月全体では伸びていない。

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	
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月に入ってからの観光・イベント等は、前年とも変わらないし、3か月前とも変わらないが、客の財布のひもが固く、昼の時間帯は公共交通機関を利用する客が多く、タクシーの利用は減少している。夜の繁華街でも、客足は非常に鈍く、飲食店そのものの閉店も多く見受けられる。今月は期待したが、思うように伸びず悪かった。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・4月以降のガソリンを含めた生活必需品の値上げが、客の生活に影響を与えていることが明らかと感じられ、新サービスに勧誘しても生活が厳しいからと控える客が多い。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・現在2店舗を統合して1店舗にする工事に入っている。ただしそれによっても客が、なかなかこの2店舗以外の既存の店舗に流れていかないので、売上等が下降気味である。	
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注減の傾向が強く、同業者は転業、廃業が相次いで先細りの状況にある。	
		設計事務所（経営者）	それ以外	・建設物価の高騰は以前から続いているが、特にこの3か月間の鉄材の値上がりは著しい。1年前に予算を組んでスタートしたプロジェクトの設計が完了し、今月工事費の見積を取ったが、予想をはるかに超える金額で、プロジェクト存続そのものが危ぶまれている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が1割減となっている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・隣の市で3月末、大型商業施設が開業し、土・日・連休はそちらに客を取られている。	
		商店街（代表者）	お客様の様子	・あらゆる物が値上がりし、年金や医療に対する不安から、消費マインドが冷えている。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相次ぐ消費材の値上げ、高齢者医療費負担増などで、客は不安を抱えている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も先月に続き極端に悪化している。イベントに来店した客も、商品にまで興味が無い雰囲気である。	
		衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークが天候も良く期待はしていたが来客数が少なく、ゴールデンウィーク後も普段より夏物の動きが悪く厳しい月だった。特にメンズの買い控えがこのところずっと続いている。	
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価の上昇で、客が先行き不安を感じている。今まで消費にまわっていた金が貯蓄にまわっているようだ。	
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・2～3月は新卒需要、台替え需要が多く、販売台数はそれなりに出ていたが、この5月は計画の50%に届くかどうか、それさえ危ない。	
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・年金問題や、石油価格の高騰など、先行き不安で消費が控えられている。ただし本業外に土産物店を営んでいるのだが、今年に入って売上が伸びている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引き網・大中型巻き網船・イカ釣り船が増加したため、水揚げ数量で1,380tの増加、水揚げ金額も2億2,800万円の増加である。単月の前年比では、大中型巻き網船・イカ釣り船が増加したため水揚げ数量で1,270tの増加、率で162.6%、水揚げ金額では1億5,100万円の増加、率で129.6%である。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の好調な立ち上がりにより、受注量が増加している。	
	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	・原材料・燃料価格の高騰を製品価格へ転嫁できにくくなっている。	
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、工場はフル稼働で対応している。	
		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	・東南アジアを中心に海外向けの自社製品の売上は回復しつつあるが、国内向けは依然として市場環境の悪化により売上が伸びず、苦戦を強いられている。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は欧米・アジア向けが好調を維持しているが、携帯関連の受注が以前より減速しており、先行きも不透明感が増している。	
			輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの受注が多くなったところもあるが、受注が止まったところもあり、全体的には変わらない。



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
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連は、本当に悪い状況が続いており、建築では建築確認の遅れ等の解消に伴い、少しは仕事が増えるかと思ったが、こちらも悪いままの状態が続いている。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・石油価格の高騰で、原材料の値上げが商品全体に波及してきており、景気が後退するのは必至であるが、通信業界においては、通信コスト削減のための提案ができるため、積極的な投資は無いにしろ、市場の閉塞感はない。
		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4～5月の新規引合い・受注は停滞したままで、前年同期と比べても下回る傾向である。前年より、新たなメニューの投入が少ないこと等もあって、買い控え的な現象が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木建設業においては引き続き悪く、5月の会計期間でまだ手元資金が足りないという企業がある。これは、完全に赤字資金であり、これまでの受注が現場経費は出ても本部経費が出ないという受注金額で繰り返されたためである。
		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。
	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	・原材料費も高騰するなか、光熱費も上がってきている。売上もさることながら、利益が逼迫しており大変な状況である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型案件の生産の谷間となり生産量がやや下向きになっている。工事の進捗に合わせた納入のため製造ラインは緊急対応中だが、量的には減産気味である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料・エネルギー関連費用の値上がりや、製品価格に転嫁できずに苦戦が続いている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格とも横ばいの状況が続いているが、原材料価格の値上がりや高止まりに加え、人件費償却費等の負担増など、採算面では非常に厳しい状況が続いている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油や各種料金の値上げが相次ぎ、消費動向が非常に低迷してきている。企業においても材料代の値上げが相次いでおり非常に苦しい状況で、また一部部品を中国から仕入れているが、中国では人件費の高騰が続いており、それが部材の値上げにつながっている。
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・受注価格については、受注のパイの減少により競争が激化し低落傾向にあり、また資材の高騰により利幅の減少が続いている。	
輸送業（統括）		それ以外	・燃料費の高騰により業績が悪化している。製品価格に、なかなか燃料費の高騰分を転嫁できない。	
不動産業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・来客数、契約件数が減少している。	
会計事務所（職員）		取引先の様子	・材料費の値上がりが大きく響いてきている。そのため、建設を含む製造業全般で利幅が低下してきている。	
悪くなっている	その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	競争相手の様子	・入札において、採算が合わない金額を入れてくることが以前より多くなった。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・自社の予算等の動きをみても厳しさが実感される。	
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）	雇用形態の様子	・正社員求人は相変わらず伸び悩んでおり、派遣や請負の求人が目立つ。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼件数が前月に比べ半減している。求職者の動きは横ばいであることから、企業は採用引締め動いている。
	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	・一般事務の受注が前年と比較して9割程度と低調に推移している。企業の人員補充が一段落し、派遣需要全体が落ち着いてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・いろいろな業種で、売上が減少したというところがかなり増えていて、求人広告にも影響が出ている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、建設業、卸売・小売業、サービス業での減少が目立ち、件数・求人数共に減少した。とりわけ減少幅の大きかった建設業では、公共工事の減少に加え、道路特定財源のこれからの動向に伴う公共工事の先行き不安が影響している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模ながら人員整理の件数が多くなっており、また仕事量が減少し、収入が減ったという求職者が見られる。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・8か月連続で新規求人倍率が対前年を下回っている。また、正社員求人も減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・地場中堅アパレルメーカーから3か月間求人が続いていたが、5月の下旬に急に欠員補充なしで行くと連絡があった。
	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	通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数が多い時もあれば極端に少ない時もあるが、平均的にはやや上向き傾向にある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・今月の来場者数・予約状況共に、良い数字が出ている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・5月の連休中はイベントもあったせいで、ファミリー層を中心に、かなりの人通りがあった。特に夏物のアパレル等の販売点数が、普通は1、2点のところを、まとめ買いするような場面も見受けられた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新しい商業施設が出来たことや、ゴールデンウィーク後の来客数の大幅な減少が長く尾を引いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ガソリン等の値上げや商品単価の上昇で、買上点数が減っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ダイレクトメール・電話等で勧誘しても来店がない。来店があっても購入につながらない。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・今月中旬より、エアコンが多くなってきている。梅雨に入る前に買い換えという客が例年に比べ多い。液晶テレビについては、価格の値ごろ感からか、以前に比べ、大型の販売になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・大規模イベントを開催したため、例月より来客数は増加した。しかし、客の中で商談につながる割合は低く、商談になっても契約に至らないケースが多かった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月の受注残があったため、登録ベースでは前年比118%と非常に良くみえるが、当月受注ベースでみれば良いとはいえない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・商品の値上げ等で少し客の出足が鈍い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数に大きな変化はないが、単価は少し低くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの人の動きは例年に比べ悪かった。特に海外旅行へ出掛ける人が少なかった。燃油サーチャージが高くなったこと、曜日の並びが悪かったことなどが影響した。国内旅行も1泊旅行程度が多かった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・休みが増えると市内では仕事量が減るため、今月もそれほど良くはない。また、物価が上がっており、乗車回数自体も減っている。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・道路特定財源問題の影響で公共事業の発注が遅れ、規模も縮小している。建設業への依存度が高い地方都市の経済は停滞・後退が顕著である。競争相手を見ても、加盟協会からの脱退、従業員減、給与減は、今年度になって、顕在化が著しい。
	やや悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者の方に聞いても例年5月は売上が高い月であるが、今年は売上が伸びず、どの店も母の日商品の売れ残りが多かったようである。ゴールデンウィークと母の日が近かったこともあり、あまり需要がなかった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔酒類〕(経営者)	単価の動き	・総会需要は若干あるようだが、飲食店への個人の客足が遠のいたままで、夜の街は静かだ。
		一般小売店〔乾物〕(店員)	販売量の動き	・売上が前年比で悪い状態が続いている。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・来客数・売上高共に前年同月を下回った。ファッション関連商品及び婦人・紳士等の衣料品が苦戦した。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・これまでの一部商品の値上げは、店舗小売価格を抑えての販売や他商品への切替えて、客単価や売上への影響は少なかったが、このところの値上げ商品の広がりやガソリン価格の上昇により来客数の減少傾向が出てきた。
		スーパー(企画担当)	お客様の様子	・ガソリン暫定税率の復活・原油価格の高騰と消費マインドが冷え込むことが重なっている。食品においても、パン・牛乳など値上げ・再値上げをする商品が後を絶たない。店頭価格も据置き出来ないものが増えている。
		スーパー(財務担当)	単価の動き	・惣菜の売上は良いが、果物・原材料の売上が弱い。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークまでは、前年をやや上回るくらいであり、そこそ順調だったが、ゴールデンウィーク明けから急に消費マインドが落ちた。遊びに使ったということもあるだろうが、生活に身近な商品の値上げ等で儉約している感じがある。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少、来店しても必要なものしか買わないという傾向が次第に顕著になってきている。今月の来客数は前年比12%減、買上率は前年比13%減、客単価は前年比9%減と全ての項目で客の慎重な動きが数字に表れている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・買上客数が、前年を割っている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・値上げの影響もあり一品単価は上がったが、買上げ点数にかげりが見え、客単価の上昇にはつながらない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・原油高等の悪条件が揃っており、旅行者・宿泊客が増えない。
		タクシー運転手	単価の動き	・1回あたりの実車の単価が低下している。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・店舗の来客数も下降傾向にあるとともに、来月以降の新端末販売開始に向けた買い控えの影響も一部出ている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。外国人の客も少し減ってきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから、客が途絶えた。
		美容室(経営者)	単価の動き	・来客数は前年同月とほぼ変わらないが、客単価が低く押さえられている。
悪く なっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・諸物価、燃料代の値上がりで可処分所得が減ったという話を実際に耳にする。また、郊外の大型ショッピングセンターが開店した影響で来客数は減少している。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	販売量の動き	・メーカー・卸からの値上げ及び取引先納入料飲食店への価格転嫁はようやく一段落した。しかし、値上げ後の各料飲店への販売量は顕著にダウンしている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・来店客数も売上高も下げ止まらず、更に悪化している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・4月から潮目が変わった。あまりにも食料品が値上がりして、完全に高い物は売れなくなった。もともと安かった物まで値上がりしたので、買上点数が大幅に低下している。食品の値段が上昇しすぎである。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰により、車の台替等は可能な限り様子を見ている。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量も動かないが、今まで以上に車の点検を受ける客が激減した。
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	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注も伸びず、受注価格も低い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・中国産冷凍干ヨウザ問題以来、冷凍食品の売上が非常に悪く、市場も厳しい状態になっている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法による着工数の減少が、クレーンの稼働率にも影響を及ぼしている。また、集合住宅について、契約率の低迷による在庫数の増加がみられ、これによる仕事量の減少も稼働率に影響を与えている。	
		輸送業（役員）	取引先の様子	・軽油引取税、ガソリン税の復活と共に、燃料価格の高騰が続くなか、運賃への転嫁がなかなか受け入れられない状況である。	
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・天井知らずの原油高による包装材を含む原材料高騰の影響で貨物量が軒並み減少している。	
		通信業（営業担当）	それ以外	・大型量販店、スーパーのマネージャー等との会話の中で、「日用品は安い価格を最優先し、趣味・健康関連商品は値段が高くて良質な物・安全な物を買う。個人消費ほどその差の大きい物は無い」「目玉商品を買う為に開店前から並ぶが、情報を集め検討してから買う」というような販売側にとって厳しい話をよく聞く。	
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・肥料の製造業では、中国からの輸入仕入価格が3倍ぐらいに跳ね上がっており、燃料価格の高騰も重なり、収益が悪化している。	
		公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の試算表・決算書等をみると、赤字になっている法人が増えている。全般的に景気が落ち込んできている。	
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・久しぶりに正当な金額で契約が出来たと喜んでいた工事が、建築確認の認可が遅れている間に資材が高騰し、利益が飛んでしまった。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・5月の新メディアの出版により、企業や店舗はもちろぬ、求職者のパート・アルバイト・正社員求人情報に注目が集まっている。キャンペーン結果も好調で、想定より良い結果が出ている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がわずかではあるが増加傾向にあり、就職者数も前年より増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本学大学生に対する求人数の動きが確実に増加している。	
	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	・新規オーダーの絶対数が前年割れしている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の有効求人倍率は、3か月前より0.14ポイント下回り、0.71倍となった。	
民間職業紹介機関（所長）		求人数の動き	・原油高を始めとする諸物価の上昇が企業の経営を圧迫し始めており、採用数が前年を下回るどころが増え始めている。		
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の件数・売上共に前年を下回り、新規開店や建物の落成などのオープン広告も無いに等しいくらい状況である。		
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、3か月前に比べ、16.2%減少し、有効求人数も、3か月前に比べ、3.3%減少した。求人の減少は昨年の夏ごろから前年同月比で減少し続けている。		

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	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・今月は前年に比べやや雨天日が多く、気温も低く推移したが、ゴールデンウィークやポイント還元優待を中心とした販促効果等によって、全店的に前月よりも売上が好調に推移している。特に、改装店舗や近隣競合店が閉鎖した店舗の来客数の増加が大きく、売上も前年実績を大きく上回っている。
			コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・タスポカード導入のお陰でコンビニでたばこを購入する客が増え、それによるついで買いが増えている。
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比115%と若干伸びている。それに加え客単価の上昇もあるので、良くなる傾向にある。		

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
変わらない		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・NHK大河ドラマの影響で、少しずつ人が流れてきている。県内の人たちは財布のひもが締まっているが、県外観光客は少しずつ金を落としているようである。
		スナック（経営者）	単価の動き	・今月は来客数自体は伸びていないものの客単価が良く、特にゴールデンウィーク中が例年に比べ良かった。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べ近県からの老人クラブの動きが目立つ。中部地区からの一般募集团体も順調に推移している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリンの値上げに伴い、消費に占める食品購入のウェイトがかなり制約されつつある。また、近隣のスーパーが毎日のように新聞の折り込み広告を使って価格競争しており、我々零細企業にとって死活問題になっている。物価の上昇により利益が半減している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・4月は、一時的なガソリン価格の低下やプロモーション効果もあり前年を上回ったが、今月は前年を下回った。特に高額品の動きが鈍く、夏物衣料もセール以外は不調である。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・競合店では百貨店、大型商業施設共に、売上が前年比100%を超える施設は1店舗のみであり、決して良い状況ではない。当店も前年比99%くらいで終わりそうである。もっとも、来客数は前年を若干上回っており、流れとしては前年の9月以降変わっていない。婦人服はミセスが前年9月ごろから低飛行であり悪いものの、食品の伸び率が上がっていることは特徴的である。物価高に加え、食品偽装問題等への不安が背景である。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・依然として来客数の減少傾向は続いているが、物産展などは来客数が多いほか、話題の食品などは単価が高いにもかかわらず長蛇の列ができています。決して消費意欲自体が減退しているわけではない現象も見受けられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新たな提案や提供方法を探ることでやっと反応があるくらいに、財布のひもは固くなっている。一方、高額品や高質品の動きは悪くない。客それぞれの消費の変化に生活格差の広がりを感じる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・値上げ商品が多く、販売量は減っているが、商品単価が上がり、販売総額に大きな変化はない。中国産商品の売上は減少しているが、単価の高い国内産が売れている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	お客様の様子	・客の在店時間に変化がない。客は目的買いのみであり、衝動買いはあまり見受けられない。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・月前半は物の動きが非常に厳しく、後半はやっと春らしい暖かさとなり夏物が動き始めたが、追い上げるには至らなかった。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは来客数が多く、子供服のまとめ買い等が目立ったが、婦人服の売上が伸び悩み、トータルすると前年並みの売上だった。ゴールデンウィーク明けについては、来客数が減るのは仕方がないが、販売量も落ち込みが激しく、前年割れの売上だった。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・テレビ関連がこれまで順調に来ていたが、今月に入ってやや売上が鈍っている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・最近発売の新型車については注文がかなり増えているが、全体としては低調である。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・5月はガソリン税の暫定税率が復活したほか、仕入価格の値上げもあり、ガソリンの小売価格は一気に上昇した。予想したとおり、5月前半は4月末の駆け込み給油の影響で前年を下回って推移した。5月後半は6月の仕入価格の上昇が予想されているので、また月末に駆け込み給油が予想される。合計すると前年を若干下回る。
		その他飲食の動向を把握できる者	来客数の動き	・5時からの来客数が少ない。
その他飲食【居酒屋】（店長）	単価の動き	・NHK大河ドラマで景気が良いと言われ、行政も金は投資しているようであるが、末端の零細企業は一向に良くならない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・販売量はなかなか動きが出てこないが、単価を落とせばある程度前年並みの稼働まで持っていくことができる。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・4月以降、来客数が少ない状態が続いている。団体予約もやや弱い。ガソリンの再値上げによるマイカー旅行の減少、旅行商品の需要増はみられなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークがあるため客がたくさん動くと思われたが、近場で済ます客が多く、しかもガソリンの値上げで自家用車で移動する人が少なかった。ゴールデンウィーク明けも特に夜の繁華街の出入が全くなく、今になって店をたたむという話も聞く。
		通信会社(業務担当)	来客数の動き	・携帯電話は、5月は法人需要はおう盛であるが、店頭はゴールデンウィーク明けから平日・週末共に来客数が少なかった。新商品待ちの買い控えもあり、新規・買い換えのいずれも厳しい状況である。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・例年、5月は一番物が動く時期であるが、客は商品を見ることは見るが買うことはなく、購買に結び付くような行動をしない。将来への不安を持っているようである。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・依然として人の流れがなく、街も閑散としている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・ガソリンの高騰で近隣の駐車場の入場台数が減っていると聞く。また小麦等食品の値上げもあり、来客数が減っている。
		商店街(代表者)	単価の動き	・商店街への来客数、買上、単価共にかなり落ち込んでいる状態が続いている。
		一般小売店 [茶](販売・事務)	単価の動き	・ガソリン、食料品等の値上げのためか、相変わらず来客数は少なく、余計な物は買わない消費者が増えてきている。大型店では大量仕入れができるため、その分仕入れ単価も抑えられるが、個人商店ではそれができず、消費者は大型店に流れている。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数は前年並みだが、客単価が下がっており、売上が前年実績を下回っている。客の生活防衛意識の高まりから、客が余計なものを買わないことが背景にある。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みであるにもかかわらず、売上は減少している。ガソリン税の暫定税率復活等の目に見える物価上昇に加えて、原油高等による食料品価格上昇の影響で、客の購買意欲は大きく減少している。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・ダイレクトメール、粗品プレゼント、催事開催により、来客数は前年実績を確保した。また平日は、近郊の客が市電、市バスなど公共交通機関で多く来店し、売上もまずまずの状況にある。しかし、車利用の来店が増える土、日の来客数、売上が伸びず、消費者の買物への慎重な姿勢が続いている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・競合店がリニューアルし、既存店の来客数が少なくなっている。さらにガソリンや食料品の値上げが影響し、婦人服は結構買い控えがみられる。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・よく来店する年配客からは、今後年金から健康保険料が天引きされるので、これまでみたいに買物できないという声が聞かれ、買物を控える客が出てきた。地方都市ではガソリン価格の問題以上に深刻である。
		百貨店(営業推進担当)	販売量の動き	・前年に比べ店舗売上が大きく減少した。特にラグジュアリーブランドや婦人服ブランド等、これまで店舗の売上をけん引してきたゾーンが厳しい。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・ガソリン税の暫定税率復活や一般食品の値上げにより、客の買い控えが見受けられる。
		スーパー(店長)	お客様の様子	・現状の景気状況等から客の商品選択の慎重度が更に増し、バーゲン、売出し等のチラシに対しても反応が悪く、まとめ買いが非常に少なくなっている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数、客単価が横ばい、販売点数が非常に落ち込んでいる。商品の値上げの影響がかなり出ている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・商品単価は前年比3%上昇、買上点数は微減、来客数は同3%減となった。4月後半からのゴールデンウィークスタートの影響を感じず、動向が変化している。特に、恒常的に悪かった住生活・耐久品はもとより、衣料品まで来客数が大きく減少しており、気温の影響だけではない生活防衛マインドを感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の来客数は3月から少しずつ減少しており、5月は前年比4%減となった。食品の売上は前年より3%上昇しているが、衣料品関係は土日の落ち込みが激しく同8.5%の減少となったほか、ジュエリーも同2%減少している。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・食品は価格政策によりほぼ前年並みとなっているが、衣料品は春物に比べ夏物の動きが非常に鈍い。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3月のタスポカード導入効果によりコンビニの売上は大幅にアップして、4、5月と好調を維持している。しかしタバコ以外の商品の売行きは伸びず、客単価自体は上がっていない。ガソリンを含め物価上昇のあおりで買上点数が増えていない。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店は前年比99.3%、コンビニは同92.7%、ローカルスーパーは同105.5%となっている。量販店に関しては食パンが前年比93%とかなり動きが鈍い。コンビニは、地産地消の弁当が今年はないので、売上を大幅に落としている。また、タスポカードが導入されて2か月になるが、自販機で以前の3割くらいしか売れていない。たばこの横にある飲料の自販機も以前の3～4割しか売れていない。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・単価の動きが非常に低くなってきている。内容的にはガソリン等による物価の上昇が、大きな商品の販売額を抑え込んでいる。客は家電品等の耐久消費財の購入について、今まで10万円だった予算を8万円にするといった状況が見受けられる。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・新車のイベントを実施すると来客数は多いが、受注につながらない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っており、客単価も低い。諸物価の値上がりで、耐久消費財である家具等の消費が控えられている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は必要なものしか買わない。
		ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・セール日が前年より多いにもかかわらず、来客数が伸びていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は何とか予算達成したが、売上のメインとなる婚礼が予算比前年比共に大幅に下回った。新規参入及び既存のホテルとの競争が激化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働の低迷、レストラン利用の落ち込み、総会シーズンの規模縮小傾向、貴金属系展示会の集客減少等、消費者が消費を自粛する傾向が顕著になりつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・宮崎は車社会なので、ガソリン価格が上がると人の動きが悪くなり、夜の街のにぎわいが無い。タクシーの利用もぐんと減っている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・5月後半も予想以上の伸びがなく、週末以外の予約の動きが低迷している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光施設は、NHK大河ドラマの影響で来客数が前年比40%の増加である。ただ、原油高の影響で値上げが進行しているため、悪い方向に向かっている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・前月比でみると、前年も今年も発売額、来客数共に減少傾向にあるものの、今年の方がより減少幅が大きい。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・客が美容院でシャンプー、トリートメント等の商品をほとんど買わなくなった。
		美容室（店長）	単価の動き	・3か月前と客数は変化がないが、単価が低くなった。客が美容室でヘアカラーを行わず、自宅で染めている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の新規物件の問い合わせの出だしが悪い。値段も下げているが客の食い付きが悪く、あまり需要がない。
	悪くなっている	商店街（組合職員）	来客数の動き	・市内中心部の火災により、通行者数、来客数が目に見えて激減している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・食料品が多品目にわたって値上げされ、その影響で財布のひもが以前にも増して固い。客の衝動買いは全くみられない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・高齢者の客が多いが、高齢者の医療制度が始まってから、嗜好品関係の買上がかなり減った。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今、客は必要なものしか買わない。量を求めるのではなく限定された一つのみである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	それ以外	・値上げの問題等で一番厳しい世代は55歳以上や40～45歳の子育て世代であり、当店でもそれらの世代の購買がかなり厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が異常に下がっている。まとめ買い、ついで買いは全くと言っていいほど無くなってしまっている。食品の大型催事でも、ある商品の目的買い以外は購買が進まない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年比96%で推移しており、買上率、客単価も低下している。特に売上シェアの大きい婦人服の不振が、更に全体を押し下げている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・時候が良くなり、客の来街はそこそこあるが、買い控えムードは依然続行中である。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・正価の衣料品の売上が急減している。特にミセス、紳士物が大幅減である。主力の婦人服はバーゲンでも来客数が減少している。カジュアル、小物、雑貨品が前年並みで、全体では前年比6%減である。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・ガソリンの高騰で、燃費の良い車しか売れない。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリンの高騰により、自動車購買の減少、自動車による近所への移動の減少、マイカーの保有期間の長期化等が起こり、悪くなっている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・原油価格の高騰が諸物価に連動し始め、客の財布のひもがますます固くなっている。生活必需品以外に消費は回らなくなってきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・中旬に医学学会があり、そのときだけは忙しかったが、ゴールデンウィークも暇で、近年になく低調である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークがあったため営業日数が短い上に、来客数も過去最低であった。当店のような料亭は会社接待がメインであるため、会社の経費節減、原油高も影響している。また、有名料亭の問題等も何らかの関わりがある。
		都市型ホテル（総支配人）	競争相手の様子	・競合他社の新規出店が相次ぎ、供給過多による低価格競争が更に激しくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・周りの物価が上がってくると、客があまりタクシーを利用してくれない。
		通信会社（管理担当）	単価の動き	・値引きを求める客が増え、単価を下げざるを得なくなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きがだんだん悪くなっている。今月は美容業界では繁忙期であり、だんだん暑くなってくるので売上が上がってくるはずだが、それがなかった。高齢者の医療制度等の政府の対策に関して、庶民の声が全く届いていない。
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	受注量や販売量の動き	・熊本城築城400年のイベント等で観光客の出入りが非常に多く、サービス業関係、ホテル、タクシー、飲食関係が非常に良かった。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月はゴールデンウィークや行楽シーズンで居酒屋関係は落ち込むかと思われたが順調である。冷凍食品用の原料も国産志向の高まりから相変わらず引き合いが強く、十分納品できないような状況である。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	競争相手の様子	・同業者全般にわたって資材の高騰が影響し、あまり良くない。今から先も資材の高騰を価格に転嫁できないと聞いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連の金型は、一般的に非常に不安定な状態が続いている。発注の絶対量が不足している上に納期も非常に短く、単価も安い。精密部品加工関連も同様である。今後の動向は全く予測がつかない。
		金融業	取引先の様子	・小売業、建設業の資金繰りがひっ迫している。3か月前も同様の状況であった。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・輸出が増加基調を続けていることから生産は高水準を持続、設備投資も堅調に推移しているが、建設業や運輸業等は法改正やコスト高の影響を受け、業況に厳しさがみられる。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業において、ガソリンをはじめとした物価の上昇で固定費が上がり、収益を圧迫した状況がみられる。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・契約価格が低いところで安定してしまい、高くなりそうな気配がみられない。



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	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も材料メーカーから鋼材の値上げを一方的に通告してきた。四川大地震による需要の高まりの影響が早くも出てきており、今後他の材料も値上げの方向とのものである。原価上昇をすぐに販売価格に転嫁できないため、収益を圧迫する結果となっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連装置やそれらの部品加工等以外、受注引き合いの話が少なすぎる。今は、自動車関連の仕事以外はほぼないと言っていいくらいである。	
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新築の成約はなかった。小規模なりフォームの受注があるのみである。	
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前、前年と比べても商品の荷動きが悪くなっている。どの業界でもなかなか商品が売れないという状況がまだまだ続いている。	
		輸送業（従業員）	競争相手の様子	・全国の同業他社のほとんど全てが、3月の反動で4、5月の荷動きが極端に悪くなっている。	
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・原油の高騰が続き、運送業を中心に取引先企業の収益状況が厳しくなってきた。取引先から、今が一番景気が悪いとの話をよく耳にする。	
		その他サービス業 [ 物品リース ]（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の設備投資の先送りや中止等、慎重な対応が見られるなか、契約額が大幅に落ち込み、大型案件の契約が極端に減少している。	
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・メーカーはとにかく状況が悪い。以前のような勝ち組、負け組がなく、どこも悪い状況で、工場の倒産も続いている。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が悪くなっている。年末前はだいたい1か月くらい先まで受注があったが、現在は半月くらいの状態である。	
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・とにかく鉄くず等の主原料や副資材価格の高騰が続いている。また、値上げのスピードが速いために販売価格へ転嫁が追いつかず、採算が悪化している。	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・県内経済については、大手進出製造業による生産活動や設備投資が高水準で推移しているものの、当行の取引先である地場企業は原材料価格の高騰から企業マインドが大きく悪化しており、景気の減速感がかなり感じられる。	
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・酒類業態別に見ても、酒量販店、コンビニ、一般小売店のいずれも前年を下回っている。下方傾向は止まらない。	
	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）	周辺企業の様子	・求人数も増えてはいないが、企業の業績でも3か月前と比較して特に変わっていないところが多いようだ。新年度に入り、具体的な予算等は大きい、なかなか改善策がないのが現状のようである。	
		学校 [ 大学 ]（就職担当者）	求人数の動き	・採用側の求人意欲と求人活動は、地場・中小企業を中心に依然高水準にある。ただし、厳選採用の傾向に変化はなく、数合わせの求人活動は展開されていない。	
やや悪くなっている		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求職者数の動き	・いわゆる第二新卒市場を狙う求人広告が減っている。また、円高の影響で大手製造業の求人広告が減っており、転職者市場の求人広告は、どこの媒体も厳しい数字が並んでいる。いわゆる「勝ち組」が発生していない。	
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	周辺企業の様子	・チラシの受注回数、ロットがいずれも少なくなっている。	
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	雇用形態の様子	・求人募集では派遣業の募集が特に目立つ。企業側も業績が厳しく、社員雇用を避け、派遣に頼っているようである。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は3か月前に比べて14.7%減少し、前年比でも27.7%減と9か月連続して減少している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ10か月、管内の新規求人数は前年を10～20%上回っていたが、4月はマイナスになった。求職者もずっと減り続けていたが、4月は6か月ぶりに増加し、一つの転換期になっている。	

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
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・前年から企業の統廃合が進み、子会社や支店の縮小、廃止が進展し、事務派遣の依頼件数が減少傾向にある。比較的活発であった金融関係のTTP（派遣社員から正社員への動き）が一服し、退職者補充の動きだけとなっている。九州ではコールセンターの需要が相変わらず高いが、定着化が難しい仕事であるため、人の動きそのものはかなり流動的である。自動車関連業界は九州進出の話があるが、業務委託案件が多く、派遣に対する需要は増加とまではいかない。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・4、5月と2か月連続して求人数が前年を下回っている。直接雇用化もあるが、「欠員補充の需要」「繁忙増員」「新規事業立ち上げ」といった需要喚起する要因が少ない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年並みではあるが、求人数や選考基準が変化している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・案件問合せが少なく、派遣登録者も少ない。企業の積極的な採用活動がみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比14.3%減となっている。それに対し新規求職者は前年比4.3%増となっている。

### 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	-	-
	変わらない	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・無駄買いをしなくなっている。観光客も買物は控えめである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年並みに推移しているが、底の状態を維持しているに過ぎない。パンやラーメンの値上げで客単価のアップもみられるが、主力の一つであるドリンクはヒット商品もなく前年割れである。特に飲料水類の落込みが顕著で量販店に流れている傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は、前年と比べて若干上回っているが、今月は単価、客単価共に若干前年を下回っている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・前月は一時的に売上が良かったが、今月は低迷しており、前年よりも悪い。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当施設の利用者は、3か月前は前年同月比で103.8%であった。今月は5月25日現在で103.3%と前年同月比で同程度の伸びとなっている。5月の沖縄への入域観光客数も順調に推移し、前年同月を維持していると推測される。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）	単価の動き	・県内のゴルフ業界は低単価の傾向が続いている。
		やや悪くなっている	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	単価の動き
	百貨店（担当者）		単価の動き	・ゴールデンウィーク以降、母の日の動向が悪く低迷している。客単価が上がらず来客数減と合わせて厳しい。特に婦人衣料の動向が悪い。
	家電量販店（従業員）		来客数の動き	・今月は来客数が減り、客単価が落ち込み、かなり厳しい数字になっている。客の買物がシビアになっている。
	観光型ホテル（商品企画担当）		販売量の動き	・4月から6月の平均稼働率は前年の78%から今年は76%と、2%下回る見込みである。直前の1月から3月では前年を1.5%上回っていた。
	観光型ホテル（営業担当）		単価の動き	・客室数、人数共に順調であるが、客室単価を落としたため、売上金額が減少している。
悪くなっている	通信会社（店長）	販売量の動き	・連休終了後特に来客数よりも販売量の低下が目立ち、買い控えを行っている様子が伺える。景気が良くなっているとは言えない。	
	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までは前年並みだったが、それ以降は突然、売上が大きく下がっている。業種にも関係あるかもしれないが非常に厳しい。	

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
		その他専門店 〔書籍〕(店 長)	お客様の様子	・以前まで雑誌などを定期的に購入していた客も、最近では店頭で内容を確認してから購入するようになった。衝動買いする客はほとんどいなくなっている。
		その他飲食〔居 酒屋〕(経営 者)	来客数の動き	・連休明けから、例年の15%来客数がダウンしている。郊外型の店舗はガソリンの値上がりと反比例して、来客数が例年より30%落ちている。
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	・住宅建築の契約件数が増えてきている。
	やや良く なっている	食料品生産業 (管理部門)	それ以外	・円高効果と輸入商品の売上増で調子が良い。
		輸送業(代表 者)	受注量や販売量 の動き	・改正建築基準法の施行問題に影響される民間工事は依然低迷しているが、公共工事は遅れていた土木関連を中心に、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	会計事務所(所 長)	受注量や販売量 の動き	・天気が良い日が続いており、飲食業にとっては良い条件であるが、今後、梅雨の本格化、空梅雨などの影響が無いが心配である。
		コピーサービス 業(代表者)	競争相手の様子	・月々の状況が悪すぎる。競争の激化に伴って、思うような仕事に結びつかないというのが現実である。今後もこの状況は続き、将来は淘汰される状況になってくる。
	やや悪く なっている	輸送業(営業担 当)	競争相手の様子	・燃料高騰による収益圧迫で倒産した船社もある。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・引き続きシステム開発受注案件の依頼があるが、最終的には契約等に至らない。
	広告代理店(営 業担当)	取引先の様子	・サブプライムローン問題の影響から県内に進出する大手不動産業界の活動が鈍化する可能性があり、販促活動自粛につながる事が想定される。	
	悪く なっている	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・原油高や様々なコストアップの影響で売上が鈍ると予想していたが、さほど大きな落ち込みは無い。派遣依頼は新規の契約も複数有り、各企業厳しいと言いつつも仕事量は減ってない様子である。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・派遣会社等の県外企業が沖縄での採用活動から撤退、もしくは縮小している傾向が目につく。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・県外からの求人には相変わらず勢いはあるが、県内については、今後は景気動向から様子見の傾向が感じられる。
	やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・平成20年4月の有効求人数が6,915人で3か月前に比べ4.9%増加、前年同月比で15%減少している。食料品製造業からの求人が増えているもののパートが増加しており、常用は減少している。また、この1年皆無だった輸送用機械製造業(請負・派遣業者)からの求人が100人ほどあり、管内の求人倍率を上げている。
	悪く なっている	-	-	-