

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・5月はゴールデンウィークがあり、郊外に出かけて飲食をするシーズンになってきたことから、3か月前と比べて、客先が明るくなった様子がうかがえる。ただ、本格的な景気の回復にはまだまだ時間がかかる。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・今月はホームセンター部門が好調に推移し、久しぶりに前年実績を上回った。好天に恵まれ、気温が高かったことから、特に園芸品などが好調であった。一方で、百貨店部門は引き続き厳しく、良くない部分もある。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・景気回復の兆しとまではいかないが、客単価の動きや平日の客の買物の様子を見る限りでは、前年秋以降の暗さはうかがえない。底を打ったように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ効果が一巡したが、売上、来客数ともに前年を上回っており、懸念していたタスポ効果の反動は予想より小さいものとなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・定額給付金の給付開始とそれにあわせて発売されたプレミアム付き商品券に加えて、省エネ家電のエコポイント制度の開始など、家電業界への追い風が強まっていることから、売上が顕著に伸びている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント制度の開始にともない、指定3品種の動きが良くなりつつある。ただ、それ以外の商品は低迷したままである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車購入時の減税効果により、売上が約20%増加している。ただ、今後については不安である。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・長いトンネルを抜け出たかのように、売上が前年を大幅に上回っている。ただ、地道な顧客対策が実を結びつつあることによるものなのか、新型インフルエンザの効果によるものなのか、判断の付かない部分がある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・落ち込んでいた客の来店頻度が前年並みに回復しており、3か月前よりも動きが良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・5月前半は、ゴールデンウィークが好天に恵まれ、桜が満開となったことに加えて、高速道路料金引下げなどのプラス材料があり、中心街周辺のホテル、飲食店の売上は前年を1～2割上回ったが、後半は新型インフルエンザの影響による来街者の減少と前半の反動減がみられ、全体では前年並みの売上となった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者の先行き不安を受けて、相変わらず客の慎重な買い方が続いている。特に季節商材については、セールを行っても客の反応が悪くなってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の全国的な不景気の流れを受けて、主婦を中心とした午前中の来客が大きく減っている。3か月前と比べて売上は悪いまま変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の動向をみると、景気があまり良くないことや先行きへの不安などから、相変わらず買い控えが続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来街者数は、前年の7～8割程度と少なかったが、プレミアム付き商品券の発売期限が5月22日までということもあり、月後半は中心街に足を運ぶ人が増加した。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年にはなかった企画を実施したことから、売上は過去3か月のトレンドである前年比80%前半を上回る前年比92%となる見込みとなっている。ただ、企画の反動も出ており、来月まで影響しそうな状況であることから、全体的な傾向としては変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月に入り、来客数の減少幅が拡大している。ファッションと異なり、比較的好調に推移してきたインテリア雑貨、生活雑貨など、低単価の商品まで不況の影響を受け始めている。消費者の生活防衛意識の高まりにより、客単価、商品単価とも上昇が見込めないなか、入店客数、買上客数の減少は売上減少に直結するため、相変わらず厳しいままである。

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
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・パン、サラダ油などの食品やトイレットペーパーなどの日用品の値下げが続いており、売上の厳しい状況が続いている。一方で、低価格担当が大きく販売量を伸ばしており、同じ最寄品でも価格感応度に違いが出てきている。
		スーパー（役員）	単価の動き	・先月と同様に、商品単価が低下傾向で推移している。客1人当たりの買上点数が前年比で2～3ポイント上昇しているが、商品単価の低下により、客単価は相変わらず前年比で0.2～0.3ポイントの低下で推移している。チラシ販促においても、均一価格の商品が増えるなど、商品の価格帯を減らす傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入から1年が経過したこともあり、たばこの販売量は前年を下回っている。しかしながら、それ以外の商品の動きは前年を上回っており、特に低価格商品の販売量が増加している。売上、来客数ともに引き続き前年を上回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客との会話から、今後景気が良くなるという考えを持っていないことがうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・開店したばかりであるため、前年との比較はできないが、他店の状況を見ると買上客が引き続き減少傾向にある。店内に入ってきて商品を買わないで帰る客も多く、1人当たりの買上点数も減少傾向にある。
		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は、曜日配列の良さもあり、相当の入込がみられた。当初はゴールデンウィーク後の反動を危惧したが、特に落ち込みもみられず、最終的な売上は前年比113%となった。ただ、ゴールデンウィークのプラス分を除くと、前年並みの売上であった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響がみられた。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響を受けて、公務や公共性の高い組織の出張、教育旅行を中心に、関西方面への旅行の取消しがみられた。また、海外派遣交流事業の延期も発生した。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・今月はタクシー会社が1社廃業しており、5年前に10社あったタクシー会社が現在では7社となっている。業界では、次に廃業するのはどこかと噂されている状況である。現金商売のタクシーが廃業しなければならぬところまで景気が落ち込んでいるのが今の実態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・引き続き電話注文数が減少しており、来客数も減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・今年に入り、通信サービスへの加入者数が緩やかに伸びている傾向が続いている。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・5月の観光入込は、高速道路料金引下げ等によるマイカー客の増加や、天候に恵まれたことにより、ゴールデンウィーク期間中は前年を上回ったものの、ゴールデンウィーク以降はこれまでと同様に、来客数の低迷が続いており、状況に変化が感じられない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今月の売上は前年を上回っているが、非常に売上が悪かった4月の反動によるものなのか、景気の回復によるものなのか、判断が付かない。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・例年と比較して問い合わせが少なく、ほとんどみられない。あってもかなり慎重な様子が見える。
		設計事務所（職員）	それ以外	・新規着工の建築工事が相変わらず少ない。近々予定されている10億円程度の国の建築工事の入札では、大手を始めとする20社近くの建設会社が応募しており、落札を目指してしのぎを削っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・倒産する会社が多いことから、客のムードが非常に悪くなっている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの報道を受けて、観光客が激減している。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・セール拡大の影響もあり、客単価が大きく落ち込んでいる。販売量は前年を上回っているが、売上は2けたのマイナスとなっている。特に宝飾を含む特選品、家具等の高額品において、買上単価が大きく落ち込んでいる。顧客の目は必要最小限の安価な商品にしか向いていないことがうかがえる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから売上が低迷しており、販売量も前年を5%程下回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・母の日のギフト関係の客単価が前年を下回っており、ゴールデンウィーク中の客単価も前年割れが続いていた。客単価の動きからは回復基調にないことがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・ゴールデンウィーク後、客単価が大きく低下している。特に特売品以外の購入を控える傾向が目立っており、買物量自体が少なくなってきている。
		家電量販店(店員)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。エコポイント制度の始まった5月15日以降もエコポイント対象商品だけが動いている状況であり、全体の売上は前年実績には届かなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は、観光客の入込が多かったため、売上は前年を約10%上回ったが、ゴールデンウィークが終わると一気に売上が減り、3か月前と比較しても約8%ほどの落ち込みとなった。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・国内及び海外の団体客が減少している。3か月前と比較すると、さっぽろ雪まつりなどの大型イベントで集客があったことの反動減もあり、輸送人員は53.8%となっている。また、新型インフルエンザの影響がこれから出てくることも懸念される。
		その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](役員)	来客数の動き	・前月以降、来客数が2けた台の減少となっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	単価の動き	・母の日等のギフト商品の動きをみると、単価が前年を20%以上低下しており、販売量が前年を30%以上下回っている。先行き不安による買い控えが増えていることがうかがえる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・消費が非常に冷え込んでおり、浮上する気配が全くうかがえない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・商品単価が低下するなか、買上点数、来客数ともに伸びず、食品部門の売上を確保できない状況になっている。競合店の価格も下がる一方である。
		家電量販店(地区統括部長)	販売量の動き	・定額給付金の給付や市町村のプレミアム付き商品券の発売等の景気刺激策も、今の段階ではあまり効果がみられない。また、エコポイント制度も内容が不明りょうとの声が多く、地上デジタル放送対応テレビは前年を上回ったものの、冷蔵庫は前年を下回っている。
		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の売上、来客数ともに予算を達成したものの、北海道には影響がないと思われた新型インフルエンザの風評被害により、その後は来客数の減少が顕著に現れた。
		高級レストラン(スタッフ)	それ以外	・初旬のゴールデンウィーク期間中は店も混雑したことから、少々期待したが、結局、前年を下回った。その後の新型インフルエンザの影響も大きく、ゴールデンウィーク以外の週末は大きく前年を下回った。日ごろ、繁盛している飲食店も、今年は我慢の月とあきらめていた。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・観光客が飲食店街に足を運ぶ機会が少なくなっている。特に新型インフルエンザの影響からか、外国人観光客の客足が遠のいている。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの曜日の並びが良かったことから、ゴールデンウィーク期間中の宿泊客数は前年を上回ったものの、ゴールデンウィーク以降は極端に動きが悪くなっており、月を通しては10%強のマイナスとなった。
		観光型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・円高の影響で海外からの宿泊客が減少しているなか、不況感や新型インフルエンザの影響なども重なり、旅行者が大幅に落ち込んでいる。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行は大きく悪化している。国内旅行も個人旅行が前年を15%下回っている。新型インフルエンザの影響で人が動かなくなっており、定額給付金の効果もほとんどみられない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響により、旅行の取消しが続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年と比べて利用客が大きく減っており、売上は前年を15%程度下回っている。観光客のタクシー利用も大きく減っている。
		家具製造業(経営者)	取引先の様子	・法人需要に一定の動きが出てきた。企業の在庫調整が一段落し、マインドが前向きになりつつあることがうかがえる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	通信業（営業担当）	取引先の様子	・パニック状態とも思えるほど受注が減少した3か月前と比較すると、取引先や当社の業績に回復傾向がみられる。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・天候に恵まれたゴールデンウィーク時は、高速道路料金引下げの効果もあり、一時的な受注の増加があったものの、新型インフルエンザの国内感染等の影響を受けて、外食業の受注や生産が後退しており、月全体での受注量は前年を下回った。消費者の節約指向が続いているなか、航空路線の減便、観光客数の減少などもあり、業界の状況はやや悪くなっている。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク前の受注はやや良かったが、ゴールデンウィークが明けた後は、以前の状態に戻っている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・鋼材の入荷量、製紙の出荷量ともに、引き続き前年を大きく下回っている。また、雑貨の輸出入コンテナの数量も相変わらず前年を下回っている。これらのことから、経済活動、消費活動の低迷がうかがえる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・住宅投資は分譲や貸家の供給過剰で新築着工が大幅に減少している。設備投資の先送りも目立ってきた。観光関連は、外国人観光客のほか、ビジネス客も減少していることから、ホテル・旅館の売上は不振である。個人消費は節約志向が強く、弱い動きが続いている。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・主要取引先である車両と建設機械の販売会社の販売量が前年比で半減している。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・官庁物件、民間住宅着工件数の減少にともない、受注量、販売量が減少している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・例年であれば雪解け後に不動産の動きも活発化してくるが、今年は月を追うごとに取引量が減少している。
	悪くなっている			
	雇用関連	良く	-	-
なっている		-	-	-
やや良く		-	-	-
なっている		-	-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・地域内の需要による求人広告掲載件数は微減となっており、現在のところ大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・4月の新規求職者数が前年を14.2%上回るなど、引き続き高い水準にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年を9.9%下回り、新規求職者数は前年を7.2%下回った。月間有効求人倍率は0.36倍となっており、前年を0.08ポイント下回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職情報誌主催の合同企業説明会において、出展企業の減少が顕著となっている。求人の絶対数の不足を受けて、積極的な学生でも結果が出ない状況にあり、弱音を吐く学生も多くみられる。大手企業の内定は例年どおり早めであるが、道内企業については、採用スケジュールも不確定であり、採用活動が若干長引いている傾向がみられる。一方、これまで6月以降も企業セミナーを実施していた企業が、今年は5月で終えるなど、採用期間が極端に短くなっている状況もうかがえる。また、北海道労働局が5月に発表した若年層の有効求人倍率は0.41倍となっており、北海道の雇用情勢は、極めて厳しい状況にある。
やや悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・募集広告の売上が前年を33%下回るなど、非常に厳しい状況にある。業種別にみると、派遣業が前年を53%下回っており、特に東京、札幌などの都市部に本社がある派遣業者の落ち込みが際立っている。これまで比較的堅調だった医療系も今回は前年を27%下回るなど、好材料が見当たらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を8.8%下回り、14か月連続で前年を下回った。月間有効求人数は前年を19.1%下回り、30か月連続で前年を下回った。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ここ数か月、求人数の減少傾向は変わらない。底が見えてきた感触もなく、マイナス幅が鈍化した様子もみられない。特に減少が目立つのは衣料品販売に関する求人であり、求人件数は前年の約3分の1となっている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・4月の有効求人倍率は0.29倍で、前年を0.12ポイント下回り、6か月連続で前年を下回った。求人倍率が0.2倍台となったのは約22年ぶりである。また、依然として事業主都合離職者の増加傾向が続いている。	

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

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	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型ハイブリッド車の発売や、県独自で実施している環境対応車への購入補助策が功を奏し、来客数や新車の引き合いが増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げや定額給付金の給付の効果が現れており、商店街への客足が徐々に戻ってきている。ただし、高級飲食店や、高額商品の取扱店は依然として低迷している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの感染拡大の影響で、低単価ではあるがマスクの売行きが良くなっており、店頭はにぎわっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・定額給付金の給付が始まり、消費マインドに回復の兆しが出てきている。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・百貨店の売上に占める割合が高い婦人服の売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・着回しの効くブランドや、客の呼び込みがしっかりできているブランドが好調で売上が前年を上回っているが、着回しの効かないブランドや、夏物ファッションでフリー客を取り込めないブランドは苦戦している。また、市内のホテルを会場に行っている催事も年々来客数が減少しており、苦戦している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・買上単価は上昇していないものの、来客数は増加傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・吟味して買物する客の消費傾向に変化はなく、買上点数、買上単価は依然として低迷しているが、消費マインドは回復傾向にあり、買上率が上昇している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ようやく気温が上昇し、初夏物を目当てに来店する客が少しずつ増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度などの政策により、客の購買意欲が高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への補助金目当ての購入が増加している。客は車種の選定に時間を掛けており、購入までの期間が長くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・環境対応車への補助金制度が導入されることから、客に動きが出てきている。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・市内で使える11億円のプレミアム付き商品券を発行しているが、中心商店街では、同商品券の取り込み策を展開し、3億円程度回収している。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・高速道路料金引下げや大河ドラマ効果により観光客が増加しており、当地域に経済効果をもたらしている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・客足が少しずつ戻ってきているが、客の財布のひもが固い状況に変わりなく、風評に消費マインドが左右されやすい状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低迷しているが、景気に底打ち感が広がっており、企業関係の接待や家族の会食などの来客数が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・リニューアル効果もあり、婚礼や一般宴会の取り込みに成功し、宴会部門の売上が増加している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は前年よりも天候に恵まれたため、来客数は4年ぶりの高水準となり、前月までの落ち込みをカバーしている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
	商店街（代表者）		お客様の様子	・5月の定額給付金の給付に合わせ、商店街独自の10%のプレミアム付き商品券を販売したところ、3日で完売し、商店街の売上に貢献している。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子		・新型インフルエンザの感染拡大の影響で、関連商品の売上が増加しているが、そのような特殊要因を除けば、景気に変化はみられない。	
百貨店（売場主任）	お客様の様子		・仕事や会議用のスーツ、ブラックフォーマルなどの商品の動きが良くなっているが、それ以外の商品は、必要な物以外は購入しない客の消費傾向が相変わらず続いている。	
スーパー（店長）	単価の動き		・客の節約志向が続いており、1品単価が下落傾向にある。	
スーパー（店長）	来客数の動き		・高速道路料金引下げの効果により、ゴールデンウィーク期間中は帰省客の増加を期待していたが、逆に流出商圈となってしまう、売上が減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているが、客の節約志向の高まりを背景に、低単価商品や特売品の販売構成比が上昇していることから客単価が低下しており、前年に比べて売上がやや減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売品や新型インフルエンザ関連商品の動きは良くなっているが、それ以外の商品は客の買い控え傾向が続いており、来客数、売上共に前年並みに推移している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・新型インフルエンザ対策の備蓄用として加工食品の缶詰、レトルト、冷凍食品などの保存系食品の買上点数が伸びている。買上単価は、生鮮食品では前年並みで推移する一方で、加工食品では低下が進んでおり、全体では前月よりやや低下し、前年並みとなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比110%、来客数は同105%と引き続き好調を維持している。タスが導入から1年経過しているが、たばこの売上も同107%と好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上単価が前年に比べ5%低下している。客の生活防衛意識は依然として高く、100円の菓子や調味料などの低単価商品を中心に購入する傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、客の低価格志向に変化がみられず、客単価は依然として前年を下回る状況が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・定額給付金やプレミアム付き商品券を利用する客はいるが、来客数の増加までには至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、気候が温暖になり、売上が伸びる時期であるが、落ち込んだままの状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・景気低迷が続き、先行き不安が高まるなか、消費支出を抑制する傾向が強まり、学校用品などの必需品についても低価格の物に移行している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度、さらには新型ハイブリッド車の発売が追い風になり、ハイブリッド車の大量受注を確保している。ただし、全体の需要減少に歯止めが掛からず、販売や試乗実績は前年比90%程度にとどまっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車への減税など効果により来客数が増加しているが、売上が伸びていない。前年12月から販売台数は前年比2割減の状況が続いており、さらに小型車の比率が上昇しているため単価も大幅に低下している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・自動車業界では、ハイブリッド車のみが売れ、それ以外は厳しい状況が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・仏壇仏具は、我慢可能な商品であり、本当に必要な人以外は購入しない傾向にあることから来客数が低迷している。
		その他専門店【呉服】（経営者）	お客様の様子	・客は、当店の主力商品である衣料品や布団の購入を先送りし、今ある物を我慢して使っている様子がうかがえる。
		その他専門店【酒】（経営者）	お客様の様子	・一般家庭では、これまで安価な発泡酒や第三のビールが需要の中心となっていたが、ここに来てビールを購入する客が増加している。依然として厳しい状況は続いているものの、定額給付金の給付効果もあり、客からは景気に対する悲観的な声が聞かれなくなっている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・主力商品である制服は、低価格品への移行が進んでおり、業種別では、建設業関係の動きが悪くなっている。一方で、病院の白衣や事務服のクリーニング付リースが増加している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンなどの燃料油の販売量が前年を若干下回っている。また、燃料油以外のタイヤやオイルなどは安価な商品に需要が偏っており、交換サイクルも長期化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ディナータイムの来客数が、前年に比べて大幅に下回る状況が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が多い時と少ない時の差が大きく、全体では前年をやや下回っている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから消費が縮小し、売上、客単価共に低下している。
		その他飲食【弁当】（スタッフ）	お客様の様子	・売上の低迷が長期間にわたり続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークや高速道路料金引下げの影響で、4月より売上が多少増加しているが、前年を下回る状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・新型インフルエンザの世界的な感染拡大により、海外旅行の見合わせが増加している。さらにその後の国内感染により国内旅行の取消や計画見合わせ、延期が予想以上に発生している。
		タクシー運転手	単価の動き	・ゴールデンウィーク終了後、タクシーの乗り控えが顕著になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗車客が減少し続けており、特に夜間の客の落ち込みが大きい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・春先の需要期が終了し、携帯電話の売上が極端に落ち込んでいる。特に、客の買換えサイクルの長期化に伴い、機種変更の需要が落ち込んでいる。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・来客数及び土産品の売上は前年並みで推移している。
		美容室(経営者)	販売量の動き	・美容室は高速道路料金引下げによる経済効果は全く享受できず、客の回転率が上がらない状況が続いている。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・来客数、売上共に落ち込んだまま回復していない。廃業や倒産、撤退、統廃合により、法人客の減少も目立っている。
	やや悪くなっている	一般小売店[書籍](経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価、買上単価共に低下傾向にある。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・客単価は横ばいで推移しているものの、買物頻度が低下している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・消費者の低単価志向の高まりを背景に、商品の値下げが相次いでいることから、買上点数の増加策を実施しても、客単価の低下をカバーできない状況にある。したがって、全店舗ベースでは売上が前年並みを維持しているものの、既存店ベースでは前年を下回る状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・タスポ効果が一巡し、売上は前年を下回っている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・依然として客単価が回復せず、厳しい状況が続いている。特に中旬から25日までの売上及び客単価の低下が目立っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・高速道路料金引下げに伴い、客は郊外に流れ、ゴールデンウィークや休日の売上が減少している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・高速道路料金引下げの影響で、消費支出が行楽に回り、衣料品の売上が減少している。30代の来客数が激減しており、帰省客の来店も例年より減少している。
		住関連専門店(経営者)	単価の動き	・特別優待セールの実施により、前年に比べて来客数は増加しているが、買上単価が20%低下している。
		その他専門店[パソコン](経営者)	競争相手の様子	・同業他社では、全くと言っていいほど、受注がない状況が続いている。
		一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・関西地域での新型インフルエンザの感染拡大の影響で、外食を控える消費傾向が強まっており、来客数が減少している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、満室が3日間のみであり、例年よりも厳しい状況となっている。さらに新型インフルエンザ感染拡大の影響で、関西方面からの客のキャンセルが相次いで発生しており、入込は前年に比べて20%の減少となっている。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・高速道路料金引下げの効果により、ゴールデンウィーク期間中は、一般の宿泊客が増加してある程度の客単価を確保できたが、その後のビジネス宿泊客の客単価が低下している。また、宴会部門でも単価が前年に比べ5～6%低下しており、ホテル全体の売上は前年を下回っている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・上旬は高速道路料金引下げの効果もあり、宿泊、宴会、レストランの各部門は好調に推移していたが、新型インフルエンザの発生により、下旬に予約が入っていた全国大会がキャンセルになるなど、予想外の展開となっている。
都市型ホテル(スタッフ)	それ以外	・新型インフルエンザへの過剰反応により、出張の自粛など、人の移動に多大な影響が出始めており、宿泊客数や宴会人数が減少している。		
悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・天候が良い日が続いているが、来客数は減少している。	
	一般小売店[医薬品](経営者)	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染拡大に伴い、マスクや消毒薬を買い求める客が増加しているが、品切れのため売上には全く貢献していない。	
	一般小売店[雑貨](企画担当)	来客数の動き	・来客数の減少に加え、買上点数が減少しており、客単価が低下している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・前年の秋以降、売上低迷が続いているが、ここにきて来客数や買上点数、客単価が更に低下している。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・来客数に大きな落ち込みはないが、不要不急な物の買い控えに加え、食料品の客単価も低下しており、客の財布のひもがこれまで以上に固くなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・客の可処分所得の減少に加え、競合店との競争激化により、売上、客単価共に低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから消費者の財布のひもは再び固くなり、安い物を買って回る消費傾向が顕著になっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・周辺地域の工場が次々に閉鎖し、地域全体の景況感が更に悪化していることから、来客数が減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて売上が大幅に減少しており、人員削減などあらゆる経費削減に努めている。政府が打ち出した省エネ家電のエコポイント制度は、ポイント付与対象外の耐久消費財業界に深刻な影響を与えている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大に伴うキャンセルは発生していないが、新規予約の動きは非常に悪くなっており、前年比で20%以上の落ち込みとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・景気の状況は、最悪の事態から脱しつつあるという見方が強まっているが、消費者の財布のひもは依然として固く、必要な物のみを購入する客の消費傾向が顕著となっていることから客単価が低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で海外旅行、国内旅行共にキャンセルが相次いでおり、例年に比べて取扱量が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザ発生に伴い、売上が更に減少している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客数の減少というより、街中のタクシー台数が増加して、客待ちする場所が少なくなっていることが、売上減少の要因となっている。また、経営悪化のため健康保険料を支払えないタクシー会社が出てきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の所得減少に伴う受注キャンセルや、ローコストの住宅メーカーとの競り負けにより、これまでにないほど新規受注が落ち込んでいる。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高速道路料金引下げの効果により、ゴールデンウィークや休日の売上が前年より増加している。一方で平日の売上や、百貨店のインスタショップの売上は相変わらず低迷している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・受注量は低水準のまま安定して推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・必要に迫られて新築やリフォームを実施するケースが増加している。また、業者によって受注状況にばらつきが出てきている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・出荷の状況は依然として厳しい状況にあるものの、やや回復傾向にある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・前年の桃、りんごなどの果樹全般の価格低下により、生産資材に資金を回す余裕がなく、厳しい状況が続いている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・直売所に出荷している農産物は、相変わらず安い生産者の物が売れているが、直接購入したいという消費者が、徐々に増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン業界は、価格高騰により客離れがかなり前から進んでおり、土産販売、レストラン共に低迷が続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが改善されず、収益性が悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が落ち込んだまま回復していない。

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
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先に対してセメント価格の値上げを要請する日々が続いているが、需要減を背景に市況上伸に至らず、厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の受注量は、前年の50%程度で推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・発注元企業の業況悪化に伴い、取引量が低迷しており、半導体業界などは特に厳しい状況にある。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年を下回る状況が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・ボーナスの減額に伴い、住宅ローンの条件変更の申出が増加している。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・緊急保証制度の活用により、倒産件数は小康状態を保っているが、企業収益の回復をうかがわせる動きは特に見当たらない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は減少しているが、価格は底打ちしている。
やや悪くなっている		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここにきて小学校やPTA関係の小さい仕事でも、競争見積りが導入され、仕事を奪われるケースが出てきている。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・企業の生産調整により、輸出入の全体数量が大幅に落ち込んでおり、先がみえない状況にある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・企業の経営環境は厳しさを増しており、広告宣伝費が減少している。折込チラシは2～3割減少し、当店の経営圧迫要因となっており、新聞広告も大幅に減少して新聞のページ数が6～8ページも縮小している。
悪くなっている		繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費マインドは落ち込んだまま回復せず、売上が減少している。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の出件数が減少しており、4月以降の受注額は前年に比べて30%程度と厳しさを増している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・新聞、テレビ、ラジオなどのマスコミ媒体や、交通広告、折込チラシ、屋外広告物への広告出稿の引き合いが依然として低迷しており、広告業界は厳しさを増している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・国内景気が低迷するなか、新型インフルエンザが発生し、人が集まる施設や店舗の来客数が激減している。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係の取引先では、売上減少あるいは粗利幅の落ち込みにより、赤字決算のところが多くなっている。
		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・受注低迷が続いており、厳しさを増している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣オーダーが減少しており、依然として底がみえない状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・慌てて就職するよりも失業給付金の受給を優先する求職者が増加しており、ハローワークは受給手続きで混み合っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業では業務量が増加しても現状の人員でまかなおうとする傾向が強まっており、派遣需要は低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・企業では、ビジネスの新規展開よりも人件費などの経費削減を優先していることから、求人意欲は減退したまま回復していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比の新規求人数の減少幅が縮小傾向にある一方で、新規求職者数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業関係、特に電機、機械器具製造関係の求人数が前年に比べて大幅に減少している。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・政府による定額給付金の給付や減税対策が功を奏して、景気の底打ち感が出てきているものの、当地域の求人数の動きを見ると、雇用情勢は依然として厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は、前年を下回る状況が続いており、失業給付金の受給者数が前年比で25%増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で前年を下回り、有効求人数も相変わらず減少傾向が続いている。有効求人倍率は低下傾向が続いており、総じて低調状態で長引いている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフの稼働者数が、毎月100名以上減少している。

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
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・コンサルティング会社からの派遣依頼が激減している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・民事再生法の適用や破産申請する企業が相次ぎ、離職者が増加していることから、雇用情勢は厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べて50%減少しており、回復の兆しがみられない。また、新卒者の新規求人数も同様に減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整の動きが全業種に広がっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・常用の新規求職者数は8か月連続で増加しており、離職理由を見ると事業主都合が前年に比べて54%の大幅な増加となっている。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	・売上が前年比で118%、乗客数120%と引き続き好調である。ゴールデンウィークが来客数に弾みをかけ、金曜、週末とゴールデンウィーク並みに来客数がある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・もう少し景気が悪くなると思ったが、学校販売が多く、落ち込みが少ないため、前年並みである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・デジタル関連の動きが出てきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・安売りに走ってはいるが、前年比で1割強の伸びがある。与件の変化がないので、客はより安価な商品を探している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント取得権利が発生する5月15日以降は、大型の冷蔵庫が好調で前年比で30～40%伸びている。テレビについても単価が上がり、大型の省エネモデルが10～40%増加している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・単価や来客数において、それほど目立った変化は無い。宴会予約は会社関係はゼロに等しい。その分、15～20名ほどの法事など個人的な予約はある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先は全然見えないが、善光寺の御開帳の影響で短期的に良くなっているため、多少一息つけた感じである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・善光寺の御開帳、ゴールデンウィーク等で通常月より売上がやや上向きとなって来ている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・5月上旬はゴールデンウィークも含め、高速道路料金引下げの影響からマイカーが大幅に増加し、宿泊客も増加した。中旬以降は新型インフルエンザによる関西方面からの客のキャンセルが相次いだものの、全体としてはプラスである。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィーク中の別荘来訪者は、前年に比べて1割程度増加した。高速道路料金引下げによる交通費負担の減少が一番の要因であると思われる。しかし、地元での購買量の増加等の経済的な波及効果は薄い。	
	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	・ゴールデンウィーク中はお金を使わないで行ける所ということで、高速道路料金引下げの心配もしたが、結構客も入りまずまずの状態であった。ゴールデンウィークが終わって平日の来客が少し減っている。連休である程度お金を使った客がその後、締めているという感じである。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・これまでと違うことは、多少ではあるが建築投資に意欲を持つ企業が出てきたことである。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣の大きな工場で働く人が、6月から週2日出勤して5日休みなため、買物したくてもできないと言っている。
商店街（代表者）		お客様の様子	・新型インフルエンザに対する不安の影響も少なく、定額給付金の給付に合わせてこれから商店街で行うイベントに期待感がある。	
商店街（代表者）		お客様の様子	・ゴールデンウィーク、週末は車利用の客は増えているように感じるが、お金の使い方は渋い。また、駅前立地では高速道路料金引下げ効果はマイナスに出ている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型店同士の競合で、値下げが始まっており、小規模店舗は非常に厳しい。客は日曜、祭日のみで、平日にはあまり大型店に行っていないので、零細店はここで集客を期待するしかない。当分上向くことは見込めない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・依然として財布のひもが固く、買物には非常に慎重になっている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・以前は買わなくてもウインドウショッピングなどで店の中にいる客が多かったが、今は目的買いの客が多く、それ以外の客が減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・まとめ買いが少なくなったので、客1人当たりの売上単価が低下している。来客数は減ってはいるが、前年比ではそれほど減ってはいない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の出店により価格競争が激しい。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上と来客数は前年比10%増加しているが、単価が落ちている。ここ3か月は横ばいである。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・買上点数の減少が続いている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・定額給付金の給付や地域活性化としてのプレミアム付き商品券の発行など消費刺激策が消費拡大へつながると考えていたが、思っていたほど影響は無く、売上は前年並みで推移しているが、客単価は約7%減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数が減っているのもあるが、新規の顧客が見受けられ、買物の質が変わってきている。高単価のものには目が行かず、低単価のもので満足感を得ている。例えば、1万円均一を出したとしても、さらに安価なもので買物をした満足を得ている客が多い。このような状況では、金額の上乗せは厳しい。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・5月15日以降はエコポイント商品が前年比200%で推移しているが、15日以前は大幅に減少していたため、売上は増加していない。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・5月は新型ハイブリッド車が発売され、その予約等で販売台数が伸びているが、車の修理依頼が全く入らず、入ったとしても、本当に必要なものしか修理しない。乗れるだけ乗ろうという気持ちで一杯のようである。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・補助金の関係で3月より4月の方が動きがあったが、5月は一息ついているところで、3月の状態に戻ってしまっている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち幅は前年と比べてさほど下がっていないが、買上点数の下落が気になる。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・5月の前半は好天に恵まれたこともあり、園芸商材中心に売上高を押し上げた。しかし、新型インフルエンザの影響で明らかに客数の減少が目立ち、後半は大きく売上高を落としている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・観光シーズンにもかかわらず来店数、単価にあまり変化がない。夜の家族連れの来店が大幅に減少している。観光客も遠方へ出かけるのが、前年より減少している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数と客単価がここ何か月かわらない。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの関係でかなり水を差されているが、気候と共に前向きである。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・団体、個人旅行共に来客数や受注量が変わらない。また、特に企業などの団体旅行は中止や、期限の延期が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年明けから、前年比85%前後の収入で推移しており、景気後退も底を打った感がある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・5月初旬、3けたの従業員を抱えた大企業が倒産し、相変わらず企業に上昇の機運は見られない。さらに同時期に霜の被害も農家を襲い、基幹産業の果樹に影響が出始めている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・量販店舗において、エコポイント制度の影響が少しずつ出ている。定額給付金の給付についてはあまり影響を感じないが、若干閉そく感が取り除かれたように思える。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に下がり気味である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・客からの相談は皆無に等しい。また、以前相談に応じた話がなかなか具体的にならない。行政の事業にも浴するチャンスも無い。

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	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・定額給付金の給付、エコポイントなど政策面の動きはあっても消費者の購入意欲への動きは少ない。増える見込みのない収入の中で買い控え、消費の慎重な姿勢が強くなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服等の他のフロアにおいては、それなりの来客数があるが、紳士服は来客数が少ない。安価なアイテムが主力となり、売上も非常に厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高速道路料金引下げの影響と、直近の新型インフルエンザの騒ぎで、来客数が極端に少ない。特に、週末の客数減が顕著であり、売上高も週末は大変悪い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・価格訴求に対する消費者の反応は高いが、それだけを購入し他の物は買わないといった傾向が顕著である。毎週開催している催事も同様で、催事場内の特価品だけ購入し、他の売場への買い回りは極めて少ない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・新型インフルエンザ対策で、雑貨ではマスクや殺菌剤、食品ではインスタント食品の需要が多少増加している。全体としては、1点単価の落ち込みから依然として客単価は減少傾向にあり、必要な数量しか買わないという、消費に慎重な姿勢が顕著である。
		コンビニ（店長）	それ以外	・売上自体は横ばいの状態だが、客から深夜の仕事はないかという問い合わせが大分来るようになってきているので、工場関係、製造業に従事している人に関しては、あまり良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・同業種内でも格差が出てきている。税制の該当車種は販売量が増えたが、輸入車は大変な落ち込みである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・展示会を開催しても本当に客がまばらで、販売が伸びていない。国産のエコカー、ハイブリッド車はかなり好評を博しているが、輸入車の中古車、新車は販売が伸びていない。中古車の輸入車、輸入車にもエコ減税みたいなものを設けてもらいたい。
		住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数の変動はないが、1品当たりの販売点数が減少している。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げや定額給付金の給付などの効果もあり、前年並みの売上を維持できたが、定額給付金は継続性は無く、また、多くの企業では給料の減額や賞与カットするところが多く、今後一段と消費が冷え込む可能性が高い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が減少している。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランの夜の利用が極端に少なく、宿泊がメインであるビジネスマンの動きも大変弱くなっており、予約の減少が目に見えて多くなり、稼働率が落ちている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの関係で、旅行に行く人が激減し、全く客の動きが見えない。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・競争相手の値引きにより客の販売単価が低下している。
		ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・価格に敏感になっている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然、周辺コースのプレイ料金が低下し、予約獲得のため客単価は落ちている。また、売店利用、レストラン、アルコール飲料の売上も伸びていない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・当店の客層は比較的高いが、パーマなどは激減、毛染めは家庭でする人も多く客単価が上がらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・ここまで数%ではあるが、増加の一途をたどって来た在庫量が前年並みになっている。軽自動車が前年後半から全体の在庫量の4割以上になり、今までにない現象が起きている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	単価の動き	・来客数は前年と同数であるが、単価は前年比で約5%減少しており、売上もその分減少している。ここ2か月ほどこの状態が続いているので悪い。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・県内の建設業界の動向は、一段と厳しくなっている。先週も市内の中堅建設会社が自己破産している。いつになったらこの景気の悪さが底を打つか、見えないところに不安を感じている。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後、顧客の動きが鈍い。相変わらず、問い合わせは多いが、成約に至るものはごくわずか、3、4月より鈍くなっている。		
悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・6月は衣替えの時期であり、学校関係では多少子供用の製品が動くが、最近はそのような動きが全く無い。良くなるような状況は全く無い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・頻度品の購入動向単価の低下、弁当は飲料を含め1コイン（500円）で買える物、肉類は銘柄のダウン、輸入商品の構成が上昇するなど、家計予算は大きく減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・定額給付金の給付がされたがレジャーや飲食に使ったようで初夏衣料には利用されていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今イベントをやっているが、皆なかなか買おうとしない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上、稼働共に最低値を更新している。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・毎月、稼働率が下がっており、50%前後になってしまった。今年から市内のホテルの稼働率が下がり始めており、競争相手のホテルが少しずつ単価を下げている。5月に入って、極端な価格競争になっている状況が、今後の心配である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で海外旅行が大打撃を受けている。ほとんど影響のない地区でもキャンセルが発生している。
		旅行代理店（支店長）	それ以外	・5月は旅行業界すべてで新型インフルエンザの影響を受け、大変な損失が出ている。海外旅行については官公庁の出張、学校の修学旅行、法人では褒賞旅行等がすべて中止、または延期となっている。国内においても関西圏はもとより、東京ではディズニーランド等、人が多く集まるところへの中止が直接響き、大変な打撃になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月は大型連休もあり、タクシーの利用客が特に少ない。週末の金曜日、土曜日でも人通りが少なく、飲酒している人がいない。財布のひもは随分固い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼、夜、深夜も動きが悪く、前年比で25%の減少である。
		美容室（経営者）	それ以外	・設備投資の相談件数が今月になって3～4件ほど増加しているが、実際は、忙しい店がそれほど増えてはいない状況である。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資の見込みがない。
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・賃貸のテナント募集の看板等も多く、当社への問い合わせ、引き合いも全く無い。本当に悪い状況になってきている。また、現実には我々の業界の中でも閉鎖とか廃業、倒産がやや目立ってきている。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～3月に比べて、4、5月は若干上がってきているが、まだ昔の水準までは戻っていない。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・相変わらず輸入ワインの低価格品に押されて国産品は苦戦している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が少しずつ良くなっているようだが、やはりあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は若干の動きが感じられたが、それが持続することなく自動車、建設機械等、いずれも低水準の受注でとどまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち込んだまま厳しい状況が続いているが、カメラ、車等の一部に動き出したところが若干ある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月の売上が過去7年間で最低を記録した。設備関連の受注が多いので、状況はかなり厳しいが、自動車関連が多少、出始めてきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の状況と比べると、7月あたりの見通しは良くなっているが、これまで絞り込んできたために、メーカー側の増産要請に対して、時間外等の人の手配など苦労しているのが実際で、5月の売上については、まだ底ばいの状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の荷動きは昨年より天候が不安定なため、特に夏物向け商品、家電、レジャー商品等の荷扱いが減っており、思ったほどではなかった。しかし、新型インフルエンザにより、空気清浄機の動きが良いよう目立っている。また、エコポイントによる関連家電は思ったほど動きは出ていないが、全体的には前年並みである。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・いろいろ政府の施策があるので、そこに特化した部分については良くなっているように思うが、全体として表面的なところの状況に終始しており、根幹が改善しているとはあまり思えない。悪い状況から根本的なところで抜け出していない。

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
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・電器店ではエコポイント制度により家電の売上が復活してきているようである。また、自動車販売店の売上の60%はエコ対象車で、こちらも回復の兆しを見せている。一方、新型インフルエンザの影響で、ある旅行会社では3千万円のキャンセルが出ている。建築、土木関係では依然として仕事がないようである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・景気の下げ止まり感も少々あるが、今月は一過性と思われる仕事が多量に入ったから、少し上向きである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店や飲食店に個人消費はまだ戻っていない。下請企業や企業向けサービス業についても、取引高や設備投資の動きがまだまだ足りない。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭商品並びに特注品に関しても受注状況が減少している。Webでの新商品、新コーナーの立ち上げなどを行っているものの、動向は全く予測出来ない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や取引先の様子が良い時の4割くらい減少しており、このところやや悪くなっている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の暮れから今年初めまでの受注生産はほとんど納品した。本年3月の予算が取れなかったため、5月はすることはたくさんあるが売上にならない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売数も鈍化傾向であり、需要が飽和状態で新たな消費が促進されていない。客の財布のひもが緩むような画期的なサービスや商品が創出され市場が活性化するまでまだ時間が掛かりそうである。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が定期的に行っていた仕事の頻度を下げられたりすることや、受注金額の切下げを更に要求されているが、もう既にぎりぎりのところまで下げているので、交渉がなかなか難しい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・以前ほどではないが、いまだに売上高の減少は続いている。売上確保のために採算も悪化している。
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・価格を半値にして数量を倍近く売ったが、結局利益を出せない。店の要求にも出来ないことは出来ないと言えるようにならなくてはならない。
化学工業（経営者）		受注量や販売量の動き	・昇給がゼロでは士気も上がらないので、苦しい中で対応したが、受注の悪化が止まらない最悪の状況の中にある。	
電気機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・相変わらず客先の商品の販売が芳しくなく、その影響を受け受注も減少している。	
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・店頭での販売が上向いてこない。どの店も仕入を極端に制限している。そのため卸売は前年比で50%減少している。	
建設業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。5月時点での受注高は前年比90.4%、ただし4～5月の合計では同12.5%の受注高は87.5%減であり、大変深刻な状況である。また、引き続き受注に関しては、数社から中には数十社が同額という物件もあり、難しい状況が続いている。	
広告代理店（営業担当）		取引先の様子	・県内上位の建設会社が破産に追い込まれている。また、地場の中堅企業の事業縮小や人員削減の話が増加している。消費マインドは冷え込んだまま底打ち感のない状態が続いている。広告宣伝は、前年比30%は落ちている。	
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）		取引先の様子	・先行きの不透明感から新規投資を見合わせる企業が徐々に増えてきている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・レストラン等の飲食業と美容関係のサービス業、そして介護職員等の募集などが目立っているが、製造関係についてはほとんど無い。しかし、募集の中で見ると、自動車や携帯電話の電池部品組立の電子関連が若干見受けられたが、今後については不透明である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・一般的に求人広告件数は極端に少ない状況が続いており、前年比50%減である。雇用情勢はまだ悪くなっている。求人広告は製造業はほとんどない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・肌で感じる感じは底を打っている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の4月の動向は、前年同月比11%の増加、前月比18%の増加であった。しかし例年4月は求職申込が多い時期であるので、その状況を加味すると、求職者の増加率は徐々に減速の傾向を示している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は、3月と同水準となったものの、前年同月比で減少が続き、求人倍率も最低水準である。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・派遣業界では、今後6月に契約更新のピークを迎える。契約更新せずに終了のケースが増える見込である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・4月以上に求人社数、求人者数が共に前年度と比べ減少している。

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年比150%前後で推移している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・やや暑くなってきたので衣料品関係は多少良くなってきたような状況である。総体的に、多少なりとも良くなっていく方向である。
		商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱い高が、前年同月比ベースで10%ほど落ち続けていたのが、下げ止まっている。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	来客数の動き	・夏が近付き、各地イベントや祭事の準備のため、来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・定額給付金の給付効果が次第に出ている。従来より来客が非常に多くなっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客足の若干の増加があるが、単価的には落ちているのでそれほど大きな伸びはない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・依然としてタスポ効果がある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度の効果が出てきて、商品が徐々に活性化してきている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・エコポイントの効果は若干ではあるが出てきている。特にテレビは、大型（40インチ以上）へのシフトが進んでいる。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・エコポイント制度の効果で、対象商品（テレビ、エアコン、冷蔵庫）が売上がけん引している。また、セット購入率のアップでブルーレイディスクも好調である。エコポイント制度に対する消費者の関心は高く、対象商品内の対象アイテム販売構成比が高い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・以前の利益が出ていたころの販売水準から比べると大変低い状態は変わっておらず、赤字の状態が続いている。しかし、全く先の見えなかった3か月前に比べると、税制の優遇が4月にスタートしたことで受注面で若干明るさが出てきており、状況は悪いが若干上向いている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・5月中旬から新型インフルエンザによるマスク特需があったため、成績が非常に良い。ただし、マスクはいつ入荷するか分からない状態なので一過性で終わりそうである。当社が独自に企画した定額給付金のプレミアム付き商品券の販売は、新型インフルエンザ問題の影響で時期を逃し、散々な結果となっている。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	お客様の様子	・大都市においては、定額給付金の給付が始まったことにより客がソフトを購入しに来たとの声も聞かれる。また、新型インフルエンザによる影響が当業界にはフォローになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忙しさと暇の波は大きい、週に1～2日、満員になる日が戻ってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・景気は変わらないが、売上が元に戻っている。3店共に良い時に戻ったため、悪くはなくなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、団体旅行の問い合わせ、見積依頼が非常に多くなってきている。新型インフルエンザの影響で月後半キャンセルが相次いだものの、なんとか3か月前よりは動きが良くなっている。
観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数の動きが前年実績と比べて、良くなっている。		
ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフ練習場のほうはゴールデンウィーク中には来客数が少し落ちたが、全体的には微増になっており、やや良くなっている。		
その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・特定の商品、サービスに対する客のニーズは大変底堅いものがある。景気としては厳しいが、ものによっては高額にもかかわらず引き合いが強く、ニーズにマッチしたものは積極的な出費を行う姿勢がうかがえる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・当地は駅を中心にして発展している地域だが、駅からの人の流れ、町への流れが少し良くなってきている。
		一般小売店[家電](経理担当)	お客様の様子	・5月15日からエコポイント制度が始まり、消費者もこの機会にと思うようである。ただ、それまでの買い控えがあるので変わらない。
		一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・決まった客が決まった物しか買っていない。新商品を仕入れても売れない。チューハイ、缶ビール類等、賞味期限が切れてしまうものもある。
		一般小売店[生花](経営者)	お客様の様子	・以前と客があまり変わらないので、変わらない。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・天候に恵まれ、春、夏、特に夏物が良く売れている。また、定額給付金の給付により来客が大変多くなっている。前年比は93%でまずまずである。
		一般小売店[文房具](経営者)	販売量の動き	・定額給付金が給付されたことと商店連合会で行ったプレミアム付き商品券のため、何となく商店街がざわざわし、良いように見える。また、当店ではマスクを大量に仕入れることができたため、前年よりかなり上回った成績を残すことができています。
		一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・毎年この時期になると、新茶の今年の出来栄はどうかと言う客の声を良く聞く。新茶の時期により良い商品を購入しようという客の意欲を感じる毎日である。しかし、新茶に替わる商品は売上もそこそこだが、他の商品はぱっとせず、トータルでは景気低迷の状況はあまり変わらない。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	単価の動き	・今月は休みが多かったこともあるが、来客数が相当減っている。途中悪天候等もあって個人消費の部分の来客が減っているが、その分を単価が押し上げ、昨年並みである。
		百貨店(売場主任)	単価の動き	・ゴールデンウィークは郊外へ行くことが多いせいか、車利用の客が激減している。なかでも母の日のニーズに関しては全体で90%と振るわず、内容も今までの人気の洋品、アンサンブルの商品から雑貨へシフトしていく傾向があり、客単価がダウンしている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・3～5月の前年比売上推移はほぼ横ばいである。カテゴリ別での凹凸はあるが全体としての状況は変わっておらず、引き続き厳しい状況である。
		百貨店(総務担当)	単価の動き	・衣料品、また高額雑貨商品の動きは依然として厳しい。最近では若年層の客を中心に、低価格の国内外大手ファッションブランド店で購入すること自体がトレンドとなっているようである。
		百貨店(総務担当)	競争相手の様子	・近隣の百貨店の売上状況や担当者からの話から、悪い状況が継続している。特に、紳士服、婦人服等の衣料品の売上が低迷しており、いまだ明るい兆しが見えない。
		百貨店(企画担当)	お客様の様子	・先月の段階では多少の浮揚感があったが、今月は元に戻ってしまったような水準である。購買単価の前年比が購買客数の前年比を下回る傾向が続いており、低価格志向、慎重な購買態度を表している。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・国内外の話題性の高い店舗の出店が重なっている。GMS(総合ストア)等の下取りセール、キャッシュバック等の戦略も体力が続かなくなっているように感じる。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・月前半で前年近くあった来客数も、後半での新型インフルエンザ報道により、目に見えて減少している。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・3か月前より悪くなっているということはないが、高額品を中心に前年比2けたのマイナスが継続している。
		百貨店(業務担当)	来客数の動き	・今月はゴールデンウィーク明けに定額給付金の給付等もあり、それで売上高が若干アップすることを想定していたが、残念ながらあまりその効果が出ていない。定額給付金の給付にあわせたプレミアム付き商品券も5月末ということなので今後多少上がる可能性はあるが、どちらかという必需品をかうのに定額給付金が充てられており、新たな買物にはつながっていない。さらに、新型インフルエンザの広がりによって来客数が相当落ち込み、売上の的には当初予想よりもかなり下回っている。
	スーパー(経営者)	販売量の動き	・販売量は増えているが単価が下がっているので差し引きではそれほど変わっていないが、前月より若干良くなっている。それは競合店が閉店したこと、1店舗改装したためその店が前に比べて大分良くなっているという当社の内部事情であり、店全体では昨年より多少良くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・定額給付金の給付の効果が目立って表れていない。特に、生活を守る意味での単価ダウンがまだ顕著である。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは高速道路料金引下げで行楽へ出かける人が増え、郊外のスーパーは好調だったようである。出かけない在宅派の買物は通常の低単価商品であり、ごちそう商品の動向は悪い。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ていると、広告商品の価格を出した商品等には、朝開店から行列を作っても買おうという意識がある。それらの価格訴求の商品だけを買回り、他の物には一切目もくれずにそのままレジに並んで帰るといった様子が見受けられる。
		スーパー（統括）	単価の動き	・来店客はほとんど変動していないが、商品を1品1品よく吟味し、しかもできるだけ安い物を購入する客がますます増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・あまり変わらないが、値下げした商品が多くなっており、そのような商品の動きが多少良くなってきている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増えているが、客単価が減っている。それを相殺するような形で、なんとか変わらないところを推移している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・低単価商品の動きが良いが、買上点数のアップにより客単価の持ち直しが見られる。ただし、タスポ効果の陰りによって客数の低下とたばこ販売伸張の鈍化が見られる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・サービス品、特價品の売上比重が大きくなり、プロパー商品の消化率が悪くなっている。また、新型インフルエンザによって外出を控えている客が多く、それも影響している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月は天気にも恵まれたためか、前年比はクリアできそうである。内容的におしゃれ物のアウトターがマイナスで、肌着等の実用品がプラスになって、合計でプラスマイナスゼロというところである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上の推移から判断すると、今月初頭はやや持ち直し傾向が表れたが、中旬から下旬になるにつれて消費の弱さを感じられるようになり、今月も売上は低迷したままである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売は昨年度の5割しか出ていない。政府の追加経済対策によって多少来客は増えているが、まだ結果的には販売は増えていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・先行きが分からないが、助成金をあてにしているユーザーが多い。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車は減税措置の追い風もあり販売は急増となっているが、商品全体の底上げには至らず、販売は前年比マイナス50%と依然苦戦が続いている。中古車市場も品薄、高額車の売りが伸びず、前年比マイナス40%と低迷で推移している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・需要としてはほとんど低レベルで進展が無いが、環境対応車に対する助成金の話が持ち上がり、その商談が随分出てきている。国の投資、環境の政策がユーザーに浸透してくれば、少し需要が掘り起こせる。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、3か月前、先月とそれほど変わらないが、それ自体が以前よりはだいぶ落ち込んでいるため、全体的な景気としてはまだまだ悪い状態で維持されている。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で外に出る人が少なくなっている。来客数はもちろんだが、セールをしても必要な物だけを買ってさっさと家に帰る傾向がある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・昨年来の傾向として、業績の悪化を理由に当店の利用を見合わせる、あるいは規模を縮小して実施する企業が増加してきたが、この状況に変化は見られない。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・昨年に比べ、受注が激減している。新型インフルエンザの影響もある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月の連休以後は来客数が少なく、平日の夜は良くないが、週末だけはやや良い。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後の平日や週末の深夜は特に繁華街の人出が少なく、どの町でも空車の列が続いている。契約顧客の無線オーダーも前年比マイナス16.8%、チケット取扱枚数も同マイナス19.3%になっており、2、3月の数字が今月も続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・地上波のデジタル化への関心は高くなっている。アナログサービス既加入者のデジタル切替は進むものの、新規加入の増加には直接結び付いていない。

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	
		通信会社（営業推進担当）	販売量の動き	・エコポイント制度で量販店での購買は伸びてきているようだが、実質当社のサービス獲得増になっているかはまだ不明な点が多い。もう少し様子を見ないと判断できない。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・チラシ等に対する反響数が前年同月比でほぼ同水準を確保できていることもあり、減少傾向にあったテレビサービスの契約数が下げ止まっている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・テレビの解約が多く、純増で苦戦している。アナログの解約が今後も続く見通しである。	
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年からの計画物件が完全に止まっている。借入れ等の関係で全く動く気配がない。	
		設計事務所（職員）	単価の動き	・建設物価動向は落ち着いてきているが、昨年の物価上昇前のレベルまでは下がっていない。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・住宅の販売センターの来場者はやや減っている。	
		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場者数は前年並みで推移した。商談件数等は減っておらず、逆に増えているような気がするが、契約に至るまでに日数が掛かり、やはりその意味で契約が下がっている。今までは「やはり良い物は高い」というイメージが受け入れられていたが、客の心理として「良い物を安く」が住宅に関しても言えるようになってきている。その中で客は長時間に渡って、数社に渡って、より真剣に検討するようになっている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらずの厳しさは変わっていない。新築建物の棟数は3か月前と変わらず、前年比も10%減と厳しい状況が続いている。また土地の状況もいまだに動きが鈍く、ユーザーが慎重に構えており、成約になかなか結び付いていない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・高級品を買える客とバーゲン品を買う客の2通りの客層があるのだが、バーゲン品のほうはまあまあだが、高級品の買上客がかなり減ってきている。
			一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・当市ではプレミアム付き商品券を発行している。10%得だから買えば良いのと思うが、買うのは年配の比較のお金がありそうな人が多く、若い人は少ない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き		・全般的に買上点数の減少が目立つ。例年月末までギフト需要があったが、下旬にかけて自家需要が多く、売上も下がってしまっている。		
百貨店（広報担当）	来客数の動き		・来客数は昨年12月以降前年を下回っている。5月前半はマイナス5%程度で推移していたが、5月20日に東京都下で新型インフルエンザ感染者の報道がされて以降、マイナス10%を上回る影響を受けている。週末ごとの雨、低めの気温も初夏の衣料品の動きに影響大である。		
百貨店（営業担当）	販売量の動き		・新型インフルエンザの影響と思われる来客数の減少に伴い、食料品の売上に影響が出ている。話題の終息と共に来客数は以前の推移に戻ってきており、この先大きくマイナスになることはないと言えるが、食料品の売上に支えられている状況のため、このマイナスが全体に及ぼす影響は大きい。エコポイント制度の導入及び定額給付金セールなどで需要の喚起を図るが、反応はあまり見られない。		
スーパー（店長）	単価の動き		・今月分では単価のマイナス幅が大きく響いている。その中で良い兆しとしては、客数が今月に入ってやや前年を持ち直している。ただし、点数、単価については客数増につながる分だけアップしないのが現状であり、このあたりが今後の課題である。		
コンビニ（経営者）	単価の動き		・来客数は若干増えているが、売上は前年同月比で減少している。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き		・大型店の出店ラッシュも一段落、来客数、客単価共に大幅な変化は見られない。売上高は前年比98%と下落しているが、一時の大幅な落ち込みは多少改善が見られる。		
コンビニ（商品開発担当）	単価の動き		・昨年まで主力のプライスゾーンだった商品が、高価な物として扱われるようになってきている。		
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子		・定額給付金の給付と幸運な天気が続き売上は好調であったが、また低調になってきている。		
衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・今月の売上も前年比90%となり、7か月連続で前年割れとなっている。客の買い方も相変わらず厳しく、必要な物だけを買物する姿が多く見られる。定額給付金の給付も銀行振込なので生活費に消えてしまい、何の意味も無い。地域振興券のようなものなら客は買物をする気になったのではないか。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店(店員)	それ以外	・現状、市場の動きを観察してみると、景気の動きが鈍くなってきている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・当業界以外においては、少しずつでも景気が上向いているように見受けられる。しかし当社においては、来客数は微増になっているが、商談成立までにはいかない。販売台数、売上高においても、前年比70%前後となっている。
		乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・ディーラーでは純需給というものを非常に大切にす。純需給が全国平均以下の伸張で伸び悩んだために、20日までの総受注の登録目標が非常に小さなものとなっている。また、登録可能台数はマッチ率が全国平均並に推移したので何とか数字を保っているようなものである。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・この不景気、景気低迷で客の来店頻度、客数が減っている。外に出なくなった客もいるし、会社も景気が悪く仕事等も減っているようであり、飲食店等には足を運ばなくなったという話を直接聞いている。
		都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・レストランでは話題性、希少性の高い企画であれば15,000円以上の高額メニューであっても販売好調な一方で、法人需要の低迷に加え、新型インフルエンザの影響によるキャンセルで宿泊や宴会は勢いが無い。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響により、関西方面の大口団体がキャンセルになっている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・サービス解約件数が月ごとに増加しており、契約数も伸び悩んでいる。
		通信会社(管理担当)	販売量の動き	・前月に引き続き、販売量が前年割れとなっている。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・昨年同時期に比べると今年の来場者はゲストで1,500人ほど少なく約20%減であり、その影響が収支に出ている状況である。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・当店の来客数を見ると、平日の場合、夕方のピーク時間の人数が減っている。夕方から夜にかけて来る客はサラリーマンが多いので、来店の頻度が落ちているように感じる。
		競馬場(職員)	単価の動き	・客の購買単価が10%以上減少している。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	来客数の動き	・客は必要なもの以外、購入しない。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・自動車関係等の仕事をしている客がいるが、昨年12月までの受注量の約1割しか受注がないということである。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・購入申込書は入ってくるが、契約までには至らないため、販売量が伸びない。
	悪くなっている	一般小売店[和菓子](経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク最終の5、6日が天候が悪かったため、客足が不振である。また、中旬に入って暑さが続いていたため、これがまた来客数の減少につながっている。
		一般小売店[家電](経理担当)	来客数の動き	・エコポイントは、当店のようない小規模な店だと使えないと思われるようである。多くが大手量販店に流れている。
		一般小売店[家具](経営者)	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。定額給付金が給付されているはずだが、その影響もほとんど感じられない。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・普通の日でもそんなに来客数が多くないのだが、本当に今年に入ってから非常に、さっぱりという状況である。これが底であるので、少しでも良くなればと思っている。
		一般小売店[食料雑貨](経営者)	単価の動き	・客数は増えているものの、売上は下がっている。
		一般小売店[靴・履物](店長)	単価の動き	・単価が下がっており、客数も落ちている。マスコミなどが単価が下がっている、値下げだと繰り返し言うことで、客が値下げが当然だと思っ来ているため、非常に悪い傾向である。客は安くなる、まけるのが当たり前だという感覚でいるので困っている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・3～4月に比べ、格段に商況が悪化している。特に東京近郊で新型インフルエンザが発生した時期(5月21～24日)は来客数88.3%、売上は81.6%まで落ち込んだ。各階でセールを増やすなどして売上補てんを図ってるが、焼け石に水状態である。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・母の日商戦も単価が1,000円近くダウンし、来客数は前年並みだったものの売上が伸び悩んでいる。文化催事等で多くの動員は実施できたが、一般的に商品単価、買上点数がダウンし、大変厳しい商況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（店長）	単価の動き	・5月の来客数は前年同月比96.8%、買上客数は同91.9%、客単価は同95.1%、1品単価は同95.1%と4月と比較すると、来客数はマイナス1.1%、買上客数はマイナス4.7%、客単価はマイナス1.6%、1品単価はマイナス3.0%で、すべての指数が悪化している。ゴールデンウィーク後半2日間以降の天候不順、来客数減及び衣料品関連の継続不振、比較的好調であった食料品が競合店の改装戦略により前年同月比94%と前年を割っていることが要因である。住関連については、新規商品導入効果もあり、同117.3%と引き続き好
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや土日に来客数が落ち込んでおり、さらに5月中旬以降は新型インフルエンザの影響もあって目に見えて客数が減っている。特に衣料品は母の日商戦で購買客数減に加えて単価下落も響き、苦戦が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が3割ほど減少し、商店街全体でも通行量が減っている。客数、客単価、1品単価すべて前年比を下回っている。業界的にデフレ要因が多く、購入に対してもシビアである。大きなトレンドが無く、商品的に昨年とモード変化が無いことも悪い要因の1つである。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が約7%減である。客単価の下落も続いており、回復するのは雇用等が安定するまでは難しい。
		その他小売【生鮮魚介卸売】（営業）	販売量の動き	・顧客の商品購入量が極端に細かくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前は2月であり、レストランにとっては2月は1番売上の悪い月であるが、5月はもっと悪く、最悪である。何しろ来客数がない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・元々そんなに良くなかったため変わりがないと思っていたが、新型インフルエンザのため、悪いところからまた更に悪くなったという状況である。ランチはそうでもないが、夜の来客数が極端に減っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響が出て、海外、特に東南アジアからの観光客の減少による宿泊客の減少、そして関西からの修学旅行の中止、あるいは延期等で非常に打撃を受けている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・景気動向によるもの以外で、新型インフルエンザの影響でキャンセルが重なっている。結果、売上が下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、宿泊、宴会共に来客数が全く伸びない。3か月前と比べて下げ止まった感じがしたところで、新型インフルエンザの影響でビジネスの出張客の動きが止まっている。また、法人宴会も3件、200名のキャンセル、1件、150名の延期が出てしまっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で全国規模の集会在3件、前日キャンセルが入っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響によりキャンセルが相次いでいるため、取扱量が激減している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休が明けてからは非常に、一層厳しさが増している。銀座辺りの中心部でもあまり人が歩いておらず、閑散としている。また、タクシーを着けようにも2キロ以上並んでいてなかなか着ける場所が無いという現状である。40数年やっているが、このような状況になったのは初めてである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月もタクシー景気は悪い。乗客の数も減っている。タクシー業界全体では供給過剰であり、減車、減車と子守歌のように言っているが、一向にタクシーの台数が減った様子がない。不況で一般社会の解雇者等をタクシー業界が受け皿にという話が出ているので、雇用が実現しているようにも見える。台数供給過剰が問題になっている中、どうしたものか、といった感じである。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・連休の影響で、連休が明けても客の動きが少ない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建築、不動産業界の顧客から新築マンションの建設や賃貸の入居件数が減少しているとの声が多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの関係かもしれないが、客の来店サイクルが鈍っている。
		その他サービス【フィットネスクラブ】（マネージャー）	販売量の動き	・客は価格を下げないと買わない。しかし、様々な施策を行うが、価格を下けても数が出ない。

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
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・経済低迷の中で建築しようとか、マンション経営も成り立たない、建売もだめ、一般住宅も建たないという状況であり、現在の建築界は本当に不況のどん底である。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、最近住宅に関しては多少動き出したが、価格は極めて低く、赤字で販売している。その他、資金繰りが極めて厳しく、銀行の融資が以前のように受けられない。特にメガバンクからは一切融資が受けられない。地方銀行より主融資を受けているが審査が厳しく、資金がいつも詰まっている状態である。
		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約30%とかなり落ち込んでいる。例年、年度末に販売量は増加し、ゴールデンウィークまでは販売増が続くが、今年はゴールデンウィークの販売量が伸びない。来場者数も減っており、大型連休で住宅の検討よりもレジャー中心の連休になってしまったようである。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量 の動き	・当社では印鑑や名刺、ゴム印の仕事をしている。印鑑はそれほど今月は大きいものは無かったが、名刺に関して特需が2件あった。1件はある会社の支店が移転したことによる40名弱の名刺注文で、もう1件はある会の人事異動による数物の名刺注文である。
		建設業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・久しぶりに中規模の工事を数件受注し、現場が動き始めている。以前と比べるとはるかに少ないが、昨年末と比べるとまずまずの状態である。
		その他サービ ス業[映像制作] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が若干増加し、引き合いもあるが決定には至らない状況である。
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・得意先の在庫調整は終わっていない。得意先の社内 で加工する製品が無いため、協力企業で加工している 製品の内地製を始めている。中国向けだけは忙しいよ うだが、中国向け製品の多くは現地調達現地生産され ていて、日本からノックダウンで送る製品は一部であ る。また、それらの製品もいずれは現地生産に変わる ので、全く面白くない限りである。
		その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・ここ約半年以上仕事が全く切れたことがなく、当店の 状況は極めて安定している。景気が悪いということ を得意先等周りから聞かされるが、営業上支払分等 いろいろな面で支障があったわけではない。そういう 意味では相当、得意先も企業努力をしてやっているよ うで感謝している。いわゆる大手の下職の関係では なく、個人の努力による結果が今生じている。
		その他製造業 [化粧品](営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・会社全体では部門によっては良くなったという声を 聞く。ただし、まだ悪化している部門もあり、総体的 には変わらない。
		建設業(経営 者)	取引先の様子	・若干動きはあるようだが、全般で見るとやはりリス トラや休業を行わなければならない状況である。
		建設業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・不動産の販売、賃貸の話が多くなっているが、予算 に合わず建設計画まで行かない。
		輸送業(財務・ 経理担当)	取引先の様子	・しばらくは受注減が続く模様である。
		通信業(総務担 当)	競争相手の様子	・夏商戦の時期を迎えるが、活発な動きは見られな い。時期に合わせた様子見の活動になっている。
		金融業(従業 員)	取引先の様子	・取引先からの受注に変化が見られない。また、投資 先企業の受注にも大きな変化が見られず、前月からの 横ばいである。
		金融業(審査担 当)	取引先の様子	・博覧会が開幕し、ゴールデンウィークの利用者増を 期待していた屋形船を経営する企業は、新型インフ ルエンザの影響でキャンセルが相次ぎ、思ったほど利用 者が増えないとのことである。
		金融業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・当社の取引先は中小企業が多いが、その売上から受 注等、まだまだ通常の2~3割と戻ってきていないの で景気は上向いていない。
		税理士	取引先の様子	・不景気が底をついた気配はあるが、一部の家電品が 売れているだけで、衣料品は大手の安価な品を扱っ ている店のみが上手くいっている印象である。
経営コンサル tant	取引先の様子	・相変わらず機械加工など製造業は最悪のまま推移し ている。パン屋など必需品でない食品は70%程度に落 ちたまま推移している。		

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
		税理士	取引先の様子	・少し技術を持ち、社長が営業力に長けていて多く仕事を取っていた建設会社は、さすがにこの1年半くらいでかなり悪くなっている。ここに来てついに資金がショートし、借入金は元々少しはあったが、追加の借入が必要なくらい資金がひっ迫してきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕(経営者)	取引先の様子	・受注案件は減ってはいるが、2、3か月前のようなパニック的な減り方は無く、平行線と言った感じである。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・得意先から発注される仕事の割合が非常に少なくなっている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・4、5月と、入札案件の価格が以前よりも下降の傾向が続いている。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注が大分盛り返してきたが、例年に比べまだ2割ほど落ち込んでいるために利益が出ず、苦しい。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・このところずっと受注が無いので、緊急資金の借入金も残り少なくなって本当に心配している。なんとか受注が増えるよう、祈るばかりである。
		通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・主力商材の受注低迷が目立つ。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・売買は少し動いて来た感じがあるが、建売業者もほとんどが利益を最小にとどめ、土地で処分しているようである。当社が仲介で受けた中古マンションも2,000万円台で300万円ぐらいの指値は当たり前前時代である。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・相変わらず事務室テナントから解約予告が出ている。ただ、全面解約は少なく、業務縮小あるいは一部撤退による部分解約が多くなっている。一方、空室を埋めるべく営業活動はしているものの、引き合いはかなり少ない状況にある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景況が変わり、大手や異業種が価格競争を仕掛けて新規参入してきたりしている業種もあり、売上が激減している企業もある。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕(経営者)	競争相手の様子	・今月、業界の展示会が開催され、同業者と意見交換したが、どこからも良い話は聞けず、一同そろって前年比の落ち込みを実感していたようである。当社にしても同様の結果となっている。
	悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・単価の低い商品は売れるが、贈答の商品の動きがびたりと止まっている。
		繊維工業(従業員)	取引先の様子	・国内衣料産業全体で、製品が全く売れていない。したがってアパレルの取引状況も依然として低調のまま維持しており、メーカーである製造業への発注もほとんどない状況が続いている。あるニット製品製造企業の社長は「会社創設以来33年間、一度も赤字を出したことがないことを誇りにしていたが、今年だけはどの様な手を打ってもにっちもさっちもいかない状況で、とうとう赤字転落したことが悔しい」と嘆いている。
		出版・印刷・同関連産業(所長)	受注量や販売量の動き	・景気悪化とゴールデンウィーク明けの影響で、仕事の動きが鈍いように感じる。また、新型インフルエンザの件も今後プラスの状況とは考えにくいので、更に下向きになる。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・新規設備投資計画が全く無いとのことで、今まで修理や保全関係の仕事で来ている。しかし、次第にそれも終わって量も少なくなって来ており、仕事量が非常に減っている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社ですずっとやっていた自動車部品は、中国では現地で調達するということで現地へ振り分けられた。それに加えてアメリカでも現地調達ということで、国内生産分だけになってしまった。国内生産分は、車が売れないので激減している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・冷凍空調機器関連の受注状況を見ると、良い市場と悪い市場とに分かれている。良い市場は電力関係、学校関係、老健施設などであり、悪い市場は自動車関係やストア関連の流通業界である。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社は1月が底と判断し、4月まで順調にピーク時の約5.5割まで回復したが、5月は客先の稼働日数が平均9日と減少したため月産生産が急降下し、ピーク時の1割まで落ち込んでいる。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・工具や油など出入りの業者に12月10日以降、全く注文を出せないぐらいに当社の仕事が無い。鉄を削れば切子が出るが、まだほんの少ししかないのに取りに来る業者がいるということは、切子すら出ない、遊んでられないということである。本当に悪い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・まだまだ、営業をしていても厳しいとの声しか聞かないし、実際に仕事量も増えていない。	
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先からは全く仕事が出てこないような状況である。また、同業者に共同配車の依頼をしても仕事が無いということで困っている。	
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・非常に国内の物流が停滞しており、客の運送依頼が激減している。そこにきて、更にそのなかでも運賃の値下げ等の要請が頻発に発生しており、非常に景気としてはあまり芳しくない。	
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の出荷量が激減し、車両の稼働台数が激減している。今後も出荷予定が不確実である。	
		輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・販売量、売上は前年度比80%ほどに落ち込んでいる。当然それだけ厳しいのだが、やはり少し時期的にも厳しい。	
		金融業（支店長）	取引先の様子	・いまだ在庫調整局面にあり、下請部品メーカーは受注減状態にあり、資金繰りは非常に厳しい。	
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・期が開けた後、引き合い件数が増えてきて当初は景気が底を打ったかと思った。それもつかの間、実は広告主の多くが圧縮された年度予算を有効活用するためにより安い会社に発注しようと考えた結果であったということが次第に分かり、がく然としている。引き合いが引き合いのまま終わるケースが格段に多く、その過程でも散々値引き要請や無償オプションの提供を求められる。よって、仮に受注決定となっても利益率が縮んでしまっている。2008年度中の引き合いは、ここまで過酷ではなかった。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏の夜を彩る花火大会は、多くは商工会議所を中心にした運営委員会が実施している。県内各地の商工会議所を訪れる機会が多いが、どこも協賛金集めに苦労している。協賛会社の金額の切り詰めと、廃業などによる事業所そのものの減少が原因である。ある市では、集金努力に限界があるとして、今年の中止を決定している。	
その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のゴールデンウィーク休みが例年より長く、工場稼働率が落ちたために受注量減に拍車を掛けている。			
雇用 関連	良く なっている	-	-	-	
		やや良くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・求人ニーズは戻ってきているように思えるが、まだまだ全然駄目である。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートタイム求人数は昨年12月を底に1月より持ち直していたが、今月は3月より減少している。一方、フルタイム求人は3月が底になり、今月は持ち直している。
	変わらない		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整（休業）を実施している事業所から景況を聴取したところ、若干ではあるものの受注が発生するようになったとの声が出始めている。
			人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数はここ数か月ほとんど変化が無く、低い値で低迷している。
			人材派遣会社（支店長）	それ以外	・一部企業では増員依頼が出始めてはいるが、契約終了数を上回るほどの受注には至っていない。
			人材派遣会社（業務担当）	周辺企業の様子	・景気が急速に悪化していた印象であったが、悪化の速度が鈍化してきている。派遣切り等のリストラ策をやりつくし、ほとんどの企業に無駄が無くなっている。景気の底が見えてきたと考え、上昇に転じた場合の策を考える企業も出始めている。
			求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・ここ2か月の間、特に悪くなくてもいいが改善しているわけでもない。新卒採用イベントへの参加企業数は前年比40%減で推移中である。ただ、理系学生中心のイベントに輸送用機器メーカーが参加したり、好調企業のPRにおける差別化など、少し動きが出つつあるようである。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求職申込件数は12、1月が前年同月比で3割強、2月は同5割弱、3月は同6割強の増加と、求職者の増加傾向が進む中、新規求人数は大幅に減少し、有効求人倍率は0.5倍台と厳しい状況が続いている。企業からは雇用調整に関する助成金の申請が大変多く、担当窓口はその対応に追われている。		
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は、前月比及び前年同月比共に大幅に増加している。また、新規求人数は、前月比及び前年同月比共に減少している。更に、求人倍率も低下が続いている。		
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数が増えているのはもちろんのこと、相談件数や紹介件数も増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから面接件数は前年並みの率で上昇しているが、件数自体はまだ回復傾向にない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・昨年と同じ、またはそれ以上の学力等を持つ学生がなかなか内定をもらえず、不合格になってしまう。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得数は前年同月比の比較で、3月より約20%減少で推移している。
	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	・求人数は依然低水準で推移しているが、更に現在稼働中の派遣社員も企業の業績低迷等の理由により、契約期間満了で終了となるケースも多くなってきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	周辺企業の様子	・新規取引を開始してくれるクライアントが減少している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比9.3%減で、減少傾向に歯止めが掛からない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・こういう状況になってしばらく経つが、技術系等の優秀な人ならということで、いくつかの求人はかなり積極的に来ている。事務系になるとほとんどそういった積極的なことはなく、今までのような良い人がいればということはない。極端に求人案件も減っており、生産メーカーは大変厳しい状態である。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・景気悪化のため企業が採用に慎重であり、また、これを機に短大生の採用を取り止め、四大生の採用に切り替えている企業もある。そのため、当短大では求人数が前年同月比100件以上も減少している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3月決算後も契約解除が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人（派遣）依頼の減少、契約更新の凍結などがある。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3月末に契約の終了が多く、4月以降も契約開始よりも終了が上回っている状況である。採用を絞ったまま、求人数の回復の兆しが全く無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・普通だと年度が替わって5月というところまで動きがある。新しい予算も出て新しい計画もあり、それに向かって進むというのが、今年に限って全然駄目である。動きが予定されていたところも中止になったりなど、予測、見込みがかなり外れ、相当な落ち込みである。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求人の激減傾向が止まらない。それに加えて、雇用調整助成金の申請も引き続き増加傾向にある。	

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・1月から徐々に良くなってきているが、特にゴールデンウィーク以降は非常に良くなっている。売上の前年同月比は110%となっている。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・定額給付金の給付によって、売上は増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・母の日の販売量は、前年と比べて5%ほどではあるが増えている。客の様子をみても、活気が出てきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、マイカー利用による遠方からの観光客数は増えている。しかし、公共交通機関の利用客は減少しているため、全体の観光客数は微増にとどまる。売上はあまり変わっておらず、財布のひもは依然として固い。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・5月末には落ち着いてきたが、新型インフルエンザに伴うマスク特需によって、売上はかなり増えている。客の動きは多少良くなってきている。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	単価の動き	・前年末から年初ごろまでと比べると、ゴールデンウィーク以降の客の購買意欲はやや改善してきている。客単価も上昇している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ブライダル需要に関しては依然として厳しいものの、一般商材に関しては季節商材の反応も良く、購買を真剣に検討する客の様子が見える。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・大幅な売上増加とまではいかないものの、定価販売している定番商品でも気に入った商品ならば購入する客が増えている。3か月前までは、セール品がある場合は、定番商品は見向きもされない状況であった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客単価、販売量は、前年と変わらない。ただし、来客数はやや増えており、売上は増加している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の発売効果により、販売量は悪くなる以前に戻ってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車取得税や重量税の大幅減税による効果や、新型ハイブリッド車の発表もあり、かなりの予約注文が入っている。現時点では登録台数の増加には表れていないが、販売台数に関しては前年同月を上回っている。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・前年同月比のマイナス幅は、小さくなってきている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1～3月の動きと比べると、良い方向に向かいつつある。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・業績が悪化していない企業が、社員の活性化のために慰安旅行を再開している。また、業績を伸ばすために出張回数を増やす企業も増えている。そのため、販売量の前月比は引き続き改善している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・低価格サービスを展開しているため、新規契約件数は増加している。ただし、その一方で、節約による解約件数も増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は、増加傾向にある。ただし、客単価はやや低い。
		テーマパーク職員（総務担当）	お客様の様子	・国、自治体の景気対策の影響もあり、売上が増えているといった話題を耳にしている。
		美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・しみ、そばかすなどのホワイトニング商品が、前月に引き続き好調である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・政府の景気対策の影響もあり、今後の収入を最低限に見積もった予算で住宅購入を検討し、金額が折り合えば金利が低いうちに購入しようとする客が増え始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価は相変わらず低い。必需品以外は買わない傾向が、今も続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・底ばい状態ながら、下げ止まり感はある。ただし、低価格志向や特売日の買いだめにより、購買単価は相変わらず低く、利益率も低下する一方である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度が始まってから、少し改善しているが、全体としてはあまり変わらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店の廃業は少なくなる一方で、開業が少し出てきている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの出はまずまずであり、売上も増えている。ただしその背景には、ゴールデンウィークの出費を抑えたり、新型インフルエンザの感染を避けるため、大型連休でも近場で過ごすという消費行動がある。消費の低迷自体は、まだ収まっていない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらず低い。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が多い日と少ない日をはっきりしている。平日に買物をする専業主婦の来客数が特に落ち込んでいる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上は、低い水準で安定している。来客数はやや減少しており客単価も低下しているが、引き続き買物する顧客層では変化していない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は、前年同月比95%前後で推移している。アルコール類の売上は、第3のビール等の低価格商品の構成比が高くなっており、ビールの構成比は低下している。特売時のまとめ買いの傾向も強くなっている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は、ほぼ変わらずに推移している。		
スーパー（営業担当）	単価の動き	・1品単価、客単価は、相変わらず低い。必要最小限しか購入しない傾向も変わっていない。また、競合店との安売り競争も依然として激しい。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果が薄れてきている。		
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は、前年同月比で20円ほど低い状態が続いている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量、客単価共に、なかなか上がってこない。		
コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・一層の悪化はないものの、悪い状態が続いている。おにぎりやカップラーメン等の低価格商品は好調であり、特に週末限定のおにぎり100円セールの効果はあるものの、全体の売上の増加には至っていない。		

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	
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・客との会話では、9割の客の景気は悪く、残りの客の景気はまずまずといった状況である。当社の販売量も減少を続けている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は増えてきているが、一部の車種に偏っている。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・欲しい車を買いたいという雰囲気は出てきている。まだ良くなっているとはいえないが、少しは動きが出てきている。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は、前年同月並みである。ただし、販売量は前年同月比70%ほどで推移している。車検などの整備も最低限で十分と言われることが多く、収益的には依然として苦しい。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注が好調に推移しているため、受注実績は前年同月比プラスである。しかし、既存の他車種の販売低迷が続いているため、登録台数の増加には結び付いていない。	
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・客は、特売日等の安売り日をよく調べて来店している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に低迷が続いている。	
		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中の来客数は、観光地の店ではまずまずであるが、都心部では厳しい結果となっている。また、ゴールデンウィーク以降は、観光地の店でも反動がみられる。	
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザによる出張中止など、様々な影響が出ている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・悪い状態のまま、変わっていない。夜の繁華街も、終電以降は閑散としている。人出とタクシーの数と、どちらが多いか分からない状況である。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新サービスの契約件数は順調に推移しているが、全体的には変化はない。	
		通信会社（開発担当）	それ以外	・一般加入電話の光ファイバー回線への移行は、引き続き進んでいる。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、仕事の状況はまだ回復していない様子である。しかし、ゴールデンウィークなどのレジャーに対しては、少しずつ前向きになっている。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きは、相変わらず悪い。受注は上向いていない。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・客の購買意欲が始めたところで、新型インフルエンザの影響により来客数が減り、販売量も激減している。
			商店街（代表者）	単価の動き	・注文数は横ばいであるものの、高額商品が全く売れなくなっている。客単価は低下する一方である。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響により、伊勢志摩の観光地は冷え込んでいる。
			一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客は付き合いの範囲をかなり狭くしており、贈答品の購入を減らしている。贈答品を購入する際も、購入量を減らしている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響もあり、客は外出を控えている。一段と出費を抑えている様子がうかがえる。
百貨店（企画担当）	来客数の動き		・ゴールデンウィーク中は、高速道路料金引下げの影響で行楽に出掛ける客が多く、来客数は前年割れしている。加えて、新型インフルエンザの感染者数が国内で急増して以降は、感染地域ではないにもかかわらず、来客数は前年同月比20%近くの大規模マイナスとなり、売上も前年同月を大きく下回っている。		
スーパー（経営者）	単価の動き		・大型店が安売りを拡大しているため、客は安売りに流れている。中小のスーパーは、それに振り回されている。		
スーパー（経営者）	お客様の様子		・客の表情を見ても、暗い雰囲気である。		
スーパー（経営者）	お客様の様子		・所得が増えていないため、消費者は少しでも安い商品を探しており、支出の削減に努力している。中小企業も、必死で経費削減に取り組んでいる。		
スーパー（店長）	単価の動き		・単品単価の低下は、まだ続いている。値引き商品の動きはあるが、値段が少し高い商品や高級品は非常に動きが悪い。また、客は必要な商品しか買っていない。		
スーパー（店長）	競争相手の様子		・競争相手は、業績を悪化させてまで、主力商品の販売価格を更に値下げしている。商品が売れないため値下げして売上を増やそうとしており、消耗戦が始まっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	それ以外	・廃業の増加に伴い、同業者組合の組合員数が激減している。収入が落ち込み事務員の人件費も確保しにくくなっているため、組合の相続さえ危うくなってきている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ビール類では、第3のビールへのシフトが進んでいる。そのため、ビール関係の客単価も低下しつつある。
		コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は、前月に続いて低下してきている。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークに実施したセールは、売上に少しはつながっている。しかし月末になるとセールの集客力は落ちて、売上は伸びていない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は減少している。ゴールデンウィークまではやや良かったが、その後が良くない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年この時期の販売は停滞するが、今年は各社のハイブリッド車がけん引している。しかし、ハイブリッド車以外では、軽自動車さえも苦戦している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅のリフォーム、新築、ビルの設備投資関連共に、減少している。
		その他専門店「雑貨」（店員）	来客数の動き	・前々月から今月まで、売上は10%単位で減少している。旅行、宴会関連の法人需要は、全くなくなっている。結婚式の二次会用の景品需要も激減している。新型インフルエンザの感染拡大の影響も大きい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客が中心である昼食、夕食の売上は、前年同月比80%ほどで推移している。宿泊の売上は前年同月比95%ほどであったが、新型インフルエンザの影響により、ここへきて500～600人のキャンセルが発生している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊数は、大幅に減少している。新型インフルエンザの影響もあり、海外からの団体客、宴会の引き合いも減少している。レストランでは、接待による法人需要が皆無となっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、隣接する大型スーパーの来客数がかかなり減っている。その影響が出ている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染を懸念して旅行を控える人が多く、来客数、申込件数共に激減している。関西方面の旅行を中止、延期したり行先を変更したりといった件数も、かなり発生している。修学旅行等も、ほぼなくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークは、生産調整に伴う休日もあり長くなったためか、夜の繁華街の利用客が少なくなっている。そのため、ゴールデンウィーク中の売上は減少している。売上は1日平均で4万3千円ほどと、厳しい状態が続いている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・販売数は、1割ほど減少している。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・来場者数は減少している。特に新型インフルエンザの国内感染報道があって以降は、減少気味である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は前年並みであり、ほぼ目標どおりである。しかし、売上は減少傾向にある。

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
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が長くなっている。
		その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・福祉用具レンタルサービス業界では、大手レンタル会社が実質値下げを展開している。仕入価格が高騰しているため、当社ではその価格まで値下げすることは非常に厳しい。
		住宅販売会社 （企画担当）	来客数の動き	・集客のため月3回チラシを入れているが、客の動きは非常に悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は、かなり減少している
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・不景気は、企業から個人に波及しつつある。食品関連は景気の動きがワントン遅れる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日昼間の来客数は、ほとんどない状況である。特に紳士フロアは閑散としている。土日は販売員も頑張ろうと意気込んでいるが、客よりも販売員のほうが多い状況である。売上も減少している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響もあり、来客数、売上共に減少幅は前月よりも更に拡大している。外商客に訪問販売しても、経済的に余裕がある客でさえ買い控えているため、非常に売れにくくなってきている。前月も危機的であったが、状況は一層深刻化している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費者を始め、大口客の小売店、飲食店の買い控えも続いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・弁当、飲料、雑誌などコンビニの主力商品の販売が、前年同月と比べてかなり減少している。客単価も毎月10円ずつ低下している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・商品販売数、来客数共に、夜間を中心に3か月連続で減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価が共に悪化している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度が開始したものの、効果は出ていない。状況は前年よりも悪くなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・恒例の展示会やイベントを開催しても、集客はできておらず、来客数は期待外れである。販売状況も非常に厳しい。前年と比較すると、客単価は半分近くに落ち込んでいる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	お客様の様子	・来客数が減少していることに加えて、客の買上率も低下している。客は消費に対して非常に慎重である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナー客だけでなくランチ客も、全曜日で大幅に減少し始めている。それに加えて、低価格メニューの注文割合が増えているため、客単価の低下も鮮明になっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周囲の同業者が前月から1軒、2軒と廃業しており、今月も2軒廃業している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年ゴールデンウィーク明けは静かになるが、今年は特に人通りが少なく、活気がない。飲食店の呼び込みも今までになく多く、厳しい状況がうかがえる。売上は、前年同月比で3割近く落ち込んでいる。また、客との会話では、新型インフルエンザの影響により、ゴルフや出張を控える企業があると聞いている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大により、個人、グループ、団体のキャンセルが相次いでいる。泣き面に八チであり、今月も2割近い減収となる。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響があり、売上は減少している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大の影響で、海外旅行を始めとする遠距離旅行のキャンセルが大量に発生している。そのため、売上も激減している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けで夏休みの旅行計画を立てる時期であるにもかかわらず、新型インフルエンザやボーナスの減少の影響により、客は旅行どころではない様子である。その一方で、高速道路料金引下げ効果により、日帰りのマイカー旅行は多そうである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染拡大の影響で、海外旅行を始めとする旅行のキャンセルが大量に発生している。そのため、売上も激減している。
		美容室（経営者）	それ以外	・2、3月の景気も悪かったが、今でも個人商店や工場経営者の客からは、仕事がないという話を聞く。そのため、来客数は非常に少なくなっている。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・週休4日になっている工場に勤務する客もあり、そのような客は来店できない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良い話題はなく、ますます悪くなっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客や出入りの業者との話題からも、景気は非常に悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者も売れていない様子であり、ため息ばかりついている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・建売分譲業者の売れ残りが増えている。また、中堅建築会社の契約後の未施工工事残は、少なくなっている。そのため、無理に営業展開している会社が多数みられる。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・減少傾向にあった自動車関連の受注量が少し上向いてきた。また食品関係の受注量が前年と比べて、やや増加傾向にある。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると良くなっている。ただし、3月が底で4月には上向き始めたが、5月中頃には横ばいになっている。売上の前年同月比は、3割減になっている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・全体の受注量の回復ペースは依然として遅いものの、ハイブリッド車の関連部品等では大幅な受注が発生している。多少は持ち直してきている。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げ等の効果が出てきている。
	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	・原材料が4月から値下げされたことに伴い、受注量、販売量共に減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月以降、受注量、販売量共に前年同月比4割ほどで推移している。5月に入っても状況は変わっておらず、特に中小零細の取引先企業は体力勝負になってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・国内向けは相変わらず低調であるが、中国向けの引き合いは増えてきている。ただし、競合他社との見積競争が激化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、電気機械、工作機械のいずれも、年初からの大幅な落ち込みが続いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・在庫調整が終わった企業から順次、生産量は回復している。ただし、以前の生産水準に戻るには、まだ時間が掛かりそうである。また、値引きによって受注を確保しようとする動きは相変わらずあり、操業率が上がっても利益につなげていない企業もある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量は少し回復傾向にあるが、まだ際立ったものではない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅販売の来客数は、持ち直してきている。成約に至らないまでも、減税効果等が少しずつ出てきている。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・同業者の間では、削減可能なものは削減するなどリストラを進めている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の荷動きは、相変わらず低調である。生産財の荷動きに関しては、中国向けの輸出が回復しつつあるとの情報はあるが、実際の受注量は変わっていない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小口荷物の輸送物量が、依然として伸びてこない。前年同月比15～20%の落ち込みが続いている。また、トラック1台単位での貸切輸送が大幅に減っていて、小口で出荷されるようになってきている。燃料の軽油価格は前年と比べると大幅に低下しているが、一時期と比べると上昇傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・コスト増に耐えられないとか、コストに見合う収入がなくなっているといった理由で、事業の縮小を口にする同業他社が目立っている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品関連、半導体関連の輸出入の動きが、依然として低迷している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の状況を見ると、閉そく感から相変わらず前向きな動きもない様子である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・自動車関連を中心に、受注量は低迷している。しかも、前年同月比4～5割と損益分岐点をはるかに下回る非常に厳しい水準であり、赤字が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の出稿量は、8年前の水準で推移している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・企業の出荷量は安定していない様子である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業の3月決算の状況は、やはり良くない。特に建設業では、5月までの受注量が極端に少なく、下請業者は休業状態にある。また、請負を迷うような採算が合わない注文も多いと聞いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・売上減少は下げ止まっているが、その水準で横ばいである。また、3月から引き続き雇用調整助成金を申請している顧問先企業もある。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・円高の影響との理由で代金を回収できなかった取引先企業があり、当社の決算にも影響が出ている。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告出稿量の減少が続いていることに加えて、出版物の販売数も減少し始めている。	
			化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・欧州の需要は変わっていないが、米国の需要が回復していない。そのため、受注量は減少している。
			金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・市況が冷え込んでいるため、安値での受注が続いている。原材料価格は落ち着いているが、受注価格が低いため、損益は好転していない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月以降、受注量は毎月減少している。ただし、4月までは前月比10%の減少が続いていたが、5月はほぼ前月並みになっている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社では、業績を下方修正する企業が目立っている。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物量は、発着共に減少が続いている。	
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先企業では、自動車メーカーを中心に労働時間の短縮が続いている。	
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・取引先企業は、広告予算をかなり削減している。そのため、出稿量は減少してきている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・競合他社は前月と比べると少し上向いているが、当社は厳しい状態が続いている。取引先企業は、まだ設備投資を行える状態にはない。	
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続き、受注量は減少している。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年同月比15.9%減であったが、今月は前年同月比32.7%減であり、一段と落ち込んでいる。	
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・企業の合併・買収に関連する不動産物件が急増しており、企業の厳しい状況がうかがえる。	
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手企業の広告出稿量の減少が目立っている。特に名古屋地区の広告出稿量は、前年同月比9割減となっている。	
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化しており、倒産、廃業も相次いでいる。顧問報酬の値下げを要請する企業も増加している。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・競売物件が増えてきており、かなり危機的な状況にある。		
その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・受注量は、毎月減少している。		
雇用関連	良くなっている				
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・派遣社員の契約を更新しない事例は減少しており、落ち着いてきている。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の登録件数は、3か月前と比べると減少している。	
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は、相変わらず増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職数は、落ち着いてきている感がある。しかし、求人が少ないこともあり、求職者が減少する傾向にもなく窓口はかなり混雑している。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、ほぼ全業種で横ばいとなっている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの求人は、一部の業種を除いて回復していない。	
		やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人は少しずつ出てきてはいるが、前年の同時期と比べると、条件は非常に厳しくなっている。そのため、需要に見合う人材の確保はほとんどできていない。
	人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	・自動車メーカー、部品メーカー各社からの派遣契約の終了は、まだ続いている。求人数も非常に少ない。	
	人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・契約の打ち切りは一段落しているが、新規の派遣需要は前年同月比50%となっている。派遣数の減少も続いている。	
	人材派遣会社（社員）		求職者数の動き	・派遣募集をしたところ、例年ならば5、6名の応募しかないのに、今回は学生、主婦、フリーターなどが40名以上の応募がある。	

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
		アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・下げ止まってはいるものの、特に中小零細企業では回復には至っていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・底が見えない厳しい状況が、なお続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合による離職者と中高年齢層の新規求職者が大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・雇用調整のための解雇が、派遣、請負等の非正規労働者から正規労働者に広がりつつある。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・求人数の減少率はかなり小さくなってきているものの、減少傾向はまだ続いている。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・名古屋地区の派遣需要は低迷しており、雇用情勢の悪化に歯止めが掛かっていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・5月は休日が多く例年求人数は少ないが、今年は本当に少ない。求人広告数は、下げ止まっていない。タクシー運転手、ビル清掃員、介護士の募集はあるが、製造業、トラック運転手等の求人は止まったままである。

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	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・客単価は低くなっているが、来店客数は増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・身の回り品・日用品を購入する消費者が増えている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・政府の景気対策であるグリーン家電普及促進事業のエコポイント付与の効果はかなりあり、テレビ、冷蔵庫の販売が大きく伸びた。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・発売前から人気が高かった新型ハイブリッド車が発売され、ショールームへの来客数が大きく増加している。また、新型ハイブリッド車を中心とした受注が前年同期を上回り、販売に活気が出てきている。
		乗用車販売店（経理担当）	来客数の動き	・自動車販売台数は、新型ハイブリッド車が発売されたので6月以降の販売に期待をしている。しかし、環境対応車普及促進税制の恩恵を受けられる取扱車が限られているので、相乗効果は期待できない。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・自家用車の長距離移動が増え、消耗品のメンテナンスを希望する客が増加している。また、趣向品も若干ではあるが伸びている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・ドラッグストアの既存店での来客数の伸びは、3か月前と比較すると新型インフルエンザなどの影響で約5%増加している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・販促キャンペーンを特に実施していなかったが、エコポイントの活用によるグリーン家電普及促進事業によるデジタルテレビ購入者を中心に、デジタル契約への新規加入及び移行が、予想を上回り推移している。
		パチンコ店（店員）	販売量の動き	・売上高の前年比減少幅が小さくなってきた。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響か、街なかでマスクを着用している人を見かけるようになり、入出が極端に少ない日が増えている。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・目的買いが多く、衝動買いがほとんど見られない。また、競合店のリニューアル等で客の流れに変化が生じている。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・市内中心部にオープンした商業施設は大変なにぎわいを見せているものの、その他の地域は低迷が続いている。しかし、一時より悪化の声が聞こえなくなってきた。新型インフルエンザによる予約のキャンセルはあるが、一時的なものである。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・新型インフルエンザの影響で、せつかくの定額給付金の効果が見えない状況になっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近隣施設のリニューアルオープンに伴い入店客数は増えているものの、目的以外の買い回りが全く見られず、客単価は低下する一方である。全体では変化のない状況が続いている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず、低単価商材およびストアブランドを中心とした動きが大きい。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が約30円低下し、上がらない状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・最低限必要な商品を中心に買物がされている。必要なもの以外は買い控えており、価格に対する敏感な消費者の購買動向が顕著に表れている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・必要なもの以外は買わない状況が続いている。また、同一商品であれば、少しでも安く販売する店に客は出向いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・引き続き客単価が低下している。売上は前年比3%減、客数は2%減となった。値ごろ感のあるプライベートブランド商品やキャンペーン品などの商品だけを買っていく客の割合が高くなり、ついで買いの客が減少している。また、新型インフルエンザの影響で、衛生関連商品が売れたが、商品の供給が途絶え、売上には貢献しなかった。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・横ばい状態が続いている。また、運動会シーズンではあるが、前年と比較するとおにぎり等の売上の伸びが良くない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数がわずかながら増加し、さらに財布のひもも以前に比べて緩んだのか、売上の前年比低下幅が小さくなってきた。景気は、悪い時期を脱しつつある。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・1人当たりの販売数量に変化はないが、1点単価が下がったままである。この傾向に変わりはない。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・車齢13年超車の下取支援や低金利オートローンなど、販売増への対策は打っているが、狙った効果は出ていない。高級輸入車を中心に扱っており、やや引き合いは増えてきたが、環境対応車普及促進税制には該当しないため、新型ハイブリッドカーの売行きだけで景気回復基調との判断はできない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注台数は大きく増加しているが、これは環境対応車普及促進税制効果であって、必ずしも需要の増加とはいえない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が絶対的に足りない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・定額給付金の給付による効果が伝わってこない。また、高速道路料金引下げの影響も見られない。
		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曜日配列もよく、久しぶりに例年並みの集客ができた。また土日が5回あったほか、週末は高速道路料金引下げ効果もあり、県外の個人客で平日の売上減少を穴埋めしている。
		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期間中の昼は良くても夜が悪く、特に最終日の6日は落ち込み、全体では昨年並みまでも回復しなかった。ゴールデンウィーク明けは前月の水準に戻った。また、地方では仕事がなく社員を首都圏に異動、集中し、地方の支社・営業所を縮小している業種もある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン利用客数は、夕食帯の減少を朝食利用の増加でカバーしているが、これにより客単価が低下している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザによる旅行取消が多発したものの、他方面への変更や時期の延期が多く、旅行自体の取消は少ない。また、計画段階にあった夏から秋にかけての旅行需要も、予想していたよりも取消が少なく、予定通り推移している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・高速道路料金引下げの影響か、ゴールデンウィーク中のJRの駅や空港とも観光客が少なかった。また、夜の繁華街も静かであった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークは、高速道路料金引下げによりマイカーでの観光客が前年より2～3割増加し、人出も多くなった。しかし、タクシー利用は少なく売上は上がらなかった。また、休日に出費が多かった影響か、休み明けには繁華街も閑散としていた。
競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの単価など例年の動きと変わらない。		
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・新規客の来社数、問い合わせ等の数量に変化はない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は、消費を抑える傾向が強い

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	靴・バッグなどの下取りセールで出したクーポン券の回収率は20%台に終わり、7～8割の客の消費喚起にはつなげていない。また、プレミアム付き商品券は当初見込みでは一週間で完売の予定であったが、10日以上かかって完売した。依然として消費者の財布のひもは固い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・特売商品の価格を従来より引下げて販売するが、買上点数が伸びないので、結果として客単価が下がってきている。消費者は安くても、必要なものを必要な量しか購入しない傾向が今後も続く。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ここ数か月間、商品の値下げ傾向が続いてきており、客もより安い商品を求めている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・2～3か月前から弁当の売上が急減し、前年を大きく下回っている。代わって、おにぎり等の買い合わせで安く済ませている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・売上に好転の兆しがみられない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・前半は、製造関係の長期連休と新型インフルエンザの影響で全く人が動かなかった。後半は、予約が入ったり学会が開催された影響もあり、売上は前月とほぼ同レベル、前年の95%まで回復した。客からは底を打ったとの声も聞かれる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・不景気に加えて新型インフルエンザの影響でキャンセルが相次ぎ、大きなダメージを受けている。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・定額給付金の効果は一過性のもので、販促キャンペーンの効果も期待を下回っており、消費が活発になるとは考えにくい。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・客自身が近隣の店舗へ電話等で金額を調べ、確認してから来店する傾向がある。安い店舗を探してから来店している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来客数の減少を単価アップで補ってきたが、今月に入り客単価が前年よりダウンしてきた。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅展示場への来場者や新規見込先の減少から、管理先を含めた客の需要掘り起こしとパイの奪い合いが激化している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅にしても不動産にしても、客の動きの変化がほとんど見られず、買い控えの様子がある。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月に引き続き前年比30%程度契約額が減少している。	
	悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・客は、買う見込みは無いものの、新しい情報だけは聞きたがる。しかし、見積りや引き合いまでには至っていないのが現状である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・買物中の家族連れが、競合店の方が安いという会話をするほど、客は安いものを選んで買っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客は低単価志向になっており、しかも低単価商品ばかりを購入する客も増えている。財布のひもは依然として固い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金の引下げは、消費者に新たな体験と価値観を生み出し、街の中心部への集客を減らす要因の一つとなった。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・購入意思はあるものの、購入までいかない客が多くなっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の動きが良くない。来店してもなかなか決まらず、購入しない客が多くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年比70.4%、宿泊人数は同64%、宿泊単価は同108.1%となっている。宿泊単価が前年を上回ったのは団体客が減少した結果である。
都市型ホテル（スタッフ）		販売量の動き	・ホテルサービス全ての部門で前年比、前月比減少している。	
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係は依然として厳しいものの、車両関連など非衣料関係はわずかながら動き出している。

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
	変わらない	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・前月までは従来製品に受注の回復がみられたが、今月に入り客先は新製品の開発に着手しているようである。
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・食品製造業界全体では、販売数量が2けた落込んでいる。しかし、落込み率が増加しているわけではなく横ばいで推移し、悪化傾向が継続している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・取引金額は現状維持で進んでおり、なかなか増えてこない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅向けに変化は見られないが、車両関連向けは回復の兆しが見え始めてきた。全体としては、悪い状況に変化がない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ数か月、ほぼ横ばい状態で推移している。しかし、競合メーカーの中には今までは考えられなかったような価格で、少しでも受注を確保したいという動きが出てきている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きなどは依然として良くないが、3か月前と比較してこれ以上悪くなることもない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・企業の在庫が減っていない状況の中で、物流が急激に回復するとは考えられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・高速道路料金の引下げやエコポイントの活用によるグリーン家電普及促進事業など景気対策事業が奏功し、消費マインドの悪化に歯止めがかかった。しかし、原油価格が再び上昇に転じ、注視する必要がある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・これまでと比較して、下げ一方ではなくなってきている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話を聞くと全く希望が持てないとの話が多い。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入って折込チラシの売上高は前年比10%の落ち込みである。各地の状況を聞いても同じような回答であり、この傾向はしばらく継続する。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注に力がなく、量がまとまらない。さらに期近な商売が増え、現場の苦労が増大している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3大市場である欧州、米国、日本とも新規受注がない状態が続いている。前年の受注残でここまで来たが限界がきている。
		司法書士	取引先の様子	・債務整理の相談が増えてきている。また、過払い金の返還状況も悪くなってきている。
税理士（所長）		受注量や販売量の動き	・取引先の一部で大手からの受注があったところもあるが、5月以降の見通しが不透明なところも多く、非常に不安定な状況になっている。中小企業では減産傾向が再び顕著になってきている。	
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本格的に工事が進行している現場が極端に少ない。現場作業員に余剰が生じ、すぐにかかれる小さな下請け工事の受注を目指して日々苦心している。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・民間建築工事における見積、入札価格競争が一段と激しくなり、採算を確保しての受注が極めて困難な状況となってきた。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の一部の企業で休業などの日数が減少してきていると聞いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・雇用情勢がさらに悪化した感はないが、新たな求人は依然として低迷している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は、前年比4割程度しかない状況が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として企業からの人材派遣の新規需要はない状況にある。わずかに継続している派遣先からは派遣料金の値下げも要求されている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・一時の急激な落ち込みではなく、緩やかではあるが求人数が減っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年比4割減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・介護関係、自動車ディーラーなどの人手不足は変わらないため、一定数の求人広告の申込みがあるものの、求人広告の数は相変わらず減少傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業を中心に前年比減少幅が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は全体で前年比38%減少している。産業別では製造業が同60%減少し、中でも一般機械・電気機械が同78%減と目立っている。さらに医療福祉関係では同48%、サービス業で同44%それぞれ減少している。一方、飲食宿泊業では同20%増加している。新規求職者数は同48%増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介・派遣ともに求人の依頼が低迷したまま、4月以後ほとんど動きがなくなっている。

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
家計動向関連	良く なっている やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で一時的に来客数が減ったが、方向性としては上向き傾向となっており、客の購買意欲も徐々に増している。		
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・定額給付金の給付効果で、年配客が友人と来店するケースが何件もあった。高額品を購入するわけではないものの、平均単価が久しぶりに伸びている。物が動いた感があるのも久しぶりである。		
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・店舗の改修工事や不況による影響に加え、新型インフルエンザの感染拡大もあったため、1週間前までは最悪の状況であったが、ここへきて来客数が回復している感がある。		
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響を除けば、15日までは徐々に前年並みの売上を確保することができた。特に、天候の良かった影響もあって夏物商材が動いている。		
		百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・販売量全体では前年比で2けたのマイナスとなったものの、3か月前に比べて一般の商品は売行きが大きく改善している。		
		スーパー（経営者）	それ以外	・今月は新型インフルエンザ特需で盛り上がっている。神戸や大阪での感染確認以降、マスクや衛生関係はもちろん、米やラーメン、パスタなどの備蓄用商品のほか、おにぎりや弁当といった子どもの昼食用商品が非常に伸びている。		
		スーパー（店員）	お客様の様子	・特売の日が多くなったので来客数が増えている。		
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・環境対応車に対する優遇税制でハイブリッド車の人気はかなり高まっており、来客数、受注数共に増加している。ただし、販売量の絶対数としてはまだまだ少ない。		
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・例年は販売量の伸びる時期であるが、新型インフルエンザの影響でキャンセルが増えている。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2か月前から客単価は横ばいであるが、来客数が前年比で5%ほど伸びており、売上は約10%の増加となっている。		
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・最悪期を抜け、販売量の前年比は前月よりもかなり改善している。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の購入意欲が上昇している。今年に入って動いていた郊外の低価格物件に加え、5千万円を超える物件にも動きが出てきている。		
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・マンション市況も現状が底であるとの認識が広がり、一部のデベロッパーでは新たな事業用地の取得に向けた動きが活発化している。		
		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	・不動産の売買取引の事例が、多少は増加の傾向にある。		
		変わらない		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響でマスクの販売が急激に伸び、普及品は品切れ状態となっている。補充がうまく進まなかったため、売り逃しにつながっている。
				一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・先月と同様に悪い状況が続いた上に、新型インフルエンザの影響で客足が遠のいている。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子			・販売数や来客数、客の様子は悪化傾向が続いているものの、数か月前のように更に悪くなる感はない。ただし、良くなる実感もなく、客の間でも購買意欲は高まっていない。		
一般小売店〔野菜〕（店長）	来客数の動き			・今月は、新型インフルエンザの影響で来客数が激減している。		
一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き			・販売量が低迷したまま変化がない。		
一般小売店〔酒〕（店員）	販売量の動き			・高額商品は売れないが、買得感のあるセット商品が売れ始めているなど、客の購買意欲の高まる兆しが出てきている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	お客様の様子	・客からは、新型インフルエンザの影響で販売量が減少しているとの声がよく聞かれる。やはり、人が動かなければ物も動かない。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・客からは、高速道路料金引下げで渋滞が増えたため、行楽に出掛ける予定が立たないとの声が聞かれる。旅行に出掛けた客も、現地で過ごす時間が短く、写真を撮る余裕もないため、プリント需要に悪影響が出ている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ギフト関連に堅調な商品があるほか、自家需要の動きにも回復の兆しがあり、3月が底であったと感じている。ただし、今月中旬以降に新型インフルエンザの影響が出始めてからは、来客数が大きく減少している。話題の催事は客の動きもまだみられるが、それ以外は一転して厳しい状況となっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月中旬から中元や進物商品の早期受注を行っているが、価格面での特典や粗品も付けているものの、受注は今一つ芳しくない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・販売数量の苦戦に加え、新型インフルエンザの影響で来客数が激減した。その後沈静化するなど、影響は一時的であったが、今月は直撃を受ける形となっている。
		スーパー（経営者）	それ以外	・消費者の節約、低価格志向は全く変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・売上は前年比で減少が続いているものの、直近の3か月は悪化が進んでいない。客の様子も節約志向や環境志向がトレンドとなっており、食品を中心に回復傾向にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、備蓄用のめん類や缶詰、レトルト食品、水などが動いている。マスクの販売量も10～24日の2週間で異常な数値を示している。ただし、全体的には来客数、客単価共に悪化するなど、厳しい状態である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は横ばいであり、買上点数は増加傾向にあるものの、1品単価や客単価の低下によって売上が減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・必要な商品、緊急性の高い商品ですら値下がりが続いており、それ以外の商品も動きが極めて弱い。機能や性能の明確な商品以外は、購入がほとんどみられない状況となっている。定額給付金の給付や省エネ家電のエコポイント制度についても、消費を喚起するかどうかは不透明である。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・既存店では、売上が前年並みを維持できている店舗が増えている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザによる特需はあるものの、一過性の動きにすぎず、客の生活防衛意識が強い傾向は変わっていない。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で、マスクやアルコール消毒液、うがい薬などが前年比で異常なほど動いており、備蓄用の食料品も好調に推移している。一方で、外出を控える人が増えたため、衣料品の売上が落ち込んでいる。
		スーパー（社員）	単価の動き	・競合店に比べて低価格品の売行きが良い。客の間では価格を比べて購入する傾向が更に強まっており、他社でも食品ディスカウントストアへの来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えているが、お茶や揚げ物のついで買いが少なくなってきた。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買換えサイクルが長くなっているほか、低額商品に需要がシフトしている。全体的に客の財布のひもが固い。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・優遇税制や補助金の話題性は高いが、ハイブリッド車に人気が集中しており、全体の販売量はそれほど増加していない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・米国では大手自動車会社の問題があるほか、国内でも新型インフルエンザの影響で景況感が悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ハイブリッド車が注目を集めているほか、新車購入補助制度もあるため、一時的ではあるものの回復感が出てきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大で、マスクや消毒液、うがい薬などは一時品切れの状態が続いた。現在は落ち着いており、来客数も通常に戻っている。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	お客様の様子	・今月は報道機関からの健康に関する問い合わせが非常に多い。特に、新型インフルエンザ関連の問い合わせが増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数、売上共に大幅ダウンしたものの、一時的な動きにとどまる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響もあって、外食を避ける客が増加している。	
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・消費者が外食を控えており、客単価、来客数共に悪化している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・新型インフルエンザについて報道されるまでは、客室売上、宿泊数共に前年を上回るペースであったが、報道後は近隣企業の出張キャンセルや宴会や会議の中止により、売上が大きく落ち込んでいる。	
		都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・月中旬までの宿泊、宴会、レストランの来客数を見る限り、今月は少なくとも悪くはなっていない。	
		タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業のタクシーの利用回数が大きく減っているほか、今月は新型インフルエンザの影響で悪化に拍車がかかっている。夜は外出が控えられている一方、タクシーの台数は増えているため、大変な状況となっている。	
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・携帯電話業界は買換えサイクルの長期化に適應してきた感がある。販売数は一昨年と比べてやはり大きな開きがあるものの、市場はやや落ち着いた印象である。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・当社サービスへの加入者数の伸び自体は、少し止まってきた感がある。エコポイント制度が実施されるのを前に、デジタル家電の買い控えが進んでおり、年末からの伸びが止まっている。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・相変わらず良い話は聞かれず、深刻な状況に大きな変化はない。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・好転する兆しを目にすることは、まだ少ない。	
		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	・ゴールデンウィークの天候はまずまずであったため、来客数も前年並みの水準は確保できている。高速道路料金引下げの影響はプラスマイナスゼロであるが、商圏内の人の動きは変わってきた感がある。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地や住宅については、価格を下げれば流通在庫が消化できる状況ではなくなっている。一時は値下がりによって市況が良くなったものの、その後は消費者がついてきていない。	
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・客の不動産購入意欲にさほど変化はなく、物件価格も下げ止まっていない。	
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で客の動きが悪くなり、契約までの時間がより長くなっている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・セールの前倒しによる売上増を期待したが、依然として厳しい状況である。
		一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・昨今は経費削減により、企業への定期的な納品が減少している。母の日で売上は多少増えたものの、新型インフルエンザの影響でイベント関連の納品キャンセルが続出し、売上の減少に拍車がかかっている。	
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・今月は売上が前年比10%減で推移していたが、下旬になって予想以上に新型インフルエンザの影響を受けている。影響が一番少なかったのは路面店舗であるが、ターミナル型の店舗や郊外のショッピングセンターでは売上が20～30%減となっている。	
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響を直接的に受け、来客数は前年比で15%減となっている。	
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、来客数が減少している。	
一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・当店は土日、祝日が営業の中心であるが、高速道路料金引下げで週末は他県に行く人が増えたため、来客数が減少している。			
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、発生から約10日間は来客数が前年比で半減し、売上に影響が出ている。それ以外の期間も来客数の減少が続いているため、厳しい状況にある。			
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品は季節商材が動いたため悪化は目立たないが、生鮮食品の動きが悪い。			
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染拡大で来客数が減少している。全体的には回復傾向にあるものの、入店客数ベースでマイナス10%程度の影響が続いている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザが騒がれ始めた中旬以降、来客数、売上が急激に悪化している。一方、優良顧客への訪問販売でも購買意欲が感じられず、低額品の購入も見送られている状況である。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・売上の減少傾向が回復しつつあったものの、新型インフルエンザの影響で客が人ごみを避けた結果、来客数の減少で売上不振となっている。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、来客数が大幅減となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で、外出を必要最低限に控える傾向が強まっている。特に、人ごみを避ける傾向があるため、来客数が大幅に減少している。北海道物産展などの催事売上も前年を大幅に下回るなど、大変苦戦している。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上は5月の中ごろまで前年比7～8%減で推移していたが、新型インフルエンザの影響で、5月全体では14%減に落ち込む。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・客単価は上昇したものの、新型インフルエンザの影響が大きく、来客数が月末にかけてかなり減少している。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・中堅の小規模スーパーでは、新聞で報じられているほど食品の売上は伸びていない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数が減少している。インフルエンザ予防関連の商品は売れているものの、品薄で入荷が追いつかないため、売上の増加にはつなげられていない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから売上が全店で低迷している。新型インフルエンザの感染が拡大した18日以降は、客足が更に遠のいている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・価格査定依頼台数は前年と変わらないが、買取り台数は減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ1年間は販売量も悪くなる一方である。ただし、ここへきてハイブリッド車の好調が続いているため、悪いながらも若干下げ止まった感がある。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で販売量が悪化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月始めは3周年記念キャンペーンで来客数は増えたが、新型インフルエンザの影響で商店街に人がいない状態となったため、全体では昨年に比べてかなり悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・新型インフルエンザの影響そのものは予想ほど大きくなかったが、ボーナスの減少で客足に影響が出ている店と、あまり出ていない店の差が大きい。全体的には、消費に対する心理的な悪影響が出ている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染で今月は大打撃を受けている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数が激減しているほか、予約の取消しが続いており、非常に悪い状況である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当ホテルは大阪、神戸地区からの客が多いため、新型インフルエンザの風評被害で団体客のキャンセルが相次いでいる。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・今月中旬からの新型インフルエンザの影響で、キャンセルが相次いでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月中旬までは好調に推移していたが、新型インフルエンザの感染拡大で来客数が大きく減少した。今月だけで宿泊・宴会・レストランの予約キャンセル額は、売上見込みの10数%に達している。宿泊では国内外の観光利用がほぼゼロとなり、ビジネス客も半減している。レストランにおいても、買物客のランチ利用が減少しているほか、夕食ではディナー利用がゼロという日もある。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染拡大による外出の自粛で、旅行業界は多大な悪影響を受けている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で大変であり、流し営業をしても乗客が全く見当たらないなど、悲惨な状況となっている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で客足が止まり、大打撃となっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,349円と、3か月前の10,989円よりもやや悪くなっている。

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
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で中止や延期となったイベントの対応に追われている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィーク後に売上は減少するが、今年は新型インフルエンザの影響でより一層悪化している。
		その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・来場客数が若干減少気味であり、特に最近では新型インフルエンザの影響で、先週に比べて半減している。
	悪く なっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で15日過ぎから人出が激減しており、この間は売上も40%減となっている。
		一般小売店 [珈琲] (経営者)	競争相手の様子	・競合各社による営業活動の動きが鈍くなっている。
		一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・売上前年比を上位5店舗の平均で見ると、関西地区では5月が85.7%で、2月が85.6%となっているが、神戸地区では、5月中旬からの新型インフルエンザの影響により、神50%以上の落ち込みとなっている。
		一般小売店 [精肉] (管理担当)	販売量の動き	・新型インフルエンザによる影響は計り知れない。消費者が外食から内食へシフトしたことで伸びた部門と、悪影響を受けた部門の間で、バランスが取れるほど甘くはない。
		一般小売店 [花] (店員)	単価の動き	・例年の母の日に比べ、客単価が大きく低下している。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響は非常に大きく、入店客数はここ10年ほどのなかで2番目に少ない水準となっている。
		スーパー (店長)	競争相手の様子	・消費者の買い控えに伴う競合各社の価格競争により、販売価格の下落が進んでいる。衣料品では商品単価が前年比で5%下がっているものの、販売点数はなかなか伸びていない。売上は婦人、子ども関連を中心に、前年比15%減と大きく減少している。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザで近隣の予備校や専門学校が1週間休校となったため、来客数が大幅に減少している。
		コンビニ (店長)	来客数の動き	・新型インフルエンザによる来客数の減少のほか、タスポ導入から1年が経過しつつあることで、売上の前年比は非常に厳しい状況となっている。
		コンビニ (マネージャー)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中やその後も、ランチ需要の弁当類の販売数が前年比で2けた減となっている。近隣の競合店の販売状況も同様で、例年この時期に大きく伸びる冷しめんも、前年の3割減と大きく落ち込んでいる。客単価を支えるこれからの商品が悪いため、全体の客単価が低下している。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・神戸で新型インフルエンザの集団感染が始まって以降、来客数が通常の2~3割に落ち込んでおり、非常に厳しい。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザの報道が始まってから、ショッピングセンターの来客数は約4割減少している。また、売上も同じく3~4割落ち込むなど、最悪の状況となっている。
		衣料品専門店 (販売担当)	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数が減少している。売行きも悪化しているため、商品の在庫が減らず苦戦している。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・客からは仕事がないといった声が聞かれるほか、自営業の客には店を閉めた人もいる。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・新年度に入り、法人客からの受注が止まっている。今年度の物品購入の予算はどの法人もかなり削っているほか、新型インフルエンザの影響で全体の来客数も減っている。
		その他専門店 [宝石] (経営者)	お客様の様子	・客は生活必需品や食料品といった必要不可欠な物しか買わなくなっている。当社のような宝飾品店では修理の需要のみであり、買取りも依然として低調である。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・販売員が減ったことで客に対応しきれず、価格の高低にかかわらず売り逃しが発生している。
		一般レストラン (管理担当)	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で予約のキャンセルが増えており、当日の来客数も減っている。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・新型インフルエンザの感染が短期間で終息に向かえば、影響は最小限にとどまり、沈静後の反発にも期待できるが、それまでの売上の急落は避けられない。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・新型インフルエンザ騒動で店が閉店休業状態となり、今月の売上は最悪となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・新型インフルエンザの風評被害を受け、5、6月の予約がほとんどキャンセルになっている。好不況の次元の問題ではなく、地域全体が倒産の危機に直面している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・今はオフシーズンであるため客を集めるのに苦労したが、貴重な客1,000人以上が新型インフルエンザでキャンセルとなっている。団体客だけでなく個人客の間でもキャンセルが広がっており、6月の予約も止まっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・景気の低迷に加え、新型インフルエンザによる集会の中止などの影響で、売上が減少している。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・景気の低迷で来客数、売上が大幅に落ち込むなか、新型インフルエンザの感染拡大により、キャンセルが相次いでいる。売上は前年の60%と壊滅的な状況である。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・厳しい状況が続くなか、新型インフルエンザの影響で更に悪化している。5月は宿泊や宴会、レストラン共に、売上が前年比で30%減と深刻であり、手の打ちようがない状態となっている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響でキャンセルが増え、新規申込みは激減している。受付件数は前年比で50%を若干上回る程度であり、米国同時多発テロやSARSのときよりも落ち込みが激しい。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で不要不急の外出が控えられ、予約のキャンセルも増えたことで売上が減少している。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・燃油サーチャージの低下や円高で上向きかけていた旅行需要が、全く止まってしまっている。新型インフルエンザの影響がどこまで拡大するのか予想が立たず、客からはキャンセルや延期の依頼ばかりで、新しい申込みはほとんどない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きはもちろん、全体的な雰囲気が悪くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は景気の悪化傾向が更にひどくなっている。特に、大阪や神戸は新型インフルエンザの影響により、街の活気が明らかになくなっている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの感染が神戸で拡大したため、今月の第3週は売上が前年比で30%以上減少した。既に回復宣言が出されて売上は戻りつつあるが、人が出歩かない状況が続いているため、タクシーの利用が非常に落ち込んでいる。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・携帯電話の販売では、夏商戦向けの新商品は在庫が減少し、品切れが多くなっている。また、新型インフルエンザの影響で、客が繁華街などの人ごみを避ける状況が続いているため、売上は過去最悪となっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新規の問い合わせ数が明らかに減っている。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	お客様の様子	・各社の悪い決算が出そろったタイミングで、新型インフルエンザの感染が拡大したため、消費者のマインドは更に悪化している。ボーナスの支給額も減少することで、財布のひもはより固くなっており、新築物件のモデルルームへの来訪客にも減少傾向がみられる。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・現在開発中の商品に対する評価は良好であるが、量産にはもう少し時間が掛かる。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ良くはないが、毎月確実に売上は回復している。最も悪かった2月は前年比で30%程度の落ち込みであったが、今月は15%減と半分程度まで戻っている。
		化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原料価格が低下している一方、製品価格への反映を先延ばししているため、差益効果で収益が改善している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3月で在庫調整が一応完了し、4月からは生産量、売上が微増に転じているが、まだ本格回復ではない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2、3月を底に自動車関連の出荷量は増えてきている。ただし、その一方で建築関連は低調が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の様子や街の様子、雇用情勢などをみても上向いている感は全くないが、非常に限定的ながら受注量が増えている。その結果として6月から売上が増加するが、それが継続的なものかどうかは判断が難しい。

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
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・省エネ家電のエコポイント制度による効果もあり、薄型テレビが好調な荷動きとなっている。また、新型インフルエンザの影響で空気清浄機の荷動きが活発である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の自動車部品製造業では、自動車メーカーの在庫調整の一巡により受注が増加している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、年度始めは広告出稿が手控えられるが、底は4月で終わった感がある。ただし、受注全体が良くなるまでには至っていない。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は新型インフルエンザの感染が広がったため、外食関係の業務用製品の出荷が止まり、生産量も減少、売上は大幅に落ち込んでいる。一方、家庭用製品は備蓄用などの仮需要が予想されたが、調味料についてはそれほどでもない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・4月はやや上向いたが、5月は予想に反して低迷している。携帯電話、自動車関連は上向いてきたが、家電、建設関連の不振が続いており、販売量は2月と同じ水準となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・全体的な需要が縮小するなかで競争の激化が続いており、同業各社ではリストラや業務の統廃合を行っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いは若干でも増えつつあるが、受注率が悪い。一方で、取引先は予算を削りながらも、研究開発を活発に行っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は相変わらず低水準となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種によっては底打ちしたような報道もあるが、全く実感はなく、相変わらず厳しい価格競争が続いている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・同業者も発注が取れておらず、前月と同様に仕事が少ない。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・レンタル用品の出荷管理作業を受け持っているが、新型インフルエンザの影響でキャンセルが続出しており、例年よりも出荷が激減している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・小規模の建売業者では、最近是非常に土地の仕入れが難しくなっている。また、客からの反響はあっても、なかなか契約にはつながらないのが現状である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、Web媒体共に大手企業が広告を控えており、受注が少なくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・顧客の中小スーパーでは、4、5月の来客数が減少している。ただし、新型インフルエンザの影響が懸念されたものの、食品スーパーにはさほど影響が出ていない。一方、外出の自粛が呼びかけられたことで、商店街の人通りが明らかに減少しているほか、一部の専門店では、遠方からのインターネット予約であるにもかかわらず、インフルエンザの流行地域の店ということでキャンセルも出ている。
		やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き		・今月は稼働日が少ないが、一部の顧客を除いて受注の動きは低調となっている。	
出版・印刷・関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き		・今月になっても受注の動きは鈍い。輸出向け商品のカタログは少し動き出しているが、国内向けの販促商品は全く動く気配がない。	
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き		・今月の売上は損益分岐点を大幅に下回っており、ソーラーパネル関連の部署以外は大幅な赤字となっている。特に、建築関連では過去にない赤字となっている。	
一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き		・この数か月で顧客の状況に大きな変化はないが、当社の受注は落ち込んでいる。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工戸数に下げ止まり感が出てきたものの、設備関係への波及は3～6か月後となる。今は1月ごろの状態が反映されるため、底の状態である。	

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく減少している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事の件数、規模共に前年比で2～3割減であり、商談中の案件も少ない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・新型インフルエンザの影響で客の動きが悪く、景気後退に拍車がかかっている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・地元の自治体や学校による新型インフルエンザへの対応が気になるようで、一時的に購読が増えたが、継続には至っていない。それにも増して、折込収入が前月よりも更に落ちている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンター共に、ゴールデンウィーク中は来客数もまだ多かったが、新型インフルエンザの影響で激減している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客各社の売上、利益が低迷している。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・日々の受注量のほか、電話やFAXによる問い合わせ件数が激減しており、まだまだ良くなる状況ではない。
	悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・世界不況の影響が非常に大きく、受注量は大幅に減少している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザはあまり関係ないが、市況は相変わらず悪い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の悪化で仕事が入ってこない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの感染拡大により、関西経済は大打撃を受けている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸では新型インフルエンザで観光客が減っているほか、出張で訪れる人も減っており、商店街の各店舗の売上は軒並み半減している。それに伴って賃料下げの要望も出ており、店舗関係の賃料は下振れが続いている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの感染者が確認されてから、主要駅構内の拠点では、来客数が軒並み前年の3～5割減となっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で、関西を中心に西日本の小売店は極端に売上が減少している。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの出稿が激減している。		
雇用関連	良くも悪くもなっている	-	-	-
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・2月は例年の駆け込み需要がみられなかった一方、例年5月はあまり求人需要がないのに対し、今年は徐々に求人が出てきている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・依然として絶対数は少ないが、3か月前に比べれば民間企業からの求人は徐々に増えている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金制度を利用している企業から、若干持ち直しているという声が聞かれる一方、これから休業を開始する事業所もある。
	変わらない	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・5月に入り、一部の大企業では今年度の採用計画が発表され始めている。昨年ほどではないものの、3か月前に比べれば求人は増えつつある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・悪化はしていないが、景気の底から上昇に向かっていないとは言い切れない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人依頼は依然低迷しており、改善の兆しはない。派遣売上も横ばいが続いており、低レベルで推移している状況である。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数の前年比は、前月と同様の水準で推移している。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	周辺企業の様子	・広告業界は大手企業の赤字決算にみられるように、苦戦を強いられている。当社も新年度以降、売上、利益共に上昇に転じる気配はない。新型インフルエンザによる景気への悪影響も、限定的ではあるが実感している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月に入って求職申込みの急増傾向は落ち着いてきている。求人数も前年の3分の2という低水準ながらも、大きな変動はみられない。

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
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門の日雇求人数が前年比で50%減と、3か月前と変わっていない。
		民間職業紹介機関（大学担当）	周辺企業の様子	・同業他社では約5割の社員をリストラするなど、人材ビジネスは落ち込んだままである。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・学生からの採用報告が前年に比べて非常に少なく、上向いている感はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人のために来校する企業数が依然として少なく、学生の内定者数も伸びていない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、例年どおり一般派遣は動いていない。また、IT関連も低迷しており、IT要員は余ったままである。ただし、ゴールデンウィーク明けから大企業の大型案件が動き始め、人材を集めているところであるなど、明るさも見えつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・売上が前年比で60%程度に落ち込んでいるほか、今後の見通しも立たないため社員の間では不安感が漂っている。また、新型インフルエンザの影響で営業活動も思うように進まないため、ますます厳しい環境となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般的に求人数の落ち込みが続いている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気の底打ちが報じられているが、求人広告の状況は依然として厳しい。さらに、5月は新型インフルエンザの影響で就職説明会を中止した企業もあるなど、状況は悪化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気回復の兆しが全くない。特に、新聞広告出稿では関西の地場産業に元気がない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告はもちろん、各メディアの求人広告数はかなり低迷している。転職市場のほかパート・アルバイト市場など、全般にわたって求人がない状況で、各メディア共に体制の見直しなどを余儀なくされている。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・新規求職者のうち事業主都合の離職者数は、2か月連続で前年を上回っている。また、求人が減少する一方で紹介件数は過去最高となっているが、1つの求人にも多数の応募者が集まるため、再就職は厳しい状況にある。	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	来客数の動き	・高速道路料金引下げが開始されて2か月経過し、繁忙対応もかなりできるようになり、売上も向上している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークと定額給付金のおかげでやや良かった。一時的なものかもしれないが、こんなカンフル剂的なものがなければ良くならない。
	やや良くなっている	一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・月初めは大売出しをやったために売上は例年以上に伸びた。しかし終わりごろになって新型インフルエンザのため、来客数が減少した。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・相変わらず紳士、インテリアといった高価なものは厳しいが、婦人服、婦人雑貨、婦人靴については母の日を境に良く動き始めた。また暑くなったこともあって、婦人服ヤングゾーンの商品が夏物を中心に順調に動いている。さらに定額給付金が給付されたことで、プレミアム付き商品券を使っただけの買物も順調に推移しており、売上も少しずつ上がっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で来客数は減少したが、1人当たりの買上点数は増えており、客単価もまた上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・一部のスーパーなどでは開店前から行列ができ、休日には店舗前の道路は車で混雑している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・初旬から中旬にかけて新型インフルエンザの影響で来客数が減少したが、徐々に盛り返してきた。気候のせいもあるかと思うが、必要なものは購入する客が増えてきた。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント制度が5月15日より始まり、今まで買い控えられていた薄型テレビ、冷蔵庫、エアコンの動きが活発になっている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・国の景気対策、エコポイント制度の導入などにより、来客数が増え、売上も前年をかなり上回った。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・エコポイントのスタートが良い刺激となっている。現段階では効果は限定的であるものの、お客様の反応は悪くない。

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
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新車購入補助金や、優遇税制などのおかげで客の購入意欲が増加している。ただ、本当は買換えたくないが、車自体が寿命を迎えているため、仕方なく買換える客も多い。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・政府の補助金支援の後押しもあり、新型車の販売が順調に推移している。
		自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・3月以降のETC特需以来、タイヤ等の主力商品の売上も前年を上回るペースとなっており、堅調に推移している。底は脱したかといった状況である。
		その他専門店 [時計](経営者)	販売量の動き	・景気が良いとは決していえないが、昨年暮れから年明けの頃よりは幾分か安定している。しかし、この状態が続くと考えれば、事業を縮小していくしか、生き延びる方法はない。
		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の地域イベントの出入が、前年とは比較にならないくらい多かった。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客からの問い合わせ等が少し増えている。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・団体客は減少しているが、個人客の伸びがあり、全体的には来客数増となっている。
		住宅販売会社 (経理担当)	来客数の動き	・販売イベントの来客数が徐々に増えている。ただし住宅に充当する予算は相変わらず厳しく、長期優良住宅や太陽光発電等への優遇措置はあるものの、効果は資金に余裕がある客に限定される。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・先月は定額給付金、プレミアム付き商品券の影響から少し来客数が増えたが今月になってからは元に戻った。また商店街の通行者も少なくなった。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・市の中心部、また私の店舗にもこのところ外来の客が少し増えている感じがある。売上には大した影響はないが、やや上向きになっている傾向が見られる。ただし長続きするかどうかは分からない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・当市では、高速道路料金引下げによって入ってくる人間より、出て行った人間の方が多い。
		一般小売店 [茶](経営者)	販売量の動き	・相変わらず、低調な動きである。客や商店街の人たちもこのような状況に慣れてきている。
		一般小売店[印章] (営業担当)	お客様の様子	・今年は休みが多かったために売上は前年ほどなかったが、法人関係の注文が始めている。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・前半は売上が回復してきたようだったが、中旬、近県で新型インフルエンザが発生し、平日の来客数が激減した。また特別商談会や催事への来客数も、大きく減少した。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・先月で下げ止まったと思ったが、今月も前年比で93~94%台で推移しており、回復の兆しが見られない。周辺のショッピングセンターの状況も同様で、特に休日の落ち込みが激しい。高速道路料金引下げの影響で、家族連れが郊外に出かけて、市内中心部に人が来ていない。	
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響でマスクや空気清浄機の動きが良く、またエコポイントの影響でテレビなども良く動いた。しかし衣料品は二けた減と相変わらず厳しい状態が続いており、景気回復が実感できない。さらに初めて開催した紳士婦人服の1,000円引き取りセールが大盛況だったなど、客の価格に対する見方はシビアである。	
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・購買単価も下がり、イベントの来客数も伸びず相変わらず低迷している。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・このところの、低単価を訴求したチラシなどの販売強化により、来客数が前年を5%程度上回っている。ただし利益は伸びない。	
	スーパー(店長)	単価の動き	・買上点数は変わらないが、1点単価が落ちている。	
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・販売点数は大きな落ち込みもなく推移しているが、単価の下落分が中々吸収できない。このため売上ベースでは前年並みとなっている。	
	スーパー(経理担当)	来客数の動き	・来客数、売上とも伸び悩みである。	
	スーパー(経営企画)	単価の動き	・5月21日現在の既存店の客単価は、前年比98.6%でこの傾向が続いている。	
	スーパー(販売担当)	販売量の動き	・客の買上点数が低調に推移している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは大型店を中心にするまでの売上があったが、5～10%の値下げをしたため月の半ばは厳しい状況が続く、下旬は暑くなったこともあって低迷した。新規店もなく、多業種で同じパイを取り合っており、ディスカウントショップの1人勝ちといった様相である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・初夏物の売行きはピークが例年ならゴールデンウィークの前半に来るのだが、今年は4月中旬の気温が高かった時期に売れたためか、例年並の売上がなかった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ハイブリッド車だけが好調で、その他は前年の6～7割といった状況が続く、まだまだ浮揚には程遠い。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・5月は減税対象車が売れ、純受注では前年を上回っている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・新型車の投入とエコカー減税の効果で、来客数はかなり増えたが、販売までは結び付いていない。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・前年の販売台数の85%ぐらいで推移している。
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・景気の悪い話はないが、取り立てて悪化したということもない。むしろ客は必要なものにはしっかり支出しており、これから景気が回復していく雰囲気がある。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークと高速道路料金引下げによって観光地にはぎわったようだが、私の店は来客数が少なかった。連休後も、新型インフルエンザのため、引き続き少なかった。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランなどは店舗ごとに波があるものの、前年並みの来客数だが、宿泊はインフルエンザの影響のため苦戦している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊については、今年はゴールデンウィークの日並びが良かったことと、高速道路料金引下げの影響で家族旅行が増え、稼働率、人数とも増えたが、後半は新型インフルエンザの影響で修学旅行が中止、延期となり、前年と同程度の数字になった。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・新型インフルエンザによる影響があった。また、企業は競合他社との間で競争させることで経費を絞っており、厳しい予算を提示してくるために、予約が取れなくなっている。取れたとしても客単価が相当低くならざるをえない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・昨年同期と比べると契約数の減少幅はやや小さくなっているが、獲得件数の伸び悩み、解約件数の高止まりの状況に変わりがない。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・来客数の推移に変化はない。
		ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・周辺の同業者も含め、まだ単価をダウンすることによる競争を続けている。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・来客数、売上とも横ばいである。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・引き続き、来店する客の仕事はまだまだ活発には動いていないという印象を受けることが多い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築物価は落ち着いてきたが、景気の先行きが不透明なので、建築主はプロジェクト再開の決断ができない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・いろいろ動いているが、なかなか受注につながらない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建設業者の廃業倒産が変わらず続いている。また転業もなかなか進まない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・観光客が高速道路料金引下げの影響で増えたが、新型インフルエンザの影響で大きく減った。ただしインフルエンザの騒ぎが落ち着けば回復するだろうから、そう心配はしていない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの遠出による支出のせいか、新型インフルエンザの影響か、5月の連休後から客の動きが悪く低迷しており、景気が上向いている感覚はない。得意先の飲食店も低調である。
		一般小売店〔酒類〕（営業）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの反動か、消費意欲が低下している。料飲店の売上も少なく、先月のような雰囲気がない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・販促活動を追加実施するなどの対応をしているが、客の反応は鈍く、売上は伸びない。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、来客数が減少している。また集客力のある催事を開いても、客は必要なもの以外は購入しないため、以前のようなシャワー効果は見られなくなっている。

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
		百貨店(売場担当)	来客数の動き	・上旬に定額給付金関連のプレミアム付き商品券が発売され、ゴールデンウィークから中旬までは前年並みに推移したが、中旬以降客足が激減し、売上が急降下している。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・ここ3か月、来客数は前年比98%、買上件数は96%と前年実績を下回る状況が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・タスポ効果がなくなり、以前より客単価も落ちている。ただし、ひどく悪いかといえばそれほどではなく、あまり悲観的にはなっていない。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数を前年比で比べると11%減少し、売上は13%減少している。タスポ効果切れもあるが、それ以上に来客数が減少した影響が大きい。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・原価が安くなり、商品単価が下がっている。買上点数も減少している。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・辛抱疲れした常連客の一部に、やっと動きが出てきた。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	販売量の動き	・景気が悪く、二極化が進んでいるが、やっぱり単価の安いものが良く出ており、高価なものは客が良く研究し、賢く買っている。また新型インフルエンザの影響で、来客数が減少している。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・定額給付金、エコポイントは追い風になっている。特にエコポイントは訴求力があるが、客はその内容をはっきりと把握していないことから、中々購買に結び付かない。
		家電量販店(店長)	お客様の様子	・5月15日から実施のエコポイントの対象となるテレビ、冷蔵庫、エアコンは動きが良くなってきているが、その他の商品については逆に鈍くなってきている。
		その他小売(営業担当)	単価の動き	・小売商品の割合が増加した。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・特にここしばらく変わったことはなく、来客数が減少し続けている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・これから悪くなるという客が非常に多く、これから良くなる期待は持てない。
		その他飲食[ハンバーガー](経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークを過ぎてから来客数が減少している。新型インフルエンザの影響からか、店舗によっては二けたの落ち込みがあった。
		観光型ホテル(スタッフ)	それ以外	・修学旅行シーズンに入ったものの、新型インフルエンザの影響を受けて、予定のキャンセル、日程変更などの影響が出ている。
		観光型ホテル(経理総務担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げによる効果で来客数も売上も増加したものの、その後のインフルエンザ騒動によるキャンセルが大きく影響して、前年比でマイナスとなった。
		都市型ホテル(経営者)	単価の動き	・宿泊の予約率が良くなく、まだまだ企業の経費削減が続いている。また、レストラン営業においても、高単価商品は売れず、低単価商品ばかりが出る。来客数の減少にも歯止めが掛かっていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2か月大変悪くなり、町は客待ちのタクシーであふれている。また、ホテルに宿泊するビジネス客は少ない。
		タクシー運転手	それ以外	・依然として景気が上向き気配はない。客の財布のひもは固く、昼夜を問わず出足が非常に悪い。初夏を迎えて気分が開放的になることで多少動きがあるかとも思ったが、それもなし。また、飲食店でも、店を閉めているところが目立つ。地域のイベントや、12年に1度の伝統行事もあったが、タクシーには特に影響はなかった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上ばかりでなく、運行回数も減っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・早朝・深夜の出張でもバスなどの公共交通機関を使うよう、従業員に指示する企業が増えてきた。また新型インフルエンザのためか、やや明るくなったと思った乗客の表情も、また暗くなった。さらに、売上も前年比で12~13%減少した。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・不況といわれている最中だが、客の来店する周期が長くなってきている。競争も激しくなり、ダンピング合戦が始まっている。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者と話をしても、どこも来客数が減少している。このままでは安い店だけが生き残りそうである。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・新築住宅の問い合わせ等が減少しており、また客の資金計画の内容も悪化している。
悪くなっている	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・定額給付金のために一時的には家族での来店が増えたが、すぐに元に戻った。また、夕方以降のお客が減ってきた。

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
		商店街（代表者）	お客様の様子	・関与しているクレジット組合の実績が上旬非常に悪かった。ただし一番悪かった3月中旬から4月中旬ほどではなく、今は、滑走しているが、飛び立っていないといったところである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・オーバーストア、少子化、デフレの三重苦にあえいでいるが、特にデフレ傾向に拍車がかかっていて、客のマインドは冷え切っている。もうデフレスパイラルといった生易しいものではなくて、もっと恐ろしいことになりつつある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店主の生の声を聞いていると、子供はいるが後継者にできないのが現状であり、このままでは商店街は淘汰され、消滅しそうな危機感を感じる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは靴の下取りセールやキャッシュバック、アウトレットセールで徐々に前年並みをキープしたが、インフルエンザ問題で急失速、一気にマイナス基調に拍車がかかった。前年の88%の売上となり、近年にない3か月連続の落ち込みとなった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数が落ちてきている。今まで10点以上買っていた客も、今では10点を切るようになり、買いたくても買えないという状況にある。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・大型商業施設の出店で、近隣の大型、小型の量販店がポイントや目玉商品を乱発しており、客の動向が分散してしまっている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・需要が低価格商品にシフトしているためか、既存店の1品単価が97.4%になり、客単価が98.2%になっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果も1年が過ぎ、全体の売上は前年を大きく下回っている。来客数の減少以上に、客単価の低下、商品単価の値下げが売上に大きく影響している。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年より来客数は伸びているが、客単価が下がっている。ゴールデンウィークは前年より来客数も伸び、売上も伸びたが、ゴールデンウィーク明けから来客数が落ち苦戦した。暑くなってメンズの動きが出したが、値段に敏感になっている客が目立っている。
		住関連専門店（広告企画担当）	来客数の動き	・買い控えが進んでいる。お金をできるだけ使わないでおこうという意識が表れている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・休日のファミリー層の来店が減っている。外食回数そのものが減少している。
		旅行代理店（営業担当）	それ以外	・インフルエンザの影響を受け、予定のキャンセルなどが多発し、大変苦慮している。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・3か月前より、来場者数は3割減となっている。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月まで受注見通しは不透明だったが、徐々に受注の兆しが出てきた。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口のスポット案件の生産が集中して、生産量は好調であった前年同月並みの実績があった。部門によっては臨時休業部門もあるが、残業を指示している部門もある。
		通信業（部門長）	取引先の様子	・光回線等主力商品の受注状況の変化は少ないが、客から「景気が悪いから投資は控える」という断りがなくなってきた。
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先では、中国向けの生産が前年比で増加に転じ、欧州向けはドイツの自動車買換え支援政策もあって増加傾向にあるが、主力の北米向けの輸出低迷が継続しており、全体で工場の操業度は前年比6～7割程度となっている。	
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅市況に回復感がまだない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注減により工場の稼働率は依然として低く、今後の見通しが立たない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス材料の受注は、若干戻りかけているものの、自動車産業からの受注は低調であり、今後も不透明である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・一部電子素材で在庫調整の反動が見られるが、全般に需要は低迷したままである。
		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、前年比50%減の状況が今年1月から続いている。雇用調整助成金を活用しているが、依然として厳しい。
電気機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注はわずかながら回復の兆しが出てきている。今後の見通しも不確定部分が多く、様子見の状況となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の自動車産業が相変わらず低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全ての取引先が、悪いままで推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間設備については、業況の見極めが難しいため中止、延期の案件が出ている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・非常に悪い状況は変わらない。特に運送業は、工場の低稼働により運ぶものがなく、自動車関係は半分以上、書籍関係は10%以下といった状況である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・毎年5月は連休の影響もあり、販売業の売上高は他の月よりも低くなる所が多いが、今年はその傾向が例年になく顕著に現れている。
		コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・案件が上がってこない。取引先の担当者の反応は「外部に依頼する仕事は皆無、先の見通しもない」というのが大半である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・価格を上げたせいか、売上が下がっている。前年よりは上がっているのだが、当社の計画には少し達していない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・海外向けの自社製品の売上が、北米並びにアジア向け（特に韓国、台湾）の受注が大幅に減少しており、売上の伸びは見られず、引き続き厳しい。
		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	・注文数も微妙であるが、特に販売価格面が非常に厳しくなっている。前年前半までは高付加価値商品ということもあり、ある程度高価格でも売上を維持できたが、現在は定価を下げないと売れない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が落ち込んでいる。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合い底引き船、大中型巻き網船が減少したため、水揚数量で1,418tの減少、水揚金額は1,873万円の減少である。
		食料品製造業（業務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売れ筋の商品が明らかに低価格のものになり、商品の販売量も低下している。
繊維工業（統括担当）		受注量や販売量の動き	・夏物、特に半袖のシャツが全く売れない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・主に製造業企業において、2～3月よりは稼働状況は回復しつつあるという話を聞くようになった。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・人員削減のため現場が回らず、止むをえず派遣依頼をする企業がやや見受けられるようになった一方で、5～6月も帰休を継続して行っている企業（主に自動車関連）も多数ある。
		求人情報誌製作会社（支店長）	採用者数の動き	・中途採用の動きには、まだまだ回復の兆しが見えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・周辺の企業では、依然として売上は低いレベルで推移している。当新聞社の広告売上もスポンサー企業側の単価が下がるなど厳しい状態で、今のところ上向き気配はない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数や求人倍率は減少傾向にあるものの、企業の求人意欲は高まっている。紹介の督促も一時期よりは増加した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・有効求人倍率の低下傾向に歯止めが掛からない。特に製造業職種の中途採用を再開しようとする動きは、今のところ見られない。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・相変わらず派遣出身者の登録数が増加しているものの、紹介先が無い状態が続いている。好況期には求人を出しても応募さえ無かった10数名規模程度の企業にも、今では20～30名が応募してくる。
		やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き
	職業安定所（職員）		求人数の動き	・今年の4月以降、求人窓口に来所する事業所の数が目に見えて減少している。情報通信業では、コールセンター業務に関わる受注がないため、求人も止まっている。また、飲食店、小売業からの求人も前年比で減少している。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人で特に減少幅の大きい製造業では、前年比で5割減となっている。また消費者の節約志向の高まりにより、宿泊業・飲食サービス業の求人減少も特に顕著となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・物流・倉庫業の大手企業において、扱い商品の数量が減ったために、非正規雇用者と8時間労働の契約ができずにいる。雇用者はその日の1日にある仕事量が終了した時点で労働がおしまいで、この労働時間に応じて賃金が支払われている。

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
----	---------	-------	-------	----------------

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは客の入込が大変多かった。中心商店街でのイベントの動員数も、前年に比べ約3割増加した。また、母の日及びそれ以降の春夏物の商品の動きもかなり良い。	
		商店街（代表者）	来客数の動き	・政府の景気対策の影響で5月中旬までは一時的に来客数が増えた。しかし、5月後半になると効果はほとんど無くなっているようで、既にここ数か月と同じになった。	
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント付与対象商品を中心に売上が少し上昇している。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・冷え込んでいた2月、3月と比べ、景気悪化の下げ止まり感が出てきているという情報がマスコミから流れ出してから、家族連れのお客が少しずつ目に付きだした。	
		通信会社（企画）	お客様の様子	・加入数が微増になっており、加入に結びつかなくても反応がよい。	
	変わらない		観光名所（職員）	来客数の動き	・団体客よりも個人の客がかなり増加している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・経済不況は長引く可能性があり、特に地方都市は好景気時の実感さえ味わっていない。新型インフルエンザの影響は一時的に治まっても、秋以降の再発不安があり、消費者の行動は極めて懐疑的である。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・景気は底を打ったように感じる。そのため、景気は悪いが、更に悪化ということは今のところみられない。特に、肌着等の身の回り品の動きが少し活発になってきた。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・一時期よりはひどくないが、それでも前年実績を下回っている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや高速道路料金引下げの効果で他県からの流入もあり、売上は食品を中心に回復してきた。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・人口は増えないのに、新規の店舗のみが増えている。競争が厳しくなって、客を取り合って、なかなか売れず、各社とも価格がどんどん低下している。
			スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上が、前年に比べて若干下降気味である。オーバーストアが影響している。
			コンビニ（総務）	来客数の動き	・客数及び客単価共に目立った動きが見られない。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税と定額給付金の給付の効果で、低公害車の受注は堅調である。一方、従来の車の売行きは、相変わらず良くない。
乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・車の登録台数が、3月以降、4月、5月とあまり伸びていない。			
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競争の激化した地域では客数の減少が発生し、商品価格の引下げなどを実施しているが、客数の回復に至る動きはない。			
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・昨年の下期から続いている不景気により旅行需要は低迷している。そのうえ突然の新型インフルエンザの流行により、円高と燃油サーチャージの廃止で比較の出足のよかった海外パッケージ旅行もキャンセルが相次ぎ、5月の売上は低調であった。企業の業務出張も不景気と新型インフルエンザの流行により減少しており、航空券の売上は前年比マイナスになっている。			
タクシー運転手	単価の動き	・依然として景気が悪く利用客が増えない。			
通信会社（管理担当）	販売量の動き	・来客数は低迷気味であり、景気の回復傾向はあまり見られない。			
通信会社（支店長）	お客様の様子	・個人消費の刺激策として、定額給付金の給付がなされているが、客は極めて慎重である。購入に至るまでには非常に時間を要し、結果として検討するといったまま終わるケースも多い。			
設計事務所（職員）	競争相手の様子	・前年度の業績データが出揃ってきているが、同業者は軒並み売上が減少し、手持ちの仕事量も少ない。公共事業の前倒しによる発注に期待するも、質・量ともに不明のため、我慢の時が続いている。			
やや悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で、来客数が減っている。		

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	
		一般小売店〔書籍〕(営業担当)	来客数の動き	・新型インフルエンザのテレビ報道の影響からか、昼休みの時間帯や夕方以降の来客数が減少した。	
		スーパー(店長)	単価の動き	・4月から客単価の低下傾向がみられ、5月も続いている。	
		スーパー(企画担当)	単価の動き	・食品の販売価格が値下げ傾向にあり、客単価の下落が顕著に見られる。	
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・売上は5日までは前年に比べて良かった。しかし、天候及びインフルエンザの影響で、人混みをやや回避する意識があったのか、一番の書き入れ時の土日が厳しく、その分だけ、1か月通して厳しかった。	
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・アウトレットや特売の企画を行うと集客があり、目標を達成するが、春夏商品の販売額は前年実績を2割以上も下回っている。全体でも5月は前年比10%強のマイナスで終わりそうである。	
		家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・冷蔵庫の動きが良くなっている。しかし、今月は、税金等の支出で、家計が前年より厳しいとの声をよく耳にする。全体的には、前年比を先月より10%近く下回っている。	
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークから持ち直す動きが若干あったが、新型インフルエンザの影響で、予約のキャンセルと出控えがあった。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークで病院や会社が休んでおり、タクシーはあまり動かなかった。また、待ち時間が非常に長くなっている。昼もそうであるが、特に夜は、以前だと1時間か1時間半ぐらい並ぶと順番が来ていたのが、2時間以上掛かる。それでもある程度遠くへ行ければいいが、近くで終わってしまう。なかなか売上が伸びない状態である。	
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・前年から比べると、来客数が落ちており、予約も少ない状況である。	
		悪くなっている	一般小売店〔酒〕(販売担当)	お客様の様子	・納入先の料飲店では、後継者不在のため秋口または年末までに廃業するという事例が多数発生した。
			百貨店(営業担当)	それ以外	・前年同月に比べ来客数は若干の減少となった。売上高は、ファッションパーツおよび婦人靴が前年並みを確保したが、宝飾品、美術品、呉服等は前月同様に苦戦した。その他商品も総じて前年並みを確保できなかった。
			百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・お買得品であっても必要としない商品には興味を持たない傾向が強い。
			衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・様々な訴求を行っても反応が鈍く、来店頻度が増えないため売上が厳しくなっている。
			乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・購入目的の来客数の減少と共に受注状況も登録ベースで前年比77.1%と最悪の状況である。政府から新車購入補助金の概要が発表された後、買い控えが目立つ。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き		・5月はゴールデンウィークもあったが、新型インフルエンザの影響で入込客が前年より10%近く減少している。高速道路料金引下げの効果は、マイカーが増えたということであり、バスや飛行機、鉄道は減っている。商店街等の売上はそれなりに伸びたが、宿泊施設にとってはパイの大きさが決まっており、また日帰り客が増えたので、悪い状況は続いている。		
タクシー運転手	お客様の様子		・売上高、客単価共に悪い。5月は株主総会等の会合が多いが、会合後、そのまま帰っている状況が多いようである。		
美容室(経営者)	お客様の様子	・景気が低迷しているなか、高速道路料金引下げで、週末は県外へ出かけ、平日は新型インフルエンザを警戒してか外出を控えている。そのため、平日・休日共に来客数及び客単価が減少傾向にあり、このままでは廃業も真剣に考える時期に来ている。			
設計事務所(所長)	それ以外	・新築マンションが定価では売れず、新古マンションとなって多く流通している。			
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		輸送業(社員)	受注量や販売量の動き	・製紙業界の原料費及び受注数量が今月に入って2割程度増加に転じている。製造業各社における受注数量も前年下期の水準からは抜け出て、増加傾向である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	それ以外	・家電量販店のマネージャーとの会話の中で、「エコポイント制度がスタートし、その影響で冷蔵庫、地上デジタル放送対応テレビの売上は、広告の効果もあり前年以上の増加である。来月からはエアコンについても力を入れ、販売の拡大を図りたい。」との前向き、強気の発言を聞き、個人消費回復に向けた空気を感じた。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の今月の決算、月次の試算表等の前月比、前年比をみると、観光業を中心にやや改善傾向がみられる。建設関係は、まだ前年比マイナスが続いているが、一部において、やや持ち直しがみられるという状況である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷動きは依然として悪い。更に値下げ要請が強くなってきている。
		建設業（経営者）	それ以外	・ここ1か月以内に、市内の同業者1社と隣町の1社が、いずれも老舗であったが倒産した。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・季節変動による変化が大きいため感覚的には良くなりつつある感じもあるが、必ずしも良くなっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・客との会話の中では、ここ3か月程度、景気が上向く印象はない。どちらかという、低迷した状態である。
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は確保できているものの、利益に直接結びつかない。本来であれば、もっとたくさんの仕事を確保して利益を出したいところだが、非常に難しい状態である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・安い商品でないと売れなくなってきている。
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・新規取引先の開拓により売上は前年を上回っているが、最近では関西の小売店が異常に悪い。新型インフルエンザの影響で店頭に来ない人か嘆いており、不況に加えてダブルパンチである。当地からの出荷も全体的には相当厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・市況は悪化の一途で、商談件数が伸びてこない。橋梁工事や大型のプラント工事は、大手に仕事がかたよっており、中堅、個人のユーザーは厳しい状況が続いているため、新規機械を購入できるような状況にない。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク明けから貨物量が激減し、低調のまま推移している。
	悪くなっている	木材製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月、3月の住宅着工戸数はかつてないほど悪い。その影響で業況は史上最悪である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界は、早めに見積りや受注を行うが、さっぱり引き合いがないという状況が続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4月末でほとんどの工事が完了し、手持ち工事が極端に少なくなっている。新規受注案件がなく不安である。
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	-	-	-
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・企業の採用状況は低調なままで採用広告が減っている上に、ホームページのリニューアルやパンフレット制作、就職イベントなど採用に付随した様々な仕事が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少が激しい。地元の中核的な企業が生産調整をしており、その影響で関連企業の間で連鎖的に雇用調整が行われている。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・採用に関しては、ハロ-ワーク、雇用安定センター等の公共機関を利用する企業が増加しており、採用に関して費用を使いたくないという企業が増えている。有料の職業紹介会社としては、官が民を圧迫している感じがする。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業などから送られてくる求人数や求人数が、前年の同時期と比べてやや悪い。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・例年不動産業者が多数協賛している新聞広告の企画があるが、マンション、建て売り、宅地分譲、仲介を問わず動きがなく、今年は非常に不調である。車関係もメーカー出稿が細々とはあるものの、カーディーラーは低調である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・10人以上の大口求人が極端に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求人倍率は0.4ポイント、有効求人倍率も、0.28ポイント低下した。求人の正社員率も低下する一方で、パート求人が急増している。また、求人の中身も警備や飲食店、短期のスポット物などが目立つ。

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・4月中旬に発行されたプレミアム付き商品券の効果が未だにあり、その分収益が上がっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・定額給付金の給付が始まり客の動きが良くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・定額給付金の給付により、来街者数が多少増えている。また、高速道路料金引下げの影響もあり、駐車場には県外ナンバーも増えている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・開店祝いの花や母の日の需要があったが、母の日以降かなり売上は落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの備蓄効果、定額給付金の給付、ゴールデンウィークの近場志向に加え、気候も良く、来客数、売上共に前年比9%増となった。しかし、客の買物の様子は依然慎重である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・高速道路料金引下げによりゴールデンウィークを中心に来客数が増えた。しかし、平日の来客数は前年より悪く、1か月間の来客数は前年比100%に届かない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの売上シェアは毎年落ちてきていたが、今年の集客は少し多かった。高速道路料金引下げによる効果が、県外からの客が目立った。
		家電量販店（総務担当）	単価の動き	・定額給付金の給付やエコポイントの開始が、買い控えの解消と若干の単価上昇につながっている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・自動車のエコ減税や補助金の効果があり、来客数が増えている。また、新型車のエコ車やハイブリッド車の受注が多くなっているが、既存車はなかなか厳しい。
	その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	来客数の動き	・前年に引き続き新規の客の来店が目立つ。既存客と比べて約3割増加している。	
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、景気はやや持ち直している。キャンペーンによる客の加入状況が良好で、事業計画もほぼ達成している。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・景気浮揚策が奏功し、多少、消費拡大につながっているが、一時的なものである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・おしゃれな物ではなく、ビジネス利用など本当に必要な物しか売れない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数の大きな増加はなく、悪い状況が続いている。ただ、プレミアム付き商品券の発売にはかなりの客が来た。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・し好品である果物の動きがかなり鈍くなっており、客単価は低下している。特産品の完熟マンゴーが前年に比べ2～3割安の相場となっており、かなり厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・店のリニューアルに伴い、来客数は前年を上回っている。しかし、必要のない物は買わないという傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数やレジ客数は前年をやや下回る傾向にあり、購買率はそれを更に下回っている。月初の物産催事は大きく伸び、売上高、来客数が増えた。しかし、それ以外の全店割引催事や催場催事は伸び悩んでおり、購買意欲の回復はみられない。食品は好調に推移した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数と客単価が共に減少し、売上も減少している。特に客単価の減少は顕著である。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・近隣競合店の閉店に伴い、食品のギフトや婦人服、化粧品の一部などは前年実績を超えて推移しているものの、紳士服や特選関連の動きは悪い。全館計では前年実績を約6%下回って推移している。来客数は前年実績を超えて推移しているが、客単価は大きく低下した状況が続いている。
百貨店（業務担当）		お客様の様子	・定額給付金の効果は現場ではわからない。客の関心は新型インフルエンザに集中しており、購買意欲が大きく低下しているなか、買物や外出を控える動きがみられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が前年比93%と苦戦しているが、買上点数が1点上がっており、来客数の減少を客単価でカバーしている。衣料品が同85%と厳しい状況である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・先行きの不安感から客の買物に対する姿勢は慎重になっており、単価が安くても必要な物以外は購入しない。依然、客の財布のひもは固い。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上客数の減少以上に客単価の減少が見受けられる。買上点数が減少しているのに加え、少しでも安い商品を買いたい客が多く、1品単価も下がっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・景気後退によって内食化が進んでおり、来客数は増加している。一方、必要な物だけを購入するという客の購入態度は変わらず、買い控えによる販売数量の減少が目立っており、売上は依然として厳しい状況である。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・連休中の売上の落ち込みが大きい。前年は燃料費高騰の影響があったが、今年は高速道路料金引下げ等による外出が増えた結果、地元食品スーパーへの来店頻度が低下したためである。それ以外は前年と大きく変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・新型インフルエンザ騒動があり、来客数が減っている。また、安い物を購入するという客の姿勢が見られる。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売れたり、全く売れなかったりと、判断に迷う状況である。
		衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・例年になくゴールデンウィークの売上が非常に悪い。観光客は多いようであったが、地元客の買い回りが少ない。ゴールデンウィーク明けも回復せず、悪いまま推移している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年と変わらずやや悪い状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車の減税を行っているにもかかわらず、依然販売が伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・自動車減税対策の効果は表れておらず、依然厳しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、観光地へ行く人が多く、一般道でも日祝日は渋滞するが、家具購入の客は相変わらず少ない。しかし、今月のキャンペーンはそれなりに好調であった。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・新型インフルエンザの騒ぎが若干景気に悪影響が出たが、来客数は底打ちしているようである。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	お客様の様子	・燃料油の小売価格は仕入価格の上昇もあり、4月に比べやや上昇している。客は小売価格がやや安くなる特売日を中心に購入する傾向があるが、購入マインドは前月に比べてそれほど変化はない。
		その他飲食【居酒屋】（店長）	競争相手の様子	・近隣に同業の店ができたが、客引き等をし、店の雰囲気が悪い。そのため同業の当店への客も減少傾向にある。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・大規模な全国大会があった前年をカバーするようなイベントはないが、婚礼が好調に推移し、それをカバーしている。宴会の件数は例年と変わらない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・定額給付金による一時利用はあったが、徐々に動きが鈍くなっている。また、新型インフルエンザの影響が出始めており、旅行等の直前のキャンセルが出ている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・前年からの経済不況の影響を依然受けており、当ホテル周辺のビジネス客は減少傾向である。
		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で若干来客数は増加したが、まだまだ予断は許さない状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門の予約状況は前年実績にも届かず、伸び悩んでいる。レストラン部門もディナー利用客が大きく減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗車率が大変悪く、売上がノルマに至らないタクシーが50%以上と最悪な状態である。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・資金繰り状況が3か月前と比べてあまり変わりない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の解約が多くなり、買換えの期間が非常に長くなっている。
		通信会社（業務担当）	来客数の動き	・母の日セールまではある程度の来客数、販売数を維持した。それ以降来客数は伸び悩み、特に既存客の来店頻度が減り、買換え台数が前年比で大幅に減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げの効果もあり、山口や九州内からの来客が前年より多かった。それ以外の時期は関西地区での新型インフルエンザの影響により、キャンセルや延期が発生している。結果的に全体で見ると前年を下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来場者は料金に対して敏感になってはいるものの、来場者数はそれほど変化がない。
		美容室（店長）	競争相手の様子	・半径500メートル以内の店舗が2店舗閉鎖した。美容業界は厳しい状況である。
		美容室（店長）	来客数の動き	・3か月前と変わらないが、今年になって来客数が大きく減少している。
		音楽教室	お客様の様子	・客の財布のひもの固さは変わらない。関連企業のリストラや規模縮小が後を立たず、この状況はすぐには変わらない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・現在手持ちの工事を行っており、新しい仕事が入ってくる状況にはない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークでも住宅展示場への来客数が伸びない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者の買い控えがとて目立っており、ワゴンセール等により価格を下げてその傾向は変わらない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・高速道路料金引下げ等の影響でゴールデンウィーク中は郊外に出かけた家族が多く、商店街への来街者は大きく減少し、最悪の状況である。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には客が来ないので商売にならない。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	販売量の動き	・先月から物が全く売れず、客の様子も芳しくない。とにかく高い物は売れず、単価を安くしなければ売れない。	
	一般小売店〔茶〕（販売・事務）	来客数の動き	・連休中も通常通り店を開けたが、高速道路料金引下げの影響か人通りの少なさを感じた。事務所用お茶の配達をしているが、今月は休みも多く、売上が上がらない。新茶の売上也例年に比べ半減している。	
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・とにかく来客数の減少に歯止めかからない。不景気に加え、新型インフルエンザの過剰な報道、対応の影響により街に人が少ない。	
	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は前年比5%減少している。売上也前月比2%減となっており、1割以上減少した2月と同水準となっており、単価がかなり落ちている。特に紳士衣料品が先月に比べかなり落ちており、食料品については北海道展等の物産催事が好調で、全体を押し上げている。客は単純に安いだけのバーゲンには飛びつかない。	
	百貨店（企画）	お客様の様子	・買上客数、買上客単価共に前年を下回って推移しており、前年の売上を確保できない状況が続いている。唯一、集客効果がみられていた物産催事においても目的買いの傾向が顕著になっており、買い回りが見られない。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、客単価が下落し始めている。今後の価格競争や原価低減の限界を考えると今後の見通しは明るくない。	
	スーパー（店長）	それ以外	・定額給付金の給付や高速道路料金引下げ、プレミアム付き商品券の発行により、ゴールデンウィークの売上を期待したが、その効果は非常に低い。また高速道路については地方から都市部及び観光地域に流出しており、店の売上は前年より5%程度減少した。	
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの旅行等で出費をしたのか、客の財布のひもが固い。来客数も減少傾向にある。	
	コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・タスポ導入から1年が過ぎ、その効果もなくなっている。それに関連して来客数も減少し、全アイテムが売れなくなっている。	
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・常連客の来客数は変わらないが、一般客の来客数が少し減った。一般客が注文する単価も減少傾向にある。	
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年5月後半は需要が大きく減る傾向にあり、今年も販売量は減少している。	
	スナック（経営者）	単価の動き	・来客数が低迷しているが、それ以上に客単価の落ち込みが目立つ。常連客も以前に比べ、明らかに金を使う事を控えている。	
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で関西方面の修学旅行、ビジネス出張、観光旅行などのキャンセルが続出した。関西以外でもスポーツ観戦や観劇などの団体予約が中止となっている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・例年に比べてレンタカー利用が増えており、タクシー利用が激減している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・徒歩やバス利用の消費者が増えており、タクシー利用が減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新型インフルエンザの影響で歓楽街に出るのを控えている傾向があった。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・新型インフルエンザ騒動等により、景気は一層悪化している。
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ数、成約数が減っており、同業他社も同様である。来客はあるが、土地は全く動かない。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比マイナスが続いているが、当ビルのリニューアル効果もあり、来客数は前年を超えている。しかし新型インフルエンザの影響により、勢いを失ってしまっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客は引き続き目的買いの傾向が強く、購買意欲の低下がみられる。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・メインの中心商店街が2つあるが、空き店舗が15店舗と急増しており、中心市街地が崩壊している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・夏物衣料品は今までにないほど動きが非常に悪い。前年比80%程度で推移している。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・予算は前年を大幅に下回っている。特売時の販売数量が上がっても、平日の販売数量は減少している。定額給付金の給付があったが、市場を潤すまでには至らなかった。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・3月にタスポ効果が一巡し、その影響は引き続き大きく悪い方向に出ている。なかでも、高単価商品の弁当類の動きが非常に悪く、単価は引き続き低下傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・結婚式等の催事が多く、売上は前年並みとなっているが、景気が悪いという印象は払しょくできない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・中心商店街は人通りが少なく、売上も前年より2割ほど落ち込んでいる。
		高級レストラン（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザにより、客の動きが鈍くなっている。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・新型インフルエンザの風評被害により、学生を中心とした修学旅行等団体のキャンセルが相次いでいる。
旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・原油高が落ち着き、円高効果もあって海外旅行に復調の兆しが見られていたが、新型インフルエンザに対する過剰反応により、再び悪くなっている。		
ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・前年と比べ客単価が500円ほど低くなっている。また、ゴールデンウィーク中の土産コーナーの販売も売上は半減しており、単価、入場者数とも前年割れとなっている。		
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産数が増えている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設計事務所から、個人住宅の見積が数件出始めた。競争入札のため収益面の期待はできないが、少しずつ良くなる。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売店等の売上は上昇傾向にあると取引先から聞いている。ただ、新型インフルエンザの影響で旅館、ホテル等はかなり厳しい状況となっており、以前より悪くなっている。	
変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・居酒屋、スーパー関連は順調であるが、スーパー向けの加工品の引き合いが少し弱い。前月、前々月と冷食加工向けの納品は全体的に振るわなかったが、今月に入り少しずつ動き始めている。	
	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・在庫が多く、受注価格が伸び悩んでおり、厳しい状況である。	
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業向けの仕事を始め、オーダーや既製品の受注もなく、受注量が全く伸びない。関連企業の話によると、海外だけは受注があるということである。	
	家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体の物件量は依然増えない。ただ、中止や延期となった物件の工事が再開したり、時期がずれて着工したりしており、下げ止まりの感がある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品関連は在庫調整が遅れがちの状況である。製造業自体の全般的な落ち込みは、依然回復せず、電子部品金型関連も低調気味で雇用状況も今一つ悪い。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物流業は物が動かない状態である。物が動いたとしても内容をみると単価の安い物が多く、景気はあまり良くない。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・全体的に商品の荷動きが悪く、景気はやや悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（経理担当）	それ以外	・企業収益の低下とともに消費者の購買意欲が減退している。高速道路料金の引下げやエコポイント等の経済対策の対象となる分野では消費が上向いている。消費はかなり上向いている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・取引先の状況であるが、特に資金繰りが悪化したというような状況は聞いていない。しかし、受注量の減少については3か月前と比べて大きく変わっているとこはない。資金対応については落ち着きをみせているが、今後も融資をしなければならない状況は3か月前と変わっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の資金需要は、赤字補てんのための後ろ向きな需要が大半である。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・企業向けに卸している取引先は、販売に苦戦している会社が多い。また売上の減少に伴い、資金繰りが厳しい会社も多い。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの陶器市は入出が少なく、売上は前年比1～2割の減少であった。新型インフルエンザも景気の低迷に追い打ちをかけ、受注量、販売量も悪い。新製品を出してもなかなか売れず、売上も前年より4割減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量が減少傾向にあり、半導体は非常に厳しい状況である。仕事があっても、コストダウンの要求に応える企業に発注が流れていき、大変厳しい状況になる。
		金融業	取引先の様子	・景気は底を打ったと聞かすが、中小企業の資金繰りはひっ迫している。大企業の在庫調整は進んでいるが、受注の回復は今年度の下期からである。中小企業は、少なくとも半年は資金繰りに不安がある。緊急経済支援資金を一度導入した企業からの相談が増加している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・焼酎展示即売会が行なわれたが、期間中メーカーの売上が前年の100万円に対し、今年は25万円まで減少している。消費者の買い控えが続いている。
		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	・リースや割賦契約高は3か月前比及び前年比26%強の落ち込みで推移しており、引合案件も減少している。
		悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・金型新規受注は無く、修正等でなんとか仕事を確保しているが、それすら危ない状況である。
	不動産業		競争相手の様子	・市内ワンルームマンションの空室が目立っている。ファンド等からワンルームの供給が多くあり、物件稼働率を上げるため賃料を下げられている。この結果近隣の賃料も見直しが強いられ、賃料値下げ競争が行われている。
経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き		・景気悪化に伴い、周辺企業からコスト削減の話が良く聞かれる。	
その他サービス業	取引先の様子		・市町村が発注する建設事業は財源不足となり、業者は当初予算の半分以下で応札しないといけなくなっている。景気の悪化が民間企業への負担を増加させている。	
雇用関連	良く なっている		-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・単発、短期ではあるが、派遣の注文が増えている。また定額給付金等にかかわる業務も発生し、新たな雇用が発生している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中旬より新規雇用の依頼がわずかながら増加している。予算確定後、今期実働する人員を最少人数にしたものの、現社員の負担が多くなったため、派遣の増員を依頼する企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ハローワークでセミナーの受講生が増えており、求人もしつづ増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車製造業において求人募集が激減したが、年度初めから大手自動車メーカーが一部を正社員化している。また自治体の援助もあり、少し持ち直した感はあるものの、良くなっているとまでは言えない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の動きをみると前年比21.2%増となる状況である。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が前月、前年同月と比べて大幅に増加している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・かつては人が集まりにくいと言われていた業種、職種でも最近は応募者が増えている。求人件数が減ったため、条件が合いさえすれば仕事内容や業界を問わない傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕	求人数の動き	・明らかに先月より求人数が減っている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・新聞折込チラシの量が減少しており、発注があってもそのサイズは小さくなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で7か月連続の減少となっている。それに対して新規求職者数は5か月連続で増加している。有効求人倍率は平成16年7月以来の0.4倍台に下落した。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・4月末の契約終了件数は前年比で倍近い件数となっている。4月の終了件数は例年ならば3月の25%程度であるが今年は倍の50%に増加しており、企業の雇用調整はまだ終了していない。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・新規オーダーや欠員補充も含め、人材需要は前年比6割程度減少している。
		学校〔大学〕(就職担当者)	求人数の動き	・求人受理件数の落ち込みが大きい。4月期は前年比で5割以上の落ち込みであったが、5月期の落ち込みも大きく低水準で推移している。企業側の採用意欲が大きく減退している。

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	-	-	-
		衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・今月は、ここ数か月の悪い流れが止まり、単価、客単価共に前年と比べて若干の上昇がみえている。
	変わらない	家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・5月15日以降のエコポイント制度と気温の上昇で、エアコンを中心に売上が上昇傾向である。定額給付金の給付も本格的に始まり、1~3万円前後の商品の動きが良くなっている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・定額給付金による消費の刺激効果を期待する部分もあったが、エコポイント制度のスタートによる家電業界への注目の高まりもあってか、自社へのプラス効果は現れておらず、依然として衣料品や宝飾品などの動向における厳しさに変化はみられない。
		スーパー(販売企画担当)	来客数の動き	・客単価は持ち直してきているが、来客数減が続いており売上也厳しい状況である。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・前半はゴールデンウィークで良かったが、後半は新型インフルエンザの影響で来客数が減っている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・来客数が増加しているにもかかわらず客単価は前年並みであることから、必要な物だけを買うという購買パターンが完全に定着している。暑ければ飲料やアイスを買ひ、風邪がはやればマスクを買うなど、その時に必要な物を買うだけである。
		通信会社(店長)	販売量の動き	・販売量が横ばいで、良くも悪くもない状況が続いている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・3か月前の2月は金融危機、国内企業のリストラで、今月は新型インフルエンザの流行に伴い施設利用者数は大幅に減少した。沖縄県への入域観光客数も前年同月比で大幅な落ち込みが予想される。来園者は修学旅行が中心である。
		ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・ほとんどのコースが、低単価での集客を続けている。
	その他のサービス〔レンタカー〕(営業担当)	来客数の動き	・前月に引き続き今月も前年比で稼働率がマイナスとなっている。観光客の利用が減少している状況が今年に入って続いている。	
	住宅販売会社(商品開発担当)	単価の動き	・現在も、最初にかかる費用を抑えるため、敷金無しや礼金無しの物件を求める客が多い。	
	やや悪く なっている	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・新規の競合店の影響で、来客数が5%ほど落ちている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・今月は、修学旅行のキャンセルが関西地区を中心に発生し、観光地の店舗においては、大きなマイナス要因となっている。
その他飲食〔居酒屋〕(経営者)		来客数の動き	・例年に比べて今年の連休は観光客がかなり減り、月前半が90%程度の来客数に終わっている。後半も新型インフルエンザの影響で例年の70%台に落ちている。また、連休後は財布のひもが固くなっている。	
旅行代理店(代表取締役)		お客様の様子	・新型インフルエンザの影響で旅行や出張を自粛するところが多い。	
通信会社(店長)		来客数の動き	・ゴールデンウィーク終了後は来客数が極端に減っている。更に新商品発売前の買い控えもあり、6月後半までは厳しい時期が続く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	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は前年を少し上回っていたが、その後は大幅な売上減になっている。新型インフルエンザの風評で、後半の最後の週は一段と厳しい状況に陥っている。
		その他専門店 [書籍] (店長)	販売量の動き	・前年比で売上が1割減少している。近くに大手の競合店が出店してきたのが原因かと思われたが、若干の影響はあるものの大きな要因にはなっていない模様である。
		観光型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・最も室料単価の高いゴールデンウィーク期間中の売上は前年比で10%増と好調であったが、新型インフルエンザによる修学旅行のキャンセルがあり、後半は伸びず、総売上においても85%と大幅に減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	窯業土石業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前月同様、新規工事予定物件が横ばいである。
	変わらない	輸送業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・全体的に消費が落ち込んでいるなか、卸業、建築業、外食産業の物量は低い水準となっている。
		輸送業 (代表者)	受注量や販売量の動き	・一段落していた公共工事の土木関連も、補正予算等でわずかに盛り上がりしており、学校関係の建築工事事も予想以上に続いている。
		通信業 (営業担当)	取引先の様子	・3か月前も案件は無かったが、現在も契約案件は特に無い。
	やや悪くなっている	建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・新築及びリフォームの契約件数が減少している。
悪くなっている	コピーサービス業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・以前は取引先の公共機関から指名で見積合わせがあったが、最近はオープンカウンター方式でも見積可能なため、過大な値下げ競争が少なからず増えてきている。	
	-	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣依頼が極端に減少しているわけではないが、契約・採用に慎重になっているように感じる。また派遣労働者雇用安定化特別奨励金制度で、企業がもっと積極的に動くことを期待していたものの、適用の制約が結構あり、反応が鈍い。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数の減少及び求職者の増加等から景気の不安定化が感じられる。先行きの不透明感から個人消費の手控え等、不安定要素が多々あり、改善傾向がみられない。
悪くなっている	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・県内大手の採用試験が終わった後は、県内企業の採用活動が止まっている様子である。求人にも慎重になっている。	
	民間職業紹介所 (人材紹介担当)	周辺企業の様子	・取引先である居酒屋等の飲食業が閉店するなど飲食・サービス業の経営が厳しい印象を受ける。飲食業に関しては夏場に向けて更に厳しい状況が続く。	