

・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 (北海道)	良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・旅行者による国内需要の動きが、比較的、鈍い時期であるが、ゴールデンウィーク後の国内旅行者の落ち込みを外国人観光客が補っている。東南アジアからの外国人観光客を中心に、前年よりも売上が5割以上伸びており、外国人観光客が売上の底上げをしている。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・5月の利用乗降客数は、26日現在で前年を19%上回っており、実数でも約2万4千人と大きく伸びている。前年の5月も非常に利用乗降客数の多い月であったが、それ以上に利用者が伸びていることから景気は良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年の5月は消費税増税後の落ち込みがあったため、前年比をみると、前年を上回った店がほとんどであった。今年はゴールデンウィークが長かったことに加えて、天候が良かったことから、郊外店を中心に好調であった。ただ、ゴールデンウィーク期間が長いと出費がかさむため、ゴールデンウィーク後は中だるみ気味であった。一方、給料日後は比較的順調な消費行動がみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年と比べて、日曜日が1日多いため、単純比較はできないが、販売量は前年を上回った。3か月前との比較でも右肩上がりになってきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の増加幅はまだ小さいが、客単価の上昇が顕著にみられる。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・株価が上昇を続けていることが、マスコミで頻りに報道されるため、株の非所有者も何となく景気が良いと思うようになり、消費のブレーキを多少なりとも緩める傾向にある。ガソリン価格も前年と比較すれば、大幅に低下しており、ゴールデンウィークに遠出をした家族も多いと聞いている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・5月はカウンタードーナツの導入効果で、来客数が前年比106%、売上が前年比102%となり、ともに前年を上回った。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前月、前々月と比べると、ある程度安定した販売台数がみられたことから、販売量がやや増えてきている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光シーズンに入り、5月前半は家族連れが多く、5月後半は年配の観光客が多かった。地元客も含めると、5月の売上は前年を4%上回るなど、まずまずであった。ただ、ランチ、ディナーとも日によっては、客の半数以上がアジア系外国人の時もあり、外国人を除くとどうなるのかといった不安もある。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・多少価格が高くても商品価値のあるメニューが売れるようになってきている。来客数は前年並みだが、客単価が前年比104%と好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の出がやや良くなっている。観光客も少しずつ増えてきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・高単価商材の販売量が前年よりも伸びている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・雪解けが早く、気候が安定しているため、農業などでの不安要素がなくなっており、それにともない団体需要、個人需要ともに動きが活発になってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・旅行業界では、季節的に夏場の旅行の受注期に入ってきたこともあり、客の動きが活発になってきている。今年の動向で特徴的なこととして、海外旅行が低迷している一方で、国内旅行が非常に好調なこと、9月の大型連休の受注が非常に良いことなどが挙げられる。

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
変わらない		タクシー運転手	販売量の動き	・5月はゴールデンウィークがあったため、観光客の利用が多かった。3か月前と比較すると、売上は2%のダウンではあるが、前年の5月は3か月前と比較して売上が8%ダウンしていたため、落ち込み幅が小さかった。また、前年の売上実績と比較しても2%増加しているため、景気はやや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が短くなっており、それにともなって売上も2%程度増加している。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	来客数の動き	・輸送量全体としては前年よりも落ち込み気味ではあるが、例年と同様に観光トップシーズンに向けて、旅客、車両とも、輸送量が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・株価が上がってきているため、消費者のムードが大変良くなってきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・必要なもの、欲しいものを客がよく吟味して買うようになっており、衝動買いが減少している。価格にも敏感になっている。前年の消費税増税後から、そうした状況がみられていたが、5月は特にそうした傾向が顕著に表れている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・北陸新幹線開業の影響により、本州からの観光客が減少している。一方、中国系の外国人観光客が増加している。ただ、ホテル以外に目立った効果はみられない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子をみると、世間で言われているほど、良い方向に向かっていないことがうかがえる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降の観光客の増加を見込んでいたが、大型バスの乗入状況から判断して、国内観光客が前年よりも若干増加している一方で、外国人観光客が今一つ増加していない。ただ、国内観光客と外国人観光客を比較すると、客単価は外国人観光客の方が高いため、全体の売上がアップしているかどうかは判断しづらい。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当店は昆布専門店であるため、日本人観光客が増えないと厳しい面がある。天候が良かったにもかかわらず、ゴールデンウィーク期間中の売上が大きく減少したこともあり、売上は前年比91.3%であった。選挙のある年は良くないとよく言われるが、本当のことなのかかもしれない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・販売量についてあまり大きな変動はないが、得意先で客単価の改善している店が大変増えてきている。良い店と悪い店のばらつきはあるが、客単価が上昇している店が増えてきていることが、売上好調の要因となっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・催事場の物産催事を含めて、集客が非常に厳しかった。5月の来客数は前年比95%程度で推移した。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は前年比100%と前年並みであるが、定価品の売上が前年比103%となっており、新しい商材に対する客の購買意欲が強まっているとみられる。しかしながら、外国人観光客による売上が前年比255%となるなど、売上全体を支えている状況が継続している。
		百貨店（担当者）	来客数の動き	・客単価、来客数ともに特段の変化がみられなかった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年の5月は消費税増税後の落ち込みが続いていた月であるため、売上が前年比プラスで推移することは当然である。ただ、その中身についてみると、決して楽観できる内容ではなく、むしろ危機感を持って臨むべき状況にある。数字を作っているのは、依然として外国人観光客による売上であり、一般消費者の購買意欲は横ばいか低下傾向にある。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・極端な変化はみられない。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・5月に入ってから、来客数はほぼ前年並みで推移している。売上については、値上げなどにより商品単価が前年から4～5%上昇していることに助けられ、前年並みを維持している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響を受けた前年と比較すると、回復傾向にはあるが、2年前の水準と比べると、大きく落ち込んでいる。特に販売量の減少幅が大きく、食品を中心に無駄な商材の買い控えが続いている。		

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
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候や1次産業の作業時期のずれなどといった要因もあるが、来客数の回復が遅れている。客単価は回復傾向にあるが、ゴールデンウィーク以降は横ばいとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年と比べて売上が減少している。暖かくなると、市民や観光客が街を歩くようになるが、必要な物以外購入していない。催事の売上は良いものの、特価品にはあまり手を出しておらず、家計の節約傾向がうかがえる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数の動きは厳しいが、客単価が伸びている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年比でみると、売上がやや伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売、修理とも、売上が前年並みであり、景気が上向き気運がなかなかみえてこない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量について、思ったほどの伸びがみられない。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・市場に回復傾向がみられない。前年の同時期は消費税増税後のため、悪化傾向にあったが、それを下回っている。
		自動車備品販売店（店長）	競争相手の様子	・自動車の夏タイヤ市場の売上は前年を3%下回っているが、店舗の車用品全体での売上は4～5月と2か月連続で前年並みとなっている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（経営者）	販売量の動き	・石油製品価格が再び上昇傾向に転じたことで、販売量に影響が出ている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークがあるため、飲食業の場合は観光客の入込で売上が左右されることになるが、今年は例年に比べて若干来客数が少なかった。ゴールデンウィーク後の来客数も例年に比べて悪かった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・今年はゴールデンウィークの日取りも良く、天候に恵まれたことから、期間中の売上は前年を上回ったが、ゴールデンウィーク後は客の動きが悪く、全体での売上は前年を下回った。月末に若干回復したものの、特に10～25日が例年以上に厳しかった。月末に価格を下げた親しみある洋食メニューを企画したところ、意外と好評であった。昼と夜の客単価をみると、昼の主婦層は変動が少ないが、夕食時の勤めのある女性層の客単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・価格上昇に対して、客から過剰な反応がみられる。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・近隣アジアからの外国人観光客が好調である。国内からの団体旅行客も堅調であった。
		タクシー運転手	販売量の動き	・当地全体的に人口が減少しているため、売上が前年を下回る状況が続いている。また、他業種での雇用が増えているため、新入社員を十分に確保できない状況にあり、社員の高齢化と減少が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年と比べて、温かい日が多く、例年よりも早く桜前線が北上したなかで、ここ3か月の売上は前年並みで推移している。同業他社からも、特に売上が上がったとか、下がったとかいう話もなく、変化が感じられない。
		タクシー運転手	単価の動き	・ゴールデンウィーク後の消費が低迷している。タクシー1台当たりの売上はほぼ同じような水準で推移している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・ここ数か月の客の購買動向をみても、相変わらず消費を控えた様子がみられるなど、お金の余裕のある状況にはない。
		住宅販売会社（役員）	お客様の様子	・ここ数か月、モデルルームに来訪する客の様子にとりわけ大きな変化はみられない。商談中の客の様子や商談にかかる時間などにも大きな変化はない。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税前、競合店出店前との比較となるため、単純比較が難しいものの、前年の消費税増税後に落ち込んだ来客数がさらに悪化している。地方都市においては、消費のパイが限られた市場のなかで、競合店との食い合いが生じている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売量について、前年の消費税増税前の水準に戻ってこない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークまでは売上、乗客数ともに増加傾向にあったが、ゴールデンウィーク後は極端に買い控えが目立っており、売上、乗客数とも減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・1次産業が不調であり、それにとまって加工場などの稼働が落ち込んでいるため、客の動向が鈍っている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年の消費税増税後の時期よりも、さらに消費が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・繁忙期の割に、売上の数字が上がってきていない。ただ、前年と比べると良くなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税から一巡して、安定してきたかのようにみえたが、販売量の低迷が生じている。年金の減額がボディブローのように効いてきている。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・外国人観光客は増加の一途だが、国内の本州方面からの観光客が漸減しているため、全体の来客数が伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・週末を中心に様々な割引を追加しているにもかかわらず、個人向けの販売量が伸びてこない。
	悪くなっている	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーの運行本数が前年を上回ってこない。
企業動向関連 (北海道)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（従業員）	取引先の様子	・前年の耐震改修促進法の改正により、耐震診断で補強が必要と判明した建物について、補強に対する自治体からの補助説明や、改修設計に対する引き合いが始めている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・価格面ではいまだに厳しい要求も少なくないが、受注量、案件数が再び増加傾向に転じており、総じて景況感は上向き傾向にある。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・5月の販売量は横ばいだが、6月以降、やや良くなると予測する関係者が増えてきていることから、景気はやや良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、今のところ変動がみられない。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・請負物件の動きはまずまずであるが、卸売が若干停滞気味である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間建築工事は引き続き堅調に推移しているが、土木を中心とした公共工事の発注ボリュームが前年から減少しており、先行きに若干の懸念がある。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・取引先の関東工場などからの受注量は全体的には増えていないものの、極端に減っているわけでもない。主要顧客からの受注量は減っているものの、それ以外の顧客や新規客が増えており、全体としては増減のない状況にある。
		金融業（企画担当）	それ以外	・建設業は公共工事に一服感がある。個人消費は電気料金に加えて、日用品や食料品の値上げも相次ぎ、節約志向が強い。観光関連は外国人観光客が大幅に増加していることで好調であるが、観光バスの運転手不足が深刻化している。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引や一戸建て住宅の建築が依然として低水準で推移しており、業界としての積極性がみられない。
		司法書士	取引先の様子	・新築住宅の着工率が依然として低迷しているため、景気回復の兆しがみえない。土地取引などの不動産取引の成約率も悪い。
		コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・前年と比べると、取引先の業績が横ばいで推移しており、良くも悪くもない状況にある。
	やや悪くなっている	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度が替わり、発注先が様子見をしている雰囲気があり、はっきりとした動きが少ない。
悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資の受注残はほぼ4月で終了しているため、補助金がらみの投資に期待していたが、ゴールデンウィークの影響が顕著に表れ、販売量、売上ともに減少した。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北海道)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増加傾向にある。人材紹介部門においては、経理、若い営業マン、IT技術者の求人が増えていることから、会社経営が改善に向かっていることがうかがえる。また、人材派遣部門においては、コールセンターからの依頼を筆頭に、販売系の人材の需要が高まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・業種や仕事内容、勤務時間、休日などの募集要項の違いによって、求人決定率が明らかに違ってきている。こうしたことが求人倍率を高めている要因の1つとみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・ピザの発給要件の緩和や免税店の増加などにより、中国や台湾、香港、タイなどからの観光客がさらに増加していることで、観光関連業界の求人が堅調に推移している。小売店や飲食店、ホテル業などは日本人だけでなく中国語などに対応できる外国人スタッフを求めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・過去3か月間、有効求職者数が前年から減少し続けており、有効求人倍率が前年を上回る状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加傾向が続いている。新規求人数は前年を2.4%上回り、17か月連続で前年を上回っている。月間有効求人数は前年を7.0%上回り、26か月連続で前年を上回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・道内企業の採用意欲が非常に高いほか、首都圏や関西圏、中国地方の企業が求人のために来道する件数もとても増えている。採用予定人数が前年より増加している企業も目立っている。
		変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子
職業安定所（職員）	求人数の動き		・月間有効求人倍率が62か月連続で前年を上回っているが、その増加幅がこの数か月縮小傾向にある。	
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比で12%減少した。前年も3%程度の減少がみられたが、ここきて減速が顕著になっている。上位構成業種は変わらないが、派遣、小売の減少幅が大きく、全体の足を引っ張った。減少傾向にあった飲食が2割ほど伸びたのが好材料ではあった。	
悪くなっている			-	-

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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 (東北)	良くなっている	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの期間に天候や施策、イベントなどに恵まれたこともあり、下降トレンドのなかでも来客数が前年を超えている状況である。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税後の落ち込みがあった前年との比較は難しい。ただし、商店街全体としては、好天に恵まれたことやイベントを毎週のように実施した事により、来客数が増加している。特にファーストフード店、飲食店は若干ながらも活況を呈したようである。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・店舗が繁華街の近くであるが、深夜の客が増加傾向にあり、5か月振りに来客数は前年比100%となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年より気温の高い日が多く、UV関連商品や夏物をいち早く購入しようという客の動きが比較的活発である。また、じっくりと他店と比較したうえで、しっかりとした機能に対しては多少高くても購入するというケースが増えてきている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの影響もあり、1人当たりの買上点数は前年よりも増加している。全体的に節約志向が薄れてきており、高額商材なども売れている。また、新しい商品や自分にとって価値のある商品に対する消費意欲も上向いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・生鮮食品を中心とした食品の売上は前月同様に順調に推移しており、今月に入ってから宝飾品などの高額商材にも動きが出てきている。日用品、ぜいたく品共に堅調であり、消費税増税の影響は減少しつつある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数の増加とともに、若干ではあるがファッション、食品を中心に販売量も向上してきている。高額商材の売上も徐々に上向いてきており、先行きへの不透明感はあるものの、少なくとも前年同時期より消費意欲の回復を実感している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一昨年と比較して、既存店の来客数はプラスとなっている。また、値上げされた商品も違和感なく購入されている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・チラシによる販売促進効果の影響もあるが、例年より気温が高いためか夏物商材の動きが良く、客の買い回りの動きも良い状態である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は依然として前年割れのままであるが、ゴールデンウィークが天気に恵まれたおかげで、来客数は前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の消費税増税後の反動減による売上の落ち込みの影響もあるが、コーヒーやドーナツなどのカウンター商品のけん引により、来客数の前年比が3か月前と比較して5ポイント増加している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上の前年比が100%を超えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年に比べて気温が高く、飲料関係を中心に販売量が活発に推移している。必然的に客単価も若干ではあるが向上している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要による反動減があったため、前年比がかなり伸びている状況である。テレビは前年比140%と売上の伸びが継続しており、エアコンは一昨年との比較でも前年比120%となっている。また、春から白物家電の単価が大分高くなってきており、客からは景気が良くなっている様子がうかがえる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が薄まってきており、新車の受注量も上向いている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比が30%程度増加している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加しているわけではないが、来店した客は確実に商品を購入している。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・例年より早く気温が上がり始めた影響で、飲食店へのビールの販売量が伸びている。また、自動販売機での飲料水の販売量も良い状態である。客にも、今まで節制していたタバコ、酒、飲料水などを消費する余裕が生まれているのではないかと。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・思ったよりも順調に制服の追加注文がきている。各企業とも、これまで人員を削減してきたツケなのか人手が足りず、そのしわ寄せがきて大変だと聞いている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	単価の動き	・価格競争が一段落して収益が見込める価格にまで修復されてきており、販売量も前年並みに回復している。また、一時期の高価格体系が下方修正されて需要が回復している。当地域に限れば、震災関連の動きは落ち着きをみせており、今後は民需の回復がどう動くかが正念場である。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・3か月前と比べてかなり業績が良くなってきている。特に中国料理やその他専門店では、前年比110～113%の売上となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを始め、それ以降も継続して予約がきている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ数年、ゴールデンウィーク明けの来客数は極端に減少していたが、今年はその落ち込みはみられていない。また、ランチメニューの客単価が少し上がっており、多少の改善傾向にある。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・5月は順調に来客数が伸びている。また、ゴールデンウィークなどの高単価な日程でも満室となっており、当館の状況は良くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客の来客数が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は消費税増税の影響で個人客の利用が落ち込んでいたが、今年は前年比としては回復している。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月は、予約状況は良いもののフリー客の動きがあまり良くない状態が続いていたが、今月は、予約状況に加えてフリー客の来客数も増加している。結果として、来客数の前年比が大幅に伸びており、売上も大幅に増加している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行の受注が前年を上回っている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・団体客は入込数、予約状況共に前年並みである。しかし、ここにきて天候に恵まれているためかフリー客の来客数がかなり増加している。フリー客の買上単価も上昇しており、全体的な売上を若干引っ張る形となっている。また、ここ半年近くは徐々に売上が上向いてきている感触がある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年の消費税増税の影響が、来客数の動きが鈍い状態が続いていたが、今月はゴールデンウィークが好天であったこともあり、好調な来客数となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加し、客単価も上昇している。晴天続きで暑い日も多いこともあるが、消費税増税の影響が薄れてきており、さらに、大手企業の賃上げなどによる景気の回復感があるのではないか。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	販売量の動き	・客の表情も明るく、販売量、来客数共に好調である。
		その他住宅【リフォーム】（従業員）	販売量の動き	・5月は受付件数が増加しており、消費税増税以降初めて前年実績を上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後から、客の動きが止まっている状態が1～2週間ほど続いている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費者の財布のひもが緩む気配は一向に見当たらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の様子からは、不安要因として消費税増税の影響がまだまだあるようにうかがえる。また、そのような状況のなか、商品並びに需要の動きも渋い状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が激減している状態が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・売上の前年比は、多くの店舗で100%を上回っているが、前年の消費税増税後との対比であるため、平均すると例年とあまり変わらない状況である。ただし、5月に入って修学旅行生が目立っており、お土産店、郷土料理店が一時的に活況を呈している。
		一般小売店【書籍】（経営者）	販売量の動き	・最近の客の消費行動をみていると、必要な物は購入するものの、家庭に物が溢れているのか、揃えて買うということはない。また、連休にしても、郊外を訪れて食を楽しむ傾向はあるが、物を買うといった傾向にはなかなか至っていない。
		一般小売店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・客単価が若干上昇しており、前年比105%である。消費税増税前の駆け込み需要による反動減から少し盛り返し始めていた前年の5月と比べても、今年はそれを更に上回っている。ただし、良い状態が続いているものの、飛び抜けて良いわけではなく少しずつ上向いているような状態である。
一般小売店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・3か月前と比較して来客数が1割ほど落ちこんでいるものの、客単価が上昇しており、1日の平均売上に変化はない。ただし、ここにきて客からは節約志向がみられるようになってきている。		
一般小売店【カメラ】（店長）	販売量の動き	・販売量は落ち込んでいるものの、高額商材の販売で売上を確保している。しかし、低価格商材の動きが悪い状態が続いている。		
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物商戦が本格的になってきているが、客の購買状況が前年から回復していない。		
百貨店（買付担当）	単価の動き	・普段の買上単価もそうであるが、特別招待会などのお買得な時でも、一昨年と比較してまとめ買いが減少している。		
百貨店（経営者）	販売量の動き	・都市部と地方の経済格差が顕著になってきている。都市部の上場企業の業績向上に伴う賃上げムードが地方の中小企業では顕在化していない。さらに、外国人観光客の増加に伴うインバウンド消費も地方には影響がない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・カード会員への施策展開を実施したことにより、化粧品などを中心に売上は前年比で相応に推移している。しかし、日によって変動が大きく、本質的に消費動向が改善しているとはいえない状況である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・平均1品単価の前年比が5%上昇しており、来客数も前年を上回るなど、前年の消費税増税の影響がやや薄れつつあるように見受けられる。ただし、買上点数は依然として伸びの鈍い状態である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークが天候に恵まれており、田植えなどの前倒しもあって極めて堅調に推移している。その反面、円安による値上げがまだまだ続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいである。しかし、加工食品などの値上げの影響もあり、買上点数は前年割れの状態となっている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・売上、来客数共に既存店は前年比105%と堅調に推移している。しかし、前年の5月は消費税増税による反動減が続いていた時期であり、現在の状況と単純に比較はできない。前々年と比較すれば102%前後であり大きく伸長はしていない。都市部の大きな景気回復は東北ではみられていない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が4%減、売上も3%減少となっている。ただし、客単価、買上点数共に微増で推移しているので、客の心理としては、大きなマイナスにはなっていないようである。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・状況が良くなっているわけではないが、前年の落ち込み具合と比較しても一定を保っているため、変化は無いという印象である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・上向いている面もあれば下降している面もあり、全体的な来客数からも状況に変化はみられていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・県内店舗の売上、来客数に変化がない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数の動きは少し良くなっているものの、客単価が低下している。ややデフレの方向に向いており、当店のみならず全体的にその傾向が強いようである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物が売れる時期であるが、近年はマイカー通勤や空調の完備された会社施設などにより、春夏物、秋冬物の衣料より、年間を通して着ることのできる合着の受注が増加している。そのため、販売量の波が1年を通して平らになってきている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・買上客数が増えている反面、客単価が下がっている。ここにきてセール品中心の動きになってきており、夏物商材の動きは予断を許さない状況である。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が上昇しているものの、クールビズ用のビジネスシャツやスラックスの需要が伸びていない。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に、ここ6か月間の推移に変化がない。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年に比べて来客数は減少しているが、購入単価は上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車が発売されたものの、売行きに以前のような勢いがみられない。また、新規の来客数も決して多くはない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客が全く無いわけではないものの、ここ数か月の土日の来客数に変化がみられない状態である。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・店頭では、売れ筋が量販商品から純米吟醸や純米酒などに移行してきている。また、飲食店では地元の酒が根強いものの、徐々に純米酒以上の酒が浸透してきており、数字としても表れつつある。
		その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・気温が高く晴れの日が多いため、行楽などの外出用の需要がある。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも販売量は減少傾向で推移しており、大きな変化はみられない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・低価格メニューを廃止したため、売上、客単価は上昇しているが、来客数は若干減少している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・2～3か月前と比較しても、当店の状況に極端な変化はない。しかし、同業他社は良い店と悪い店がはっきりと分かれている。これは個々の店の力であり、全体的な景気の影響ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会シーズンから1か月が経過して来客数、単価共に著しい変化がなく、景気の変動はない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・旅行のスタイルが団体旅行から個人旅行へと変化して観光バスの利用者が激減しており、来客数が伸び悩んでいる。また、個人旅行では多少宿泊料が高くなっても、その他の館内消費が伸びないため、総売上は停滞気味である。更に、客層も高齢者が全体の半数を占めている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数については厳しい状況が続いているが、単価は若干上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・年明けから急に個人客、一般宴会共にプレーキがかかっていたが、今月に入って販売量は少し落ち着いてきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・テロの影響が長期にわたっており、海外旅行の販売量が落ち込んでいる、その分を国内旅行で埋めており、状況としてはほぼ変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内旅行は堅調に推移しているが、海外旅行の先々の予約は前年同時期と比較して大きく落ち込んでいる。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィークで皆お金を使っているのか、5月に入ってから売上が少し落ち込んでいる。ただし、不景気だからという雰囲気ではない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先の人材派遣会社からは、人材不足により企業とのマッチングが厳しいとの声を聞いている。また、定款を変更して新規事業の模索をしている人材派遣会社からの相談も受けている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・一見すると景気は良くみえるが一部の企業だけである。また、今年になって物価の上昇も続いており、全体的に景気は横ばいである。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・好況感が地方経済にまで伝わっていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークが終わって客の購買意欲も落ちついてきており、新規加入者数が伸び悩んでいる。全国的に格安のスマホなどが話題になっているが、地方ではまだまだ大手キャリアの利用者が中心に進んでいる。当社も新規事業として準備を進めているが、反応はあまり良くない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建設業以外の顧客からは、経費削減の話しかされない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客からは、価格を優先した提案内容をリクエストされている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを始め良い天候が続いており、落ち込んでいた前年よりは良くなっているものの、県内水族館の閉演イベントの影響が見受けられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比94～95%の状態が続いている。また、客単価は前年比としては良いものの、ここ数か月との比較では下回っている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・建築が予定されている土地を取得できたことにより商業物件は順調であるが、住宅の受注量に伸びがみられない。
	やや悪くなっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・フリーの来客数が明らかに減少しており、新規客とフリー客の売上が減少している。また、売上が安定していたブランドが苦戦しており、全体に影響が出ている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・暑い日が続いているため、Tシャツやシャツブラウスなどの比較的単価の低い商品が売上の中心となっており、単価が前年より10%ほど落ち込んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの商況は好調である。しかし、そこである程度のお金を使ったためか以降は儉約モードとなり全体としてはむしろマイナスとなっている。また、来客数の伸び悩みが顕著に表れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車増税が始まった4月以降、販売台数がかなり落ち込んでいる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・4月からの軽自動車増税の影響が顕著に表れており、比較的好調だった軽自動車の市場が縮小してきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・連休明けに販売量が少し動いたものの、例年に比べて整備工場からの受注量が減少している。また、整備工場では客単価が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・耐久消費財である家具を扱っている。シーズンが終了しており販売量が伸びていない。また、来客数も減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・月の初めは来客数、売上共にまずまずの状況であった。しかし、中旬を過ぎてからはさっぱりであり、安定した商売ができていない。
		その他専門店【パソコン】（経営者）	販売量の動き	・客が悩んで先に進まない状況であり、実際に購入、工事に至らないケースが多い。いまだに消費者の財布のひもは固く、厳しい状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・良くなっているという実感が無い。マスコミのムードだけが良くなっており、地方経済にはさっぱり浸透していない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きもあまり良くないが、同業者の話からもやや悪くなっているという話題が多い。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年より宿泊者が減少している。また、同業他社も同様の状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗り控えがますます目立ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・特に夜間の客が減少している。街中は夜中の12時を過ぎるとゴーストタウンのようになってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・久しぶりに来店した客が、施術料が高く数か月一度しかパーマをかけられないと話している。やはり地方では景気の回復はまだである。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・教育施設の耐震補強工事がほぼ完了している。しかし、それに代わる公共工事が不透明な状況である。
		悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き		・寒暖の差が激しく、客も何が必要なのか判断できずになかなか購入に踏み切れない様子である。	
企業動向関連 (東北)	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）	受注価格や販売価格の動き	・前年同月比では若干売上が良くなっているものの、一昨年と比較すれば悪い状態である。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度をまたいで発注された公共工事の受注者が確定してきている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・前年と比較しても、受注量は横ばいで推移している。また、見積依頼もそこそこある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・これまで建設業に偏っていた受注増の動きが、他の業種にも広がりつつある。
	変わらない	農林水産業（従業員）	それ以外	・春の農業機械の売行きは前年並みである。しかし、修理の依頼は例年よりもかなり多いようである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の動きが良かったが、それ以降は良くない状況である。また、出店している駅構内の売場が改装中であり、休業している分の落ち込みも大きい。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上高が前年比90%台前半の状態が続いており、減少に歯止めがかからない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給状況が悪く、値下げ競争により収益が悪化している。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・道路修復工事があっても、人件費の問題から人材確保が難しい状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・順調な受注状況が継続しており、景気は良好である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体製品の受注量、販売量の動きに大きな変化はなく、以前からの良い状態が継続している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工事受注量は一定量あるが、これ以上になると技術者が不足しており、現状維持が精一杯の状況となっている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、一服感の状況に変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の継続契約案件において入札が定例化してきている。そのような状況のなか、受注量は何とか増加傾向にある。
通信業（営業担当）		取引先の様子	・取引先の様子に変化はない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・大企業の業績は上向きであるが、地方には波及していない。パイが少ないなかで仕事の取り合いをしている状況であり、新たな新需要はない。	
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況をみると、約3分の2の企業が利益を出しており、ある程度好調なクライアントが多い。	
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安により輸入品が次々と値上がりをしているが、減量して更に値段を上げているものが多く、このような商品を客はなかなか購入しない。そのため、メーカー商品でもお買得品などお得感のあるものの売行きは非常に良い状況が続いている。	
		その他企業 [企画業]（経営者）	取引先の様子	・住宅の受注棟数は前年並みである。また、供給側としては労働力が不足している。	
		その他企業 [工場施設管理]（従業員）	取引先の様子	・物流は若干増えているが、人員は余っているようである。	
	やや悪くなっている		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格が最近再び値上がり転じている。
			繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売行きが良くない。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷業界は、ゴールデンウィーク後から全体的に仕事が止まっている様子である。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減のあった前年と比較しても、ここ3か月間は前年と同様の売上となっている。
			一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、横ばいもしくはやや減少しており、回復の兆しがみえていない。
広告業協会（役員）			それ以外	・マスコミ各社は、消費税増税後の反動減により落ち込んだ前年よりも下回っている状態が続いている。企業のベースアップが消費を押し上げることを期待していたが、引き合いが少なく、ボーナスセールにも期待が持てない状況である。	
広告代理店（経営者）			受注量や販売量の動き	・顧客の旅行代理店が店舗統合などの理由により減少傾向にある。そのため、取扱旅行商品パンフレットなどの部数も減少している。	
その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）			受注量や販売量の動き	・上旬からの出荷量の伸び悩みが、そのまま月末まで継続している。特にボリュームの大きいスーパー、コンビニ向けの出荷が不調に終わったことが大きな要因である。	
悪くなっている					
雇用関連 (東北)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-	
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・今年度に入ってからは、全体として価格を下げなくても良くなっている。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・会社都合による離職者数の減少、及び、求職者数の減少が続いている。	
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に引き続き好調である。求人募集をしても応募者がなかなか来ないという問い合わせが依然として多く寄せられている。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大学新卒採用に向けての人材確保のため、既に大学3年生向けのインターンシップを企画、スタートさせている企業が増えている。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の減少により、求人とのミスマッチが続いている。また、派遣法改正の動きが不透明なことも懸念材料である。	
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込件数が低調のまま推移している。業種の広がりも無く、正規雇用の申込も目立っていない。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は前年同月を上回ったものの、前月よりは下回っている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で前年同月を下回っている。このように求人は高止まり状態が続いているが、正社員求人が全体の46%で、非正規求人の割合が過半数を占めている。		

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	・労働者派遣業などの求入減により新規求人数は減少傾向にある。有効求人数も前年同月比が5か月連続で減少しているものの、求職者数の減少も継続しているため、有効求人倍率は引き続き1.2倍台で推移している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者数が減少傾向にあり、就職件数も7か月連続で減少している。求人は高止まりの状況であり、人手不足で思うように生産量を伸ばせないという企業も見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して新規求職者数、有効求職者数は微減し、新規求人数及び月間有効求人数は微増している。有効求人倍率はこの1年の間0.8台後半から1.0台前半で推移しており、雇用が落ち着いているという状況は変わらないが、求人数の好調に比べて求職者数の動きが鈍くなっている印象がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比が微増している。有効求人倍率は9か月ぶりに1倍を下回ったものの、大きな変化はみられない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人は前月と同様の動きであり、変わらない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・新年度での新規契約と継続契約の総計が、年度末での契約数に届かず、売上ベースは前年度マイナス4%で収束している。これは前年以上の落ち込みであり、状況はやや悪化している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・国の被災地支援において、復興費用の一部を自治体にも負担してもらうことが示唆されており、被災地の疲弊感はますます強まっている。求人においても、この影響が少しずつではあるが始めている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人以外の広告の前年比が大きく減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・若者の人口減少に加えて、首都圏の大企業を中心とする求人増加により、地元中小企業の人員確保は厳しさを増している。採用活動の不振は企業の成長と地域経済発展の足かせとなっている。
	悪くなっている	-	-	-

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 (北関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比109%、来客数が103%と好調である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは北陸新幹線延伸開業でにぎわい、また名刹のご開帳もありゴールデンウィーク後も来客数が増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・暑さが厳しく、エアコン、冷蔵庫等の動きが良くなってきている。特にエアコンの買換え等が出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数の伸びはそれほどでもないが、北陸新幹線延伸開業によって経済が回っていると感じる。特に、ゴールデンウィークは客の買上点数、1点当たり単価の両方が上昇した。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売日以外でも来客数が増え、客1人当たりの購入量が増えてきている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年の売上に比し、食品や住居関連商品が今月100%を超えて上がっている。衣料品だけは数値が上がっていない。衣料品が上がると景気も大きく回復ということになる。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・暑い日が続き、ドリンクや冷たいものが出ている。ドーナツを新しく導入したが、客の関心も高く、よく売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・名刹のご開帳が5月末まで続き、この影響により比較的客が増えている。非常に天気が良く気温も上昇しているため、コンビニエンスストアにとっては、追い風となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや土日の休みは前年や3か月前より天候が良かったため来客数もかなり増え、売上が良くなっている。		

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
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・5月は天気が良い日が続いたため、販売量は消費税増税前に戻りつつあるが、購買客数はなかなか戻らない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前は、ほどほどという状態であったが4月にいろんな物価が上がり、そのころから一時的に消費が冷え込んだが、ここ1か月では、どん底という日が本当に少ない。そういう意味では、客は我慢しきれなくなってきたのではないかと、多少、積極的に買物に走る客が増えている。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが晴天に恵まれ、来客数が伸びている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークに好天が続いたことが1番だが、園芸用品、レジャー用品を中心に販売数の伸びが顕著である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸開業に名刹のご開帳が重なり、観光客の入り込みがとても良い。観光客がお金を落とすエリアはある程度限定されているが、全体的に活気がありお金が回っている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今年の5月はゴールデンウィークの日並びが良かったため、売上が増加した。北陸新幹線延伸開業や名刹のご開帳などあったが、その影響は少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・名刹のご開帳とあわせて北陸新幹線の延伸開業が、ちょうど4月から始まったが、当ホテルも名刹のお蔭で来客数が増えて、稼働は非常に良くなっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・地元の名刹の大祭も本番に入り、各種メディアでの取上回数も増え、来訪者数が伸びている。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・5月に入り、販売量が増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・円安も寄与して、アジア圏からの訪日観光客の伸びが著しい。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの天候が良く、また、ゴルフコンペ予約も順調に進み来場者を確保できている。プレー料金の値上げにより客単価も上昇している。
		ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・予約が徐々に増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・月初の連休、その後の土日の来客数は若干ではあるが前年を上回っている。箱根方面の噴火に対する危機の影響もあるのかもしれない。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・学校販売にキャンプ用品をあっせんしているが、今年は例年になく悪化している。競争相手が、単価の低い商品を出してきたため売上が半分に減少した。単価の低いものが主流になり困惑している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・当社は学用品が専門なので、客は余計な物は買わないが、例年同様必要な物は購入しており、変化はない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・当地では、プレミアム付商品券が発行されたが、使用が少ないように見受けられる。小口ではなく、大口に使用するかは不明だが、個人店にはまだまだ回ってこない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・商品の動きが鈍い。客が少なく、商店街の人通りも少ない。晴天続きの暑い5月だが夏商戦にはまだ早く、商品購入の話題すら出てこない。相変わらず厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の反動があるかと期待をしたが、販売量は増えておらず、ほぼ横ばいか若干良くないという状況である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて大きく変わる要因は見当たらないが、化粧品、婦人、紳士の衣料品で好調なブランドがいくつか出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が大きかった前年5月との比較ではプラスとなっているが、目標値や一昨年水準には至っていない。特に婦人アパレルの動きが鈍く、依然消費には慎重である。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな変動が見られない。

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
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの客数は昨年、一昨年を下回った。景気が良くなり行楽に出かけたから、と言えなくもないが、その割に百貨店で買物時の財布のひもが固く、売上も一昨年には届いていない。旅行など使うところでは思い切って使っても、日常の買物では儉約志向が続いている印象である。中旬からは気温も上がり、衣料品は少しずつ動きが出てきたが、一気に夏物のカジュアルばかりになり、単価は思うように上がっていない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・客の消費意欲の改善は見られない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の行楽地店舗では客数が増え、高級和牛が2けたの伸びとなったが、休みが明け通常に戻ると財布のひもは固くなり、既存店は一昨年比101%台で堅調な推移となっている。消費者のマインドの変化は見られない。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、来客数、買上点数は前年並みを維持し、価格改定により値上げになった分売上が伸びている状況である。販売施策によるイベントの集客はシビアになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の流れが変わってしまい、客数の減少が止まらない。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・キャンペーンやセールにより、月としての売上は若干良い。それを差し引くと客の購買意欲に変化はないようである。キャンペーンに左右されて売上が上下しているだけなので特に変わりはないとみている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の駆け込み需要後に大きく落ち込んだ前年に比して、今月は2けたの伸びであるが、それ以前の水準へは戻っていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・これからボーナス商戦を迎えるが、地方には都市部の好景気の影響は及んでいない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3～4月は駆け込みや受注残などの納車があり、台数、売上が前年より伸びた。5月はその反動か、どのメーカーも20%くらいはダウンしているようである。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・修理も含めての話だが、客の様子が以前と違う。本当に単価を気にしており、来店客も少なく、来店してもなかなか販売につながらない。修理も見積を出して、金額が高いとやらない、と行って帰ってしまうので、以前とは全然違う。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車、中古車問わず、販売台数が落ち込んでいる。土建業、ホテル業の方から新車、中古車購入の話が全く出てこない。景気の底かと思うが、とにかく販売台数が出ていない。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・当社は、車の販売、整備の両方を行っている。修理はやや動きはあるものの、販売は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の売上は昨年と変わらず、5月全体でも大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・飲食店だが、夜の来店客数が非常に減少している。これは収入が少ないことが原因だと思う。景気の良さはまだ地方にまで届いていないようである。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会1つをみても無駄な部分が、ほぼない形で行われることが多い。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの人出と売上は好調であったが、その後やや落ち込んでいるようである。また、店の客層によって明暗があるようで、エンターテインメント性の高い飲食店に人気が集まっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先行きは不透明である。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・今月のホテルの稼働状況は、前年同月と比較して落ちている。当地は観光資源が少ないこともあり、ゴールデンウィークの稼働が落ちていた部分もあるが、あまり良くなかった3か月前と比較しても、良くない状況が変わらず続いている。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・インパウンドを中心に販売量は伸びている。ゴールデンウィーク期間中は高単価で推移していたが、やはりビジネス中心の平日は前年より単価が落ちている。周辺競合店担当者も同様の見解である。

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
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・北陸新幹線延伸開業に伴い金沢方面への旅行客が増加している。また、名刹のご開帳による客の流れも激しい。一方、運賃改定によるバス離れが原因なのか、団体旅行は鈍い。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初の動きは良かったが、後半は動きが悪く、前年同月比1%減である。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・問い合わせなどが増え、明るい兆しが見えつつあるが、実質加入には結びついていないのが現状である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・円安や株価上昇の傾向にあるが、一般消費者への影響は少なく、今のところ景気動向に変わりはない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来園者数及び飲食店舗の客は増加しているが、土産店舗の客は減少している。
		遊園地（職員）	お客様の様子	・訪日観光客は前年に比べ順調に増加している。しかし、3か月前と比し、それほど大きい変化として反映されていない。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価ともほとんど変化が見られない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の競合店が多いため、単価が下がり売上が減少している。着付士に聞いたところ、結婚披露宴の招待客が少しずつだが、増加しているとの話である。
		その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・ホテルの利用客は増えているが、その分大型シネプレックス関係の利用客が減っている。また、家電量販店の利用もかなり減っている。単価的には横ばいだが、来客数は若干上向いているため、販売量等は横ばいとなっている。
		その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・前年と比較しても、客の動きは変わらない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数は少なく、従業員の手も空いてきている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・住宅設計業務をしている会社である。2か月ほど前であれば、大規模なものであっても、施工会社を選定するのが大変だったが、現在1つの物件に3社が受注獲得に躍起になっている。先月に引き続き、建築需要が減少しているのではないかと感じる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今、景気が良いのかどうか分からない状況である。ちらほら物件の引き合いはあるが、なかなか成約に至らない。賃貸、貸家等についても動きが止まっている。店舗関係もほとんど引き合いがなく、現時点では明るい見通しがない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは多少人出があったが、休み明けは閑散とし、日中でも人通りの無い時間がかなりある。固定客は別として、新規客はなかなか望めない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・従来、デジタルカメラでそこそこ写真プリントはあったが、客のカメラが携帯電話からスマートフォンに変わりプリントが本当に少なくなった。それに伴い売上は激減し、市場は節約志向で良いことがない。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・2軒隣にできたファミリーレストランが非常に売上を伸ばしている。そのあおりで若干売上が落ち込んできた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・修理に関しては堅調だが、中古車、新車の販売量は低迷している。現在、若干ではあるが円安が進み、それに伴うガソリンを含めた輸入品の値上がり懸念する声もあり、消費に厳しくなるようである。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・賃上げへの期待や株高で、高額商品の購買意欲や北陸新幹線延伸開通による、沿線の観光客増加による経済効果は増している。一方で、一般消費は食料品などの値上がりにより節約志向が強まっている。
		その他専門店 [燃料]（従業員）	販売量の動き	・販売量は1割減で推移している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークで、客数がどっと減った気がする。地方にはアベノミクスの効果がなかなか飛んでこないようである。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・燃料費の微増と人材が不足しており、やや悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは例年客足が遠のくが、連休後、急に暇になっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークがあったが、3か月前に比べ客の動きが鈍く、契約数も少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・空き家が多くなり、賃貸物件の客が年々少なくなっている。売買物件は消費税増税後の特需も落ち着き、閑散としている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・天候の良い日が続き観光地としては良い。客は道には出てきているが、買物はなかなかしないのであまり良いとは言えない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークで人が集まるところでは、それなりにタクシーの利用はあったが、何も無い地方は逆に悲惨な状況で、利用客は激減し、休み明けもお金を使ったせいか街中がひっそりしている。
企業 動向 関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境装置、廃家電プラント向け冷媒回収装置及び行政向けエアゾール缶、ライター兼用の処理装置等、自社製品の開発、製造、直売をしている。うち8割が、直接客にレンタルリースをしており、ニッチなトップ企業として、順調である。
	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・国内外からの観光客の来県者数が約15%増加しており、各メーカーとも順調に出荷数量を伸ばしている。また、低コストワインから比較的高価なワインまで幅広く伸びている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調な取引先と不調な取引先が明確に分かれてきている中で、新規の問い合わせは増えてきている。仕事が集中する部門では、夜勤対応を行っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事量は増えているが、コスト引下げなど状況は厳しい。加工関係も光学カメラは低迷しているが、他の加工は増えつつある。企業間格差は一段と広がっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車メーカーの輸出が増加している。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心の建設業である。現政権のもと、順調に公共工事の発注は確保されている。新年度の4月は前年比35%増であり驚くほどである。当社も前年比10%増である。ただし受注は最低価格のため利益の厳しい状況に変わりはなく、いまだ賞与の支給ができていない。受注した工事の工期短縮を計り利益を確保をしていきたい。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業等は、取引先の動向に変化はなく、観光業については外国人観光客が増加してきていると感じる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い、商談件数、受注量ともに増加傾向にあるが、中堅企業、大企業からが多く、中小企業からの引き合いは停滞している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・プレミアム付商品券の関係で、やっと今までの受注量の水準になったが特に変わらない状況である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品の受注は、低迷傾向のまま推移している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・変わることがない状態である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量、販売量の動き、取引先の様子等、この2～3か月は、まずまずあまり変わっていない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・神戸で国際宝飾展が開催されたが、商談の中心は中国バイヤーで国内バイヤーは依然様子見である。輸出好調の余波で輸入も増えているが円安の影響で材料も高騰しており、国内向け、特に客が希望する低価格帯の商品生産に苦慮している。その影響が高額品は売れているが低価格品の売上が落ち込んでいる。
輸送業（営業担当）		取引先の様子	・5月は天候の良い日が続き、特に、レジャー用品やバーベキューセット、ホームセンター、ネット通販向けのエクステリア等の用品の輸送量が好調である。一方、雨不足により野菜等の出来が悪く輸送量が減少し、全体的には前年並みの輸送量となっている。	
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・名刺のご開帳で当地では観光客が増加しているが、その他の地域では大きな変化はない。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・市場のバイがない中で、過当競争となっており、利幅が非常に厳しい。受注単価は下がるばかりである。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受託業務の引き合いはあるものの、価格面で折り合いが悪い。当社提示金額より値下げを要求される。

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
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・名刹のご開帳閉幕が迫り、参拝客数は7年前に比べ4%増加していると言われていたが、宿泊関連はおおむね良好なもの、土産物の売上は半減しているなどの声が聞かれる。前年の消費税増税の影響もあるが、チラシ出稿量は前年同月比97.4%と回復できない状況が続いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設分野の公共工事関連はやや好調だが、住宅関連は峠を超えつつあるように見える。飲食業や小売店は普通の景況水準といえる。下請製造業は業種によりまちまちであり、食品工業はやや良く、繊維関係は不振である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・世界遺産の町になったが、景気が良さそうなのは飲食店ばかりである。町の景気は上滑りしており、まだ良いところには、全く達していない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・中小企業は、今まで賃上げしている事業所は上げているが、賃上げしていない事業所は、今年も上げていない。
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・同業者や関連企業が倒産してきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月より新年度が始まったが、3月以前のような忙しさはない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・閑散期ではあるが、それにしても受注量が少なすぎる。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・広告の見積金額が、他社との競合で極端に安くなっている。消費税増税により、客がその分のロットを減らすことが多い。
悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月の売上が平年よりも3～4割落ち込んでいる。この傾向は3月以降ずっと続いており、6月もさほど大きく伸びる予想はないので、資金繰りが厳しくなりそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先主力製品の受注が、4月から激減している。取引先から受注していた電話の送受器組立が4月から引き揚げられており、いつ元に戻るのか見通しが立たない。
雇用関連 (北関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関係、機械、電機、これら製造業全般に求人が多く見られた。また、介護職、建築の一部などのサービス業も、2～3か月前と比べると活発さを見せている。今月は工事車両もあまり目立たず、公共事業は少ないようである。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人材派遣業だが、いつも取引先から人を入れてほしいと依頼があつて、間もなくすると、辞めてもらいたい、また入れて欲しいという話が多かったが、ここところは比較的落ち着いて営業している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大量解雇等があつたにもかかわらず、求職者が減少傾向である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として人手不足の状況は続いており、引き続き事業所の求人意欲は高い。求人倍率は22年ぶりの高水準で推移している。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数の変化は無い。時給の高い派遣に人材が集中し、時給の低い派遣は人材が枯渇している状況に変化はない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・安定している正社員の希望者が今まで以上に多いため、パート、アルバイト、派遣を検討する人は減少している。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣を受注する際に、直接雇用後の採用条件が正社員ではなくパート、地域社員、1年契約の契約社員などに変化してきている。正社員での採用は減多になく、契約社員採用でも賞与が正社員とは違うケースが目立っている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・求人はパート、アルバイトが多く、5月は特に正社員募集が少ない。また、募集企業のうち求人情報誌に掲載する企業も少ない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・来年度採用の合同ガイダンス等の参加企業数はほぼ例年並みである。以前のように次年度に向けての定期採用を計画するまでには回復していないようである。
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
	悪く なっている	-	-	-

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 (南関東)	良く なっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・特殊なセールを開催している関係で、乗客数、売上共に大幅な増加となっている。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・募集しても人が決まらず非常に困っている。雇用が安定しているからであり、当店では人手不足で非常に困っているが、スーパーなどの良いところに相当流れているので、非常に景気が良いと判断している。	
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・売上や利益等、すべてが良い。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、特に、企画募集ツアーの北海道、沖縄が好調で、前年比の人数ベースで115%である。	
			観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前は閑散期だったが、5月はゴールデンウィークなどの春の繁忙期を迎えるため、良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）		単価の動き	・ケーキ屋では客が1ランク上の物を買っていきようになり3～5%単価が上がったという話を聞いている。生鮮の商品でも昨今は価格ではなく良い物ということで、5%近く単価が上がっている。
				それ以外	・来街者の動きが活発になっている。当地域だけではなく、近隣の街の新商業施設も入場規制がかかったりと、何か新しいことがあると消費者が反応するようになってきていると感じる。
			一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・暑さのせいもあるが、材料費高騰によりエアコンなどの安い商品がなくなってきているため、値段の安い物が売れている。また、高齢者のいる家庭では、高い商品を買う客と安い商品を買う客と両極端である。
			一般小売店〔家具〕（経営者）	それ以外	・家具の販売については非常に悪いものの、世の中全体をみると景気が良くなっているように見受けられる。
			一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客の来店が微増している。
			百貨店（広報担当）	単価の動き	・4月以降は消費税増税の影響が薄れ、相変わらず消費の二極化はみられるものの、高額品の好調が寄与して全体では概ね想定どおりの売上が確保できている。特に、5月後半は今春の賃上げ効果が実際の給与支給に反映されたこともあってか、想定予算を上回る売上が続いている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の上昇なのか、景気回復なのかは今後慎重に判断しなくては行けないが、夏物の動きが出ている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレル関連、服飾雑貨関連の動きが良い。食料品に関しては日配品も堅調に推移している。今年は天候に恵まれているため、衣料品の動きが良いことに加え、化粧品等のインパウンド需要も重なり好調に推移している。ゴールデンウィーク中のイベント催事も好評で、多くの来店者もあり、明るい兆しが見えてきているようである。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株価が2万円となったことで富裕層の貴金属を中心とした高額品の購入数や、外国人旅行者増などによる化粧品販売額が大幅に増えて、全体の金額増に貢献している。
			百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・消費税増税等の特殊与件の影響のない前々年と比較しても売上を伸ばしている。ただし、外国人顧客による売上の大幅増の影響が大きく、免税売上を除くと前々年並みで推移している。
			百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・売上数字をけん引しているのは、変わらずインパウンド消費である。それらを除くと消費行動にやや改善がみられるものの、動きの鈍りも隠せない。
			スーパー（経営者）	単価の動き	・ワインの高単価商品の売上が伸びている。特に、1万円以上の商品の伸び幅が大きい。

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（総務担当）	お客様の様子	・2か月前に改装を行った成果もあるが、新しい物、新しい売場、また、客のニーズに近い品ぞろえをしたことによって、客の購買に対する積極性が感じられている。これからも来客数、単価の増加が考えられる。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・消費税増税のあった前年4月より一巡し、関東は気温が高く天候も良く、初夏商材の動向も良く前年度を3%ほど上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ソフトドリンクの販売量が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、来客数が増えている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎年のことだが、季節的な要因で客が多少増えている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・5月はゴールデンウィークを含めて天候に恵まれ、前年比105%で推移している。気温も平年より高く、コンビニとして好条件である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・4月末より天候が回復し一気に夏になったため、外出を控える客が目立った。日よけ関連商材の動きは早かったものの、ブラウス、ジャケット、ボトムなどの売上が伸びず、価格にはかなり厳しいところがある。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・ゴールデンウィークより4年ぶりに暑さが夏物需要をけん引している。更に株価が2万円を超えたことによるマインドの上昇が、全体的に購買意欲を醸成している。
		家電量販店（経営企画担当）	販売量の動き	・消費税増税後の反動減を受けた前年比では112%と好調に見えるが、前年が悪かったため、いまだ好調の実感はない。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・東北復興などでダンプカー関係の需要が相当増えると思っていたが、実際にはそれほど増えておらず、まだ需要について読み切れていない。景気については突然良くなったり悪くなったりと安定しておらず、車、トラックの需要については相当ぶれがある。特に、中古車については在庫価格に幅があり、良いのか悪いのかよく分からない。将来的には良くなる。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・全体的にどの業種も比較的好調である。特に、ファミリー衣料が好調になっている。シネマは前年比の数字は悪いが、これは前年に大ヒット作があったためであり、前々年比で見ると3割弱の増加なので全体的にまずまずである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け、通常は来客数が減ってくるが、今年は予約のない日でもフリーの客で店が一杯になる日にちが結構あったので、若干回復していると感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は当店のホームページやグルメサイトなどの情報を見て来店する客が非常に増えている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・売上は良かったというところまでではないが、やや良い。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	お客様の様子	・注文時に価格を気にせず、食べたい物、飲みたい物を注文する客が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・気候が良くなったということもあるが、レストランではランチの来客数が増えてきており、特に、ブッフェレストランと日本料理が伸びている。法人利用は相変わらず少ないものの、個人利用が戻りつつあり、多少景気が良くなっている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・売上は徐々に回復基調にあるが、買上単価は変わらずという感じである。インバウンドの影響が大きい。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・申込時期が早くなっており、既に来年のゴールデンウィークの申込も数件受注している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今まで国内旅行していた客からの海外旅行への申込が多い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・6月の商品の申込が殺到している。
		旅行代理店（販売促進担当）	販売量の動き	・当店はスカイツリーの近くにあるが、今月でスカイツリー開業3周年を迎え、その影響が分からないが、一般客、学生客、それから何といてもインバウンド客の伸びが大きく、各方面の販売量に寄与している。

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	・個人タクシーでオフィス街の会社を主に営業しているが、残業が減らされているようである。何回か乗せたことのある客によると、仕事がたまって困る、残業代はいらぬから仕事をしたいとのことである。今までにないような意見を聞いてものすごく現実的ではないかと感じた。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・大手通信会社の光回線卸の影響による解約が予想より少なく抑えられ、テレビ、インターネット、電話の3サービス共に純増している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・今月も目標を達成している。今年に入ってから予定より早く目標に達成する状況が継続しており、安定して加入が取れている。4月以降、解約は減少しており、結果として総数は増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・価格面での有利性を理由に、同業他社からのサービス切り替えが増加している。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・上位コース、付加サービスの追加等、1世帯当たりの契約単価が上昇傾向にある。
		通信会社（管理担当）	それ以外	・人材の確保がますます難しくなっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・来店頻度が上がっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先月同様に少しずつ案件が動き始めている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅リフォームの問い合わせ件数が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約数が順調に伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・5月後半からようやく客が動き出した感じがある。売りアパートの反響も良くなってきているので、3か月前に比べると良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・受注量は横ばいが続いているものの、協力施工店の労務費も資材価格も上昇しており、景気が良くなっているのだろうと感じざるを得ない。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・最近の客は買物に対して考え方がシャープである。できるだけ予算を圧縮して、レンタル、買上いずれにしても少しでも安い物にシフトしている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候によって変化が出てくると思うが、気温が30度を超えると高齢者は外に出てこない。この状況が続くようだと人の流れが悪くなる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量の急速な回復が望めない現状のもと、乳製品、プラスチック製品等の仕入価格が高騰しており、経営への圧迫要因となっている。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	販売量の動き	・次につながるように進んでこなしてはいるが、仕事量は多いものの細かい物が多い。会社関係の仕事の話はぼつぼつ出てきている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・これといった大口はなかったものの、来客数、売上共に伸びている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月は新茶の売上が影響して前年同月よりもマイナス幅が小さくなってきている。上級品から新茶が出てくるが、今後のお茶の良し悪しによっても売上に変化を及ぼす。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上自体は前年をキープしているが、前年の消費税増税後の反動減を考慮すると前々年比では下回っている。来客数の前々年割れが続いているものの、高所得者層、シニア層の伸長がけん引して客単価が前年より上回っている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は依然低迷しており、来客数に対する買上率も15%程度低下している。客の動向がつかみきれない状況で、消費に関してシビアになっている様子は顕著である。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要及び反動減の影響の少ない前々年、3か月前と比較して、客単価の動きが弱含みとなっている。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税直後から比べると、景気は回復基調である。しかし、前年に駆け込み需要の反動減によって大きく落とした化粧品や肌着以外はマイナス傾向である。婦人服は依然回復の兆しはなく、食品も前年比マイナス傾向である。

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
		百貨店（店長）	販売量の動き	・宝飾や美術品などの高額品に動きがみられる一方で、衣料品、雑貨は単価、販売量共に依然芳しくない。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・5月上旬の大型連休中以外はここ数か月、客に変わった様子は感じられない。しかし、近隣に大型ショッピングセンターがオープンし、連休中は大変にぎわっている状況であった。その様子を見ると、客への動機付け次第で景気動向は変わる可能性もある。
		スーパー（販売担当）	単価の動き	・競合店との価格競争もあり、重点商品などの単価が下がる傾向にある。客の買上点数は前年を上回るが、1人当たりの買上額がなかなか前年を上回らない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・安い物は売れていくが、そのなかでも本当に必要な商品しか売れないので、点数と売上の増加になかなかつながらない。3か月前と比べて変わらない状況で推移している。客の商品に対する見方がシビアになっているということを痛感している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・点数、来客数共に横ばい状態が続いており、安定はしているものの価格にシビアな部分は否めず、必要以上の買物はいまだにちゅうちょしている様子である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・衣料品の売上は回復傾向だが、食料品の不振が続いている。昨年の食品競合店2店舗の開店後から客数減が続き、回復しない。今後、数か月はこの状況が続く。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・円安、株高の影響が販売量を押し上げており、また、買上単価も堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・プライベートブランドをはじめとするプレミアム商品の売上は伸びているが、大量量販店との使い分けが一段と進んでいるようで、一般商品の販売は厳しくなり、結果として売上、来客数共に変化がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の半径1キロ以内にこのところコンビニエンスストアが4店舗も出店している。何とか客に選んでもらえるような店づくりを考えているが、なかなか難しい。客単価は若干下がっているが、来客数は何とか今の状態を維持している、最近では客の高齢化も進んでいるが、来店してもらえよう頑張っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数が非常に減っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンター内にある当店の売上は前年比105%程度であるが、周りのテナントは苦戦しているところも多く、まだ上向いているように感じない。ゴールデンウィークは前年比120%程度と伸びた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年に比べて天候状況が良く、飲料やアイスクリームなどの売行きは良いものの、来客数の戻りは弱い。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いており、回復傾向もない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は気温が高く、初夏になったために夏物衣料が例年より早く動いた。ただし、単価の低い商品の販売量が多く、売上は前年並みである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・5月の連休中は来客数も多く、景気がやや良くなってきたような気配があったが、それも長続きせず、前年同月比で8%の減少である。近隣の同じ館内にある子ども服店とカジュアル店が今月末で退店するなど、先行きの景気はまだみえない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・来客数の取り込みに依然苦戦している。客単価は非常に高いが、低単価の客との完全二極化がみられる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気の上下に関しては大きな変化はみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。ただし、先月よりも大分良くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規客が減った分、既存客の動きが良いので全体的には変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・やはりゴールデンウィークの影響なのか、買い控えの傾向を感じる。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量、来客数共に減っているので先行きが不安である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最需要月と比較すると下回るものの、厳しい環境のなかで販売量は維持できている。

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
		その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・前年同期は消費税増税の影響で客単価、買上点数共に非常に低かったが、今年は前年の分をカバーしている。
		その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	お客様の様子	・日常使い中心の客の購買動向に目立った変化は感じられない。
		その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの販売量が数年ぶりに業界全体で前年を超えた。特に大きな商材があったわけでもないで、底が上がっている感がある。
		高級レストラン (副支配人)	来客数の動き	・法人宴会を中心とした受注状況は例年同様である。当店は2月にリニューアルオープンしており、前年比120%ほどだが、実質は前年と同様と考えている。
		高級レストラン (仕入担当)	単価の動き	・料理等の単価を上げられるほどの勢いがまだない。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業各店の集客の差が随分とある。総じて古い店ほど集客力が弱いようである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数があまり伸びていないが、減ってもいない。雰囲気からもあまり景気が良くなっているような実感はない。
		一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比でみて、既存店の3か月前の2月1～26日までの売上は110.1%、来客数107.8%であった。今月は、1～25日までの売上で103.0%、来客数99.1%という結果である。
		旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・客は価格の安いところに走る傾向にあり、値が張るようなところにはあまり興味を示さない。格安には興味を示し、説明も納得いくまで聞いている。景気が上向いているのかどうかというところまでは把握できていない。
		旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・個人の申込件数が想定以下の状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・連休中はタクシー需要に伸びはなかったが、週末の金、土曜日は深夜に動きがみられた。今月は鉄道の人身事故が多く発生し、ターミナル駅ではタクシー利用の動きがみられた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・特に変わったところがみつからない。
		通信会社 (経営者)	単価の動き	・客の契約単価が低下している。
		通信会社 (管理担当)	販売量の動き	・4月に引き続き安定した販売量である。
		通信会社 (局長)	競争相手の様子	・放送通信業界としては、直近で目立った新サービスがなく、しばらくは馬なりの景況感である。他社への切替や解約も減少気味なことから競合他社も同様の状況だと思う。
		通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新規加入時に選択するコースや加入理由そのものが、コストパフォーマンスよりも料金が安いことを重視している傾向にある。
		通信会社 (総務担当)	単価の動き	・日常の買物時の商品価格が一部上昇しているが、低価格基調のものもあるので、相対的には変化がない。
		通信会社 (経営企画担当)	お客様の様子	・前月と比べて変化がみられない。
		ゴルフ場 (支配人)	単価の動き	・前年と比べて総来場数は大きく変わらないが、会員の来場が増えてゲストが減少したため、収支が若干悪化している。
		その他サービス [学習塾] (経営者)	来客数の動き	・客の問い合わせが少し増えてきたように感じる。
		その他サービス [保険代理店] (経営者)	販売量の動き	・顧客数の増加がみられず、比例して販売量も増えていない。景気の先行き不安から必要なもの以外は購入しない。
		設計事務所 (経営者)	販売量の動き	・当社は行政の指名の仕事で動いている。指名は確かに多いが非常に物件が小さく、前年度と比べて単価の低い物件となっている。無理に指名物件を取るのか、それとも甘んじるのかと現在悩んでいるが、当社で開発した仕事も多少なりとも動いている。仕事全体では大変厳しいが、販売量としてはあまり変わらないような気がする。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設計の依頼件数は少ないまま推移しているが、少しずつ事前相談ができてきている。そのうちの何件かが受注に結び付きそうなので、結果的には例年と変わらない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・5月に入ると民間業務が活発になるが、今年は計画が先延ばしとなっている。相変わらず動きが悪いようである。
		設計事務所（職員）	それ以外	・年度が替わり、建築の発注件数は増加しているようだが、景気動向を左右するレベルではない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・当社は住宅を主に扱う不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年4月の消費税増税以降は全く販売量が伸びない。オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックなどの時よりひどい状態が続いている。消費者の所得が増えていないために住宅に影響が出ている。一方、総合建設業では工事原価が高騰しているにもかかわらず、公共工事の発注価格が低いいため、工事は沢山あるが利益が出ない状態が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注は前年同月比で20%近く上がっているが、昨年は消費税増税の影響で悪すぎたことを考えると、決して良いとは言えない。受注残の回復にはまだ大幅に足りておらず、売上は相変わらず厳しくなっている。
	やや悪くなっている	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やイベントのある日の売上は良かったが、5月に入って夏が続く、平日の来客数がかなり減少してしまったため、売上につながっていない。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークもあり、今月は消費が少ない。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数が減っているが、これは異常に暑くなって5月最後は春物の動きが悪かったため、判断が難しいところである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・今月は小売りにおいては月初のゴールデンウィークが順調だったが、ゴールデンウィーク後から来客数が伸び悩んでいる。月末は何とか来客数は伸びたが、販売量の動きがやや鈍っている。また、外商ではある程度の案件数はあったが、どうもうまく売上という形が取れず、あまり振るわない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月に入って来客数が減少している上に季節の前倒しで客単価が下がり、客からも何を購入していいのかよく分からないという声を聞く。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・先月は天候不順が消費動向に影響していたと感じたこともあったが、今月に入っても中間層の消費が鈍い。消費税増税の影響によるマインドの冷え込みは、根強いものと考える。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・近隣に競合店ができたので影響を受けている。来客数が減っており、点数も減少、売上も若干下がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は天候にも恵まれ、相当な売上ができると思っていたが、意外に伸び悩んでいる。来客数は前年よりも増えており、大幅に各商品が値上げしているなかで、単価が下がり、その分で97%とマイナスになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月は暑さに左右され、客の動きが特に悪い。気温上昇により購買品を迷う様子で、売上がとても悪い。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・今月は前半の母の日までが結構忙しく数字も取れていたが、その後、一気に暑くなってしまい、春物が飛んでしまった。客の財布のひもが固く、高単価の物が売れず、低価格の物で済ませている感じがする。売上は前年比90%である。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・ここ2～3か月、来客数が増えることもなく、逆に減っている状態で、それに伴う販売量、販売件数も減少している。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから、全くといってよいほど売れなくなった。世間の人々は散財してしまったのだろうか。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3～4月は前年並みだったが、5月は急激に悪くなっている。どうしてこんなに悪いのかと思うほどで、約4割マイナスになっている。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当地域においては夜に飲食に行く人が減っているように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから利用が少なく、今年の5月は特に悪い。客にとっては有難い話かもしれないが、駅では客待ちのタクシーがプールからあふれている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・引越しの多い時期は客の動きもあって繁忙だったが、それも終わり、客の動きも落ち着いた。契約件数も先月よりやや減少している。
		ゴルフ場（従業員）	それ以外	・特定のところの景気が良くなっただけで、自分自身も含めて多くの人を実感がない、非常に厳しいと言っている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・プレー時の売店売上などは必要最低限の購買しかなく、売上が上がらない。プレー単価についても低価格を探してエントリーしてくる。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・7～9時ぐらいの夕方からのピーク時間帯の来客数が若干減っている。競争相手の様子も同様である。
		その他サービス【福祉輸送】（経営者）	来客数の動き	・4月は前年が消費税増税の影響で受注が落ち込んだため、前年比では良かったが、今月は客の興味が少し落ちているのではないかといい受注状況である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・当地域では新築物件が非常に少なく、改修物件が多くなっている。新築、増改築等の物件が出ないと仕事量が増えない。
		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85%となり、3か月前と比べても販売量が落ちているので、やや悪くなっている。ゴールデンウィーク中に販売量の増加を期待したが、来場者数、販売量共に前年より下回っている。
		その他住宅【住宅資材】（営業）	販売量の動き	・住宅資材の荷動きが例年に比べて悪くなっている。
	悪くなっている	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	来客数の動き	・競合店の改装前のセールに客が流れている。
		タクシー（経営者）	来客数の動き	・4月は消費税増税の影響があった前年より良かったが、5月は明らかに前年やリーマンショック時より悪くなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・景気動向が読めず、動きがない。また、どのように動いたらいいのか分からないような状態が続いている。
	企業動向関連 (南関東)	良くなっている やや良くなっている	-	-
		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク中は少し伸び悩んだが、明けた後は前年を上回っている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印鑑やゴム印、名刺や封筒の印刷などを扱っている。個人の実印、銀行印の需要は例年並みだが、法人の需要が多くなってきて、今月は特需があった。通常は10個ぐらいがせいぜいのところ、電力関係の会社からゴム印の注文が90個ぐらいあった。また、工務店1社と不動産関係1社から社名変更による印鑑注文があった。通常は1本のところ、2社共に3本の注文があり、若干上向きな部分を感じている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・良くなってきていると感じるが、まだまだ大手の話であり、もう少しこの景気が続いてほしい。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・昨今、建設コストが上がってきているなかでも顧客は発注している。受注価格は1物件に対し1～2割程度増えてきている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型の案件が増加している。明らかに前年度より良い。
		金融業（統括）	取引先の様子	・取引先のマインドが上がってきているように感じる。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・大企業、中堅企業は様々な業種で増収増益、増配と好業績が増えている。キャッシュフローも順調で手元の現預金が厚くなっている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の状況だが、3か月前に比べると売上、受注に見込みが出てきた。また、融資の返済が滞りなく進んでいる客が多くなってきたため、資金的に回っているのではないかと。小売業にしてもやはり売上が伸びているため、やや良くなっている。
		金融業（役員）	取引先の様子	・今まで低調であった地元商店街やものづくりの最前線にまで、少しずつではあるが景気の良い話が出るようになってきている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスの入居率は向上し、賃貸料に関してもテナント交渉を通じてやや寛容になっていると感じるので、賃貸料上昇の兆しがうかがえる。ただし、これは業績の良い会社に限られ、業績の厳しい会社には当てはまらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同時期と比較して売上増という店舗がみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の金属加工業にまで受注増加の傾向がきている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	取引先の様子	・仕事の引き合いが前年より多くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・4月はどの業種も動きがあったが、5月に入ってすべてが低調になってきている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化はないが、質が向上している。利益率が向上したということではなく、将来が見込めそうな受注が入り、新規事業が開始されたことが理由である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・他社との価格競争や6月より材料が高騰するため、先行きが心配である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価の上昇をみると景気が良くなっているようにみえるが、中小企業は全く良くなっていない。ほとんど変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新年度の予算が動き出して見積件数は多くなったが、受注に至らない。価格が大分安くなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・特に新しいテーマがない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは非常に活発にあるものの、成約率は3割を切っており、良い方向に向かっているとは言えない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月に比べて稼働日数が少ない影響もあるものの、3か月前の平均と変わらない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先や材料屋から、数字の上では変わっていないが、景気が落ち込んでいるという話をまた耳にするようになってきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物が定価どおりに売れない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・仕事のあるところとないところのはっきりしてきており、仕事がないところが増え始めた感じもする。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、収益は改善をみせてはいるが、これは配送体制の見直し、変更によるものであり、取扱量や新規業務の増加が原因ではないため、景気に変化はみられない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・チャーター便部門は依然として低調で、ドライバーの待ち時間は3～4時間は当たり前となっている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数は変わらないものの、取引先により受注量が減っており、先月までと状況は変わっていない。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・依然として一進一退の状況が続いている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・平成8年3月に建てられた大手メーカー軽量鉄骨造り2階建て40平米、2DKが昨年1月に退去して賃料80,000円で募集していたが決まらず、70,000円に下げた今月やっと契約となった。ところが、また空室が出て頭を痛めている。敷金1か月、礼金はもらってない。インターネットの時代なので他の部屋の賃料も下げざるを得ない。オーナーは大変である。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・数年前のように予算削減、規模縮小等のマイナスの話がほとんどなくなっている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・大きな案件が減っているが、それは当社の問題であり、同業の大手のところには沢山きているようである。クライアントの宣伝費がある程度あるので、大手広告代理店のところに頼みやすい状況なのではないか。
		税理士	それ以外	・夜の10～11時ごろ最寄駅まで歩いているが、商店街の飲食店などを見ても客が入っていない。飲み屋であれば夜の時間帯は入っていないといけませんが、入っていない店が多い。
社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社はまだ見受けられる。		

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
		税理士	取引先の様子	・円安の影響で海外からの旅行客相手のアパレルや旅行業、飲食業の業績は良いようだが、それ以外の産業では消費税増税から1年たち、納付の段階で増税を重く感じている。徐々に設備投資の動きも感じるが、今月はまだ横ばいの状態である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・近隣に大手企業の工場がある商店街の衣料店の店主が、「春闘後の賃上げで良い結果が出たので、楽しみにしていた。従業員の奥様の表情も明るくなったように感じていた。しかし、売上への貢献は予想を下回るものであり、以前と変わりなく、必需品以外は買い控えが続いている。別の店で買うようになったのかとも思ったが、そうでもないらしい。」と話している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は回復傾向にあるように感じられるが、デフレ時の低単価で推移しているため、売上自体はここ数年の同時期と変わらない。円安傾向で原材料費、外注費等の値上げがあり、逆に利益は圧迫されている。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業がまだ動いておらず、売上が大幅に落ち込んでいる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・成約件数は多少増加しているが、契約単価は依然として厳しい。人手不足で人件費や募集費が上がっているため、全体としては変わっていない感がある。
		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	・好景気といわれている大手取引先も広告費を縮小する傾向になっているので、これ以上良くなるとは思えない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ニュースでは良くなっていると聞かすが、周囲の人や客からは特にそういう話はなく、逆に良くないという話をよく聞く。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	それ以外	・原材料や包装資材の値上げが止まらず、売上は前年並みではあるが、利益が減少している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	取引先の様子	・クライアントの販売促進関連費用の削減が大きく影響している。また、資材等の仕入環境はどれも厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・封筒、はがきの仕入先の営業より、今期2か月連続で売上が10%以上減少していると聞いている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量にはさほどの変化はないが、利益の確保が難しくなっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各顧客とも従来品の売行きは悪くなさそうだが、販売促進用の新企画に勢いが感じられない。それに期待して昨年設備投資したので、厳しい状態が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の生産量が減り、定時割れの仕事量である。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷物の動きは良かったり、悪かったりと全く安定した取引ができない。大変悩んでいる。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関係の荷主の生産計画は前年並みの数値だが、出荷は計画を大幅に下回っている。東日本大震災の復興資材関係はほとんど出荷がない。住宅関係の荷主は昨年の消費税増税以降、販売件数が激減し、現在も減少が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・メイン取引先の事業部の1つが閉鎖になった。時代のすう勢と景気が要因の閉鎖とのことである。毎月広告依頼があったので、今後は思いやられる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・このところ、若干ではあるがマンションのインターネット環境整備の受注が伸びていない。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新しい物が増えて、いくらか数量が増えてきたものの、単価が極端に悪いため、かえって悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はゴールデンウィークで稼働日数が少ないこともあり、出荷状況は低調である。それは毎年のことだが、差し引いてみても今年の5月の売上は特に悪い。
		建設業（経理担当）	それ以外	・同業の会社がまた1社廃業した。隣町のトップクラスの会社だったが、役所の工事が減少し利幅も減少、民間工事は競争が激しく下職の確保難など、先が明るく見通せないのが廃業とのことである。都心の会社はとまかく、地方の環境は良いとは言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年だとこの暑さで夏物商材の物流があるが、2～3か月前と比べてその流れが増えているとは言えない。
雇用 関連 (南関東)	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は依然多い状況が続いており、比例して採用決定も増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・このところ有効求人倍率が前年比で上回っている。
	やや良く なっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣、人材紹介、アウトソーシング、すべてにおいて依頼が増えてきている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・今年度に入り、求人数、求職数共に増加傾向にある。前年2～3月と比較して10%近く増加している。人材派遣に関しては、ここ数年利用を控えていた企業が再度利用し始めており、件数が増加している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用イベントの参加企業が前年より15%ぐらいい増加している。大手企業の新卒採用増が影響し、中堅企業の参加が目立つ。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	採用者数の動き	・取引先で採用したいという話を耳にする機会が度々あるが、採用したいがなかなか良い人材がいけないという話も多い。転職市場が本格的に動いてきているのではないかと。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として建設や医療、介護を中心に人手不足を訴える事業者が多く、求人を出しても応募が少ない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は前年同月比21.8%の増加である。産業別ではサービス業、卸、小売、医療、福祉の順で増加幅が大きい。建設業の求人数は高い状況が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い職種の求人がコンスタントに出てきている。年齢層やポジションも比較的広い領域の紹介が可能である。採用にあたっては慎重な判断がされているので、採用に至るのは限定的である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・自動車関連で若干求人が増えているものの、依然として短期雇用である。求人数の動きとしては、各業態共にほとんど増えていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は依然として堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・会社の業務実績等に上向き傾向がみられない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼については横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年同月と比べて増加しているが、増加分はパート求人が占めている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて増加の月が続いているが、介護関連、労働者派遣事業関係の求人数が大幅に増加したことによるものであり、状況に大きな変化がみられない。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・経済全体では改善傾向の報道が続いているが、当所で扱っている新規求人数が前年同月比で10%減少したため、改善傾向の判断ができない。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・大きく採用環境が変化している状況はみられない。求人意欲も引き続き業界に偏らずおう盛であり、前年と比べて採用者数も依然伸びている。	
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	・今月は倒産が2社、廃業が1社、新規が41社、既存ユーザーの前年比が62%と大口の客を含め、相当の減少である。これは例年にないことで、何とかばん回するために取り組んでいる。新規41社のうち大口が6社含まれている。他媒体、求人他社がかなり悲鳴を上げていると思う。現状維持が難しくなってきた。	
悪く なっている				

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向	良く なっている	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・株価高とインバウンドで、売上、来客数共に底上げし、3か月前より増加している。

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
関連 (東海)		家電量販店(店員)	単価の動き	・景気全体としての判断は難しいが、来客数は前年に比べて減少しているものの、客単価が上昇しているの で、良い業況にみえる。
		乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	・客の様子からは、非常に良いとまでは言えないが、 販売量の動きは良く、確実に良い方向にある。
		その他専門店 [貴金属](営業担当)	単価の動き	・前月よりも販売量は増加している。客単価も高くな ってきており、来客数も増えている。
		その他サービス [介護サービス](職員)	お客様の様子	・日中の障害者の一時支援や移動支援等の要望が増加 しており、外出して何かを購入したいというニーズが 強くなっている。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・販売量は前年と変わらないが、1棟当たりの販売価 格が上昇している。
	やや良く なっている	一般小売店[高級精肉](企画 担当)	販売量の動き	・賞与の増加やベースアップ等で、消費の動きに期待 感が感じられる。
		一般小売店[書店](経営者)	販売量の動き	・客は、少しずつだが高くても良い物を買うようになり、 景気は少しずつ良くなってきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ゴールデンウィークは、県外からの観光客や、遠出 をせず近場で買物をする地元客でにぎわい、売上高も 伸びた。キャンペーンを実施していたが、購買意欲の ある客は、キャンペーンとは関係なく購入している。 1品単価は低くても、まとめ買いをする客も多く、売 上は伸びている。
		百貨店(経理担当)	単価の動き	・レジャーやサービス等への支出で客単価が上昇して いる。
		百貨店(経営企画 担当)	お客様の様子	・記録的な暑さで夏物商材が活発に動き、インバウン ドや高額品需要も引き続き高く、売上は好調を維持し ている。前々年との比較でも、大きく上回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・4~5月と売上は前年比で2けた近い伸びを示して いる。来客数の動きに比べて販売量の増加が目立っ ている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・今月の売上は、前年比120%を超え好調である。店 舗全体でも110%に達している。特売品だけでなく、 定番品の動きが良い。
		スーパー(店員)	単価の動き	・晴天に恵まれ、単価が高いスイカも多く売れてい る。ペットボトル飲料等の売上も順調である。
		スーパー(総務 担当)	来客数の動き	・来客数が前年同期比で1.8%伸びている。
		スーパー(商品 開発担当)	単価の動き	・来客数は変わらないが、1品単価と客単価の上昇 で、売上は増加している。
		コンビニ(企画 担当)	それ以外	・同業他社の来客数や求人募集に対する状況を前年比 でみると、やや良くなっている。
		コンビニ(エリア 担当)	来客数の動き	・来客数が前年同期比で1.2%改善している。新商品 の提供やキャンペーンを続けて実施することが、改善 に寄与している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・5月は雨の日が少なく、来客数は前年比で上昇して いる。特に、後半は暑い日が続き、飲料が良く売れて いる。
		コンビニ(店長)	単価の動き	・来客数が前年よりも2%ほど伸びており、それに 伴って売上も伸びている。気候的な要因もあるが、景 気も多少良くなりつつある。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] (売場担当)	販売量の動き	・販売量の動きも良いが、客単価も上がってきてい る。
家電量販店(店員)	販売量の動き	・高価格帯のエアコンや掃除機の売行きが良くなって いる。		
家電量販店(店員)	単価の動き	・客単価には少し改善がみられ、売上は増加してい る。ただし、客は、節約すべき物は節約するという意 識が徹底している。		
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・持家住宅、分譲マンション物件が少しずつ動き始め ている。非居住分野では、公共施設関連は少ないが、 商業施設、病院等の現場が増え始めており、総じて建 築インテリアの市場が動き始めている。		
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・取引先等では、設備投資を含む前向きな話が聞かれ るようになってきている。		
観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・前月同様に、予算設定は少し抑え気味となっている が、今のところ、宿泊・宴会部門、食堂部門共に、前 年実績を上回っており、全体的に予算達成水準に達し ているため、やや良いと感じる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較すれば、少しは良くなってきている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・連休明けから問い合わせが多い。リフレッシュ休暇や夏休みを6～9月にまとめて取得する傾向があるので、問い合わせも多く、お盆休みや9月の大型連休の予約は、既に混雑している。また、夏休みの旅行の客単価が年間でも最も大きい。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・団体旅行の取扱や引き合い件数が増えている。職場旅行を始め、企業や同業者との研修旅行、スポーツ団体での宿泊や貸切バス利用等は、引き合いが多く希望通りに確保できない状況である。企業が予算を福利厚生に回せるようになってきている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・異動シーズンは過ぎたが、引き続き、新規加入の問い合わせもそこそこあり、景気は悪くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・通信利用量が毎月増加しつつある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の動きは、これまでは少しでも安い方へと流れていたが、今月は、安さよりも信頼性重視に変わったように感じる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・インバウンドの客が多い。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・今月はやや良くなっており、連休から順調に入場者数を伸ばしている。入場者数だけでなく、売上も予算比、前年比共に大幅にクリアしている。
		その他レジャー [スポーツレジャー紙]（広告担当）	販売量の動き	・公営競技の売上高が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・これまでの傾向と同様に、販売量の伸びがみられず販売高の増加につながらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数はゴールデンウィークもほとんど変わらないが、依然として販売価格が低い。
		商店街（代表者）	単価の動き	・今月も、千円以下の商品の販売数が千円以上の商品を上回っている。来客数は横ばいであるが、実質的には売上減少である。客の財布のひもは、固いままである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は、買い控えが続き、節約志向が強い。
		一般小売店[結納品]（経営者）	販売量の動き	・地方の小売業は、まだまだ厳しい状況である。
		一般小売店[生花]（経営者）	それ以外	・高額商品も動いてはいるが、平均すると客単価はやや低下している。母の日の売上も、前年より10%近く落ちている。
		一般小売店[酒類]（経営者）	来客数の動き	・平日の飲食店への来客数は、連休以降更に減っている。
		一般小売店[薬局]（経営者）	来客数の動き	・気候もやや落ち着き、3か月前よりは多少良くなっているが、上向きとまでは言えない。特に5月の連休中は商売にならなかった。処方箋調剤の動きは安定しており、OTC（一般用医薬品）では鼻炎薬がそれぞれこの売上となっている。
		一般小売店[贈答品]（経営者）	お客様の様子	・客層が二極化している。平均してみると変化はないが、中身が大きく変わっている。富裕層や給与が増えている客層は、それなりに購入量、購入金額も増えている。逆に、そうではない客層では、消費を控え儉約ムードが強まっている。全体的には同程度の売上を維持しているが、中身が大きく異なるため、上向きというよりは、変わらない状況が続いている。
		一般小売店[土産]（経営者）	お客様の様子	・遷宮効果の反動減が続いている。間もなく遷宮前の水準に戻って底を打つ。
		一般小売店[自然食品]（経営者）	お客様の様子	・一般的な商品に比べると価格帯が高めの商品が多いが、その中でも、販売量の上位には比較のお買得な商品が多くなっている。また、売上構成にもほとんど変わらない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・インバウンドが好調で、予算はクリアしているが、衣料品、食品は低調である。身の回り品やデパ地下商品には、購入を控えている様子がみられる。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ヤング衣料を中心に販売は不調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・宝石・時計等の高級雑貨については比較的好調に推移している。ただし、衣料品については低迷状態から脱却できない。物産展についても、以前ほどの集客力がない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・販売量は前年比ではプラスとなっているものの、前々年の水準には戻らず、消費税増税後の低迷が続いている。特に、ファッション部門では苦戦が続いている。また、ファッションに関しては低価格志向が根強い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額商品は好調に推移しているが、中間価格帯の動きが鈍い。特に衣料品の不振が目立つ。購入価格帯は生活レベルに比例すると考えると、中間以下の所得層では、景気回復や所得向上の動きが高額所得層ほどではなく、物価上昇から生活を防衛しようという意識が、今までよりも強くなっている感がある。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークで集客は増えたものの、イベント等への反響は少なかった。購入意思はあるが、購入は6月になってからと言う客が目立ち、目の前の売上にはつながらないケースがみられる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費者の姿勢は相変わらず厳しく、小売チェーン店間での競争は激しい。スーパーでは、青果物の販売競争が一段と激しく、赤字覚悟の販売となっている。また、時期的に早く売場に出している果物等は、丸ごとでは高くなるので、小分けして、販売している。全体的には、景気は徐々に良くなってきているが、良い店と悪い店がはっきりしていて、売上が伸びない店は大きく苦戦しており、閉店も増えている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・小売店の中には、若干良いという店と前年を若干下回るという店があり、ばらつきがある。全体としては、前年とほぼ同様の売上高となっている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店のチラシは、従来に増して低価格商品を打ち出してきており、チラシを打つ回数も増えている。価格競争は、より厳しくなっており、前年並みの来客数も確保できない状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1品当たりの単価は、まだ上昇が続いている。しかし、購入点数の伸びは少なく、客単価が大きく伸びる状況ではない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・今月は、ゴールデンウィーク等で金を使うこともあるが、比較的、販売量が少ない状況である。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・5月に入って天候の影響もあるが、衣料品の調子が良くない。食料品は何とか前年同期をクリアしているが、店舗合計では、前年割れとなっている。
		スーパー（営業企画）	お客様の様子	・無駄な物への支出をせず、品質重視で必要な物に支出する傾向が定着してきている。品質の高い商品を取扱う店舗の売上は、客単価が上昇しており、好調を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客はお買得な商品を選択する傾向にあり、売上は前年比100%を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の消費税増税後の反動減の影響で、売上は前年同期を上回っているが、来客数は、相変わらずマイナスのままである。
		コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・消費税増税前と比較すると、ついでに1品の購入を控えていると感じる。学校周辺の店舗では、子供の小遣いが減っているのか、客単価が低下しており、特に、カウンターで提供している商品に影響が出ている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・アパレル関連商品の動きは鈍い。高額商品も安価な物も、それほど動いていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気が良いと言えるほどではないが、必要な整備は後回しにせず、実施するようになってきている。新車への買換えの動きもある。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・都心や観光地、投資家や輸出企業等、部分的には好景気であるものの、好況の影響を受けない多くの企業や地域は、相変わらずの様子である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の財布のひもは相変わらず固く、会話の中でも景気が上向いていると感じているような話題は出てこない。個人需要がなかなか回復せず、個人の懐が温かくなったと言う話題は、まだ耳にしない。

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	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・いろいろな販売促進策を実施しているが、良くなっているという効果が認識できない。	
		その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	販売量の動き	・売上高は、前年比で4.8%プラス、来客数も前年比0.9%のプラスとなっているが、前年の消費税増税の影響である。	
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの客足は、結果的に前年並みであった。ベースアップ等の報道はあったが、客単価等からみると、足元での効果は、さほど感じられない。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・経済情勢が今一つ安定せず、客は慎重になり財布のひもが固く、客足が伸びない。都会と地方には、景気回復にも差がある。	
		その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・連休が売上にプラス、あるいはマイナスに影響する商売があり、後者に該当するため、前月からの良い流れがいったん途切れて、痛手となっている。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当日の予約なしの宿泊客数が伸びない。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・高齢者や富裕層は、豪華な海外旅行も可能だが、円安や少子化に伴い、日本人向け旅行商品は、競争の激化で利益性が悪化している。大規模な事業所は、スケールメリットでカバーできるが、中小零細事業者は、新たな収入源を確保しなければ、従前の延長線上のビジネスでは厳しくなる。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動もあり、来客数は、やはり少ない。ただ、客単価は下がっていないので、これから夏に向けての予約に期待が持てる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・長いゴールデンウィークで出費が増えたためか、夜の町は静かで、特に10日頃までは静かだった。10日以降もやや悪かったが、給料日を過ぎてようやく活気が出てきて、売上もやや戻ってきている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・4月には繁華街への人出の多い日が、2～3回あり、5月にはもっと良くなると思っていたが、実際は非常に少なく、良くない頃の状態に戻っている。	
		通信会社（サービス担当）	来客数の動き	・引越シーズンが終わり、問い合わせ等の入電数はやや減少したが、新年度になって学校での利用や1人暮らし等で、インターネットの申込件数が増えている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入館者数には上向きとなる兆しは確認できない。	
		その他レジャー施設 [劇場]（職員）	販売量の動き	・例年よりも早い時期から暑いため、ビール券等の季節商材の出足が良い。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客にゴールデンウィークの話等を聞くと、旅行等に出掛けた人は少ない。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今まで店頭販売の商品を結構購入していた客が、年齢とともに買う機会が少なくなり、売上に影響している。	
		その他サービス [介護サービス]（職員）	それ以外	・仕入商品の値上がり分を販売価格に反映できないため、薄利で販売量を増加させなければならず、状況は厳しい。	
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・住宅建築中に備品等を買う客の様子は、一般的なサラリーマン層の購入はまだ控えめであるが、収入が多い客層では、見えそうな家具があっても新調する等、それなりに良くなっていると感じる。	
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・販売住宅の在庫はかなり少なくなっている。為替相場が一層の円安傾向なのが心配である。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅の販売量は横ばいである。	
		その他住宅 [不動産賃貸及び売買]（経営者）	それ以外	・取引先等との話の中で、企業の規模や職種に関係なく、良くなっている会社と悪くなっている会社の二極化が進んでいる。	
		やや悪くなっている	一般小売店 [食品]（経営者）	それ以外	・1年以上原材料費の上昇が続いているが、それに見合う商品の値上げは難しい状態である。若干のベースアップがあるにしても、それをはるかに上回る物価の上昇は、景気回復を妨げている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・購買まで比較検討の時間が長い客が多いように感じる。100円ショップへ行こう、という言葉もよく耳にする。

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	・弁当やドリンク等の主力商品が、前年同期ほど売れないことが多くなっている。商品の値上げが続いているが、値上げした商品は動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月中旬から急に暑くなっているにもかかわらず、夏物商品にはまだ本格的な動きがない。客の様子からは、購買意欲が全く感じられない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月に比べて5月の販売台数は更に大幅に減少しており、かなり厳しい状況である。前年と比較しても70%前後の台数で推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上は、前年同期に比べても、3か月前と比べても明らかに落ちている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・例年は、法人用車両の買換えが増える時期であるが、全く増えていない。個人客も物価の話ばかりで、車にかかる費用を節約している様子である。一部のオーナー企業では、景気が非常に良いのか、節税対策として高額な車両をたくさん購入している。しかし、一般的には景気が良いとは言い難い。
		その他専門店【書籍】（店員）	来客数の動き	・新入学の需要期も一段落し、今月は、天候にも恵まれてレジャー等に消費が流れる傾向にあり、来客数は減少し、売上は伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・すべての食品、衣類品等が値上がりしている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昼食、夕食部門の売上は、前年比80%前後で推移している。宿泊部門も同じく95%程度で、全般的に景気の弱さが感じられる。地元経済は、まだ都市部ほど良くなってはいない。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊需要に勢いが無い。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・統一地方選挙以来、客の動きが停滞している。選挙の時には客足は悪くなるが、終わっても変わらない状況であり、好況さが感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月は例年良くないが、特に今年はゴールデンウィークに地元や近隣の町で祭りがたくさんあり、そちらに金を使ったのか、夜の町には人出がなく、タクシーは暇である。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・あまり景気の良い話は聞かず、気候も良くなり客が増える時期だが、客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・来店客は、毎回予約した上で来店する人が多く、予約をせずに来店していた客の足が遠のいている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せ時や現場での業者の話聞いても、景気が良くなるような話は聞かない。
	その他住宅【住宅管理】（経営者）	単価の動き	・材料費が15～20%上がり、受注があっても利益が残らない。まだ厳しい状態が続いている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・必要最低限の物しか売れず、価格の高い商品が全く売れなくなってきた。客は、無駄な物は一切買わなくなってきた。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降、厳しい状態が続いている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・都会では景気が良いようだが、当地域は人口も流出しており、景気はあまり良くない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・景気の良い話はない。更に、近くに価格の安い店ができるようである。
企業動向関連 (東海)	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き
	やや良くなっている	化学工業（人事担当）	それ以外	・スーパーの店頭では、輸入品を中心に販売価格が確実に上昇しており、国内製品でも多くの商品が値上げされている。そのため消費者には買い控えも感じられる。ただ、趣味用品等、消費が活発な商品もあり、全般的な景気としては上向きに感じる。
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・株価上昇や円安の伸長、民間企業での過去最高益や人手不足等、景気が上向きと感じられるニュースが増えている。

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		
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中国向けのスマートフォン生産設備の受注が、相変わらず好調である。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・明確な売上増加までには至っていないが、商談につながる問い合わせが、年明け以降は増えている。企業の投資意欲は、上向いている。		
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客先の設備投資が徐々に増えてきている。		
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年同月は消費税増税後で荷動きが非常に低調であったこともあるが、今月は前年同月を上回る荷動きがあり、景気の回復がみられる。天候が比較的安定しているのも好材料に感じる。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物が堅調に伸びている。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・発送便、到着便共に、荷物数が伸びてきている。		
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は、全社的に荷物の取扱量が前々年を下回る日が多かったが、今月は荷物が持ち直し、前年並の水準を何とか維持できるようになってきた。景気の良し悪しは別として、荷物量だけをみると本来の状況になっている。		
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・円安、株価高が続いており、資産を持つ個人の購買意欲は、おう盛であると感じる。		
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の貴金属店では高級時計の売行きが好調であり、比較的若年層の客にも広がってきている。		
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・有効求人倍率が上昇している。		
		行政書士	受注価格や販売価格の動き	・燃料価格が少し下がっている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・公共の入札案件、一般企業の依頼案件共に、前年よりも増加しており、案件の取捨選択ができるようになっている。		
		変わらない		出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・売上高が、前年に大幅に減少した数字をなかなかクリアできない。
				金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・東京を中心にプロジェクトの話があり、建築関連は活況を呈しているようであるが、実際に、足元の材料の荷動きが悪いという声を聞く。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子			・取引先で半年間にわたって設備投資が続いているため、今月も同程度の売上が見込める。		
電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・円安の影響は小さく、あまり業況に変化は見込めない。		
電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き			・景気が悪い状況は、3か月前と変わらない。周辺事業者では、自動車、航空機、工作機関連では非常に良いという声も聞くが、電機・通信関連では、円安による輸入原料や商品価格の高騰で経営が厳しいと聞いている。		
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き			・軽自動車の生産台数が減少し、部品の生産量もやや減っている。		
建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・4月の入札等で公共関係の業務を獲得できたが、この先の工事受注のめどが立つまでには、もう少し時間がかかる。		
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き			・小売店向けや建築関連の物量は、低調なままで推移している。大きな変動がないので、低調ではあるが安定した利益を確保している。		
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き			・貨物の動きが緩慢になっており、前年同期比マイナス9.5%と、前月に続いて落ち込んでいる。		
通信会社（法人営業担当）	それ以外			・円安、株価高の恩恵は一部企業や投資家のみであり、社会的な広がりが少ない。		
金融業（従業員）	取引先の様子			・足元の景気は比較的安定しており、例年よりも多少良いという印象である。自動車関連企業や部品関連メーカー等では、生産量もある程度安定している。		
不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・首都圏とは異なり、当地域の売買物件数には大きな動きはなく、銀行融資も慎重な姿勢である。		
不動産業（用地仕入）	競争相手の様子			・競合先のマンション販売価格や売行きには変化がみられない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・景気の良さは実感しない。ビルメンテナンスの受注価格は前年度から変わらず、客からは、コスト削減への協力を要求されている。スタッフの求人募集では、確保が難しい状況が続いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の受注量はほとんど変わらず、全体的に横ばい状態が続いている。
		公認会計士	それ以外	・クライアントでは減益の企業が多い。その原因として、人件費の増加や円安に伴い原材料価格が高騰する一方で、納入先の大企業が値上げに応じてくれないこと等がある。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・一部の建設関係の業種では、受注増加も一段落となっている。耐震関連の工事が終わり、東京オリンピックのブームもここで一服といった感じである。飲食店や小売店でも、物価上昇が続く中で、安い物だけが売れる状況にある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・建設業を中心に業績が向上している顧問先が多い。総合建設業は厳しいが、職別建設業は、総じて好調である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・なぜか競合先、取引先や商社等のすべてで動きが止まり、停滞している。生産量は横ばいか、やや少なめである。
	やや悪くなっている	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	・株価高や円安の影響で、世間では景気が良いと言われているが、受注量、販売量共に増加せず、業績は悪い。
		化学工業（営業）	競争相手の様子	・4月より一部の原料費が下がり、競合他社は一層の価格引下げで売り込みを行っている。取引継続のため、価格を下げて対応しており、収益を圧迫している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・4月に主力商品の注文をまとめて受けた影響で、5月は一転して受注量が少なくなっている。8か月ぶりに残業の必要がない状況になっている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の消費税増税直後の落ち込みから比べると、4月は1割ほど回復したが、5月に入って一気に下降傾向となっている。4月に比べて2割近く販売量が減少している。
電気機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・客からは、相変わらず単価引下げや価格協力の要請が続いている。	
建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・地価や建築価格の上昇により物件価格も上昇し、購入者のローン審査が通りにくくなっている。買いたくても買えない状況がしばらく続く。開発業者にとって強烈な逆風が治まる気配がない。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		受注量や販売量の動き	・新聞折り込み広告の受注量が減少している。また、新聞購読者も減少している。	
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	・受注量が大幅に減少している。
雇用関連 (東海)	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・有能な求職者は、複数の会社から内定をもらっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・4月以降、新車販売台数が前年実績を上回り、今後の生産増強のための求人数の増加がみられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が、前年同日比で36.4%の大幅増加となった日もある。中小零細企業からの求人が目立つ。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で減少しており、事業主都合による退職も減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・介護分野の人手不足は慢性化している。求人募集の際の企業の採用意欲は、全産業においてみられるが、正社員の求人数の伸びは鈍い。地域の主力産業である自動車等の製造業では、生産拠点が海外に移った影響も出ている。オートバイ関係は前年暮れに底を打ち、北米等を中心として需要は少しずつ増えてきている。また、窓口の求職者相談では、在職者の相談も徐々に増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・前年から設備投資が増えており、それに伴って中途採用の求人数も増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・地元金融機関の開催したビジネスフェアでは、販路拡大を目指す出展企業や来場者が、以前に比べて増加している。また、出展企業の粗品等への投資も増加傾向にある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	採用者数の動き	・人材を獲得する環境は、依然として厳しい。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣法改正の動きを静観している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィークは地元の祭りがあったが、派遣スタッフの利用状況はあまり良くなかったが、ゴールデンウィーク後は例年並みの利用状況に戻っている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・前年下期から好景気状態は続いており、高い水準で安定しているように感じる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・地元大手企業の求人は減少傾向にあるが、人手不足の業界では、相変わらず厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・前年同期と比較して、正社員の中途採用数がやや伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・官庁の統計調査や景況感に関する談話からは、正社員の増加割合が連続して上昇しているようで、当社にも毎月のようにそういった動きに関する報告を求められるが、当所管内では、就職件数、就職率及び充足率のいずれも、正社員よりも正社員以外の数値が上回っているため、正社員が特段、増加しているとは言えない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月よりも減少し、前年同月比でも減少する傾向にある。また、3か月前と比べても減少はしているが、年間を通じてみると、緩やかだが増加傾向にある。製造業や建設業の求人増加や、正社員での求人は増加している。また、パートタイム等の非正規労働者の求人票においても、正社員登用制度ありと記載されている求人票が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・企業業績の好調さもあいまって、中途採用市場は引き続き増加する動きが強まるものの、一部の人材を複数の企業が取り合っている状況は変わっていない。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	採用者数の動き	・求人広告の件数が、やや増えてきている。また、求人内容も正社員雇用の割合が多い。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・5月の求人数は前年を20%強下回っており、非常に厳しい状況である。季節変動を考慮しても、減少幅が大きい。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・足元の企業広告出稿や求人広告の動きをみる限り、悪くなっている。
悪くなっている		-	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（-：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 (北陸)	良くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・今月も北陸新幹線効果が継続している。今月は金沢のみならず能登や加賀にも効果が見えてきている。特に月初のゴールデンウィークは日並びも良かったせいか、今まで見たことのない観光客の入込があった。観光地のすし店、食堂などは早朝から夕方まで行列が絶えず、おそらく過去最高の売上となったであろう。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線開業による来客数の伸びは予想以上で、例年の120%近くの集客が継続している。団体で新幹線に乗り、駅からは大型バスで観光するプランなど、団体での利用は例年の約2倍である。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上121%、宿泊人数119%、宿泊単価102%であった。15名以上の団体が前年比110%であるのに対して、1～14名のグループが133%となっている。個人客が特に増加しているのは北陸新幹線開業によるものと考えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊が前年に対し60%増と順調に伸びている。北陸新幹線利用だけでなく、車、バス利用共に伸びている。宴会は、ようやく件数、人数共に伸びてきたが、単価がなかなか上がらず、消費税増税分の転嫁が難しく値上げしづらい。レストランも同様に推移している。

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
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークは北陸新幹線効果があり、また天候にも恵まれたことから、前年よりはるかに入出が多かった。また、全国規模の総会や会合があり、夜の街も人出があり忙しかった。週末を中心に、まだまだ観光客などがくると思う。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕(店長)	来客数の動き	・北陸新幹線効果で、観光客、県外客、外国人客は増えているが、デイリー客が減っているように思う。今後、どれほど伸びていくかは未知数である。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・株価上昇により、富裕層による呉服、宝飾、インポートウォッチ、美術品の購買意欲がおう盛である。8月末発売予定の「プレミアム付商品券」効果も期待できる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・北陸新幹線開業後、初のゴールデンウィークとなり、旅行関連のバッグやグッズの売上が前年比3割増という推移である。それに関連して、トラベルウェアなどカジュアル系のファッションを新たに買換える動きも活発化している。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・5月はゴールデンウィークに入り、旅行客が増えた。トレンド感がある衣料品は前年に届かなかったが、食品、雑貨、化粧品などが売上を伸ばしていることから、全体では良かった。良いところと悪いところの差が激しいように感じた。
		スーパー(店長)	単価の動き	・5月のゴールデンウィークを皮切りに、来客数、客単価共に上向き傾向になっている。消費税増税の反動も落ち着き、通常の買物パターンに戻ってきているように思う。ただ、野菜などの相場高も要因のひとつと考えている。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・気温が高く、エアコンなどの高単価商品の販売が順調になっている。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・昨年の消費税増税の反動も考慮されるが、集客、売上共に回復の兆しが見えてきている。単価も向上しており、必要な物にはお金をかける客が増えたように感じる。
		住関連専門店(店員)	単価の動き	・ボリュームゾーンである中価格帯の商品はコンスタントな動きが見られ、それに加え、高価格帯商品の動向も上向きになっている。良いものをしっかりと選ぶケースが増えているように感じる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・4月同様に消費税増税の影響を受けていた消耗品、洗剤、化粧品、食料品を中心に売上高は前年を上回っている。ゴールデンウィークから日中の気温も上昇し、初夏物衣料や寝具類も順調だ。野菜、果実相場は相変わらず高値が続くが、上手に特売品を買い求めている生活コストは抑えているように感じる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	販売量の動き	・衣料品を中心に販売量が前年を上回った。また、靴とカバンの販売量が好調で、ゴールデンウィークの行楽需要が多いと見られる。
		一般レストラン(統括)	来客数の動き	・北陸新幹線効果が予測以上で来客数が減少する気配がみられない。また気温が高く、天候も良いため夏物商品の販売数にも好影響である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・北陸新幹線開業以来、新幹線を利用したツアーやインバウンドの客で前年比20%ほど宿泊人数が増えている。
		旅行代理店(所長)	お客様の様子	・北陸新幹線開業により旅行需要が増えている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新年度も2か月目となり、契約の獲得数は少しずつ上昇傾向にある。昨年の消費税増税後に続いた抑制傾向がようやく変化しつつあるのではないかと見ている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・商戦期であった3～4月を過ぎても、継続して放送、通信サービス共に新規契約や増設の契約数が好調に推移している。
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・北陸新幹線の開業効果や、インバウンド客の増加の影響により、国内は個人旅行を中心に、海外は団体個人共に増加傾向にある。国内の団体旅行客の動きはやや鈍い状況にあるが、全体としてはやや良くなっている状況である。	
	美容室(経営者)	販売量の動き	・今月に入ってから商品の動きが良くなっている。結果として客単価も上がってきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場者数は各地区とも順調に積み上げており、情報量は予定通りほぼ確保できている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・土地の問い合わせが増えて、他社が客付けする件数が増えている。価格帯の低いメーカーばかりでなく、高いメーカーの客付け数が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・個人住宅の販売については、一時期の厳しい状況から多少の改善が見られた。しかし厳しかった前年から、少しは上向いた程度であり、まだまだ弱い。また、好調だったリフォームに少し陰りが見られる。今後も積極的にイベントなどで仕掛けていく。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地の動きも出てきて、住宅の工事も増えてきている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは天候にも恵まれ街中も結構な人出であったが、レジの音は響かず客の財布のひもの固さを感じた。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・北陸新幹線開業で当地区でも観光客は多くなっており、一部の飲食店では売上が増加しているようだ。しかし、当商店街は物販が主体であり、観光客増加の影響はほとんどない。消費者の動向はあまり変わりなく、売上は例年通りの状況である。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・売上額は昨年より微増ではあるが、利益は微減である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・5月は晴天が続き気温も例年になく上昇したため、衣料品や住関連商品の売上が増加している。しかし食品部門は1点単価の伸びで売上高を維持している状態である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品の値上げが続き、昨年より1点単価はおおむね上がるなか、1人当たりの買上点数もおおむね昨年を超過しており、儉約ムードは感じられない状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イベントに依存する立地の店としては、土曜日や日曜日の天候に恵まれたことから、ウィークエンドの売上は若干の伸びを見せている。しかし、ウィークデーの昼の数字が全く変わっておらず、悩ましいところである。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・特別良くなることもなく、やや前年を割り込む数値で98～100%で推移している。今まで10%割れ程度だったので、先月同様に下げ止まったと感じている。1年前と比べると間違いなく下がっているのだが、ここ半年の流れでは変わらないと感じている。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・好天に恵まれたわりに、来客数は前年並みであった。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・ガソリン価格の低下は個人消費の背中を若干押しはいるが、値上がりに転じたときが心配である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品に関しては北陸新幹線開業効果もなく、必要なものを必要な時に買うという消費者心理に変わりはない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・増収増益で配当を増やしている会社の会長や社長の話でも、景気は良くなっていないとの話である。また、当地の代表的なゴルフ場社長の話では、土曜日、日曜日にはそこそこ客が来るが、60～70代の人である。平日は少しも良くなっておらず、若い人はゴルフをしない。景気が良くなっていないという話である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・前年の消費税増税後の反動減からもう少し回復しても良いと思うのだが、受注、販売共に計画に達していない状態である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・不思議なもので、昔はあまり良くないとか悪いとか思っていたことが、長いこと続いてくると変わらないという答えが出てきてしまう。恐ろしい感じがする。景気の悪いのに慣れすぎた感覚になっている自分が、大変怖いと思っている、今この頃である。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は北陸新幹線の開業によるビジネス客と、香港や台湾からのインバウンドの増加により順調に推移している。ただ、レストランおよび宴会部門においては横ばい傾向にある。婚礼の減少に伴い、全体では横ばいで推移している。
		通信会社（店舗統括）	販売量の動き	・来客数、販売量共に上がった感じはしない。少ない来店客にいろいろな提案をしているが、大きな動きはみられない。

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
		その他レジヤ施設（職員）	来客数の動き	・客から賃上げで余裕が出始めたというような話は全く聞こえず、節約志向、値引き期待の雰囲気が大勢を占めていて、入会が伸びてこない。同様の公共施設では、低利用料金の影響で利用者が増えている。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニについては、競争がずっと続いている状態であり、来客数の微減が続いている。客単価は、値上げなどがあり上昇してこなければならぬのだが、去年並みかやや下回っているのが現状である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発表され少しずつ売れ始めたが、軽自動車の落ち込みが大きく結果的に販売量が増えない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベントなどで集客を期待しているが、新車、中古車共に売上に結びついていない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・5月の販売量は前年同月比59%である。2月の販売量は前年同月比73%であり、3か月前と比較して下向きである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・北陸新幹線が開業し、4～5月に東京へ遊びに行き、東京で散財して小遣いがないという客の声が聞かれる。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・5月は連休もあり、前年同月比85%の売上で赤字すれすれといった感じである。北陸新幹線効果で観光地やすし屋などの食事処は忙しいと聞くが、当店では逆に常連客が旅行に行きマイナスの結果となった。また、商店主からもやはり厳しい声が聞かれる。
通信会社（営業担当）		販売量の動き	・新商品も発売され月末に追い込みにつながる販売があると思ったが、検討の客が多く直接販売数につながらない。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月はほとんど完成工事がなく売上は微々たるものであったが、4月は3月工期の大型工事の完成が多くあり、前年同月よりは落ちるが、大きな利益が上がった。
	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	・全体の受注状況は良くなっている。一部の輸入品について、当面は円安の影響で国内にシフトされていることから、受注状況がさらに良くなっているのではないかと思う。ただし、受注価格の問題は、まだ厳しいところがある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の客先の状況が二極化しているのは間違いないが、総量的には今まで仕入を抑えていた大手チェーン店からの発注も回復の兆しを見せるなど、まだ強くないが若干増えてきている感触がある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・北陸新幹線開業後、本格的な観光シーズンが到来し、観光客も目に見えて増え、街中の盛り上がりが見られる。
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月決算の説明を受けていると、収支黒字で堅調である。株価も2万円台キープで、経営者の表情も明るい。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報では、少しずつ動いてきているという意見があった。
		司法書士	取引先の様子	・会社設立、休眠会社の復活、会社分割などの組織変更といった仕事が増加している。
	変わらない	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・廉価版の商品、高付加価値品共に荷動きに変化はない。ただ、原材料の総平均価格がジワリジワリと上がってきている点が今後の不安材料である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・婦人衣料などの国内市場が低迷しており、なかなか受注の確保が難しい。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・地域によっては工事発注量の減少傾向により、厳しい受注価格競争が再燃し始めている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・北陸新幹線の開業といったプラス材料はあるものの、北陸からの物量の動きは変化がないように感じられる。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べて米国受注量が減っている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
(北陸)	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕(担当者)	雇用形態の様子	・弊紙の5月の求人広告の内容を見ていると、昨年と比べてパートやアルバイトが減り、一般求人や契約社員が増えている。これは3～4月から続いている傾向で、全体の求人広告数自体はそれほど大きな変化はないが、正社員ないしはそれに近い待遇での求人数が増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・4月の新規求人は4110人であり、前年同月比3.0%増、前月比では1.7%増であった。北米ではサブプライム住宅ローン問題から回復傾向にあり、建設機械部品メーカーで受注が増加している。電子部品メーカーでは、東日本大震災で操業停止していた大手部品メーカーが再開し受注が増加した。企業からはそのような好調な声が聴かれた。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	求人数の動き	・求人件数、求職者数は大きく伸びていない。スキルなどでマッチング率が悪い。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・北陸新幹線開業に伴い、宿泊業、サービス業の求人は増加しているが、求職者数の登録者が減少傾向にある。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・3か月前と比べても求人数があまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕(役員)	求人数の動き	・5月の求人広告売上は、ほぼ前年並みである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の動きは依然として高水準で推移している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・一部の事業所は良くなっているとの声も聞かれるが、原材料費や燃料費の高騰などにより、忙しいが利益がないという事業所の声も多いため、全体として変わらないと感じる。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・求人数は増えているが、それに対して求職者が減っているように感じる。紹介や派遣の応募者が少ない状態が続いている。
	学校〔大学〕(就職担当)	求人数の動き	・引き続き求人数は微増である。	
やや悪く なっている	-	-	-	
悪く なっている	-	-	-	

7. 近畿(地域別調査機関:りそな総合研究所(株))

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (近畿)	良く なっている	百貨店(服飾品担当)	来客数の動き	・都心店舗、郊外店舗共に、入店客数が前年比で5～6%ほど増えており、集客の勢いがかかなりある。都心店舗では海外客の流れが更により大きくなり、郊外店舗でも、鮮度のある売場づくりができている店は入店客数も多く、客層の若干の若返りがみられる。また、中国で展開していない商材の売行きは相変わらず良く、品切れが発生しているほか、接客対応でも販売スタッフやカウンターの不足が出始めている。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月上旬に2回目のリニューアルオープンを行った。イトインコーナーを作り、チラシを近隣の会社へ直接配った効果で、売上は前年よりも10%伸びている。
		都市型ホテル(総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門が先行して良くなっていたが、ここへきて飲料部門の来客数も前年を上回る動きが続いている。
	その他レジャー施設〔イベントホール〕(職員)	それ以外	・梅田地区大型書店に本を買いに行ったが、一帯は若年客であふれており、書店もある程度の来客状況であった。百貨店の物産展は、エレベーター待ちの客で長蛇の列となっており、リニューアルオープンした商業施設も満員状態であった。	
やや良く なっている	一般小売店〔時計〕(経営者)	それ以外	・今月は売上、来客数共に悪化することなく、順調に推移したが、内容を見ると決して物が売れたわけではない。ほとんどが修理や電池交換であり、修理は口コミで来店した客が多かった。ただし、商品が多く売れたわけではない点を差し引けば、今月の数字はまずまず良い水準となっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・インバウンド客による売上の増加傾向は景気の改善と呼べるのか、それによって業績が回復すれば景気が良いといえるのかは判断が難しい。5月はゴールデンウィークに伴う観光や、インバウンド客によるレストランの利用で売上は好転したが、通常の小売店は微減となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・格安の商品が伸び悩んでいる一方、割高の物が売れ、来客数も伸びている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・外国人売上の拡大傾向は依然として継続している。1日の平均売上は2月の4,400万円から、5月は5,100万円となっている。外商顧客の売上も増加傾向を維持しており、5月の全店売上は前年比で3割増になる見通しである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今までは一部の超優良顧客が高額な商品を購入していたが、今月は更に顧客層が広がり、海外高級ブランドの時計や美術品などを買う客が増えてきている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝飾品や海外の高級ブランド品が好調に動いている。先日開催された富裕層を対象としたホテルでのイベントも、前年や2年前を上回る結果となった。人気のある時計やバッグなどは、100万円を超える商品であっても入荷待ちの状態である。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・4月に比べてインバウンド需要に一服感がみられ、店頭業績の伸びは前月比で鈍化している。一方、天候の安定と初夏の訪れとともに、紳士服や子供服、リビング関連ではボリューム層の動きが回復傾向にある。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・3か月前の売上は前年比で6%減であったが、今月は7%増で推移している。郊外店にはインバウンドの恩恵がなく、消費税増税後は高級ブランドが苦戦していたが、やや復調している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・一過性の動きかどうかは別として、今月は昨年や一昨年よりも上向きの傾向がみられる。これには天候や気温条件が良かったことで、後押しされた部分も多分にある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全般的に単価は上昇基調にあり、食品や日用品の販売点数も増えつつある。来客数も前年を上回る日が増えてきている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・競合店が増加する一方、8割以上の既存店で来客数が前年よりも増加している。これによって売上も堅調に推移しているが、競合店を意識した価格を打ち出していることが大きな要因である。客の購買意欲を高める仕掛けがまだまだ必要である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品の売上が好調である。また、コーヒーの売上増加に伴い、ドーナツなどのデザート類の売上も連動して上がってきており、客単価の上昇傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・昨年の秋から悪い状態が続いている。2～4月は寒く、天候不順もあり、売上は前年比で30～40%減の状態が続いてきたが、5月に入って昨年並みの数字が取れるようになってきている。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・省エネ住宅のエコポイントの効果でリフォーム案件が増え、それに伴って省エネ家電の動きも良い。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4～5月にかけての連休は慌ただしく終わった。人やお金の動きが激しくなり、活気が出ているように感じる。
		高級レストラン（企画）	単価の動き	・高額商品の需要が高まっており、繁忙期と閑散期の差が縮まりつつある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・6月の周年イベントに先行して開催しているキャンペーンが好調で、特に企業による20名ぐらいの宴会需要が増えている。会社の人事関係も落ち着いてきたらしく、ランチの新規常連客の獲得もまずまずである。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・地元の商工会が発行するプレミアム付商品券が、お買得感などで話題となっている。消費者に利益を還元しようという姿勢が伝わり、購買意欲が高まっている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数が前年比で8%増えた。各宿泊施設の稼働率は100%となり、日帰りの温泉施設の利用客も1,000人を超えた日が3日間続いた。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・宿泊人員や売上、消費単価、宿泊料金の各項目が、ほぼ前年を上回っている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の好調が継続しており、米国の大型金融機関が破たんする前の水準を超えている。けん引しているのは、マスコミも報じているように中国人客の大幅な増加であり、大阪地区全体でも客室単価は前年比で120%を超えている。一方、食堂は宿泊客による朝食需要の増加で、収入は上がっているが、ランチ、ディナータイムは大幅な減少が続いている。
		都市型ホテル (管理担当)	販売量の動き	・引き続き、客室部門は海外からの観光客による宿泊が堅調に推移している。春になってからは、消費税増税の影響が一段落したのか、10%への税率上げが延期されたことへの安心感が、食堂部門も売上が伸びてきている。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・稼働率はやや落ち着いてきたものの、インバウンド関連の需要による継続的な押し上げにより、高い水準で推移している。また、客室単価も上昇中である。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・建築関係の団体旅行の受注が増えている。
		旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行の申込が、当初は芳しくなかったが、5月中旬に入って国内旅行を中心に伸び出した。ボーナスの支給額が前年よりも増えそうであり、客の財布のひもが緩みつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内は、7月末まで修学旅行生が多い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での営業収入が順調に推移している。
		テーマパーク (職員)	販売量の動き	・景気が回復傾向にあることは間違いないが、施設内での消費が消費税増税前の水準に達していないところが気になる。
		その他レジャー施設[飲食・物販系滞在型施設](企画担当)	販売量の動き	・インバウンドによる底上げがほぼ定着し、一過性の好調ではなくなっている。
		その他サービス[保険代理店](経営者)	お客様の様子	・すべての取引先ではないが、しっかり経営を行ってきた会社は売上が増加している。ただし、取引先の本音はこの状態が少しでも続けばよいというものであり、誰もずっと続くとは考えていない。
		住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・新規分譲地への申込を含め、土地購入の動きが出てきている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者[不動産仲介](経営者)	来客数の動き	・身の回りの法人の需要が増加しているように感じる。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・入出は多いが、売上の増加につながらず、客足の引きも早い。
		一般小売店[珈琲](経営者)	それ以外	・大阪市内の商業施設や観光地などでは、海外からの観光客が目に見えて増加しているが、地元の景気回復には直結していない。
		一般小売店[事務用品](経営者)	販売量の動き	・新年度になり、予算が決まってくる時期を迎えているが、見積などの新たな商談が思ったほど出てきていない。
		一般小売店[鮮魚](営業担当)	販売量の動き	・卸売、店頭販売共に、売上はほぼ横ばいである。
		一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・5月と2月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は5月が86.0%で、2月が115.6%、関東は5月が93.4%で、2月が106.9%、中部は5月が95.2%で、2月が111.5%、中国は5月が108.2%で、2月が92.7%となり、各地区合計の平均は5月が91.1%で、2月は108.9%と、全国的に同じような傾向となった。原因としてはっきりしているのは、2月はバレンタインの好調で前年を上回っただけであり、それを除けば悪い状態が続いている。
		一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・客単価は上がっているものの、来客数自体が減っているため、全体としての販売量は減少している。
		一般小売店[花](店長)	販売量の動き	・販売量、来客数共に減少しているが、理由は分からない。
		一般小売店[野菜](店長)	来客数の動き	・個人商店ではなかなか良い話が聞かれない。相変わらず閉店する店が増えている。

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
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・相変わらず安価な商品ばかりが動いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・全体的には5月になって少し上向き、前年の水準に近づく傾向がみられる。単価自体が大きく変わったわけではないが、昨年の耐震工事による落ち込みの反動で、今年は改善に向かっている。株価の上昇に伴い、婦人服や紳士服の売上が2～3か月前よりも改善している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前年の消費税増税の影響もあり、3～5月の累計で考えると、ほぼ前年どおりの売上推移となっている。ただし、外国人観光客による売上増の効果を差し引くと、厳しい状況に変わりはない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として消耗品のほか、限定品などの希少価値の高い商品に購入が集中している。また、客が高齢化するなかで若年層の動きが変化しているほか、IT関連企業の高所得者に購買意欲がみられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上は増加傾向にあるが、入店客数は減少が続いており、外国人客や一部の高額品購入者に偏った売上構成となっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は来客数、売上共に、非常に厳しい状態が続いている。唯一の好材料は、外国人観光客の売上が好調なことである。特に、オープンから2年目を迎えていることもあり、昨年のオープン効果の反動で前年比の動きは厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品の動きは回復しているが、婦人ファッション関連の回復が遅れている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・販売量が減少している。前年は消費税率の引上げから2か月目で落ち込んだことから、前年比では増加しているが、一昨年と比べると微減となっている。また、今年は日曜日や祝日が多いため、各指標は良くみえるものの、実態は厳しい。株高の影響で富裕層の購買意欲は高まっている一方、中間層、特に30～40代による購買の減少が目立っている。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・百貨店では入店客数の減少傾向が続いている。買上率はアップし、買上単価も富裕層の消費増などでアップしているが、買上点数は減少傾向が続いている。消費者が状況に応じた選択消費の動きを強めているほか、商品、サービスに対する価値の判断が、小売以外でも厳しくなっている様子が見られる。
		百貨店（販促担当）	販売量の動き	・前年の5月は消費税増税から2か月目に当たるが、今年の推移は前年並みとなっている。衣料品の動きは厳しく、雑貨や高額品が堅調という傾向に変化はない。衣料品は、季節需要以外は厳選して購入される傾向が強く、プロモーションなどの効果があまりない状況である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も特選洋品や宝飾品、時計などの高額商品が好調であるが、全体的に来客数、レジ客数共に、前年よりも10%程度減少している。売上も前年並みで推移している。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・前年は消費税増税後で落ち込んだため、今年との単純な比較は困難であるが、好調とは言い切れない。ただし、婦人雑貨や化粧品は好調を維持している。
		百貨店（営業企画）	競争相手の様子	・景気回復の実感に乏しい。特に、地方への波及にはなお時間を要すると感じている。都市部でも郊外型の店舗は同じような状況である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・月初は買物の動きもスムーズであるが、月の中旬を過ぎると、急に財布のひもが固くなる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品は生鮮相場の影響などで単価が上がっており、売上も上向きであるが、消費税増税の影響を考慮しても、住関連と特に衣料品の落ち込みが大きい。消費者による衣料品の買い控えや、店舗の選別の動きが顕著にみられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に、昨年よりも上向いているため、景気は良い方である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・堅実な買物の仕方が定着し、無駄な物は買わなくなっている。商品の値上げが増えたほか、野菜の高騰もあったが、そういったことが不調の理由ではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の減少は落ち着きつつあるが、増えることはない。必要以上に購入しないため、客単価も上がらず、特に過疎化が急速に進んでいる地方は厳しい。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上の前年比が105%となり、一見良さそうに感じるが、前年の消費税増税による落ち込みの反動や、野菜の高騰による影響を勘案すると、横ばいの評価となる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の上昇が例年よりも早く、衣料品の売行きが好調である。日用品も、日焼け止めや殺虫剤などの季節商品の動きが良く、農産物の相場高もあり、売上のプラス要因となっている。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・前年比などの数字は良くみえるが、昨年の消費税増税後の落ち込みを考えると、実質的に好転しているとは言い難い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は特に大きな変化はみられないが、お総菜や冷凍食品の動きは好調である。たばこや雑誌の販売減が全体の足を引っ張っている。
		コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・今月も低調なまま変化はない。売上はオリジナル商品の投入などで下げ止まっているが、天候要因による野菜の高騰や、4月からの食品の値上げなど、厳しい状況は変わらない。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・買い控えの動きがみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車を投入しているため、来客数は若干増加しているものの、販売台数の増加にはつながっていない。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・一部車種では客の動きが活発化しているが、全体的にはあまり変わらない。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・客には買い控えの様子が感じられない状態が続いている。欲しい人は買ってくれるため、この数が月間は売上が落ちていない。ただし、様々なサービスを行い、薄利の取引で身を削った結果であり、景気が回復したわけでも何でもなし。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・ドラッグストアでは、客1人当たりの買上点数が平均5.5点となっているが、1点当たりの単価が少しずつ上がっている。今月は前年よりも2%ほど上がっており、高い品質を求める傾向が強まっている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・相変わらず株や資産を持っている人の景気は良い。それ以外の人の景気は相変わらず良い状態にはなく、今後もこの傾向が続く。
		その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・景気が良くなる要素はなく、若干下がっているようにも感じる。各商品が値上がりしている影響で、売上が減っている小売店も多い気がする。外食産業では食品卸業者が思うように値上げできておらず、利益の面ではマイナスとなっている。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・店頭では特に大きな変化はない。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・直近の売上は、消費税増税後に落ち込んだ前年を下回っている。主要顧客の70～80代の購買意欲の低下が顕著である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街は人通りもまばらで、グループよりも1人で訪れる客の方が多い。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・春の歓送迎会での来客数、客単価は前年並みで推移している。株価は近年の最高値を更新しているが、景気の回復感ほど客の懐具合は良くなっていない。ただし、インバウンド関連の売上は好調である。
		一般レストラン（店員）	お客様の様子	・来客数、売上共に、変化がない。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・消費税増税による価格変更から1年が経過したが、来客数は今も微減傾向が続き、単価上昇分でも何とか売上を維持している。節約志向は依然として続き、消費者は日々の出費をできるだけ抑制していると感じられる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・団体客や個人客、インターネット予約、インバウンドと、すべてが順調に稼動しており、好調を維持している。

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
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年はゴールデンウィークの期間が例年よりも長く、売上にも貢献してくれたが、その後の動きが鈍くなっている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・2～3か月前と比較して、全体的に景気は変わっていない。世間では外国人観光客の増加でにぎわっているようであるが、実体経済が良いとは一概にいえない。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬から海外旅行の申込が昨年並みに動いてきたが、IS関連のニュースが増えると高額商品が中心の欧州方面が伸びない。株高や昇給といったプラス材料はあるものの、国内旅行を含めた全体では、昨年並みの動きとなっている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・景気が良くなっているという認識はあるが、実際には客の来店が少ない。旅行などのレジャーについては、客の優先順位では一番でないため、判断が難しい。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・国内旅行やインバウンド客の動きは堅調であるが、海外旅行は個人客の動きが依然として厳しい。
		タクシー運転手	来客数の動き	・イベントや大きな会議が行われる際は、利用客の動きがみられるが、それ以外はタクシーの利用自体は多くはない。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業による配車依頼の無線は、限られた場所ではしか鳴らなくなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・物価や原料コストの上昇により、個人消費が停滞している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・客の申込内容が大きく変化し、テレビの多チャンネルコースの新規獲得がかなり厳しくなっている。また、既加入者による解約も増加傾向にある。ネットサービスの申込は現在のところ好調であるが、値下げによる訴求などでのいでの状態である。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・悪くなっているとは思わないが、良くなっているとも感じない。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・新タイプの大型店のオープンが続いているが、タイトルごとの好不調もあり、既存店のセル関係の売上前年比が悪い。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから販売量が低迷している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・5月の展示場の来場数は前年比で増えているが、消費税増税の影響を見越してフェアの期間を延長したからであり、各出展企業の動向は依然として厳しい。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・一部の都心分譲マンションは、来場客や成約数が増加傾向にあるものの、全体としては前年から横ばいか、微増にとどまる。今後は価格上昇の継続による影響が懸念される。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・今月は目標が未達となる見通しである。外国人客の需要は伸びているものの、昨年の改装オープン効果の反動もあり、来客数は前年比で15%減となっている。特に、衝動買いが多い洋品関連の動きが苦戦している。また、アパレルでも高額品は堅調であるが、来客数の変化の影響を受けやすいカジュアル商材が不調である。	
百貨店（マネージャー）	販売量の動き		・これまでの傾向どおり、買上客単価は千円程度上がっているものの、今月は買上点数が前年比マイナス1.5%程度で推移している。3か月前もマイナスであったが、1%以下の減少であった。依然として商品選別の目が厳しく、特に必要ではないが、ついでに買っておくという動きが少なくなっている。	
スーパー（店長）	お客様の様子		・3月の売上減が想定以上に大きく、4月も思ったほどは取り戻せなかった。今月も前年比で98%という状態である。一般食品や青果物などの値上げもあり、販売点数は若干減少している。単価アップで売上は若干伸びているが、予断が許されない。	
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き		・客による購入は最低限にとどまっている。	
乗用車販売店（経営者）	単価の動き		・株価は上がっているが、円安で原材料価格が高くなり、経営は苦しい。	

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	
		乗用車販売店 (営業企画)	来客数の動き	・来客数が前年比で減少してきており、上向きめどが立たない。	
		その他小売[インターネット通販](オペレーター)	販売量の動き	・受注には至っていないが、問い合わせの電話が増えている。	
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・ランチは安定した流れがあるものの、ディナーの変動が日によって激しい。	
		一般レストラン(企画)	来客数の動き	・5月に入り、来客数の前年比が大幅に低下している。関東と比較するとまだ良いが、ゴールデンウィークは特に前年を大きく下回る水準で推移した。今までは良かった平日も来客数が落ちており、客単価も前年は上回ってはいるが、上昇幅は徐々に低下してきている。	
		競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,911円で、3か月前の客単価は10,396円であった。	
		美容室(店長)	来客数の動き	・来客数の前年比での減少が続いている。また、メーカーによる化粧品の開発力の低下を感じる。	
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築マンションの販売価格は、土地代や建築費の高騰により上昇し続けている。これまでは何とか売れてきたが、一部の案件では販売不振となっており、そろそろ限界に近づいてきたのではないかと感じる。	
		悪くなっている	家電量販店(企画担当)	競争相手の様子	・家電メーカーでは工場閉鎖やリストラが行われているほか、競合相手の家電量販店の状況を見ると、厳しいと感じる。
	その他専門店[宝飾品](販売担当)		単価の動き	・売上の増加傾向はみられない。	
	企業動向関連 (近畿)	良くなっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中国市場に関する大型プロジェクトを受注している。
食料品製造業(営業担当)			取引先の様子	・消費税増税の影響で4月までは売上が良くなかったが、5月は気温の上昇の影響もあり、売上が上向いている。	
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	・今まで止まっていた注文が出てきた。新規案件の増加ではなく、あくまでも従来の案件であり、発注量の純増にはつなげていない。3か月前からは改善がみられるが、特別な要因は見当たらない。	
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・ここへきて国内の設備投資がやや活発な動きをみせている。引き合いの数も増加傾向にある。	
		その他製造業[事務用品](営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年よりも、受注量が増えている。	
		金融業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・急激な変化はなく、少しずつ改善しているように思えるが、時間がかかりそうである。	
		その他サービス[自動車修理](経営者)	受注量や販売量の動き	・5月の連休明けから少し忙しくなった。同業者も忙しくなっている。	
		その他サービス[店舗開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・2月以降、主要駅構内ではアジア方面からの外国人観光客などでにぎわっており、土産を中心に売上が好調に推移している。	
		変わらない	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・昨年は消費税増税の駆け込み需要があり、比較的売上也順調であったが、今年も極端に落ちることはなく、少しずつではあるが伸びている。決して消費者の収入が増えているとは思えないが、購買意欲は高まっているように感じる。
			繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・需要に多少動きが出ているようであるが、全体としてはまだまだである。
出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き		・受注量は3か月前に比べて少し増えているが、依然として価格競争に伴う値引きが続いており、利益は少し落ちている。		
窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き		・業界の動向をみると、受注、販売共に、徐々に良くなってきているが、これで景気をどう判断してよいか分からない。		
電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子		・ここへきて円安傾向が進んでおり、輸入と輸出とでは反対の影響がみられるが、円安や株高はムードを良くするため、投資意欲も高まってきているように感じる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年4～5月は売上が落ちるので、季節変動と考えられるが、その原因となる要素は見当たらない。周辺店舗の閉鎖や転売をみていると、やはり景気はかなり悪いとしか思えない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークで営業日数が減少した影響はあるが、特に大きな変化は感じない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売状況共に、やや良い状態が続いているが、問い合わせの数などには変化がない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず技能労務者が不足し、建設資材が高騰するなかで、厳しい価格競争が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローンが組めない客が増えてきたように感じる。まだまだ家計は厳しいようである。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・昨年は少なかった、事務所の移転作業が増えている。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はそれなりに順調であり、そのほかの状況にも特に変化はない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	取引先の様子	・中小企業が円安の恩恵を感じるまでには至っていない。それが今後のアベノミクスの課題であると感じる。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続いていることで、事務所のニーズが減り、社宅のニーズも減ってきている。それによって賃料も下がるなど、神戸の経済が停滞している。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数が減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の引き合いには、4月から大きな変化がみられない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・新年度になったが、年度末と比べ、当社を取り巻く環境には大きな変化がない。
		経営コンサルタント	それ以外	・身の回りの衣食住に関する商品を注意深く観察しても、上向きの状況にはなっていない。回復までには時間がかかりそうである。
		コピーサービス業（店長） 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 競争相手の様子	・受注量に変化はみられない。あまり良い話は聞かれず、今のところは平行線となっている。 ・今年の2～4月ごろから、商品の値上げについて各取引先に伝えているが、あまり商品を購入してもらえず、話がそのまま流れている。
		やや悪くなっている		繊維工業（総務担当）
金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・年度明けの新たな需要は期待外れの感があり、5月は連休と重なって最悪の状態となった。6～7月は多少の回復は見込めそうであるが、大企業の景気判断と中小企業の感覚には大きなズレがあるように感じる。
金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き			・関西エリアの受注が少ない一方、中部エリアの受注は順調である。
一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外			・物品の値上がりの動きに、消費者の収入がついてきていない。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・受注が少ない。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き			・大阪だけが前年の売上を下回っている。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き			・新年度となって補助金も落ち着き、案件が少し減少気味である。製品の価格勝負となる案件が増え、コストダウンを余儀なくされている。
悪くなっている		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから、すべての同業者で仕事量が落ちている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で約34%減となっている。
雇用関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・連休明けからは景気が良くなり、全業種で派遣、正社員共に忙しくなっている。いわゆる売手市場であり、関西ではインフラや金融関連でIT系の人材の動きが活発になっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・求職者のうち若年層は正社員志向が依然として強く、企業の採用意欲も衰えてない。また、年収水準も上がってきている。一方、子育てが落ち着いた35～49歳の女性はパート職の求人が多く、企業の採用意欲はこの層にも及んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・40代後半の求職者でも、紹介予定派遣で仕事が決まるケースが増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・業界では人材が集まらず、低迷しているように感じるが、世間的には求人数も増え、景気は上向き基調である。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・今月も当社が取り扱う新聞求人広告は、安定的に好調を維持している。これから急激に増加していくことは考えにくいだが、持続性が出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数が増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人企業数の伸びが勢いを増している。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・毎日の通勤時には、大阪駅で目にするアジアからの外国人団体客の数が非常に多いと感じる。
	変わらない	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・例年依頼される仕事は入ってきていないが、イレギュラーの仕事が今のところは継続的に入っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、大企業の収益回復は感じられるが、中小企業にまでは及んでいないため、ほぼ前年と同じ傾向となっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新卒市場は活発に動いている。ホテルや観光関係はインバウンド効果で動きが増え、転職市場でも即戦力を求める企業が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人がなかなか充足せず、中小企業では人手不足感が高まっている。求職者の動きとしては、条件の良い会社への転職を希望する在職者が多い。求人数、求職者数共に、推移に大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で1.1%減少した。製造業や医療・福祉などで増加がみられるものの、小売業や飲食業、宿泊業などの多くの業種で減少となった。観光客は増加しているが、求人にはあまり影響は出でず、一気に景気上向きとはいかない様子である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・宿泊、飲食サービス業や医療、福祉業では人手不足が続いているため、採用活動は活発である。求人窓口に来所する求人企業も増えている。ただし、中小企業の製造業の担当者からは、電気料金の値上げが実施され、今年の夏が猛暑になった場合のコストの上昇を心配する声が多く、景気が良くなっている印象はない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲が高い。実際に求人を出しても、なかなか人が取れないとの声が多く聞かれる。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人、採用状況は昨年度並みである。	
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設日雇い求人数が、季節的な変動を大きく超えて落ち込んでいる。ここへきて住宅建設や公共工事の着工が低調に推移している。
	悪くなっている	-	-	-

8. 中国（地域別調査機関：公益社団法人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 (中国)	良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・既存店ベースで、5月の来客数は前年の104%、単価は前年の102%である。3～5月の3か月間、前年を上回る状況が継続している。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・5月は月を通して協力他場売上や電話投票売上が順調であった。とりわけ中旬以降に開催されたG3競走での売上が大きかった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは商店街への来客が大変多かった。しかし月前半の各店販売量は例年並みに低調で、月後半になって何とか盛り返した。また高額品の売上は堅調な様子である。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・やまなみ街道が開通して南北が高速道路でつながったためか、例年に比べて人の動きが活発で、来客数が増加した。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加し、売上増に結び付いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・総額36億円のプレミアム付商品券が本格的に稼動し始め、各商品群の売上は前年を上回ってきている。株価上昇も加わり、富裕層を中心とした外商客の購買は宝飾品や海外特選ブランドを中心に活発化している。若干ではあるが、景気に回復感がうかがえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・数十万円の商品は時々売れるが、百万円単位のものには売れず、景気が良いとまでは言えない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格が高騰しており、客は敏感に反応している。
		スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・商品単価は上昇しているが、販売点数は落ちていない。加工食品の嗜好品類も堅調な動きをみせている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・気温の上昇に比例して、季節商材の売上が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が選択する商品の単価が上がっている。今までよりも高価格なコーヒーや弁当を選んでいる印象を受ける。また5月は気温が高かったため、ジュース等の冷たい飲料がよく売れた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温上昇により、飲料、アイスや中食商品などが好調である。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数の改善傾向から、景気はやや良いと判断した。
		家電量販店（企画担当）	お客様の様子	・高額商品を買いたい客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降は一昨年の上に戻りつつある。前年の消費税増税後の激しい落ち込みからは回復した。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・大規模な家具販売イベントを開催したところ、来場者は高額品を多数購入した。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・地元プロ野球チームの人気上昇の影響がかなり大きい。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はみられないが、単価の動きが少し良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・最近、プレミアム付商品券による支払をよくみかける。商品券を使用する客は現金客より客単価が高い場合が多く、多少は消費上昇につながっている。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（店長）	来客数の動き	・やまなみ街道の開通により、来客数増が見受けられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・歓送迎会の時期であり、レストランや和食料理店等の来客数は増えている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・相変わらず海外からの宿泊客が好調に推移している。宴会部門は企業宴席が増えた。レストラン部門はディナー時間帯に変化はみられないが、ランチ時間帯で主婦層の客が増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年であればゴールデンウィーク中は売上が良くないが、今年は全体的に売上がやや良かった。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・スマートフォンやモバイル関連のサービスへの関心は、地方都市でも年代を問わず高くなってきている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークがあり、また天気の良い日も多かったため、月前半を中心に来客数が多かった。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・団体ツアー客はバス料金改定後はずっと落ち込んだままであるが、個人の旅行客が増えてきた実感がある。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税増税から1年経過し、消費税8%に対する慣れもあるのか、来店数や単価は上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・前年は消費税増税後の反動でゴールデンウィーク中の展示場来場者数が落ち込んだが、今年は一昨年並みまで戻った。見学会などのイベントへの参加者数も好調である。
		住宅販売会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせや資料請求が多少増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券が出まわりだした頃から、それまで悪化していた購入単価が少し上がったように感じる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（理事）	お客様の様子	・5月は季節の変わり目であり、また月間にゴールデンウィークがあるという季節的要因により、客の購買力が上がる面がある。そうした要因を取り除くと、景気は3か月前からそれほど変わっていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・売上は良くなったり悪くなったりの繰り返しで、一定しない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控える客と全くそういう意識がない客の二極化が進んでいる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・販売量や来客数を増やすよう工夫しているが、今一つ伸び悩んでいる。景気が上向いている印象はない。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・5月は大規模なイベントが市内で開催されたため、観光関連は景気が良かったようである。当社にとってはゴールデンウィークがあったため、会社関係も個人用もともに注文が少なかった。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券が発行され景気は良くなると思っていたが、ふたを開けると酒類量販店が安売りをしかけて商品券を奪い合っており、一般酒販店には予想したほど恩恵がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全館の売上は前年の76%、来客数も前年の76%と、依然として低迷が続いている。そうした中で、ヘアサロンやエステ等は引き続き売上を伸ばしている。またアパレルや雑貨は厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・5月は前年売上を少し下回っている。価格が安いものが動いているかということ、そうでもない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食品売場の増床リニューアルにより、来客数は大幅に伸びている。ただ他フロアへの波及効果が想定より小さいため、5月の予算クリアは厳しい見込みである。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年比でみると化粧品の動きがよい。気温が高めに推移していることから、帽子やストールなどのUV関連商品が好調である。婦人服はジャケットの動きが鈍いなど、全アイテムが苦戦している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・前年に比べて来客数自体は落ちていない。ただ婦人服の売上不振が続いており、全体に占める割合が大きいため、全体売上への影響も大きい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価には3か月前から大きな変化はない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客の購買動向に変化はなく、客は必要とする商品のみを購入している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数と単価はともに落ち着いており、景気の変化はみられない。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・接客において商品の特性や付加価値をはっきり説明すれば、客は高価格な商品でも抵抗なく購入することが多い。この点からみて客は潜在的な消費意欲と金は持っているが、景気回復を実感するまでには至っていない状態であると思う。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・販売価格の上昇により売上は前年を上回る状況が続いているが、買上点数は変化していない。
		スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数と客単価に若干の上昇はみられるが、大きな変動はない。
		コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・先月と比較して、単価に変化はない。セール品の売上だけは好調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年同時期には消費税増税後の反動減が発生していたため、4～5月の売上は前年よりややプラスとなっている。ただ一昨年の売上実績には及ばない。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・夏商戦に入るが、決算商戦の状況とあまり変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・車両点検や整備で来店する客は多いが、車の買換えにはなかなかつながらない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・チラシ広告等を投入しても、来客数が増加しない。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・食料品の値上げが相次いでおり、年金生活者の暮らしは厳しい。また地方の企業では賃金が上がっていないため、消費はなかなか良くならない。
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は客の出足が悪く、連休後はさらに来客数が減少した。5月の給料日後を期待したが、依然として来客数は少ない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピング センター〕(所 長)	来客数の動き	・売上は前年を上回っているが、来客数がなかなか伸びない。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・春先から4月初めまではお祝い事や個人的な行事による来客数が例年に比べて多かったが、それ以降は少し落ち着いた状況となっている。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの来客数は前年並みかやや良い状態で、連休明けは少し落ち込んだが、月全体としては前年並みであった。
		一般レストラン (外食事業担 当)	単価の動き	・売上をみると3月は前年の101%、4月は109%、5月は中途であるが103%であり、良い動きが継続している。来客数は2月に前年の114%と大きく伸びたが、3～5月は98～102%で推移した。客単価は前年より120～150円ほど上昇し、また1組当たりの単価も500円上昇している。
		スナック(経営 者)	来客数の動き	・先月は人事異動や新入社員の歓送迎会等で来客数が少し伸びたが、5月はゴールデンウィークがあったため来客数は減少した。
		観光型ホテル (支配人)	販売量の動き	・外国人旅行客の宿泊は増加している。ただ夕食はホテル外で済ますため付帯売上を取り込めず、思うほど全体売上は上がっていない。
		旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・個人客は海外旅行に旺盛な意欲を持っているが、グループや団体旅行では非常に消極的である。韓国や中国は問題外としても、イスラム国問題やエボラ出血熱も消極さに影響している。
		旅行代理店(営 業担当)	販売量の動き	・地方創生の交付金事業である旅行券の取組が開始された。宿泊需要は少しずつ上向いてきたが、まだ拡大には至っていない。
		通信会社(広報 担当)	お客様の様子	・客の購買意欲はあまり上がっておらず、新商品を発売しても客の動きはあまり変わらない。
		通信会社(販売 企画担当)	お客様の様子	・販売量が増えていない。
		通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客動向からみると、景気に変化はない。
		テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来館者数及び商品購買高等は、前年同月に比べて変化はない。
		ゴルフ場(営業 担当)	お客様の様子	・単価が上がらず苦戦しているが、来客数は増えてきている。
		美容室(経営 者)	競争相手の様子	・駅前大型ショッピングモールが開業して、人の流れが多少変わった。当商店街で話しても、客が若干少ない状態が続いている。
		設計事務所(経 営者)	それ以外	・観光関連は好調であるが、それ以外の業種は相変わらず低調である。ただ好調な観光関連でも客単価は低いままである。
		設計事務所(経 営者)	競争相手の様子	・他の設計事務所と同様に、当社も設計・監理の相談や依頼が最近少ない。
		設計事務所(経 営者)	来客数の動き	・今年に入り、新築住宅の引き合いがきていない。4月以降は改善すると期待していたが、状況は変わっていない。
	やや悪く なっている	商店街(代表 者)	単価の動き	・ゴールデンウィークの売上は天候に恵まれたせいか、前年を若干上回ったが、連休後は売上が低迷している。客は買物に慎重なままで、まだまだデフレ気分が続いている。物販の景気回復は程遠い。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・客の購入量が減少し、また高価格の品物が売れなくなっている。
		一般小売店 〔茶〕(経営 者)	販売量の動き	・消費税が上がって以来、ずっと消費者の財布のひもは固いままである。地方経済の疲弊は深刻である。松江城が国宝になり観光客は少し増えるが、大きなプラス要因にはならない。
		百貨店(経理担 当)	販売量の動き	・化粧品など好調な商品もあるが、婦人服や婦人雑貨は苦戦している。前年実績を達成するのは難しい状況である。
		百貨店(営業推 進担当)	販売量の動き	・販売点数と金額はともに前年を下回っており、景気回復の兆しがみえてこない。特に生鮮品の売上減が大きい。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・都会の好景気をニュースで見ると、地方都市では消費者はそういう景気の良さを全く感じていない。たまに都会に行くとそのギャップに驚くばかりである。地方にも上場企業はあるが、ごく一部である。県や市がプレミアム付商品券を発行しているが、根本的な景気回復につながるとは思えない。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・本年度は新型車の発売計画がなく、4月の販売量は前年の85%と大変厳しい状況である。
		美容室（経営者）	単価の動き	・春になり、客の入れ替わりが出ている。新規の客が多少増えても、いずれの客も安価なメニューを選択するため、人数の割には売上増につながらない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・大きく受注が減少している会社が多く、業績が良好な会社は少ない。
	悪くなっている	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・月を通して販売に動きがみられなかった。ゴールデンウィークの日並びの関係で営業日が少なかった影響もあるが、販売量は前年の80%である。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、特に団体客やバスツアー客が減少している。ゴールデンウィークも前年比10%減である。
企業動向関連 (中国)	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	・自動車メーカーからの受注は相変わらず多く、景気は良い。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	取引先の様子	・緩やかではあるが、取引先から引き合いが多くなっている。先方の営業マンが忙しくしている様子を直接感じる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・以前に比べて引き合いは増加傾向にあるが、受注単価面でなかなか成約に至らない。また今まで採用を抑制してきた反動で人手不足が否めないため、設備投資と同様に人材採用を前向きに検討している。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価について、おおむね当方の思う金額で決着する案件が多くなった。
		輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物の荷動きが鈍化したところはあるが、輸出や国内の荷動きが堅調であり、景気は上向いている。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4～5月は予算に対して下振れである。想定範囲内ではあるが、今後を注視する必要がある。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量はここ3か月、同水準で推移しており、今後も状況に大きな変化はない。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・内示どおりの受注量である。また販売量も前年並みである。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注価格や販売価格の動き	・業界全体としては足元の仕事量は多く、操業率も高い。反面、自社だけでは納期対応が難しい局面があり、短納期価格で加工外注に出す場合もある。依然として、売上げが必ずしも利益増につながらない構造が変わらない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在は少し落ち着いてきたが、竣工物件と新規物件が切替わる時期であり、繁忙な状況が継続している。今後についても予定工事への技術者配置で目一杯な状況である。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・個人消費の低迷が発送荷物の減少につながっている。特に取扱店やコンビニからの発送量が減少し、直営店への持ち込み量も前年割れである。また母の日関連の荷物が例年に比較して少なかった。大口企業からの荷量は前年並みであるが、中小企業からの荷量が減少している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株価は回復基調にあるが、中小零細企業や個人事業主はまだその恩恵を受けておらず、新たな設備投資や購買動向は控えめである。
		金融業（自動車担当）	取引先の様子	・県内の自動車完成車メーカーでは低燃費車の生産が好調を継続している。円安により輸出採算が極めて良好で、高水準の受注には残業で対応中である。自動車部品メーカーも同様に、好調を維持している。
		金融業（貸付担当）	取引先の様子	・取引先にヒアリングすると、前年の消費税増税後の反動減の実績との比較では、売上高は前年から増加しているが、原材料価格が高騰するため、販売価格の見直しを余儀なくされている。3か月前との比較では、前年は駆け込み需要で売上が増加した時期であったが、今年はそうした売上増の時期はなかったため、身のまわりの景気は良くなっているとも悪くなっているとも言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の進行状況からみると、景気にはあまり変化がない。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税増税から1年が経過し、マイナス面の影響はほぼ落ち着いてきている。得意先の決算をみると、売上高と利益が良くなっているとは言い難いが、安定した状態にはなっている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・4月を3か月前の1月と比較すると、水揚げ量は370tの減少、水揚げ金額は6,200万円の減少であった。水揚げ量や水揚げ金額の減少理由は沖合底引き漁や大中型巻き網漁の減少である。4月単月の前年比は、水揚げ量が600tの増加で前年の169%、水揚げ金額が2,500万円の増加で前年の108%であった。水揚げ量と水揚げ金額の増加理由は沖合底引き漁や大中型巻き網漁の増加である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・OEMの委託元で発生した商品クレーム問題が当社にも影響している。当社のOEM生産も計画どおり進まず、全体売上がやや悪くなっている。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・大手家電量販店が店舗縮小を発表するなど、地方では景気回復が進んでいない。地方の景気回復が進まないまま都市圏だけ景気が良くなると、ますます人や物の都市圏集中が加速して、地方の景気回復を妨げる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼業減産の影響を受けて、鉄鋼生産と連動する分野では生産量が減少している。連動しない分野では納期の重複が発生するため、当初計画を上回る生産状況となる。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・鉄鋼各社は活動水準を維持しているものの、需給にタイト感がなく在庫調整局面となっている。
	悪くなっている	不動産業（総務担当）	それ以外	・来店数と成約件数が減少している。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の節約傾向がより一層強くなり、受注量が少なくなってきた。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然として円安により材料が値上がりしている。また海外生産の増加で国内生産が落ち込むため、コストアップ要因が増加している。
雇用関連	良くなっている	求人情報誌製作会社（採用支援担当）	求人数の動き	・新規の求人依頼は引き続き高水準である。また数年にわたり採用を止めていた企業が復活するケースも多数みられる。
(中国)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・景気が良くなってきている。求人数も着実に増えており、積極的な採用を意識する企業が増加している。県外からのUIターン希望者も前年より増加し、採用意欲の高い企業への紹介機会が増えている。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・採用に関しては中小企業も積極的な活動を進めていく感じを受ける。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人は基幹産業である電気機器や食料品の製造業で大幅に増加し、全体でも前年同月を1割弱上回っている。しかし前月比で見ると増加幅は小さくなっており、一服感がある。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求人数の動き	・新規求人数が増加に転じたことから、有効求人数の減少幅も縮小した。来春の新規学卒についても採用を検討している事業主が多いと感じる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業は従来であれば採用しなかったレベルの人材であっても採用している。また条件を下げてはなかなか採用に至らないケースも出ている。
変わらない		人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・求人数は高水準で推移している。ただ求人発生の原因をみると、繁忙に伴う増員のようなポジティブな要因が減り、退職者の後を自社でカバーしきれないといったネガティブな要因が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人は増えているが、当業界にとっては求職者の確保が難しくなってきた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・当県の有効求人倍率は全国平均を上回っており、数字だけを見れば景気は回復傾向にある。ただ地方ではベースアップを実施する企業は少なく、物価上昇に賃金が追い付いておらず、消費者の財布のひもはまだまだ緩みそうにない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は3か月前に比べて38%増加しているが、これは例年並みの増加率である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加している。有効求人数についても増加幅は縮小しているが、増加している。一方、新規求職者数及び有効求職者数は、前年同月比で減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・3か月前と変わらず、景気は良くなっている。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（事務局長）	来客数の動き	・今後の景気への期待と不安がきつ抗し始めており、消費マインドが高まりつつあると感じる。全体的に活況ということではないが、一部の業種では非常に好調となってきた。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ようやく消費税増税による影響が薄れ、販売量が上昇している。また、青果が相場高になってきており、景気には良い状況にある。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・生鮮食品が値上がりしている影響もあるが、少し良い物が売れている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。中でも、建設業の客が力強い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークも天候に恵まれ、4月以降の好調が続き、前半は好調であった。後半は多少停滞気味になったが、総じて堅調であった。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新車受注は前年比横ばいで、登録台数は前年を下回っており、厳しい。四国の販売店も前年より悪く、今後に期待したい。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・直近では、高単価商品の動きが非常に良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・5月の売上は昨年より若干良い程度。客数や売上の増加、客単価の上昇などが起きているわけではないが、株価上昇などによる景気回復の期待感がうかがえる。道後温泉周辺のイベントでの集客も増えており、景気は少し良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ほぼ毎日、お遍路の仕事があるので、水揚げは良くなっている。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・高知県の販売量は伸びているが、伸び率は高くない。
		観光遊園地（職員）	お客様の様子	・特に外国人観光客の景気が良いと感じる。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・前月に続き、イベントの来場者数が増え、商談に至る顧客も増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
商店街（代表者）	来客数の動き		・イベントの企画内容によって集客力が左右される。イベントのない月は、全く変化が見られない。	
一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き		・「母の日」関連商品の注文数は昨年より増えたが、単価は下がった。	
一般小売店〔酒〕（販売担当）	お客様の様子		・酒専門店は価格競争に勝てず、厳しい状態にある。	
百貨店（営業担当）	来客数の動き		・売上は前年より伸びているが、来客数の動きは前月に比べてあまり良くない。	
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・ゴールデンウィーク中の動員や「母の日」ギフトが堅調であったため今月前半は好調であったが、季節外れの台風による影響などで後半は振るわず、今月の売上は前年実績並みにとどまる見込みである。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・消費税増税直後の昨年5月と買上単価を比較しても参考にならない。来店客数は前年並みで推移しており、単価上昇分だけ売上は伸びている。	
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは順調であったが、その後が悪く、最終的に対前年比マイナスとなる見通しである。	
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれ、客数は前年より大幅に増加したものの、その後は普段どおりに戻った。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にあり、必要なものだけを購入する姿勢が強く、若干の単価上昇で維持している状況が続いている。	
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・国内個人旅行需要は堅調に推移しているが、海外個人旅行需要、特にヨーロッパ方面の申込が相変わらず悪い。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・売上も乗車数もあまり変わっていない。	
		通信会社（企画）	お客様の様子	・先月に比べて、顧客の反応が若干鈍いように感じられるが、悪くなっているというほどでもない。	
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は前年と比べるとまだ悪い。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に低い状態が続いている。	
	やや悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・外商は前年比プラスになったが、店頭販売が大きく落ち込んだため、全体では前年比マイナスとなった。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きは悪く、来客数がとにかく少ない。かなり消費税増税の影響があるのではないかと。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数も客単価も低下しており、販売量は顕著に減少している。	
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4～5月は消費の冷え込みが厳しかったように思われる。車の売れ行きは、前年を上回らず、来店者数も減っている。	
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格が徐々に上昇しているからか、新車購入には慎重になっている。	
		競艇場（職員）	販売量の動き	・5月の売上は、前月比33%増、3か月前比25%増、前年比11%増となっているが、今月はゴールデンウィーク、周年記念と大きなレースが開催され、かつ本場開催日が多くなっているためである。	
		悪くなっている	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・4月以降、軽自動車の販売環境は最悪の状態にある。1～3月に先取りした分はあるが、ここまでの反動減は想定外であった。
	通信会社（営業担当）		販売量の動き	・季節変動の要素が大きい。	
	企業動向関連 (四国)	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	・全国的に受注量が増えている。特に外国人観光客が集まる地域を中心に景況感が良くなっている。
			鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・主力の造船に加え、自動車関連のスポット受注が全体の受注増に貢献している。
電気機械器具製造業（経営者）			受注量や販売量の動き	・再生エネルギー、特に太陽光発電は継続して受注できている。今後はメンテナンスやバイオマス発電事業など受注は切れ目なく確保できると見込んでいる。	
電気機械器具製造業（経理）			受注量や販売量の動き	・主要取引先からの注文増に伴い、製品出荷高が微増している。	
輸送業（経営者）			受注価格や販売価格の動き	・良い方向性に進んでいると思う。	
金融業（副支店長）			取引先の様子	・防災関連事業先の受注は安定して推移している。また、利益を出している企業が増えてきている。	
公認会計士			取引先の様子	・今月の決算書・試算表等によると、前年比で若干売上が伸びている企業が相対的に増えている。景気は少しずつではあるが持ち直しつつある。	
変わらない		木材木製品製造業	受注量や販売量の動き	・取引先の新設住宅着工戸数は予定より遅れ気味で推移しているが、今後の見通しは明るい話題が徐々に増えてきている。実感できるのは夏以降になる。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は休みが多いため、売上が上昇しにくい。円安のため、採算も良くない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は比較的順調に推移している。		

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	
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量も販売量も増えているが、利益が伴わないため、景気は変わらない。	
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・閑散期に入り、同業者でも仕事の受注状況に格差が出てきている。現状では、景況感は変わらないと言える。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまで以上に営業に力を入れているが、受注は伸びていない。	
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・例年、年度当初は携帯電話の法人需要が高まる傾向にあるのだが、今年はあまり需要の高まりがない。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・同業他社のごく一部はかなり活況のようであるが、ほとんどは消費税増税以降、元の状態には戻っていない。	
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・既存顧客の物量が増えていない。加えて、円安による輸入貨物量も減少する一方である。	
		輸送業（営業）	競争相手の様子	・景気低迷による経営悪化を受け、運輸業界では雇用条件を理由とした同業者間での転職が目立つ。消費税増税による実質的な所得低下を、雇用条件の良い企業への転職による所得増で補う傾向が顕著になってきている。雇用条件の悪い企業はドライバーなどの人材確保が難しくなる事業者も出てくるのではないかと。	
	悪くなっている	-	-	-	
	雇用関連 (四国)	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・これまではなかった小規模事業者からの派遣サービスの要請が発生している。
人材派遣会社（営業）			雇用形態の様子	・求人数は業種職種問わず増加傾向にあるほか、就業条件も給与単価がわずかに上がっていることから、雇用形態、給与面を改善しないと人材が確保できない状況がうかがえる。	
求人情報誌（営業）			周辺企業の様子	・これまで企業が控えていた印刷物の修正・増刷や、看板の美装・作り替えなどへの投資が増加しており、広告業全般の景気がやや上向いている。ただ、単価は不景気時の低いままであり、大きく上向いてはいない。	
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・依然、求人広告は好調に推移しており、人材の需要は高い。消費税増税以降低迷していた折込チラシ広告はわずかながら、3か月連続で前年を上回っており、顧客マインドが積極志向になってきている。	
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人倍率は好調を維持している。しかし、非正規が約4割を占め、正社員ベースでは好転していない。	
やや悪くなっている		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・来春の採用人数を今年よりも増やす予定の企業は少ない。多くの企業が前年並みとする見込みである。	
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・製造関係の求人が減少傾向にあるうえ、求職者は減少しており、派遣業は厳しい状況になりつつある。	
悪くなっている		-	-	-	

10. 九州（地域別調査機関：公益財団法人九州経済調査協会）

（-：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 (九州)	良くなっている	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税後1年が経過し、その反動がある。近隣施設の閉鎖の影響で来客数が増えたこともあり、売上高は増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前月比で来客数と売上高は減少しているが、客の表情は明るくなっている。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・客数は変わらないが単価が上向きで、やや景気が持ち直している感がある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・4月中旬に駅ビルが完成し、下旬に県立美術館がオープンしたので、その効果もあって商店街の来客数が増えた。それをどう売上に結び付けていくかが課題である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・過ごしやすい天気になったおかげで、客の購買意欲が若干高まっている。母の日セールでの売上も、順調であった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は、やや天候に恵まれた。ゴールデンウィーク期間中に実施したイベントの成果が上がり、飲食店、焼き物店、土産店等は来客数が増えているのが目立った。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔精肉〕(店員)	来客数の動き	・単価はさほど変わらないが、来客数が増えているので売上も増えている。
		一般小売店〔鮮魚〕(店員)	お客様の様子	・魚価が安く、うまく売れば利益が出る環境だが、来客数が少ないので売れていない。
		百貨店(営業統括)	単価の動き	・前年の消費税増税による買い控えの反動が一部の商品で出ているものの、力強さには欠ける。特に婦人物を中心とした季節商材の動きが、あまり良くない。
		百貨店(業務担当)	お客様の様子	・夏日を迎えるのが早かったせいか、季節商材を中心に動きが良い。前年は消費税増税直後だったので、買い控えていたという客が多い。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・景気回復のアナウンス効果が出始めている。
		スーパー(店長)	単価の動き	・販売量に大きな変化はないが、単価が上がっており、商品の選択基準が価格から質にシフトしつつある。今後、この傾向が強くなると考えている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食品の売上は、生鮮食品を中心に前年比102~103%で好調に推移している。前年の消費税増税による買い控えの反動がまだ影響しているのかわからないが、売上、客数とも順調に推移している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・食料品が、前年比104%と好調に推移しており、やや良くなってきたと言える。
		スーパー(店長)	単価の動き	・前年は消費税増税の影響で消費が鈍っていたが、今年は8%に慣れたせいか、売上は順調に推移している。食料品は前年比106%。野菜の価格はまだ高いが、それでも青果の動きは良い。特に安売りをしなくても、値頃感があれば売れる状況で、デフレから脱却しつつあるのを感じる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・単価も上昇しているが、販売量も2~3%ぐらい増えている。
		スーパー(総務担当)	それ以外	・前年の消費税増税による買い控えを差し引いても、前年をかなり上回って売上が推移している。
		コンビニ(販売促進担当)	販売量の動き	・販売量は、量販店が約8%の伸び、ローカルスーパーが10%の伸び、コンビニエンスストアがやや横ばいという状況である。依然として、食パンの販売量が伸びていおり、菓子パンは横ばい。3か月前と同様、前年よりは良いが横ばいで推移している状況である。
		衣料品専門店(店員)	単価の動き	・来客数の増減はないが、商品単価は上がっているのので売上は伸びている。ただし、フリーの客は減っている。
		衣料品専門店(チーフ)	単価の動き	・消費者の買上単価が二極化の傾向がみられる。大口のまとめ買いをする客も多いが、必要最低限の買物しかなかったり購買意欲が低い客もいる。
		家電量販店(広報・IR担当)	販売量の動き	・薄型テレビ、エアコン、冷蔵庫等の大型商品の動きが良い。客数も回復の兆しがみえる。
		自動車備品販売店(従業員)	販売量の動き	・前年は消費税増税の影響で売上が落ちたが、本年は影響がない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	来客数の動き	・新規の来客数が、前年に比べてやや増えている。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕(従業員)	販売量の動き	・購入する客の購買単価が、以前より上向きになってきた。売上高は前年比でまだマイナスだが、改善してきている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ集客数及び客単価が約2%ほどアップしている。
		都市型ホテル(副支配人)	単価の動き	・インバウンドが、当ホテルだけではなく福岡のホテル全体の宿泊単価をととも押し上げている。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・官民間問わず、予算の確保後の相談や提案要求の問い合わせが増えた。
		美容室(店長)	お客様の様子	・近くで新築の家が増えており、自分の家を建てようという話を若い人からも聞く。
		変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子
商店街(代表者)	お客様の様子		・3か月前は入園、入学、卒業、就職等を控えたシーズンだったが、5月はゴールデンウィークで家庭の出費はかなり多くなっているの、主婦の財布のひもは固くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（販売・事務）	販売量の動き	・消費税増税から1年経ち、消費者も慣れてきたようだが、まだ単価は低い。再増税に備えて節約している客もいるようだ。売上は例年並みを維持しているが、新茶の売上は減少している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の衣料品販売が、若干低迷した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・全店の購買単価は横ばいで推移している。お客様や自社カード会員については前年並を確保しているが、一昨年には届かず、いまだ購買意欲は回復していない。また、二極化も続いており、貴金属、画廊、婦人雑貨、時計、メガネ、家具、家電等の高額品は好調だが、主力となる婦人衣料が苦戦している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税後1年が経ち、買い控えを乗り越えて良くなっているが、ベースとなる景気自体は停滞しているように感じる。一部の富裕層は購買にきわめて積極的だが、一般層の購買意欲は変わらず、グロスで見ると、ここ数か月はあまり変化がない。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・売上見通しは、3か月前および前年同月よりも良い。3か月前も良かったので、景気の方向性は「変わらない」と答えたが、景気の水準は「良い」と言える。特にインバウンドの売上が前年比700%となった。客単価は非食品102.4%、食品105.8%、購買客数は非食品102.3%、食品100.4%で、いずれも前年割れしておらず、良い状況と言える。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・前年は消費税増税がありイレギュラーだったので、前年比のブレは大きいですが、3月と比べても入店客数や買い方に大きな変化はない。ここ数シーズン、婦人衣料の買い方がかなりシビアになっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・原料価格の高騰による値上げや、野菜の価格高騰があるにもかかわらず、消費は落ち込んでいない。しかし、客数の伸び悩みや地域差があるのは否めない。
		スーパー（業務担当）	来客数の動き	・8月末の店舗閉店が決まり、テナントの退店が始まったため、客数が減少傾向にある。また、大規模な閉店売り尽くしセールが予定されているため、買い控えが見受けられる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客が必要な物以外は買わない状況が続き、客単価が前年より少し下がっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに、様々な販売促進施策を実施したが、売上は前年を下回ってしまった。人出が多い時期ではあるが、ショッピングセンターの出店が多く、客が分散している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	単価の動き	・公共料金の支払をする客が増えたが、購買点数と客単価は伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑くなったり、涼しくなったりと天候が定まらず、客足が鈍った。
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・ボリュームゾーンである主婦層は、購買時の選択基準がとて厳しく、来店するものの購入に至らない状況が続いている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・3か月前と大きくは変わらない。売上等の数字は前年より良いが、前年が消費税増税の影響で非常に落ち込んだので、参考にならない。
		家電量販店（総務担当）	来客数の動き	・閑散期ではあるが、客数が前年とあまり変わらないのが気になる。
		乗用車販売店（代表）	お客様の様子	・知り合いの業者からはあまり良い話は聞かない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・5月は福岡都市圏でのイベントやキャンペーンが順調で景気に回復感があるが、それ以外の地域の景気は良くない。
		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底を打ち、値上げ基調だ。ふだん「満タン」で購入する客は、引き続き「満タン」で購入している。5月は長期連休があり期待したが、前年と比較すると販売量は前年並みである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	来客数の動き	・前年は消費税増税後の影響でマイナスとなったが、今年の4～5月は前年越えて推移している。6～7月まで同様の傾向がみられそうだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（統括者）	販売量の動き	・この数が月間、売上に大きな変動はない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・地元客は少なくなっているが、中国や韓国、台湾、米国等の観光客がかなり増えてきており、トータルで見ると前年と変わらない。県内の客の動きが悪いのが、心配である。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・産業革命遺産の世界遺産登録により、宿泊予約が多い。
		観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・外国人客は増えているが、日本人客の動きが悪くなっている。
		都市型ホテル（販売担当）	販売量の動き	・5月は毎年の定例行事で使用する客が多いので、売上傾向は前年とあまり変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず、韓国・台湾からの観光客の勢いが、おう盛である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・企業・団体の出張利用が、国内・海外とも好調である。そのこともあって、特に国内主要都市のホテルが慢性的に取りづらくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・5月は閑散期だが、今年は例年よりも悪い状況だ。特に歓楽街エリアの動きが悪い。5月は観光シーズンだが、タクシーを利用するケースは全体の1割にも満たないので、我々にはあまりメリットがない。逆に、ふだんタクシーを使っている人がよそに観光に行くので、売上が落ちる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動が大きく、中～下旬は財布のひもが固くなり、売上増とはいかなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用が増えているように見えるが、実際は思ったほど売上が伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新しく駅ビルがオープンし、客の動きに期待したのだが、ビルには客が集まるのに、周辺区域の動きは良くない。タクシーの乗車率は低かった。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・季節的に閑散期であり、想定通りの販売量である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・天候不順もあり、ゴールデンウィーク後、来客数は思ったように伸びなかった。県外からの旅行客が来場し、単価はやや上がっているが、地元客は安い近場のゴルフ場に流れており、厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・販売額に、顕著な変化がない。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・売上は前年を安定して上回っている。3か月前と比べて変わらないが、前年同月と比べると良くなっている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・景気は2月上旬まではやや低迷していたが、少しずつ上昇しつつある。しかし、末端まで届いておらず横ばいの状態が続いている。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	競争相手の様子	・売上・客数は前年比プラスだが、労働力の確保が厳しく、在宅介護サービスを提供できる範囲に、限界が見えつつあるように感じる。人手不足により前年業績が悪化している同業他社もある。
		設計事務所（代表）	来客数の動き	・来客数はそれほど変わっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・明らかに来客数が減っている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	競争相手の様子	・野菜の入荷量が多過ぎて、キュウリ、ピーマン、トマトの相場が前年の6～7割に下がっている。客単価が上がらないので、厳しい状況が続いている。
		百貨店（企画）	販売量の動き	・4月の大型商業施設開業により、周辺地域への集客が増え、消費喚起に繋がっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・4月からは来店数が、極端に少なくなってきた。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が伸びない。主力であるコンパクトカーの低迷が影響している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・チラシ等をよく配布しているが、反応があまり良くない。初めての来店客には値引きや特別なサービスをしないといけない。客の様子を見ると、安い店をリピートしているようだ。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		音楽教室（管理担当）	来客数の動き	・当教室はそうでもないが、運営母体の経営状況が少し悪くなってきたので、生徒が減っていくかもしれない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・分譲マンションや戸建ては、当初の計画より建設コストが高くなり、売価が合わない。利益を下げて売るしかなく、厳しい状況である。
	悪くなっている	百貨店（経営企画担当）	来客数の動き	・4月末以降、来客数の減少が続き、前年比約7%減となっている。衣料品、宝飾関連等の高額商材の売上も低迷し、客単価も下がっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数が減っている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや4月の統一地方選挙の影響があり、接待や会食の機会が少なかったようだ。後半になって少しましになったが、かなり厳しかった。
企業動向関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（営業担当）	取引先の様子	・閑散期に入ったが、そこそこの受注がある。中国での生産に見切りをつけ始めた企業が多いようで、中国や東南アジアの工場で大量生産しているメーカーからも約15年ぶりに声がかかった。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2月から3か月間連続で、前年を超えた。受注件数が増加し、1件当たりの受注額も微増している。受注件数が直近3か月の平均で前年比112%と増加。商業施設の家具需要が増えた結果である。
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・東京オリンピック関連の設備投資についての引き合いが、増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注はこしばらく安定しており、若干上向きになっている。特殊な機械の発注などもあり、業績も良くなってきた。3か月先ぐらいまでは、この傾向は続きそうだ。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・同業他社の最近の業績や今後の見通し等よりもやや良くなっている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・予算計画通り、今月より生産数量の増加が見込める。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・雇用、所得環境が好転し、消費者のマインドが改善してきている。百貨店や家電販売店などでは比較的高単価な商品の売上が増加傾向にある。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・設備投資資金の底堅さが続く。
		経営コンサルタント（社員）	受注価格や販売価格の動き	・こだわり品や品質が良い商品が、価格を下げなくても売れている。
		経営コンサルタント（代表取締役）	取引先の様子	・多くの取引先から、業績が好調であると聞いている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入ってから勢いは少し鈍ってきたが、計画に対して大きな落ち込みはない。前月弱かった居酒屋とスーパーは元に戻ってきた。鶏肉の不足感は続いており、プロイラーを中心に冷食メーカーからの引き合いが多い。
		農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・今年度は販売と生産の兼ね合いから、在庫が少ない状況が続いている。荷回しもよい。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・端境期であるが、この季節にしか採れない原料を使った商品が好調であった。
化学工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・生産量や販売量に変化がない。	
窯業・土石製品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・波佐見陶器市は好調で、自社の売上も2割ほど伸びたが、有田陶器市では約1割減だった。通常の取引の受注が少なくなってきたとあり、今後の新商品の動向が鍵を握っている。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・新年度の計画が思うように進まない。客も新しい経営計画を作っている最中で、動きが鈍い。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・引き合いや見積の数は多いが、金額の面で受注につながるものが少ない。	
その他製造業（産業廃物処理業）		受注価格や販売価格の動き	・円安により販売価格が高めだが、物量が減っているため、トータルでは変わってはいない。	
建設業（経営者）		競争相手の様子	・販売量も変わっておらず、客の様子も変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・荷主の経営状況は、特に良いとも悪いとも言えない。物量が大幅に増減しているわけでもない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・企業も個人も、そう変化はない。よい方向にも悪い方向にも向かっていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業、特に小売業は売上の低迷が続いている。利益がほとんど出ない企業が大半である。
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・レジャー施設や旅行の広告出稿が前年を超えたが、売上のベースとなる通信販売や化粧品関連の動きが鈍く、全体では前年比90%前半にとどまる見込みである。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・今年4回目の公開セミナーを実施中であるが、参加者数が増えない。以前はもっと活発な動きがあった。
		経営コンサルタント（代表取締役）	それ以外	・毎年のことではあるが、5月はいろいろと支払が多い月である。固定資産税や自動車税、また3月決算法人が一番多いので、その納税等で個人も企業も資金面が厳しくなる。今年は特に消費税増税後初めての確定申告で、消費税の納税が大変多い。資金繰りが行き詰まっているところが増えている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	取引先の様子	・市町村の地方創生の業務を請けることのできるコンサルタントが、実績と人員の多い大手に絞られている。市町村は他の事業をあまり予算化していないので、実質的に大手以外のコンサルタントは仕事がない状況である。
	やや悪くなっている	建設業（社員）	受注量や販売量の動き	・官公庁への依存が大きいのだが、そこからの発注がないので非常に厳しい。いまは着工中の工事があるが6月には完成するので、早く受注にたどり着きたい。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・郡部という地域柄、景気への寄与度は建設業が高い。公共工事や民間工事の発注量が減る一方で、資材価格の高騰や人材不足等、経営課題を抱えており、景況感は良くない状況である。
		不動産業	受注量や販売量の動き	・学生の1人暮らしが少なくなった。親が子供の1人暮らしの費用を出すのが難しい状況にある。
その他サービス業〔物品リース〕（支社長）		受注量や販売量の動き	・機械類の補助金を活用したリース取引が一巡し、投資案件が減っている。客先に今年度の設備投資計画をヒアリングしたのだが、売上堅調で増収増益の企業が多いのに、大きな投資計画は少ない。今の設備の修繕を重ねて設備投資額を絞っているようだ。	
雇用関連 (九州)	悪くなっている			
	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・各社が人員確保に出ている。積極的に新規採用活動を進めている他、人材流出を防ぐための雇用条件の向上がみられる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・注文が前月に引き続き増えている。事務関係は少し落ち着いているが、接客、販売の注文が多い。また、正社員を前提とした紹介予定派遣の注文も増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・福岡市内では中国、韓国からの観光客が特に目立つようになった。買物客も多く、収益の柱になっている、また雇用では、ベトナムやミャンマーからの留学生が働く姿も見られるようになった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同期比で14.1%増となっていることから景気は上向きであると判断できる。
		学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・企業の採用活動が依然活発である。自社での説明会の開催案内も多数届けられている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人依頼数は3か月前と横ばい。求職者数も増減なく横ばい。
		人材派遣会社（営業）	雇用形態の様子	・契約社員を含む正社員の正規雇用の動きは、増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報掲載件数は、前年を下回って推移している。マーケット全体は前年を上回っており、地元企業の経営が厳しいのではないかという見方をしている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・正規雇用の拡大が見えない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比で18.1%減で、489人減少した。2か月連続減少で、減少幅は過去1年間で最大となった。求人に占める割合が大きい業種では、建設業、製造業、サービス業は増加、運輸業、郵便業、卸売・小売業、医療・福祉は減少した。
		民間職業紹介機関（社員）	求人数の動き	・派遣就業希望者であっても、正社員が決定したのでそちらで就職という方が相変わらず多い。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同期に比べて、ほぼ横ばい状態である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は前年比105%で推移している。IT分野、建築分野、自動車整備分野、リハビリ分野など理系人材に関する求人数の伸びが顕著である。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・3か月前も前年に対し20%伸長したが、今月も前年に対し25%の伸長となり、引き続き堅調な伸びとなっている。特にインバウンド売上が前年に対し9倍、売上構成比8%にも達している。インバウンド売上を除いても前年に対し15%の伸長を維持し、観光客や移住者の増加等で市場が活性化されている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くにホテルが増えたので、観光客数が増加している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えている。特に20歳代が30%伸び、全体で110%と増加している。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	販売量の動き	・客室稼働率の前年比を見ると、3か月前はマイナスであったが、今月は前年とほぼ同程度を見込んでいる。
		通信会社（店長）	販売量の動き	・連休後は一時的に落ち込んだが、月後半からは来客数も増え販売も前年並みに回復している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・円安の効果で外国人客が大幅に増えている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・予想以上に絶好調である。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	単価の動き	・予約件数は前年比103%で、貸渡単価の方も上昇したため、売上増につながっている。特に観光客の利用が好調に推移している。
		変わらない	一般小売店〔菓子〕	販売量の動き
		スーパー（販売企画担当）	単価の動き	・今月も1品単価はアップしている。買上点数は少し減少したが、それでも1人当たりの客単価がアップしているため、3か月前と変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・連休は航空路線の撤退により例年より観光客が減少した地域もあったが、梅雨入りが遅れ、暑さが続いたこともあり、飲料やアイスを中心に売上は伸びている。菓子、雑誌以外は前年を超えて推移している。
		住宅販売会社（代表取締役）	お客様の様子	・当社は戸建注文住宅をメイン業務としているが、それらに関する相談件数が減少傾向にある。土地を購入し住宅を建築すると総予算の負担があまりにも大きい。土地購入希望者がマンション購入に流れているのではないかと。
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅見学会への来場数が前年と同じになっている。
	やや悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わってからは、来客数が減少している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	販売量の動き	・競合店の出店の影響がある。

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
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・好調な店舗もあるが、飲食の構造に変化が起きており、特に大衆居酒屋といわれている店舗が影響を大きく受けている。コンビニのイトイン、ファーストフード関連のアルコール提供など居酒屋だけでなく他業種との競合も増えてきており、居酒屋は変革の時期にある。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・ゴールデンウィークもオープンしたての大型商業施設へ人が流れたため、その分那覇市内の消費の伸びにも微妙にブレーキがかかった感がある。ただし実際にどれだけ落ちたかは、定かではない。
企業 動向 関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（総務）	取引先の様子	・大型ショッピングモールのオープンによる食料品の大きな需要増加は無かったが、全般的に観光客の増加などで観光関連での需要は好調に推移している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築及びリフォームとも、1件当たりの契約金額が増加している。
		輸送業（営業）	受注価格や販売価格の動き	・乗務員不足が影響し人件費高騰が続いているが、受注価格への転嫁が徐々に受け入れられていることにより収益が回復しつつある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、新規公共工事着工予定が計画通りいかない。民間工事も引き続き低迷している。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	-
雇用 関連 (沖縄)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・多くの企業が採用人数を増やしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・契約社員から正社員への登用期間は業種によって異なるが、登用までの期間が短くなってきている。
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	求職者数の動き	・ゴールデンウィーク後の派遣の登録者数が例年よりも少ない状況にある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集室）	求人数の動き	・今月の求人数は週平均で1034件で、3か月前の週平均の1123件と比較すると、89件ほど減少している。
	悪くなっている	-	-	-