

1. 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：株式会社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 やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数の動きから、景気はやや良くなっている。	
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・ニュースなどから消費税増税が見送られるのではないかという雰囲気になっており、消費者から歓迎する声が上がっている。	
		百貨店（担当者）	単価の動き	・顧客向け施策の実施期間中の売上は減少したものの、通常時の売上は総じて増加傾向にある。	
		百貨店（販売促進担当）	それ以外	・5月中旬以降、気温が上昇したことにより、婦人服を中心に初夏物の動きが良くなってきており、それまで低迷していた衣料品が回復傾向に転じている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が徐々に前年実績を上回るようになってきた。	
		スーパー（役員）	来客数の動き	・既存店ベースの来客数が前年並みを確保したことから、3か月前との比較ではやや良くなっている。ただ、景気が回復している様子までは感じられない。	
		スーパー（役員）	お客様の様子	・北海道新幹線の開業効果から、ゴールデンウィーク以降、観光客が増加しており、街全体が活気付いている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・沿岸部を中心に売上、来客数が回復傾向にある。さけます漁の代替としてさばやさんまの漁が始まったことの影響とみられる。ただ、加工場などの周辺事業への効果が薄く、大幅な改善まではみられない。	
		コンビニ（オーナー）	販売量の動き	・5月は売上が前年比105%、来客数が前年比101%、客単価が前年比104%となった。特に品ぞろえを拡大した冷凍食品は前年比150%と大きく伸びた。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが終わってから天候が良くなったことで売上の増加につながった。	
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・4月に続き、観光客の団体利用が多い。ランチ、ディナーともに客単価が例年にないほど高く、全体売上は前年から40%増加している。ただ、業界の人手不足が深刻である。	
		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マイナス基調で推移したものの、国内からの報奨旅行、イベント需要が好調に推移したことで、トータルではプラスとなった。	
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィーク期間中も含めて暖かい日が続いたことから、芝桜やチューリップの花めぐりなどの観光需要が好調に推移している。	
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・5月26日時点の利用乗降客数が前年比107%となっており、やや良くなっている。	
		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	・観光客の入込により、旅客、車両ともに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	・北海道新幹線の開業以降、当地域に観光客が大勢訪れており、飲食店、ホテル、旅館などがにぎわっている。ただ、そうした効果が一般消費や住宅建築にはまだ結び付いていない。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の気持ちは以前と比べて少しは上向いているが、買物の様子は依然として変わらない。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・5月に入り、地元住民の来街が増加していたが、下旬に真夏日が4日連続で続いた影響で高齢者の客足がしばらく途絶えたため、月全体としては例年並みであった。また、観光客は外国人観光客も含めて中心市街地に宿泊することが多いものの、日中は他所に出かけるため、中心市街地では夜間に飲食店などを利用するのみであり、お土産などの物販店で目立った消費をしていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・一般消費に大きな増減はみられないが、外国人観光客による消費が大幅に落ち込んでおり、外国人観光客をターゲットにした店では売上が2～4割ほど落ちている。来客数が減少している影響も少しはあるが、何よりも客単価の大幅な低下が大きく影響しており、特にブランド品、高級品、家電製品などの落ち込みが大きくなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客足が冬期間と変わらない。自分自身も買物や外食をできる限り控えている面があるが、それと同じような雰囲気を感じている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・4月に続き、来客数が10%近くダウンしており、なかなか回復してこない。定価品の売場だけではなく、催事場も売上が前年割れしており、来客数減少のダメージが大きい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・株価が安定しないことで、株を保有していない人も景気の悪さを何となく感じている。消費税増税の1年後には持ち直しの動きも感じられたが、その後は原材料価格高騰の影響もあり、加工食品などは支払時に10%近い負担感を持っているようである。来店頻度も週3回の客が2.5回程度まで低下している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年、この時期はクールビズ関連の販売量が多くなるが、今年は客の買換えが進まず、買い控えが目立つなど、春先に引き続き財布のひもが固い。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数が前年よりも落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車ともに大きな変化はみられない。商材や経済状況に大きな変化がなく、ユーザーの購入意欲を前向きにさせる要因に乏しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が上向いてこない。特に軽自動車が続かない。中古車は前年並みで推移している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出た割になかなか伸び悩んでいる。
		自動車備品販売店（店長）	販売量の動き	・カーナビは客単価が落ちているものの、販売量は前年並みであった。逆に夏タイヤは高単価商材で動きがみられる。車の納車が進む時期になるとともに、車内用品も比例して売れるようになってきている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・景気は3か月前と変わらない。当店では春先の値下げと告知拡大により、来客数が増えているが、値ごろ感のある料金のメニューばかりに注文が集中しており、景気回復を感じにくい状況にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・春から秋にかけては旅行業の受注シーズンであり、前年並みの受付数があることから、景気は変わらない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3月から4月にかけて観光客の貸切利用実績が前年比で数パーセント落ち込んだものの、5月に入ってイベント観光のオーダーが若干伸びており、3か月前との比較ではプラスマイナスゼロであった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・以前であれば客が商材を購入する際にグレードを上げたり、追加で関連商材をもう1品購入するといった余裕があったが、客の所得が変わってこないなかで、現在はそうした余裕がなくなっている。必要な商材1点を安く買い、しかもグレードは抑えるというのがここ最近の流れとなっており、景気は全く上向いていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・通信機器の販売量は伸びているものの、都市部、量販店を中心に競合他社への乗換え流出が想定よりも多く、自社の通信サービスの利用実数が伸びてこないため、全体としては変わらない。
		パチンコ店（役員）	単価の動き	・依然として、観光旅行業のみが潤っている。建設業は以前の勢いがないうえ、熊本地震の復興に伴い資材の不足や価格高騰の影響も懸念される。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後で来客数がかなり変化している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・この数が月間、分譲マンションのモデルルームへの来客数が安定しており、大きな変化がみられない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから25日にかけての買上客数が前年比で20%近く落ちている。ただ、月末になり少し盛り返してきている。

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
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・単価の低い飲料水などは相変わらず堅調に推移しているが、単価の高い商材はブレーキがかかったようであり、動きが非常に鈍い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後に低温や天候不順が続いたこともあり、来客数、買上客数とも苦戦している。5月後半からの気温の上昇とともに初夏アイテムの動きが回復したが、中盤までの不振をカバーするほどではなく、月全体では前年割れとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが継続している。また、客1人当たりの購入点数も前年割れとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは悪天候だったこともあり、非常に厳しい結果であった。特に行楽用品の売上が厳しかった。また、4月に一部の商材で値上げのあったたばこやウイスキーなどの酒類の売上也低迷している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・売上が前年を下回るなど、やや悪くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自店だけではなく他店も含めてみると、全体的に2～3月と比べて販売台数が減っている。熊本地震の影響もあり、客がネガティブな方向に向かっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・新たな販促活動に着手して3か月が過ぎたが、すでに効果に陰りがみえてきている。常に新しい切り口で健康に関する情報を客に提供していくことが重要になってきている。
		観光型ホテル（役員）	来客数の動き	・春先から急に外国人観光客の団体旅行の集客が悪化している。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・例年、農繁期に入ると旅行申込が停滞する傾向にあるが、今年は販売額が前年割れとなるなど、落ち込みが目立つ。来客数も確実に減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、5月はゴールデンウィークがあるため、タクシー利用が減り、売上也落ちる月であるが、今年は前年よりも悪い状況にある。乗務員不足でタクシーの稼働率も落ちているため、会社の売上は前年を大きく下回った。
		タクシー運転手	販売量の動き	・前年と比較して売上の微減が続いている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後の消費が落ち込んでおり、活力が感じられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年、5月は売上が最も落ちる月であるが、今年は天候があまり良くなく、客の財布のひもも固いことから、景気はやや悪い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、5月はゴールデンウィーク期間中が暇で、その後、客足が回復するパターンで推移するが、今年に限っては客足の回復しない状況が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年と比較して約5～10%落ち込んでいる。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏物衣料の動きが非常に厳しく、すべてのアイテムにおいて前年の90%台前半となっている。気温が30度を超える日が数日続いたにもかかわらず、婦人物、紳士物の動きが厳しい。	
	百貨店（役員）	来客数の動き	・来客数の絶対数が少なくなっているため、景気は悪くなっている。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売点数が10%程ダウンしている。4月は若干上向きかけたが、5月は右肩下がりのまま更に悪くなっている。	
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	・補助金交付事業の内定時期を迎え、当該事業の見積依頼件数が増加してきている。
		金融業（従業員）	それ以外	・個人消費はスーパー、コンビニなどで前年を上回る売上がみられるなど、堅調に推移している。外国人観光客の爆買いに沈静化の動きがみられるものの、円高が進行しているにもかかわらず外国人入国者数が前年を上回って推移するなど、観光は好調を維持している。低調であった公共投資も補正予算の早期執行などにより下げ止まりがみられており、緩やかではあるが景気は回復基調にある。
		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	・わずかではあるが売上が前年よりも上向いている。

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	
	変わらない	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高額商材の動きがやや鈍ってきた。特定の原因は分析できていないが、全体的に消費意欲が減退してきている。	
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注量が若干前年を上回って推移している。また、民間建築工事もマンション新築、事務所建て替え工事などの発注が比較的順調に推移している。	
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・政府の規制改革会議における指定生乳生産者団体への補給金の交付についての答申が秋まで先伸ばしされ、2016年度の生乳の取引価格が2年ぶりに据置きで決定したことから、前年並みの生乳生産が見込まれる。輸送業者としては酪農家が安心して生乳を生産できるようにシステムの構築を切望している。	
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・当初は5月以降の物流量が活発化すると予測していたが、思ったほど伸びていない。取引先も上期は厳しいかもしれないと説明し始めており、数字だけを見ると3か月前と変わっていない。	
		司法書士	取引先の様子	・住宅建築に伴う土地取引が若干上向き傾向にあるが、客観的に景気が良くなってきているとは明言できない。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前よりも売上が落ちている。前年と比べても1割ほど売上が落ちており、月末の工場稼働が停止となっている。	
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・外国人観光客の勢いが落ちてきているため、販売量の動きがやや悪くなっている。	
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年比でプラスだったが、5月は前年比でマイナスとなった。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最近になり、顧客からサービス価格に対する低廉化の要求が強まりだしている。実際に、ここしばらく維持していたサービス価格の単価が低下傾向にある。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引の成約数が減少している。	
		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	・つい2～3か月前までは要員の確保が極めて難しかったが、少しずつ仕事に空きが出始めている会社が出てきた。	
	悪くなっている	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響で稼働日数が減少したことから、受注量、販売量ともに低迷している。	
	雇用関連	良くなっている	-	-	-
	(北海道)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は運輸・土木でのけん引もあり、前年比110%と前年から1割伸びている。求人数を押し上げたのはあくまで一時的な要因であるが、それを除いても5%程度の純増があるとみられる。前年超えはここ10数か月なかった動きであることから、景気はやや良くなっている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から2.8%の増加となり、3か月連続で前年を上回った。月間有効求人数は前年から4.7%の増加となり、9か月連続で前年を上回った。
職業安定所（職員）			求人数の動き	・新規求人数が前年から9.6%増加するなど、増加率が高い水準にある。なお、月間有効求人数は前年から6.9%の増加となっている。	
学校〔大学〕（就職担当）			求人数の動き	・企業側の採用活動が例年になほど活発であり、早めに良い学生を確保したいとの熱意が強く伝わってくる。また、今まで契約社員しか採用していなかった企業で、今年から正社員募集に変更している企業が多くみられる。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は増えているが、派遣、紹介ともに求めるスキルが高くなっており、マッチングが難しくなっている。今年初めのことにかく人手を確保しなければならないというムードが影を潜めている。企業の業績の伸びが緩やかになったためか、じっくり人を見極めるムードに変わってきている。		
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・業種、職種を問わず、求職者が減少しており、中途採用市場の求人企業を悩ませている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・例年よりもゴールデンウィーク明けの人材獲得に対する意欲がおう盛であった。求職者も中途採用やパートなどで瞬間的な動きがみられたことで、普段よりも人材獲得がスムーズに進んだ企業が多かった。ただ、求人が決まるところと決まらないところの二極化は相変わらずである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人数は安定しているが、正社員求人の比率は上がっていない。新規開業などを除くと、観光や外食産業ではパートの需要が多いのが実情である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比較して求人情報誌が少ない。どの企業にも人手不足感があるが、若年層がいない、高齢者しかいないといったケースが多々あることから、求人広告の掲載件数が減っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数が2か月連続で前年を下回った。新規求人数が前年から2.0%増加している一方で、正社員求人数については前年から3.6%減少している。
	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	・2～3月に比べて明らかに売上が増加している。また、経費の負担も少なくなってきた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から不景気な話を聞くことがない。生命保険業の乗客は、むしろ良い状態であると話している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれ、また、中心部の整備やイベント実施なども功を奏しつつあり、来街客の動きに伸びがみられている。それに伴い、飲食店、サービス業関連からは明るい話を聞いている。しかし、全体的には多少良くなったものの、一部の物販関連に厳しさが苦慮している様子である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が徐々に増えてきており、それに伴って販売量、単価共に良くなってきている。今月は天気が良く、外に出る人が多かったため売上に繋がっている。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・前月に引き続き、布団の仕立て注文や、復興住宅関連の仕事が入っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回っており、景気は上向きとなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客は夏に向けての準備を始めている様子である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は増加していないが、まとめ買いをする客が多く、客単価は良い状態である。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・4月以降、客が少しずつ動いており、悪いなかにも薄日が差してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会の受注量が例年より伸びており、若干景気が良くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・前年同期に比べて売上が15%増加している。また、来客数も増えている。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子
	商店街（代表者）		来客数の動き	・バス路線変更や地下鉄新規路線開通などにより、来客数が激減している。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）		来客数の動き	・ゴールデンウィーク終了後の景気を持ち直し感が全くみえないまま推移している。それ以外に社会的な影響が予測できず、商品力を含めて点検をしているが、原因がよくわからない状況である。
	一般小売店〔カメラ〕（店長）		販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが鈍く、売上が伸びていない状況である。
	百貨店（営業担当）		販売量の動き	・化粧品など一部の商品の売上は前年を上回っているものの、3月くらいまで好調であったブランド品の動きが鈍くなってきており、全体的には前年の実績を下回っている。物産展のような催事も以前の勢いが無くなってきている。一方、五月人形などの際物については、前年を上回るなど堅調に推移している。
百貨店（営業担当）	お客様の様子		・気温が上がってきているものの、夏物の動きが鈍く、単価も低い状態が続いている。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・安定的に推移しているものの、既存店の来客数は微減傾向にある。	

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
		スーパー（経営者）	単価の動き	・5月の1品単価は前月よりやや低下しているものの、買上点数は増えており、来客数は前年並みで推移している。このような傾向は強まっており、客の財布のひもは前月よりも固くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、買上点数、1品単価は良くなっているが、来客数が減少傾向にある。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中の気温の影響もあり、来客数の伸び幅が減少してきている。北海道新幹線が開業したが、当地域は通過県のため、今のところメリットはあまりない。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・5月の既存店売上は、前年とは天候などの条件が違うなかで、前年比101%の実績となっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みは止まっているものの、回復までには至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、来客数が前年に比べて20%ほど減少しており、それが売上に最後まで影響している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響により、除雪業者や建設業者は大幅に売上が減少しており景気が悪い。そのため、作業服などの受注が極端に少なく、注文が無い状況である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・今年のゴールデンウィークは日程が良くまとまっており、その分お金をたくさん使ってしまったのか、5月中旬以降は、現金払いが減ってカード払いが増えたり、余程の目的がないと購入しないなどの動きが例年以上にみられている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・チラシのセール品だけは動いているものの、定価品は全く動いていない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・5月に入り、エアコンなどの季節商材は前年同月を上回っている。しかし、テレビなどのAV機器やパソコンなどはやや低調であり、前年比95%程度の販売量となっている。全体としては前年並みの推移となっているものの、客の買換え需要はやや抑え気味である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・今月の売上のほとんどが低単価商材であり、単価、売上共に低いまま推移している。小規模店の宿命である。
		その他専門店【酒】（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは思ったよりも人が動かなかった。週末の飲食はまずまずであるが、店頭売行きがやや悪く、全体的に少し悪い状態となっている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは大きな祭も開催されるため期待をしていたが、予想以上に観光客が少なかった。その影響で飲食店への販売量が前年より落ち込んでおり、さらに物産館などのお土産販売にも大きく響いている。その後も全体的に動きが鈍く、熊本地震や経済不安の影響を顕著に実感した月となっている。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・3～4月が予想以上に悪く前年を大きく下回っている。その状況のまま推移しているため、景気に変化はない。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により暖房用の燃料を中心に販売量の減少傾向が続いている。加えて除染作業も一段落し、軽油の販売量も減ってきている。総じて販売量が振るわないため、末端の販売単価も安値傾向が続いており、収益を圧迫している。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・販売量の減少傾向が継続している。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・今年の5月は例年と比較して来客数は増加したものの、客単価があまり伸びていない。客に外食をしたいという雰囲気はあるものの、食事の金額を抑えている様子がうかがえる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月が特別に落ち込んでいるわけではなく、年単位で低調な状態が続いており慢性化している。そのため、景気が上向いているという感覚はない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年よりも気温が高く天候の良い日が続いている。そのため、外出する人が多く外食に足を運ぶ人も増えている様子である。また、この時期は会合なども多く、それなりに来客数を確保できている。ただし、数字が爆発的に伸びているわけではないため、あまり変化はない。

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
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・依然として地方の景気は良くない状態であり、来客数が伸び悩んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・多少の変動はあるものの、前年同様の動きである。また、来客数及び客の様子からも、相変わらず景気の上向き感はうかがえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・披露宴が多いと一般宴会にも伸びがみられるが、披露宴が伸び悩み、一般宴会も今一つという状況が顕著にみられている。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・熊本地震により、気分的に旅行を控える傾向が若干ではあるがみられている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・熊本地震以降、国内は個人客の予約取消、団体客の方面変更などにより、販売量全体がやや減少している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ここ最近、地方活性化に伴う雇用創出の情報がさっぱり聞こえてこない。計画策定をしたものの実行されていないのではないか。また、大手自動車メーカーの燃費不正問題が明るみになって、国産車の売行きも下降している様子である。さらに企業が投資を控えているため、景気の状態に変化はみられていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量はほぼ横ばいで推移している。
		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ていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春のキャンペーン効果も落ち着いており、新規加入客がなかなか増加しないまま推移している。ただし、解約者も増加していないため、全体的に大きな変化はみられていない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客との会話からは特に変化はみられていない。ただし、消費税増税の再延期が決まったので、今後は雰囲気が変わるかもしれない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前から、客単価が若干上昇しつつも来客数が減少しているという状態が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・書き入れ時のゴールデンウィークに雨が降り、その時の落ち込み分が大きく、尾を引いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ4か月ほど、来客数は横ばいであり前年比100%前後で推移している。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・販売量が安定している。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・東北地方では雪解けが例年よりも早く、3月は春物の動きが活発になった。しかし、4～5月は非常に中途半端な時期であり、春物の動きは終わったものの夏物にはまだ早いという状況になっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比が20%近く減少しているが、客単価がやや上昇しているため、全体的な売上は7%程度の減少に留まっている。これは、単価の低い客層の来店頻度が落ちており、店頭の上上が経済的に余裕のある客層に依存しているためである。現状では幅広い客層から安定した売上を確保することが難しくなってきた。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・中間顧客層だけではなく上位顧客層においても単価の低下傾向がみられている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・衣料品よりも食料品を購入する客が多く、単価が下がっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比マイナスで推移しており、売上も減少傾向が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の買物の仕方、流行を追わない慎重さ、気温の影響など、様々な要因により夏物の動きが鈍くなっている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数に変化はなく、食料品も堅調に推移している。しかし、宝飾品、時計などの高額商材の動きが鈍く、客単価が大幅に減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・最近は大手を始めデフレ化が進んでおり、チラシ価格が低下している。それにより客の買い回りが増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・4月の来客数は前年を上回っていたが、5月は前年比100%で推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べて10%ほど落ち込んでいる。月前半、特にゴールデンウィークの天候不順の影響に伴う落ち込みが大きく、後半で取り戻せていない状態である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回りつつある。また、1品単価も下がっているため、売上も減少気味になっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの天候が悪かったため出足が鈍く、その後も連休の疲れが出ているのか、客の動きがかなり鈍っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年この時期は毎週末ごとに売上が増加する傾向があるが、今年はそのような傾向がなく、ゴールデンウィークも悪天候により、あまり売上が伸びていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月に続いて5月も来客数は大幅な前年割れとなっている。特に5月は前年比が4%下回っている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競争環境の激化と天候のマイナス要因により、やや悪い状態となっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・例年ゴールデンウィーク明けは売上が落ち込むが、今年は連休が長かったせいか、大分お金を使ってしまった消費者が多いようである。日々の食費やその他を節約する傾向が強くみられている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規客の来客数が徐々に減少してきている。また、顧客に提案をしているが、購入意識を高めることができていない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・明らかに販売量が前年実績を下回るようになってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体の4～5割を占めている軽自動車の主力車種が販売停止となっているため、販売量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	・販売量が前年比80%とやや落ち込んでいる。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が上がってきてはいるが、特に夏物の動きが悪く、それ以外の商品の動きも鈍い。原価高の影響もあり、販売価格を値上げせざるを得なくなってきたが、客の金額に対する感覚は更に厳しくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・人件費なども徐々に値上がりをしているため、客単価を高く設定している。そのため、来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が目標値を超える日が月に2回程度しかなく、景気は悪くなっている。
		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があまり良くなかったことに加えて、連休後も回復せず最悪の状態となっている。後半に少し盛り返した感があるものの、全体的にみるとあまり良いとはいえない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク前後、特に連休後の来客数が悪い状態である。さらに、G7仙台財務大臣中央銀行総裁会議関連の影響で、開催期間とその前後数日間は一般の客が敬遠して来客数が減少している。
		観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは、高い価格設定にできる日が前年よりも1日少なくなっており、単価が下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・G7仙台財務大臣中央銀行総裁会議の厳戒警備体制の関係で、宴会、レストラン、宿泊共に来客数が極端に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月から下降気味に推移しており、来客数の前年比も大幅に落ち込んでいる。また、予約についても伸び悩みの状態が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・復興関連の企業に落ち着き感があり、今までのような特需は無くなっている。それによって普段の生活に戻っているため、単価が若干低下している。それがそのまま販売量にも結びついている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前年12月の地下鉄新規路線開通の影響が大きく、売上が3割ほど落ち込んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーに乗る客が少ない。以前は年配者が通院のために利用していたが、現在は全くそのようなことがない状態である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに天候が崩れ、その影響による落ち込みをばん回できておらず、来客数が前年を8%ほど下回っている。また、単価も微減傾向にある。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・ここ最近、来客数が急激に減少し始めており、売上についても、前月と比較すると少し下降気味になってきている。

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	
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・前年のエコポイントによる反動減が表れている。また、来年の消費税率10%への引上げに対して追い風が吹く気配も無いことから、前年に比べて問い合わせ件数が3割近く減少している。	
	悪くなっている	一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは入出も多くなかなか良い状態であったが、中旬以降からは途端に来客数が減少している。来客数、売上共に前年比10%減となっており、非常に悪い状態である。	
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暖かくなって人が動き始める時期にもかかわらず、来客数が回復していない。来客数は前年比マイナス11%であり、それに伴い売上も12%減少している。このような状態が前年の後半から続いている。ただし、キャンペーンなどの効果もあり単価、買上点数にそれほど落ち込みはみられていない。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・熊本地震による自動車生産への影響、風害による納車前新車へのダメージ、大手自動車メーカーの燃費不正問題に伴う軽自動車の販売停止などが重なり、空前の販売量減少となっている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量が極端に減少している。受注残が無いということも関係しており、2～3か月前と比較しても1割程度の販売量となっている。	
企業動向関連 (東北)	良くなっている	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ている中央官庁の大型公共工事などは、受注者が確定してきている。	
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主によって物量の増減があるものの、全体的な動きは良い状態である。	
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・農機具メーカーの話では、春の農業機械が前年と同様の売行きとなっている様子である。	
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客単価などに変化がない。	
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と変わらず、販売量の前年割れが続いている。	
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格低迷により、収益的に厳しい状況が続いている。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休の多い5月は、毎年売上が落ち込む月である。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品全体の価格が徐々に下がっている。	
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干増加しているが、それほど大きな変化ではない。	
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。	
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・主力商品の出荷遅れにより、売上が停滞している。	
		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なかで、なんとか受注量は増加傾向にある。	
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資よりもコストカットに重きがおかれている。	
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・円高、株安の影響から、個人投資家は様子見の状況が続いている。	
		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価は相変わらず低下傾向にある。企業の広告費に掛ける比率が下がっている様子である。	
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引件数の横ばい状態が続いている。	
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は売上などが減少しているものの、利益を確保している企業が多い。また、小売業関係も売上の減少傾向が続いているが、一定の利益は確保している。	
			その他非製造業[飲食料品卸売業]（経営者）	取引先の様子	・取引先の話では、来客数は依然として横ばいで推移しているが、1品単価、買上点数が1割程度減っている様子である。
			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	・ドル円為替が120円を割り、日経平均株価が18,000円を下回り始めた年明け以降、消費意欲が低迷しているのか、販売量が低調に推移している。
			その他企業[企画業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、受注量は横ばいで推移しており、前年比でも変わらない状態である。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料代が上昇傾向にある。	

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
		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の売上が前年を大きく下回っており、今月はそのことが全体的に大きく影響している。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・次から次へと自然災害があるため、消費者のマインドが上がらない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年を上回っていたが、今月は前年の売上を下回っている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・5月は広告業界最大のイベントである全国広告連盟会議が地元で開催され、新聞社は増収につながったようである。しかし、テレビ局はあまり影響がなく、下旬には広告の空き枠が多くなっている。また、折込広告なども依然として回復はしていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・近郊の観光地では、G7仙台財務大臣中央銀行総裁会議関連による消費の向上を期待していたが、それほどでもない様子である。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても売上が3%ほど減少しており、前年並みの売上を確保するのにもひと苦労している。
		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	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣契約の満期終了は年度末である3月が多く、4月は前月比マイナスの状態からのスタートとなることが通常である。しかし、今年はそのような落ち込みを回避しており、4月は前月比プラスからのスタートとなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年であれば、新卒採用者の配属直後で派遣ニーズが落ち着く時期である。しかし、今年3月をピークに下降傾向にはあるものの、4月下旬～5月に入っても企業からの派遣ニーズが継続している印象がある。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・建設関連企業、外食、レストラン事業を行う企業の、中途採用の求人に対する応募者数が相変わらず少ない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は下げ止まりの傾向にあるが、求人と mismatches が多く、売上増加につながっていない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人動向は横ばいで推移している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数については堅調に推移している。今まで人材紹介の活用などコストをかけた採用をしてこなかった企業からも、募集に関して相談がきている状況である。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・今月は仕事が減少しているが、例年どおりの動きである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月はG7仙台財務大臣中央銀行総裁会議が開催されたが、周辺地域としてはホテルだけではなく、流通などにもお金が落ちると期待をしたが効果が無く、景気の盛り上がりには至っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比の増加が続いていたが、今月は減少に転じている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・飲食業、販売業、建設業など、特定の業種からの求人は増加している。しかし、求職者数が減少傾向にあり、応募者がいない状態が継続している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は前年同月と比較して10%以上減少しており、そのなかで在職求職者の割合が45%を占めている。求職者の動きは、在職求職者が多いことからゆっくりしている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、前年同月比がほぼ横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が11か月ぶりに前年を下回っており、月間有効求人数の増加も6か月ぶりに前年比が2けたから1けたになるなど、求人数に減少感がでている。しかし、求職者数も微減傾向が継続し、有効求人倍率は9か月連続1.1倍台以上で推移していることから、景気が悪くなっているとまではいえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年と比較して3か月連続で減少し、新規求人数も減少が続いている。ただし、求職者も引き続き減少傾向にあるため、状況に大きな変化はない。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数は、ある程度の水準で推移しており大きな変化はない。また、有効求職者数の減少傾向に伴い、有効求人倍率は高水準で推移しているものの、明るい兆しはみられていない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足感が強まっている。業種や事業規模による差はあるものの、欠員補充の困難、人件費の上昇、事業計画の見直しなど、その影響は大きい。
	悪くなっている	-	-	-

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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	商店街（代表者）	来客数の動き	・大河ドラマの効果が大きく、ゴールデンウィークは街中に人があふれ、飲食店はどこも長い行列ができていた。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・オープンしてから最大の葬儀依頼件数である。口コミなどで安くて良い葬儀をしてもらえると評判を得て、問い合わせも増えている。
	やや良くなっている	スーパー（経営者）	単価の動き	・1点単価が上昇している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・大河ドラマの関連都市ということで、来客数は増加しているが、買上はあまり多くない。暑さで清涼飲料やアイスクリーム等の売上は増加しているが、まだ本格的な夏というほどではなく、何となく中途半端な感じである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の客の動きは良く、特に県外客の入りが良い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの客数はやや少ない印象であったが、連休後の来客数の落ち込みは少なく、前年同期を超えている。客単価はやや低下し、全体として売上は前年並みである。週末の天気が良く、行楽客も増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・山菜料理などで客が増える時期で、暖冬の影響で平年より早くシーズンが始まっているという事情はあるものの、客の出足が良く、客単価も悪くない状況が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4～5月にかけて、インバウンドが好調である。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・土産物と飲食の売上が好調である。現在は日本人より外国人観光客が圧倒的に多く、以前と比べ、買物や食事もしていくようになってきている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・長いゴールデンウィークであったが、企画コンペで集客し、地元客が多く来場した。天候も幸いし、順調に予約を伸ばしている。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が増加し、成約率も高く、予算を達成できている。	
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・新緑の季節になり、外出機会が増えている。観光地にはぎやかになっているが、地元は相変わらずの状態、街中が元気になるような材料が見当たらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商品の動きは良くない。古くて修理対応ができないと買換えの話にもなるが、壊れたからと早々に買換えはせず、使用していた物と同等以上の物にはならないので、売上増は厳しい。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・「衣食住」のうち食と住は堅調だが、主力の衣料品が相変わらず不振である。3か月前と比べても変わらない傾向である。
スーパー（総務担当）		単価の動き	・来客数は変わらないが、単価が下がっており、店計での売上額も前年を下回っている。食品は良いが、衣料品と住まいの品は非常に厳しい。客の買物が必要最小限のものばかりで、余計なものは買わなくなっている。	
スーパー（商品部担当）		来客数の動き	・イベントやチラシを入れた時の集客は伸び、平常時の集客で苦戦している。トータルでは大きな変動はなく、若干の客単価上昇で補っている。	
スーパー（副店長）		お客様の様子	・熊本地震や、来年の消費税の引上げの話など、明るい話題が少なく、客の買い方にも節約傾向を感じる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ(店長)	お客様の様子	・キャンペーンをやればその分は若干伸びるが、それがなければ特別大きく変わらない。同じキャンペーンを前年同時期にやっている場合は、状況もほとんど変わらないので、景気動向はあまり変わっていない。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・地域経済の低迷に伴い、車両販売もそれに比例し下向き傾向にある。対応策がなかなか見つからないのが現状である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・3月決算の反動で悪い4月よりもやや上向いてはいるものの、景気の上向き感が感じられない。
		乗用車販売店(販売担当)	来客数の動き	・今月に入り、ミニ展示会やダイレクトメールで輸入車、国産車の新車案内をしているが、購入目的の来客がほとんどなく、販売がかなり落ち込んでいる。一方、車検や整備関係は横ばいで推移している。
		自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・客が修理や車両販売の際、値段についていろいろ言うようになってきている。工場やスーパーの客からは、活気がなく忙しくないという話を聞いている。
		住関連専門店(仕入担当)	単価の動き	・一時落ち着いていた単価下落がまた始まっている。消費者の節約志向の高まりに対応したもので、客単価の上昇傾向は止まってしまっている。
		一般レストラン(経営者)	単価の動き	・原材料費は上がっているが、客からの予算は変わっていない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・今月も引き続き景気は良い。冬は暖冬で客がそこそこ多く、春も大河ドラマ効果でやや良いので、景気動向としては横ばいということになる。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・企業の出張宿泊需要等については、3か月前と比較して、大きく減退する傾向もないが、上がっている様子もなく、変わらない。
		都市型ホテル(副支配人)	販売量の動き	・インバウンド予約が相変わらず好調な反面、前年と比べ、今年は国内のスポーツ関係の団体予約が少ないように感じる。
		旅行代理店(所長)	来客数の動き	・ゴールデンウィークについては、休日の日並びもあり、期待したほどではなかった。休前日でも予約状況は厳しい。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・個人客の伸びがない。
		旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられない。
		タクシー運転手	単価の動き	・運行回数も減少し、単価も低下している。夜の動きも悪い。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月初より夜の動きが悪く、前年同月比で3%減少している。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・乗務員に客の様子を聞いたところ、景気の良い話がない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・世間ではあまり良い話題がなく、節約志向も強くなってきているため、客の反応は鈍い。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・原油安による株価下落等もあり、依然として実質賃金が上がらないため、あまり消費意欲は高まっていない。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・最大10連休のゴールデンウィークも後半は動きが鈍く、期待通りにはなっていない。
		ゴルフ場(総務部長)	来客数の動き	・来場者の予約数は前年並みとなっている。
		その他サービス[立体駐車場](従業員)	販売量の動き	・来客数、単価共に依然として横ばいである。各テナントの予約数もほぼ横ばいで変わらない。また、競争相手のキャンペーンやイベント等についても、横ばいの状況が続いているため、当社も同じく横ばいということである。
		その他サービス[イベント企画](職員)	お客様の様子	・スポーツイベントのエントリー状況など考慮すると、若干停滞気味である。
		設計事務所(経営者)	販売量の動き	・新規計画の依頼は少なく、仕事量が少ない状況が続いている。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・連休中の入込客が少なかった。
	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中心商店街で祭りがあり、多少人出があったが、終わればぱったり来ない。中心商店街の客層はシニアが多く、流行にも季節感にも鈍いので、訴え方が難しい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・小学校のキャンプ用品のあっせんを行なっているが、来客数が減少しているのと同時に、物を買わなくなってきた。また、注文が安物に偏ってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同時期と比較し、今年は追加注文等が少なく、やはり相対的に客が買い控えをしていると感じる。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・季節は良くなってきたが、客は少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前に比べ、客の様子が慎重になっている。価格をしっかりと見比べたり、量の多さ、少なさを丹念に見ている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・婦人を中心にアパレル全般が依然として不調である。バーゲンなど価格訴求に対する客の反応は良いが、不要不急品の購買を控える傾向は変わらない。
		百貨店（副店長）	来客数の動き	・5月に入り、来客数は前年比で5%減、特に土日の来客数が大幅に減少している。カード優待会等に対しても客の反応が今まで以上に鈍く、電話や手紙で来店を促しているが、なかなか足を運んでもらえない。物産展だけは堅調だが、それ以外の商品は婦人服を中心に厳しい状況が続いており、これまでけん引役であった化粧品ですら伸びが鈍化している。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・前年2月以降16か月連続で、1人当たり買上点数、客単価がわずかずつ悪化しており、衝動買いや無駄な買物を避けるために女性客までメモを持ち始める等、買物が更に慎重になってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・5月初めに大手企業の事務所が移転し、店周辺の職業人口が減少したので、来客数も減少している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・とにかく人が出て来ない。来店する客もかなり買い渋っている状況で、客単価も相当低下している。背景にはいろいろな社会情勢があると思うが、それにしては財布のひもがかなり固く、何とも言いえない状況である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数は前年を割り、全体的に商品単価は上がっているものの、販売数量は伸びていない。金額比で前年を上回った商品は、耐久消費財の冷蔵庫や洗濯機などで、他の小型家電については前年を割っている。トータルでは前年を若干上回っている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・企業の購入に関して、無駄な買物が減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず新車はあまり売れていない。最近では発注から納車まで従来の2～3倍時間がかかる。トラックやバスなどは、ちょっと架装すると6か月～1年かかってしまう。客には迷惑をかけるし、お金の循環にも問題が出てくるのではと心配である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・軽自動車は今まで好調に売れていたが、新車価格は小型普通車とあまり変わらないうえ、自動車税も高くなっている。さらに、大手自動車メーカーの燃費不正問題もあり、軽自動車の販売が落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	それ以外	・商品の1品単価は上昇傾向にあるが、客単価はほぼ前年並みである。原材料費の上昇による原価上昇、売価への転嫁によって1品単価は上昇したが、一般の消費者支出は横ばいとなっている。景気の停滞感を感じる。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は毎月減少しており、前年比でも減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月間、夜の来客数が激減している。それと共に客単価も下がっているため、非常に良くない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・5月の連休でのお金の使い方もあると思うが、ともかく良くなる要素が一つもない。政治の世界もぐらついているので、ますます景気が悪くなるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は、地元名刹の御開帳や金沢までの北陸新幹線延伸があり、非常に活気があったが、今年は当地区で大きな行事やイベントが何もないので、だいぶ落ち込んでいる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の動きが鈍かったが、ここにきて鈍いどころでなく止まっている。熊本地震の影響もあるが、九州方面はびたりと止まっている。為替変動の影響もあり、企業側の収益減と今後の先行き不安からくるものだと思われる。前年同時期と比較して、受注も6割程度となっている。
		通信会社（店長）	それ以外	・買換え需要は例年並みだが、業者からの手数料が減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・記念競輪の売上、来場者数共になかなか目標に達しない。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・今月は自動車税の納税等で出費が多くなる時期であり、客は生活を切り詰めているので、前月比で来客数は増加していない。生活費を切り詰めている人が多くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・来客数に変動は見られないが、整備箇所の後回し傾向が顕著になっている。かなり財布を意識し我慢しているようである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・我々の職業は販売イコール収入ではないので、景気判断は建築投資への情報量ということになる。そうした意味で、先月に続いて一向に増える兆しが見えない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の再延期の情報が行き交い、買い控えが始まっている。状況を見ている客が増えているため、販売量の伸びが鈍くなっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の春のイベントを屋外で開催したところ、例年にないにぎわいがあり、会場の売上は前年の3倍以上あったが、店の売上は前年を大きく下回った。最近特に感じるが、商店街には人の流れはほとんどない状態である。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題により、主力である軽自動車販売の停止と消費者からの信頼失墜により、販売は大幅に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方の観光資源が何もない所では他所から人が来ず、利用客がない。また、5月はゴールデンウィークでお金を使ったせいか、飲み屋も閑古鳥が鳴いており、利用客が減少している。週末も関係なく暇で、売上は最低を記録している。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・依然として地方の景気低迷は続いている。販売の中心となる商店や事業所からの受注は皆無であり、非常に厳しい状態である。
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車完成メーカーの輸出量が増加している。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電事業は順調だが、既存の環境装置の販売は前年度決算後6か月減少している。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク以降に店舗の販促イベントが増え、5月の週末ごとにチラシを活用して、集客に力を入れている。例年、ゴールデンウィーク明けは販促が減少するが、前年あたりから、ゴールデンウィークの集客がレジャーに取られているため、そこをはずす傾向にある。
		その他サービス〔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、受注量共に増加傾向にある。一時的かどうか、推移を見てもいえない。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・前半のゴールデンウィークでは、平年より来場者数の減少が見られたが、後半はやや盛り返して平年並みに落ち着いている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当分厳しい状況が続くそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は連休があったせいもあるが、今年に入って一番売上が悪い。6月は多少上向くかもしれないが、悪い状況は続いており、受注が全然伸びない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造機械の受注が増えているが、単発である。全体的には仕事の確保はできている。カメラ業界は厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・比較的好調であるが、5月は連休も多く、取引先等も連休の関係で仕事を減らしているため、若干落ちている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・熊本地震により、九州方面の物量は多少減少したところもあったが、大型連休等によるパーベキュー等のレジャー用品、連日の真夏日の影響でエアコン、扇風機等の夏物商材も早めに荷動きがあり、例年並みの輸送量を確認している。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は先行きに対する不透明感が高まっており、設備投資の当初計画も慎重になっている。非製造業は地元古社の式年祭などのイベントや大河ドラマの効果も継続している。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光地のホテル、旅館等の宿泊施設は、外国人旅行者の増加により、5月の売上が軒並み前年比2割増となっているようだが、小売、飲食業に関してはほぼ前年並みである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は、前年比87.3%と大きく落ち込んでいる。日刊紙の広告も、自動車関連が急激に減っていると聞いている。また、百貨店では衣料品の売行きが鈍いようである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の売上など例年並みであり、大きな変化はない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・ここところ少し明るさを取り戻しつつあるような気がしている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・アルバイトやパートがなかなか集まらない話はよく聞くものの、景気が良い話は聞かない。
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	・同業者の中に週休3日にするところも出てきて、そのペースでも供給が間に合うくらいに落ち込んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・店頭商品の売行き、特注品受注状況共に悪化している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・熊本地震の影響で大きく落ち込んだ自動車関連の仕事が、以前の水準にはなかなか戻って来ない。他の分野の仕事も、受注が落ち込んでいる。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度初めということを加味しても仕事量が少なすぎる。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・今年度より受託業務が減少したため、全体の業務が減少し、その分を埋める新規業務やスポット業務の受託もない。
悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の新年度4月からの生産量が芳しくなく、当社で生産をしていた主力製品の送受話機組立が引き上げられてしまっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月末に行われた小売の展示会の売上は、前年比25%減でとどまったが、来場者は50%減で、ユーザーの宝飾離れを感じる。卸の出張販売も大きく落ち込み、業況はますます厳しくなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占める建設業である。新年度になった今期は前期の75%の発注額で、厳しいスタートとなっている。特に、市町村発注額が前年度の55%で大変厳しい。今後は経済政策のもと公共工事の前倒し発注が打ち出されているので、期待したい。前期の発注物件を作業中なので、何とか食いつないでいる状況である。
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	・ゴールデンウィークは海外、国内旅行に行く人が多く、食品や衣料などの購買意欲が目立つ。住宅関連の増改築は、改修を中心としたものが目立ち、製造業については機械、これから農繁期もあるので農機具、自動車の募集傾向がかなり多い。サービス業では、依然として介護職、保健師、保育士、清掃作業等の募集傾向が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規大卒求人が前年より増加している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先の宿泊施設の稼働率は前年同様で、あまり変動はない。これからオンシーズンになると、観光型リゾートホテルなどは例年同様に稼働率が上昇していく。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・ベースアップがなく賞与支給も難しい企業もある。当然社員のモチベーションも上がらないので、売上が上がらず、悪循環である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告掲載件数は、前年同月比40%ほど減少している。求人企業は多くあるが、募集広告を数回出しても採用ができない場合は、次から掲載料を払ってまで募集する企業は少ない。紙面には常時人手不足の業種がいつでも掲載されている状況である。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・企業ガイダンスなど参加企業は、前年に比べ増える傾向にあるが、企業の景気が改善していることとはつながらない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・派遣先企業の工場が閉鎖され、拠点も縮小されている。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求人に対して求職者の数が少なすぎる。オーダーがあっても、同業他社も含めども人選できずに、人選期日が延長になることもしばしばある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の求人倍率は1.48と高くなっているが、年度切替えによって求人数が落ちてきている。景気としては例年よりも若干良いが、就職者数も3月末の就職件数がピークとなっており、前年8月から1.5を超えていたが若干下がって1.48となっている。管内では飲食店、サービス業が主となるが、前年御開帳等イベントの影響があった宿泊業やバス、タクシー等の運送業での求人数減少が見られる。
悪くなっている		-	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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	スーパー（経営者）	それ以外	・日々、忙しいので、良くなっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・当地は観光地のため、5月は新緑のトップシーズンとなる。3か月前の開散期とは比較にならない状況で、前年実績よりも若干良くなっている(東京都)。
	やや良くなっている	一般小売店〔文房具〕（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の人出はそこそこあったが、当店は地域の客中心の品ぞろえのためか、売上にはあまりつながっていない。外国人客が増加しているので、前月に引き続き、前年同月実績を上回っている(東京都)。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・化粧品、着物など高額品の動きが堅調に推移している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・店の様子からみて、大きく伸びなければ下がりもせず、大体平均をいっている。それでも多少、2～3%は伸びているため、やや良くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前は冬物処分と春の立ち上げ時期で最悪であった。今月は夏の立ち上がりで、設定価格を低めに抑えたことや気温の急上昇で、来客数及び買上点数が伸び、徐々に前年売上をクリアしている。
		家電量販店（統括）	単価の動き	・気温が前年より高いため、夏物商材の動きが5月中ごろから好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・前々月からの流れをみていると、自動車購入を検討している客が増えているようである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・当ショッピングセンターは全店で145店舗あるが、今年の2～4月にかけて、その内の29店舗が改装あるいは新規入店開業となっている。この改装オープンのため、ショッピングセンター内の売上は伸びている。ただこれは、当施設特有のもので当地全体のトレンドかどうかは判別しにくい。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ハラール料理を提供している同業店の、イスラム系来客数は想定外の多さである(東京都)。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの需要が前年を大幅に下回り、単価を下げて対応した。前年比では当地の需要は低下している。		
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・季節的要因もあるが、特に天候に恵まれ、前年比120%の来場者となっている。	

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
		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を達成したので景気はやや良い。また、3か月前と比べてもやや良くなっている。大型連休もあり、住宅建築を検討する時間がまとめて取れたことや、熊本地震により耐震化への要望が具体的になったようである。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・最近かなり暑くなっており、高齢者の動きが非常に悪く、売上はなかなか厳しい。暑い状態が続くようなので少し心配している(東京都)。
		商店街(代表者)	それ以外	・クレジットカードでの売上は堅調なものの、イベントの反応が今一つで、購買意欲もあまり良いとは言えない。ただし、クレジットカードを使うぐらいの単価の店舗は堅調である(東京都)。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・リフォームなどの建設関係の仕事は多いものの、商品販売には結び付いていない。
		一般小売店[家電](経理担当)	販売量の動き	・家電の動きとしては静かだと思うが、工事を伴う商品が動いている。インターネット通販や、量販店では対応できないものの需要ではないか。
		一般小売店[印章](経営者)	来客数の動き	・景気は上向きどころではなく、非常に低迷した状態で落ち着いている。もう少し経済が上向きになって欲しい。
		一般小売店[祭用品](経営者)	単価の動き	・年度が替わっても、当地中心地区のにぎわいはない。
		一般小売店[傘](店長)	来客数の動き	・例年通りの動きである。
		一般小売店[文具](販売企画担当)	来客数の動き	・小売の来客数もそれほど変わっていないうえに、外商関係の案件数も安定している。あまり良くも悪くもないような状況である。
		一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・客の注文は控え目で、節約ムードなのか受注が伸びず、現状維持が精一杯で、売上増は見込めない(東京都)。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・単価、買上率共に、大きな変動はなく低迷している。客は目的の物以外の買物は控える傾向にあり、複数点の買物に結び付いていない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・婦人アパレル関連が復調傾向の一方で、食料品の動きが厳しくなっている。特別招待、各種イベントなど、企画に対する反応は良いが、施策がない時期は大きく落ち込む。商品構成の変化、好不調の波はあるものの、店全体では大きな変化はない。いろいろなイベントにより積極的に客に働きかければ、それなりの反応はあるので、常に仕掛ける必要がある(東京都)。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・気温が上がらないこともあり、紫外線対策関連商材の動きは前年より遅れている。また、サンダルなど夏物商材の動きも良くない。衣料品は通勤アイテム以外は苦戦傾向である。大きなトレンドもないなか、あえて買う理由がないからではないか(東京都)。
		百貨店(副店長)	お客様の様子	・5月は天候が安定していたため、客の消費行動も落ち着いた感じである。インパウンドの影響がさほど大きくない地方郊外店舗であるため、下振れ影響もない。
		スーパー(販売担当)	単価の動き	・競合との価格競争もあり、平均単価が前年より下がっている。客1人当たりの買上点数は、前年を超えることもあるものの、平均単価が下がっている分、客1人当たりの買上額がなかなか前年に届かない(東京都)。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・1点単価が低下してきている。点数、来客数はそれほど下がっておらず、逆に若干増えているものの、単価が大分下がっているため、全体では前年実績を割っている状況である。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・単価を下げて売価を打ち出してはいるものの、客は必要以上に買うことはなく、あくまでも必要最低限の買物しかない。日常生活に関しては、節約志向が依然として続いているようである(東京都)。	
	スーパー(営業担当)	単価の動き	・現在の円高、株安の状況がやはり景気に大きく作用しているようである。客の買い渋りを感じる(東京都)。	

分野	景気の現状判断	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（仕入担当）	販売量の動き	・前年は5月上旬からの暑さの影響により、夏物商材の売行きが良かった。今年は前年同様の天候推移ではなく、若干落ち込んでいたが、月後半に向かい気温上昇とともに売行きが伸びている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の消費志向は非常に弱い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当店の来客数は前年比100.5%で、地区平均は99.5%である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターに出店しているが、ショッピングセンター全体で平日の来客数が前年より落ちている。客が、あまりお金を使わないマインドになっている。
		コンビニ（商品開発担当）	来客数の動き	・単価は若干上昇しているものの、来客数の減少傾向に変化がなく、全体で見ると厳しい状況は続いている（東京都）。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・安売りのチラシを配布し始めている。衣料品の仕入価格は前年から値上がりしているが、明らかに良い商品は客は納得して購入する一方、定番実用品は値上げすると販売量が落ちる。そこで今回は実用と雑貨等が中心のディスカウントチラシにしたが、今月の売上は前年並みである。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物衣料が本格的に動き出す時期に入っているが、シーズンの始めは、通常、高額商品から先に売れていくところ、今年は1ランク下の商品が中心となり、不景気の感が否めない。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・母の日の売上単価が前年と比べて落ちている。ゴールデンウィークも前年比83%と伸び悩み、今月全体では同90%で終わる。前年まではコーディネート販売などで単価も良かったが、今年は客の買い方が違う。近隣ショッピングセンターも駅前でありながら、既に仮囲いの店舗が4店舗となっており、過去にはあり得ない姿である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・特に変わることなく横ばい状態が続いている（東京都）。
		家電量販店（経営企画担当）	お客様の様子	・購買客数は、前年実績をわずかながら超えてはいるものの、客単価は2ポイント下落の結果となっている。将来の不安を抱えている現状で、節約志向が強まっている（東京都）。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備と販売業だが、整備は順調に入っているものの、販売があまり芳しくない。前年より2割減となっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題などが自動車業界に影響を与えている。
		乗用車販売店（総務担当）	競争相手の様子	・全社的に軽自動車の落ち込みが続き、厳しい状況となっている。
		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は定番品を中心に前年を上回る販売数となったものの、その後失速し、5月としては前年並みとなっている。海外では超大作の新作ゲーム発売で活況を呈しており、国内との勢いの違いを感じる（東京都）。
		高級レストラン（副支配人）	来客数の動き	・法人関連の予約状況から判断すると変わらない（東京都）。
		高級レストラン（仕入担当）	来客数の動き	・4月は前年に比べやや良かったものの、5月は売上、来客数共に、前年並みとみている（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前の2月1～26日までの前年比は、売上92.5%、来客数92.1%という結果である。5月1～26日までの結果は、売上92.5%、来客数92.3%である（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この時期は、毎年各団体の総会が定着して入り、今月も例年通り、現状維持の目標売上は達成している（東京都）。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気の良い時は忙しく平日も潤うが、現在は週末以外はほとんど暇である。この状況は変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・悪くなく、少し良くなったかなという感じである。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・申込が前年同期と比べて101%となっている（東京都）。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客単価に変動がない。

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
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・円高の影響が出始めたのが、客の動きが鈍くなっている(東京都)。
		旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・前年同時期、前月と比較しても旅行単価、取扱数に顕著な変動がみられない(東京都)。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・テレビ、インターネットの純増は予算確保の見通しである。電力小売、携帯電話の予算達成が大変厳しいため、優先注力中である(東京都)。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・引越しシーズンも終わり、新規契約件数はやや減少している。また、営業の案内が一通り行き渡ったため、契約件数は伸び悩んでいる(東京都)。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・電力小売、仮想移動体通信事業者、インターネット等、月額料金が安価なサービスの契約数は好調を維持している。
		通信会社(管理担当)	お客様の様子	・通信業界は、電力小売全面自由化を起爆剤としたかったが、開始当初の混乱後、すぐに沈静化している。事業者も群雄割拠となっており、割引率も限定的で、客は慎重な判断をし、意識が向かなくなっている。
		通信会社(局長)	お客様の様子	・4月に電力小売全面自由化となり、市場の活性化を期待していたものの、参入企業が多いため迷っている客も多い。当社でも通信回線とのセット販売を推奨しているが、想定よりも契約数は伸びていない(東京都)。
		通信会社(経営企画担当)	お客様の様子	・商談件数に変化がなく、まだ分からない(東京都)。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・前年と比べて、大きな変化はない。
		ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ゴルフのベストシーズンに入ってきているが、目標達成度、客の増減共に、3か月前とほとんど変わらない。
		パチンコ店(経営者)	来客数の動き	・朝スタート時、夕方から夜にかけてのピーク時の来客数が、当店、ライバル店共に、あまり変わっていない(東京都)。
		その他レジャー施設(経営企画担当)	来客数の動き	・地方の施設では、ゴールデンウィークの前半は好調だったものの、5月6日以降が不調である(東京都)。
		その他サービス[電力](経営者)	販売量の動き	・4月の電力販売量は平年と変わらず、あまり気温に左右されずに進捗している(東京都)。
		設計事務所(経営者)	それ以外	・業務の動きに大きく変わりはないが、全体的に社会に不満があるのではないかと。知事の問題や国の動きなどに若干抵抗がある。仕事面でも影響しているように感じる。一生懸命やって良いのか、現状のままで良いのか、そついったことを少し考えさせられる。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・3か月以上前から話をもらっている物件はあるものの、いまだに動き始めていない。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・新年度に入り2か月経過しているが、非常に厳しい状況が続いている。通常、大地震後には住宅の耐震や補強相談は増加するが、熊本地震後は変化がない。業務全体に閉塞感がある。
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・契約による作業が終了し入金があったため、やや良くなっているが、仕事量の景気とは異なる(東京都)。
		設計事務所(職員)	それ以外	・売上の伸び、設計業務の発注件数などに変化がなく横ばいである(東京都)。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・受注は注文、分譲、賃貸住宅等すべての項目で前年割れとなっている。客は消費税増税の成り行きを見守っており、決断に時間がかかっている。売上も受注残が減少傾向で状況はあまり良くない(東京都)。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・3か月前から、景気は高い水準で推移している。投資家向けの売りアパートが順調に推移し、客の動きも活発で、金融機関も積極的に融資を行っているようである。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・当社事業所間での格差はあるが、総じて受注量は横ばい状態が続いている。		
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・店先を通行する客の絶対数はあまり変わらないようにみえるが、買物をしている客数はかなり減っていると思われる。事実、当店でも、来客数が若干減っており、売上もそれに伴って減少している状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地元商店街の物販店のみならず、居酒屋などの飲食店利用客も全体的に低迷している（東京都）。
		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後に夏日などが続いたりしたため、来客数の減少が激しく、売上につながらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・最近、来客数が非常に悪く、当然販売にもなかなか結び付かない（東京都）。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込み等を考えるとやや悪くなっている（東京都）。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・イベント期間中の売上は前年並みであったが、今月全体の売上は減少してしまっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数も前年比95%と落ち込んでいるが、客単価は同90%と高額需要が減退している。また、客は必要な物以外についてはかなり吟味して購入するケースが多い。化粧品は必需品として好調だが、アパレル、バッグなどは総じて前年比90%以下である。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・来客数が厳しい。来店する客も商品の目的買い傾向が強く、買い回りにつながらない。
		百貨店（広報担当）	それ以外	・当月の来客数は前年割れとなっており、売上はそれ以上に減少している。商品別でも好調な品目は見当たらない。婦人衣料品に回復基調は見えず、相変わらず動きが悪い。また、インバウンド需要も頭打ちとなり、高額品の売上にはつながらない。催事は物産展は近くのレジャーという需要で好調だが、婦人紳士などの衣料品のセール催事は精彩を欠いている（東京都）。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・客がじっくりと商品を吟味する傾向が強まっている（東京都）。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・客が明らかに価格を意識した買い方になっている。婦人服では、よほど大きな動機がなければ価格から入る傾向が強いと感じる（東京都）。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークのイベントにより来客数は増えているものの、購買客数は減少しており、客はより一層、必要最小限度の消費へと向かっている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは好天にも恵まれ、イベントを中心に各店とも多くの客に来店してもらうことができている。ただし、月全体でみるとマイナス傾向は続き、月を追うごとにマイナス幅は大きくなってきている（東京都）。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・必需品である食品やフォーマルウェアなど、必要に迫られる商品の購入は見られるものの、それ以外の商品に対する客の意識は非常に厳しいと感じる。
		百貨店（計画管理担当）	販売量の動き	・婦人服の売上は下げ止まり感があるものの、雑貨類も含めた婦人服飾全体の落ち込みは大きい。回復傾向とは言い難く、むしろ悪化している（東京都）。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買い控えが起きている（東京都）。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数と売上点数は前年を上回っているものの、客単価は前年実績を割っており、売上も思うように予算達成していない現状である。3か月前はリニューアルオープン月で、ある程度の集客が見込め、目標数字は達成したが、今はその反動で、なかなか思うように数字が伸びない（東京都）。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・今年はゴールデンウィークと母の日が近く、通常ならゴールデンウィークで行楽、その後、母の日と分かれるものが1回に固まってしまう。来客数が若干減っているなかで、それほど単価も上がっておらず、売上は前年に比べて数%悪い状況となっている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今月は熊本地震の影響もあるが、節約志向がより消費者の意識の中で強くなっているようで、客単価が下がっている。
		スーパー（ネット宅配担当）	競争相手の様子	・販売点数が悪く、競合店の価格も下がってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて、天気が悪くなると予想以上に来客数が少なくなる。その下振れ予想が難しく、店の営業もなかなかうまくいかない。高齢化、商店の過密化、コンビニ業界の出店過剰化が、表れているのではないかと。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店が移転して3日間のオープニングセールは多くの客が来たものの、4日目からは以前と同じ状態に戻りつつある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの販売量が想定ほど伸びないうえ、その後の回復も鈍い(東京都)。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降は、大手自動車メーカーの燃費不正問題の報道があり、来客数はかなり減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客を訪問していると、東京オリンピックの招致が決定したころは、もっと輸送量が増え、建築資材も高騰し、景気が良くなるのではないかという期待感があったが、ここに来て、燃料も値下がり傾向で、配送運賃に影響が出るとか、全体的に行き詰った感がある。まだ景気は良くないし、逆に少し落ち込んでいる。今月の景気は悪くなる方向だが、まだ業界としては期待感を持っているので、将来的に景気は上向いていくのではないか(東京都)。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数が伸び悩み、販売量、金額も伸び悩んでいる。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	競争相手の様子	・近隣に競合店が新規開店し、当店の売上は10%減であるが、競合店も計画に達していないようである。
		その他専門店【ドラッグストア】（経営者）	お客様の様子	・客の様子、来客数の動きが、少し鈍いように感じる。
		その他専門店【貴金属】（経営企画担当）	お客様の様子	・施策への反応はあるものの、購買につながらない場合が多い。来客数は減少し、単価も現状維持で、全体としては売上が前年同月と比べて、2ポイント程度減少している(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前は3～4月なので、人の動きが激しく販売量も大きいため売上は増える。一方、5～6月になると販売量が落ち込むため、3か月前と比べると、売上はやや減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年同時期は宴会やフリーの来客もかなりあったが、今年は極端に少ない。営業日数も実質2日間多いが、1割近く落ち込んでいる(東京都)。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・当社は、飲食業の他に輸入業及び輸入食材を委託加工して卸販売をしている。飲食業は、イベントを行ったため売上は伸びているが、輸入卸業が低調である。当初不安定な気候で気温の低い日もあったため、飲料、ゼリー等の材料の売行きが悪い。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・5月17日から商品価格を値上げした。平均客単価は下落傾向にあったが、値上げ以降その傾向が顕著になっている。しかし、一部のレジャー性の高い地域で客単価は上昇を続けている(東京都)。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	お客様の様子	・当店だけでなく、近隣の店の来客数も減っている(東京都)。
		その他飲食【給食・レストラン】（役員）	お客様の様子	・取引先と話をしていると、業況悪化という声が多い。円高や市況の悪化等によることが原因とのことである。公共系の事業体も予算が非常に苦しいと口になっている(東京都)。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・4月まではホテル全体で、前年を上回る数字で推移していたが、5月はゴールデンウィークの日並びから分散化傾向で予想以上に苦戦し、前年を大幅に下回る結果となっている。一方、宿泊については高稼働ではあるが、一時期の勢いを失いつつあり、景気はやや後退している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークがあり帰省等、世の中が休息気分でお金を使い果たして、必要最低限でのタクシー利用しかしないので、タクシー業界は良くない(東京都)。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前から利用が少なく、後半もかなり厳しい月になりそうである。今年の5月は特に悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・大企業の残業が減り、帰りの飲み会も減っている。ただし、金曜日の飲み会は相変わらず多い(東京都)。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動か、街中の人出が少ない。

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	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約数が大きく減少しており、前年実績に届かない日が続いている。	
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・5月の販売量は前年を割っている。新規客の獲得鈍化が原因である。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は、可能な限り無駄を省き、必要最小限の内容にするとというコスト意識を強く持ち、新規加入やコース変更を選択していると感じる。	
		通信会社（総務担当）	それ以外	・消費税増税次第だが、社会全体で地震災害関連の備蓄や消費に対して控え目な傾向になっていると感じる（東京都）。	
		通信会社（管理担当）	来客数の動き	・前年同時期に比べて、売上高、売上総利益、受注量が減少している（東京都）。	
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	来客数の動き	・明らかに客数が減少しており、購買意欲を感じない。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・業者数に比べて仕事量が非常に少ない現状である。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量、契約数が徐々に低下しているため。	
		その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（経営者）	お客様の様子	・当社は個人客が多いが、前月同様、仕事に対する相談等の動きがほとんどない。	
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材系の資材需要は、横ばいではなく落ち込む傾向である。一部で忙しい業態は見られるものの、全体を押し上げる状況にはない（東京都）。	
		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	・競合店の駅ビルが増床リニューアルオープンし、大きく影響を受けている。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年まで高額品の販売が順調であったが、ここ数月は高額品の売行きが厳しく、買上単価が下がってきている（東京都）。
	百貨店（店長）		販売量の動き	・国の経済などの先行き不透明感や、個人の将来不安がますます大きくなっており、消費意欲は減退している。	
	コンビニ（経営者）		来客数の動き	・来客数、売上は共に1割減で、単価は変わっていない（東京都）。	
	コンビニ（経営者）		来客数の動き	・来客数が悪いのは、周りの商圈が大分変わってきているためである。出店が多く、オーバーストア状態でこの近隣では1店舗当たりの売上を確保することが、非常に難しい。要するに出店はしたが、既存店の来客数の減少が売上減につながり、出店の効果が出ていない（東京都）。	
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）		お客様の様子	・とにかく売れない。買ってくれない（東京都）。	
	一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・ランチタイムの来客数は変わらないものの、夜は街に人が歩いていない。	
	旅行代理店（経営者）		来客数の動き	・熊本地震等の災害も発生し、経済的にかなり落ち込んで、客足が遠のいてしまっている。現状、リーマンショックと同じような経済状況で、客の生活に余裕がなくなっているようである。	
	旅行代理店（販売促進担当）	それ以外	・今月は4月に発生した熊本地震のため、大きく影響が出ている。まず、国内団体旅行だが、法人関係は中止または延期が相次いでいる。さらにひどいのが修学旅行である。実際、熊本には行かないが九州に行くということで、学校関係者から他地域への移動等の希望を言われ、時期が今月から来月に降に変更になったものもあり、かなり大きな影響を受けている。また、個人旅行はゴールデンウィークに影響が出ている（東京都）。		
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・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であるが、この2年ほどは全く販売が伸びていない。一般サラリーマンの所得がほとんど増えていないところに消費税増税、物価上昇等で将来に不安を持ち、やがて住宅ローンが支払えなくなるのではないかと考えているようである。一方、総合建設業では公共工事はたくさんあるが、工事原価が上昇しているにもかかわらず、発注価格が低いと、入札不調になってしまうことが良くある。		

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
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	通信業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・今月は大幅に伸びている(東京都)。
		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、ゴム印、名刺印刷の仕事をしている。得意先の2つに病院があるが、いつも月5千円の支払とか、入金額1万円くらいのところが、28万円とか17万円の売上である。厚生労働省から薬の記載等に関して通達があった動きかもしれないが、ゴム印で特需が出ている(東京都)。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・工場、店舗などから依然として建設など設備投資の話が来ている。受注は人員不足もあり、仕事量が増えているものの、こなし切れずに一部断念している状況である。
		税理士	取引先の様子	・消費税増税の再延期の見込みが強くなり、消費に安心感が出ているようである。国道沿いに大型スーパーが出店し、消費に好影響をもたらしている。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・浮き沈みが多く、平均すれば変わらないのが現状である。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・受注量が低調なのは、前年と比べても変わらない。好転しそうな様子はみられない(東京都)。
		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・同業者との価格競争や受注量の減少等、前月と変わらない。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上額共に前年同月の目標を3か月間達成できている(東京都)。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	取引先の様子	・大手電機メーカーのリストラ策による取引部門の閉鎖によって、工場稼働率は大幅に減少したが、利益率の高い化粧品容器の受注が伸びたため、売上の落ち込みは最小限に収まっている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・得意先の新年度計画が動き始めているが、値下げを求められ、非常に厳しい状況である。仕事を請けなければ利益を出すことはできないので、請けて努力するしかない。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・新年度を迎え、各取引先の年度計画が出そろったが、現状より下がる計画をしている取引先はなく、横ばいとなっている。
		その他製造業 [靴](経営 者)	取引先の様子	・取引先の状況をみても、それほど大きな変化はない。また、受注内容も変化がないため、変わらない。
		建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・景気対策が完全に実施されていない。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注は順調に推移している。他業種は良いところと悪いところがあり、どちらとも言えない。
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・施工主の希望する建物と現在の積算価格では大きな差がある。また、特命のような工事が、当社より見積価格を20%も下げた業者が出てくるなど、仕事量の少なさや、事業主の予算の厳しさをまざまざと感じている。幸い、発注者が価値を下げずにコストを下げるV Eに応じてくれ、受注することができている。
輸送業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注価格及び販売価格という項目から変わらないと回答したが、コスト面から考えて、なかなか景気を押し上げるような状況にない。		
輸送業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・4月から新たに業務エリア拡大やスポット業務があったものの、全体では大きな変化はみられない。		
金融業(統括)	取引先の様子	・特に良い材料はなく、マイナス金利政策もかえってマイナスのイメージがあるが、プラス材料として考えてみても、それほど役立つはいないように見える。		
金融業(支店 長)	取引先の様子	・自動車業界の燃費データ偽装、建築業界のくい打ちデータ改ざんなど、コンプライアンス違反問題が立て続けに明るみに出ている。企業業績は悪くはないが、明るいムードにはならない。		
金融業(営業担 当)	取引先の様子	・中小企業の様子は、製造業では人手不足が多少緩和し、原材料価格もやや低下しているが、自動車部品製造業は熊本地震の影響で納品不能の状況である。建設業は受注が安定している。不動産賃貸物件では入居状況が芳しくない(東京都)。		
金融業(役員)	取引先の様子	・一部の自動車部品メーカーで、熊本地震の影響がみられていたが、最近になり受注は戻りつつある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・市役所前の21室の物件はまだ7室が残っている。駅から1分の101室の物件もまだ半分は残っており、1Kは広告料250%である。駅から3分の40室の物件も完成が1月でやっと残り1室になったようだが、敷金礼金なし広告料100%、1年以内の退去は賃料1か月負担、2年後の更新には賃料が3,000円アップというこれまでに見られなかった条件が付されている。こうしたことが当分続くようである(東京都)。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・当社収入の大半は賃貸料収入であるが、ほぼ満室状態が続いており、3か月前から変わらない。テナントの移転、退室の話も出ていない(東京都)。
		広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの受注は、軒並み横ばい状態が続いている。
		税理士	それ以外	・毎晩夜、JR駅と私鉄駅の両方を歩いているが、駅に行くまでに通る複数の商店街には、代替わりで変わった店も結構ある。客が入っていないといけない時間帯なのに、客が入っていない店が多い(東京都)。
		社会保険労務士	取引先の様子	・社会保険料負担や資金繰りの厳しい会社が見受けられる(東京都)。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先からは比較的順調という声を聞く一方で、単価に厳しい客が増えているとも聞いている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前のある飲食店では、夜の営業時間を1時間短縮している。その店の代表者によると、「長年勤めていた店員が独立し開業するため退職した。新体制で臨むために店員の募集をかけているが、なかなか集まらない。サービスが行き届かず、自分たちの体力に限界もあるので、決断した」とのことである。人手不足は簡単には解決しそうもない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中国経済の停滞などが悪影響をもたらしているとのことだが、さらに悪くなる様子はないものの、中小製造業は相変わらず、受注難の状態である(東京都)。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が顕著である。取引先工場等の稼働率は上がっていないようである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	取引先の様子	・公共事業の仕事も順調に推移し、売上は安定している。この状態がしばらく続く。
		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	・契約件数もほぼ変わっていない(東京都)。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・期待も込めて上向くとみていたが、具体的にこれが、というものがない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の間屋が販売不振で廃業している。小売店全体の販売不振のためではないか。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋ごろから単価が下がってきているが、ここへきて、量的にも減ってきている。
		建設業（経営者）	それ以外	・職人不足と物件の大規模化により、施工主の予算と折り合わなくなっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上の減少が大きかった3か月前と比べても、今月はそれを上回る減少である。取扱量の減少が主な原因だと思うが、燃料価格の上昇や高速道路料金の値上げもマイナス要因となっている(東京都)。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規相談案件が前年に比べて減っている。また、前年実施したイベントでも、今年の予算が減っているケースが多い(東京都)。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の取引先では、熊本地震の影響で生産が止まり、予定していた撮影が保留になっている(東京都)。
		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	・年間を通しての時期的なものだと思うが、年度末が終わった後の一段落的な状況で案件が少ない。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（所長）	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク明けから同業他社の営業訪問が多い。どこも印刷機械の稼働率が低く、仕事を欲している状況である。当社も案件が枯渇しており、非常に厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年5月は連休があることもあり、売上は落ちる。それに加えて、熊本地震で被災した農協関係の受注がピタリと止まり、影響が出ている(東京都)。

分野	景気の現状判断	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	・工業生産ベースが下がっているため、我々零細企業のところまで注文が下がってこないという現象が、1年以上続いている（東京都）。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注減のなか、取引先からの原価低減依頼が相次いでいる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・鉄鋼、住宅関係の出荷量は、依然低迷している。新年度になったが、出荷量は変わらず低迷状態である。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は請求タイミングの狭間と分かってはいるが、この20年で最低の売上額はショッキングである。この先の見通しの悪さを暗喩するようで、反発心が折れそうになる。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・継続的に求職数が多い。また、派遣、パートを無期雇用化へシフトするという声も多く寄せられている（東京都）。
(南関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・前年同月と比べて、人材紹介の成約数が2けた増と伸びている。企業の求人は引き続きおう盛な印象である（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・採用活動を実施するなか、地域によっては応募もなく、人材不足を感じている（東京都）。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は新規獲得が41社、大口が5社あり、相当盛り上がった月である。客の状況もかなり良い話が多い一方で、倒産は5社、廃業が2社あり、倒産のうち50年以上続いている会社が2社である。倒産する要因はそれほどないが、全般的な景気の悪さという事を言っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年4月の有効求人倍率は1.15倍で、前月比0.13ポイント減少し、前年比では0.18ポイント増加している。新規求人倍率は1.42倍で、前月比0.29ポイント減少、前年比では0.11ポイント増加している。また、新規求人数は27年10月以降、前年比で増加していたが、4月はマイナス1.1ポイントとなり、減少に転じている。月間有効求人数は、8,664人と引き続き高い数値で推移しており、景気はやや良くなっている。なお、4月の新規求人数が、前年比で減少に転じたことから5月以降を注視したい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は今月も増加傾向にあり、フルタイム、パートタイム求人共に、増加している。一方、新規求職者は緩やかなものの減少傾向が続いている（東京都）。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数はどの業種も増えていないが、製造業、特に半導体関係の従業員においては、リストラによる求職が増えてきている（東京都）。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人手不足で採用に苦戦しており、時給を上げても人材確保が難しい。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・自分を含めた周囲の消費状況などに変化がみられない（東京都）。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・前月に比べて、採用者数が若干ではあるが減少している。主な理由は求人数の減少で、全体的に求人の回転が悪くなっている。ただし、採用数は減少しているものの、景気が縮小していると感じるほどではない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・一般派遣での就業を選ばず、直接雇用に転換できる案件にスタッフが集中している。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・エンジニアの派遣ニーズは相変わらず高く、下降傾向はまだうかがえない（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・6月の新卒採用の本格選考を控えて、学生はそわそわしているが、企業に緊張感があまりないようである。景気の先行き不透明感を反映してか、採用予定数をどうしても確保したいという意気込みがない。特に中小企業ではそれを顕著に感じる（東京都）。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・メーカー系の取引先の多くは、既に海外生産拠点化が進み、為替の影響は限定されている。国内の景気改善を感じないため、生産面で大きな変化はないが、技術系を中心に、幅広い領域で人材確保に対する強い意欲を感じる（東京都）。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・新卒採用が6月でピークを迎えるが、企業の採用計画や意欲に大きな変化はなく、堅調である（東京都）。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・就職率は上がっていると報道されているが、雇用形態については疑問がある（東京都）。

分野	景気の現状判断	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	求人情報誌製作会社（広報担当）	それ以外	・売上、利益共に良くなり、賞与も目減りしている。若年層を含め退職者が増えてきている（東京都）。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増加を続けてきたが、直近2か月で増加率が縮小し、減少に転じている。

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式会社）

（-：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 (東海)	良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税が再延期となりそうで、ムードが良くなっている。
	やや良くなっている	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは帰省客の増加や、販売施策の好調もあり、来客数、売上共に前年比120%となっている。後半は、ボーナス支給の見通しが立ったことから、自家需要が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・当店は他のスーパーと少し店内レイアウトが違うため、商品の場所を聞かれる頻度が高くなると、新規客が段々と増えていると感じる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、若干増えている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・白物家電の売上が伸びてきている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・必要な整備は先送りせずに実施する客が多い。決算時期でもないのに、新車に買換える客も多い。
		一般レストラン[パン・カフェ]（経営者）	販売量の動き	・店外のイベント販売では、前年に比べてたくさん売れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5～7月の宿泊者数は、は、前年比130～220%と大幅に好転している。5月は伊勢志摩サミットの影響で、伊勢志摩方面が敬遠され当地にまわってきたとも考えられるが、団体旅客需要は、比較的良くなっている。会食需要は、5月は140%であるが、6月は80%、7月は60%と、まだまだである。会食は地元経済の影響が大きいので、地元経済はまだ停滞しており、県外からの客で補っている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・伊勢志摩サミットに関連で、少し良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・気候が良くなって売上が伸びると見込んだが、それほどでもない。購買意欲はみられるが、販売単価が低い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先のメーカーは、各社とも口をそろえて悪いと言っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客単価の低下が続いている点が気がかりである。
		一般小売店[高級精肉]（企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きとしては、安価な商品への反応が良い。
		一般小売店[薬局]（経営者）	来客数の動き	・処方箋調剤があるので極端な落ち込みはないが、小売部門はかなり悪い。ゴールデンウィークは商店街の客もまばらで、売上は例年になく悪かった。その後も、来客数は極端に少なくなっている。
		一般小売店[生花]（経営者）	来客数の動き	・全体に来客数はやや減少している。今年の母の日は、来客数も売上も前年に比べ20%程度少なかった。ふだんの売上に関しては、ほぼ横ばいである。
		一般小売店[書店]（営業担当）	販売量の動き	・注文量は前年同期並みで、ほぼ変わりがない。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・これまでインバウンドが宿泊、小売や飲食等の消費全般を下支えしてきたが、来客数、消費額共に、落ち込みはじめてるように感じられる。
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・衣料品を中心に売上の不振が続いている。	
百貨店（経理担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は落ち込んだが、中旬以降は前年並みで推移している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月も消費は盛り上がりせず、景気も良くない。食品はまずまずだが、衣料品では大幅な値引き後、更に1割値引きにしても、財布のひもは固い。ゴールデンウィークは、比較的ガソリン代が安いいため車での移動が多く、あまり金をかけず近場での家族旅行が多かったように見受けられる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・価格、品ぞろえや販売方式を変える等、アクションを起こせば反応があり、それなりの来客数を確保できる。しかし前年と同じ事をしていだけでは、来客数は前年よりも減少する。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候には恵まれたものの、主力となる季節の食材がない。熊本地震での影響なのか、生活スタイルが質素になっているように見受けられ、ほぼ横ばいである。
		スーパー（店員）	単価の動き	・客は単価の低い商品を少量しか購入しない状況である。
		スーパー（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は、衣料、住居部門は前年同期並みであるが、食品は前年比87%で、全体では前年比90%となっている。
		スーパー（支店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが明けても消費の動きは鈍い。相変わらず明るい材料が見当たらない。
		コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争店の来客数は、前年並みの状況である。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で若干の減少が続いていたが、ほぼ横ばいとなってきている。しかし、良くなってきたと言えるほどの状態ではない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年同期を下回っており、消費者の節約志向は続いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新規の来店客の様子をみると、目的買いでの来店というより、何となくという客が多い。購入に際しては、絶対に妥協しない。
		衣料品専門店 [紳士服洋品] （売場担当）	来客数の動き	・業界全体が非常に厳しいという取引先の話もある。また、ターミナル駅周辺に新店やリニューアルオープンの店があり、完全に客足を奪われている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数は相変わらず低迷している状況で、数字をみる限りは、上向きとなっているにはみえない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費者の支出に対するシビアな姿勢は相変わらずである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから販売量の動きは鈍いが、4月以降も目立った外部要因はなく、需要を刺激する要素もないので、今月も動きは良くないままである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・熊本地震は、世の中では過去の事になり、伊勢志摩サミットも順調で、マイナスの話題は少なく、可もなく不可もなくという状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまでの見方から大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車種の受注は伸びているが、販売全体には伸びがみられない。客にも活発な動きはなく、市場には停滞感がある。メーカーの納車と客の希望する車種とのミスマッチが、なかなか解消されない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持家住宅は、消費税増税の再延期で客の動きが鈍くなり、伸び悩んでいる。リフォーム工事や大規模改修工事等は増加しており、公共工事と共にプラスである。
		その他専門店 [雑貨]（店員）	お客様の様子	・母の日や父の日の盛り上がりを感じられない。
		その他専門店 [書籍]（店員）	来客数の動き	・5月はゴールデンウィークもあり、支出もレジャーに流れる。運動会やイベント等も多いので、週末も他の月ほど売上が見込めず、例年通り伸び悩んでいる。
		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8.6%のプラス、来客数は19.7%のマイナスが続いている。
		高級レストラン（役員）	来客数の動き	・来客数は、ゴールデンウィークもそれ以降も前年並みで、熊本地震や伊勢志摩サミットの客足への影響はみられない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・生ビールの販売量が増えてもいい季節であるが、増える気配がない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・年金支給月の前は、客足が伸びない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	販売量の動き	・外食等の余暇に使用する支出は、引締められている。
		観光型ホテル(販売担当)	来客数の動き	・宿泊客数は前年越えが毎月続き順調に伸びており、室料としては増収となっている。しかし、個人客・団体客共に、施設内での食事の割合が下がっており、宿泊宴会部門と食堂部門の売上が減少している。
		都市型ホテル(従業員)	来客数の動き	・ふだんは名古屋には宿泊しない客層の宿泊がある。
		都市型ホテル(支配人)	単価の動き	・5月の宿泊者数は、ゴールデンウィークが不調で前年割れで、レストラン、宴会の受注も弱い。
		都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・客からは、今後は利用頻度が減るとい話があるが、現状は変わらない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みの新規予約はまばらで、客の様子からどれだけ夏休みの予約が入るかは予想が不可能である。その一方で、来年の問い合わせも入ってきており、夏の旅行需要も、思っていたほど期待ができないのではという不安もある。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・熊本地震に関連する旅行中止や延期等の被害は落ち着いてきたが、東日本大震災のように熊本を支援するツアー等の動きは、まだみられない。伊勢志摩サミットの経済効果も、目に見えてというほどではなく、特に際立った景気の動きは感じられない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の利用はそこそこあるが、夜の利用客がまだ良くない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は人出が少ない状況がずっと続いている。前年同期と来客数は同じくらいだが、客単価は上がってきている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客足はまだまだ安い商品に流れている。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・閑散期ではあるが、来客数は低調に推移している。消費者はレジャーへの支出を控えている印象である。
		その他レジャー〔スポーツレジャー紙〕(広告担当)	お客様の様子	・客の様子は小康状態だが、一寸先はわからない。にぎわっている場所は減少傾向にある。
		美顔美容室(経営者)	お客様の様子	・引き続きキャンペーン中で、新規客が少し増えている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・キャンペーン等で特別な割引設定をしても、来客数には変動がない。
		その他サービス〔介護サービス〕(職員)	お客様の様子	・デイサービスやグループホーム並びに就労支援施設のいずれも、利用者数、収益共に大きな変化はない。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数は、例年以上の大型連休であったためか、消費税増税の再延期の話題が始めたためかはわからないが、期待したほどではなかった。
		住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅新築の話は少ない。親との同居のためのリフォームや手直し程度の案件が多くなっている。
		その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(経営者)	単価の動き	・広告を出しても反響はあまりなく、苦戦の中で売買価格を下げる傾向が続いている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔贈答品〕(経営者)	お客様の様子	・客がプレゼントや返礼を控えるようになってきている。世の中に少し不安定な要素があるので、金を使わない方向になっている。今までは、高くても品質が良ければという雰囲気若干はあったが、この3か月は価格に厳しくなり、より安い物を選び、必要な商品だけを買う傾向になってきている。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・富裕層による高額品の動きは堅調だが、インバウンドの売上が前年を大きく下回っている。
		百貨店(販売担当)	販売量の動き	・来客数、売上共に前年を下回っている。前年からの衣料品の不振に加えて、好調だった富裕層の消費にも、陰りが表れている。
		百貨店(計画担当)	お客様の様子	・来客数の減少に加えて、購入単価も低下している。前月に比べて悪化している感じはなく、下げ止まりという気配は感じられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	販売量の動き	・割引セールワインが、以前なら常連客からの特注で、ケース単位で売れていたが、前年実績を大きく下回っている。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・売上が予算を大幅に下回っている。商品は秋冬物から春夏物に入替わり、新商品も並んでいるが、客は、安くて必要最小限の物しか買わない。
		スーパー（人事担当）	お客様の様子	・アップグレード業態の店舗では、来客数がやや少なくなってきた。
		スーパー（企画・経営担当）	販売量の動き	・ドラッグストアが近くにオープンしたため、雑貨関係の動きが鈍くなっている。特売でハム・ウインナーが、当店の仕入れ値よりも安く売られ、客からはもっと安く売れないのかと言われる。
		スーパー（商品開発担当）	来客数の動き	・来客数は前年同期の96%と、この3か月で最も厳しい数字となっている。競合店の出店も相次ぎ、状況は非常に厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・セールを実施しても、以前より反応が悪くなっている。ふだんの価格より少し安い程度では、なかなか購買につながらなくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中に米飯等の重点商品が伸び悩み、後半は伸張しているが、最終的には前月より売上の減少が見込まれる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビール類の売上が激しく落ち込んでいる。低価格で販売するスーパーやドラッグストアの影響も一因である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこの売上が前年比で5%落ちている。非喫煙者の増加もあるが、店は繁華街にあるため、繁華街の人の動きが悪くなっていることが大きい。
		衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・ファッション品、介護用品共に、注文数が減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響で、販売台数が落ち込んでいる。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的に販売量の動きが良くない。今月は、もう少し良くてもおかしくない時期であるが、あまり売れず、問い合わせも少ない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・店舗の販売台数は目標を大幅に下回り、会社全体でも、販売台数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月は、現金一括で購入する客が減っており、個人客の8割近くがローンを利用する。住宅ローンを負担する若い世代だけでなく、従来は一括払いにこだわっていた年配層の客にもその傾向が強い。ローンに抵抗を感じる客では、商談延期も相次いでおり、手元に現金を残しておきたい意向を感じる。
		その他専門店【雑貨】（店員）	販売量の動き	・もう1つ余分という買い方はせず、必要な物を必要な量だけ買ったり、安い時にまとめ買いをする客が多い。
		その他専門店【貴金属】（営業担当）	単価の動き	・前回の宝石展示会に比べると、販売量は変わらないが、1品単価が抑え気味になっている。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークで会社が休みになると、一気に売上が落ちる。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・仮予約が多く、直前キャンセルも増えている。世の中でもこれが一般的なのか、疑問である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・伊勢志摩サミットが開催された関係で、地元では客の動きが非常に鈍くなっている。
		旅行代理店（経営者）	それ以外	・ターミナル駅前に完成した高層ビルには、オフィス入居者専用の昼食場所があるが、カップラーメン等で簡単に済ませる人が多い。周辺には弁当販売が増えており、節約志向がうかがえる。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休みを控え、飛行機を利用する旅行の予約が多くなる時期であるが、予約数がなかなか伸びない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数はここ数年では最少レベルだが、むしろ客の動きの停滞の表れで、消費が低迷しているように感じる。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・キャンペーンの終了により、インターネット回線の申込者数が減少している。その一方で、固定電話の解約が目立っている。
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・熊本地震や円高等、不安要素が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・3か月前の冬期との比較は難しいが、来客数はゴールデンウィーク明けに伸び悩み、前年同月比では悪くなっている。景気の落ち込みとまでは言い切れないが、予算的にも入場者数は目標値を若干下回っている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数や客単価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	・暖かくなって忙しくなる時期のはずが、あまり客が来ない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暑さのせい客足が鈍い。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・地元の景気が良くなく、景気の悪さはサービス業にも響いている。
		設計事務所(職員)	お客様の様子	・周りでは景気の良い話は聞かない。
		その他住宅[室内装飾業](経営者)	販売量の動き	・売上金額は落ちてはいるが、件数が減少している。
		その他住宅[住宅管理](経営者)	お客様の様子	・リフォーム物件は、発注内容が細かく、価格が低い物件が多くなっている。特に賃貸物件では、低価格となっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・これまで受注の多かった得意先からの発注が激減している。予約もほとんど入らず、非常に厳しい状況である。
		一般小売店[結納品](経営者)	販売量の動き	・伊勢志摩サミットの影響で、この1か月は全く人出がない。
		一般小売店[酒類](経営者)	お客様の様子	・飲食店では、来客数が少ない曜日は、従業員やアルバイトの給与分を稼げなくなり、休業する店が出てきている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は減ってはいないが、ゴールデンウィークも、買物に来たというよりは、行くところはないがどこかに出かけたいという客が多かった。食事はしても買物をする雰囲気ではない。靴も高級品は売れず、低価格の商品を買う客が多く、ビジネスシューズより、カジュアルで気軽に履ける安い靴が売れている。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・客の中小小売店では、売上が前年比で5~10%悪化している状況で、かなり悪くなっている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・前月よりも人出が更に悪くなり、前年同月と比べるとシビアな雰囲気を感じる。
		理容室(経営者)	お客様の様子	・客からは景気の良い話題は出ない。相変わらず安い店に客足は流れる。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・客は、先行きが不安で買い控えをしている。	
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	・販売価格の引上げによる受注減が心配されたが、4~5月を経過した時点では、堅調な滑り出しとなっている。
		輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・客先の生産計画が、上向きになっている。
		通信会社(法人営業担当)	受注量や販売量の動き	・行政向けの仕事は、予算化のための概算見積提示のピークを迎えるが、案件数は、前年同月比で増えている。伊勢志摩サミット関連の需要は落ち着き、中長期的な行政施策に関する案件が増えている。
		金融業(法人営業担当)	取引先の様子	・取引先の自動車部品メーカーでは、受注が比較的堅調に推移している。
	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	・5月に入って予算が確定し、公共からの開発案件が出始めている。	
	変わらない	食料品製造業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・景気は決して良くないが、これ以上の悪化はなく、下げ止まりと見受けられる。
化学工業(人事担当)		それ以外	・市内に燃費不正問題の大手自動車メーカー工場や社宅があることも影響しているが、近くの大型SCの来客数は伸び悩み、町の雰囲気からも、景気が良いようには感じられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務秘書）	それ以外	・5月には伊勢志摩サミット、米国大統領の広島訪問や大手自動車メーカーの燃費不正問題等があり、中でもサミットと広島訪問は、我が国にとってプラスの意味で歴史的に重要な出来事である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は少なめではあるが、ゴールデンウィークがあったためであり、特に業況としては落ち込んでいない。
		輸送用機械器具製造業（デザイン担当）	取引先の様子	・仕事の受注量はそれほど変わっていない。熊本地震の影響を考慮しても、それほど変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物件の売行きはまずまずであるが、将来への不安で住宅購入をためらっている人が多いことを懸念する。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・同業者から付帯工事や設置等の仕事を依頼されることがあるが、金額的に抑えられたり、見積りだけで終わることがある。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存荷主の国内荷量、輸出入の物量共に、円高基調で輸入品は増えつつあるが、前年と比べてそれほど大きな変化はない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・依然として荷動きは、前年実績をわずかではあるが下回っており低調である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年5月は荷物が動く時期だが、今はあまり変化がなく、ゴールデンウィーク明けの動きもあまり芳しくない。状況としては、3か月前と比べても、ほぼ変わらない。
		通信会社（法人営業担当）	それ以外	・個人消費の増加、経常黒字の倍増、企業倒産の低水準等、景気回復への好材料があるようにもみえるが、中国経済の減速や円高懸念等、不安材料もたくさんある。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・為替相場は横ばいで株価も上がらず、個人投資家の投資意欲は停滞している。投資家以外でも、給料は上がらず消費に対する意欲は弱い。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・就職活動の解禁時期が変化したこともあるが、売手市場と言われてきた新卒者の就職率は、前年比でポイントを下げている。企業自体の動きも、大規模な設備投資を行っておらず、経営統合等のニュースが目立つ。そうした事情から、消費者は景気が良くなっているとは感じていない。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・紙媒体やウェブ広告の出稿量には、あまり変化はないが、イベント企画では、棚上げ状態でなかなか決定しないケースが出ている。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・貨物の出荷量が安定している。
		公認会計士	それ以外	・取引先の業績には、大幅な回復も悪化も見受けられない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・為替相場がやや円安に戻る等、経営者は見通しが立たないため、設備投資が動かない状態である。全体としては、あまり良くない状態が続いている。
	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	・熊本地震の直接的な被害は出ていないが、特に自動車産業においては、影響が少なからず表れている。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に前年比で10%以上減少している。業界全体でも、良い話は耳にしない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・工事の動きが鈍いのか、発注量の明らかな減少がみられる。問い合わせ等の連絡も減少気味である。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・引き合いや受注量が、前年同月より40%ほど減っている。
		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	・中国経済の減速のためか、受注量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・客先の業界で、監督機関が伊勢志摩サミットの関係で許認可の立会いを行えなかったことが影響し、5月の出荷量が減少している。
		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	・熊本地震の影響がまだ残っており、完成車メーカーの生産台数が回復していない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・円高の影響で業績は右下がりにある。製品不良に伴う廃却費は増加が続いており、利益は予算比で減少の見込みとなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きが、前年同期比98.7%と悪化している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・客先には自動車産業が多く、熊本地震の影響で事業部門によっては、生産量が落ちている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注量が、前年と比べてかなり悪い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費者の選択が敏感になっている。回転すしでは、客ニーズに合わせた中型店が人気で、大型チェーン店は苦戦している。昔ながらの専門店志向に戻りつつある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・春先まで調子が良いと言っていた客が、この先は仕事が減ると言っている。役員報酬を減額するという話も耳にし、景気は下降気味である。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（代表）	受注量や販売量の動き	・5月の販売状況は前年同月から2けた割れと非常に厳しく、その流れはまだ続くようである。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、販売状況は悪くなっている。
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（営業担当）	周辺企業の様子	・例年4～6月は要員募集が少ない時期であるが、募集が増えている。製造業ではIoTをキーワードにした投資が増えており、それに関連する技術者の要員募集が増えており、景気はやや上向きである。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数を年間の動きで見ると、右肩上がりが続いており好調である。前年同期比でも2けた以上の伸びを示している。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・設計開発の人材需要は、堅調に推移している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規求職者の登録数が少なく、求人案件に対応できていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人活動は年度初めのピークを過ぎ、各企業の採用意欲は、いったん落ち着いた感がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・当地区の自動車生産では、熊本地震と大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響が少なからず出ている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・5月はゴールデンウィークや伊勢志摩サミット等があつて、慌ただしさの中で漫然と過ぎたという声が多い。今年も半分終わろうとしているが、目立った営業努力や企業努力もないまま、時間だけが過ぎていくような感覚では、良くない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・求職者数は、あまり減少していない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・企業は、引き続きキャリア採用に軸足を置きつつも、新卒採用の解禁に伴って、採用決定の動きが鈍化する可能性がある。
		その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・周辺の企業や自分の身の周りでも、この半年近くは特段の変化がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィークは祭りの人出も多くにぎわったが、それ以降は、例年になく悪くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・急激な変化ではないが、徐々に求人件数が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は、頭打ちから低下へと転じており、新規求人には勢いがなくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月、求人数が減少している。
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・熊本地震の影響が売上に出始めているという声や、何社からか出ている。大手自動車メーカーの燃費不正問題等もあり、不透明感が増している。	

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

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	-	-	-	
	やや良く なっている	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・昨年と比べ2～3月は断然悪く、4～5月はよい。勢いが全く違う。	
		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で120%の見込みである。28年2月の販売量は前年同月比で60%であったので3か月前と比較して上向きである。	
		住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・大型連休中の来客数、販売点数、単価からみて、前年との比較でここ直近の数か月は下がっていない。	
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・新幹線開業から1年が経過し、ゴールデンウィークの日並びが前年より悪く特定日が2日減っているが、インパウンドや募集团体の宿泊単価が前年より650円上がったため、来客数は300人減少したものの売上は若干上昇した。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線開業2年目に入っても週末を中心に観光客は依然として多いが、平日は人出が少なくなっている。	
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新年度に入り2か月が経過したが、契約獲得数は前年度末からの好調を維持している。スマートフォン販売の季節的な好調さを含め、販売数は堅調に推移している。	
		美容室(経営者)	それ以外	・新たに導入した化粧品の売行きが良い。ただ来客数は依然として増えないままである。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・問い合わせ、イベント来場ともに増えている。また、契約件数、契約金額はともに増えた。例年になく客の動きに勢いを感じた。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の来場者が増えている。	
		変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・暑くなるのが例年より早かったため夏物の動きが少し早かったが、ずっと続くとは考えにくい。
			商店街(代表者)	お客様の様子	・中心市街地再開発地区の営業開始が近く期待感があるが、人の流れや動向がはっきりつかめない。
			一般小売店[事務用品](店員)	販売量の動き	・連休中の売上は期待値より低かったが、大きなへこみにはならなかった。
			スーパー(店長)	販売量の動き	・買上点数は微増にはなっているものの、来客数がなかなか増えない。来店頻度が増えていない状況である。
			スーパー(総務担当)	販売量の動き	・競争が激化する中ではあるが、全体としての来客数、買上率に変動はなく、販売量も顕著な変動はない。
			コンビニ(経営者)	販売量の動き	・店舗の棚を従来より高くすることによって取扱商品を増やした。若干、単価は上がっているが、来客数は前年比で同数か下回る状況である。主食系の弁当や調理済食品が前年を下回る状況が続いており消費が回復している兆しはみられない。
			コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前月よりは気温上昇による売上アップはみられるものの、季節変動の範囲内を超えていないので前年比で不調のままである。
			コンビニ(店舗管理)	お客様の様子	・今年に入り深夜帯の来客数の減少が続いている。周辺の飲食店の営業時間も短くなっている。
			家電量販店(店長)	販売量の動き	・昨年の売上と比べて変わらない。
			乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・軽自動車の受注が極端に少なくなっている。大手自動車メーカーの燃費不正問題により購入時期を延ばしているようである。
		乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・熊本地震の影響でメーカーからの配車状況が悪化している。各販売店も同様だろうが計画販売台数に遅れが出ている。徐々に回復してくるだろうが、受注と販売でのジレンマ状態が続いている。	

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
		自動車備品販売店（役員）	単価の動き	・今年のゴールデンウィークは、大型連休のロングドライブで車を使用する頻度が高く、用品やメンテナンスの需要を期待していたが集客面では前年並みであったものの単価は減少している。客の声を聞くと、休みは多いが出費がかさむため、車にかけるお金は極力抑えたいと購入ランクを落とす客も多い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・今月は当地区の運動会などの催し物があり、さらに、気温上昇によりビール、清涼飲料水がよく売れた。その他の酒類は売れていないが帳尻を合わせると普通の状態。今後、この暑さが続けばビール類の売上が見込める。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・連休明けの客の動きが悪い。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・4月は北陸新幹線効果も弱くなり、来客数の落ち込みがみられた。しかし、ゴールデンウィーク期間の来客数は昨年同時期より良かった。昨年は観光客による来客数増加だったが、今年は地元客がやや増えたようである。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が107%、宿泊人数99%、宿泊単価108%と、大型団体の宿泊があった昨年と比べて団体客数が1,000名減少したが、宿泊単価を高く設定できたため団体売上は前年並みを確保できた。14名以下の個人客は前年比で871名増加した。客室稼働率は85%であった。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門はインパウンド、ビジネス客およびコンベンション関係で堅調に推移している。レストラン部門は個人需要、法人需要の回復には至っていない。
		旅行代理店（所長）	販売量の動き	・売上数値が新幹線開業前の状態に戻っている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・5月も朝のホテルの出発便が多く忙しい。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・来客数の減少傾向は収まった感じはあるが増加に転じているわけではない。
		その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・高齢者対応の依頼は今まで以上に入ってくるが、子供に関連する依頼もかなり増加している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注の数字は、ここにきて伸び率を含め鈍化傾向にある。また、地区別の格差、バラツキが目立ってきたようである。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・再開発が完了しイベントも目白押しで人出も多く増えているが、購買に結び付いていない。商業者が悪いと都市計画の字者は責任回避のコメントをするが、客は見るだけの様子がうかがえて、衝動買いなどの行動は全く期待できない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・客は単価の安いものに流れている傾向がみられる。昨年の値上げの影響もあり、徐々に安いものに流れている様子である。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業から1年が経過し、昨年のにぎわいはやや鈍化している。しかし、観光客はゼロになったわけではなく、一昨年よりは増えているし街を歩く姿もよく見かける。但し、客層がやや変化しているようである。個人の買上単価がガクンと落ちた。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・売上は昨年実績を下回り、顧客の購買意欲も落ちている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降は販売点数および単価ともに低調に推移している。特に、薄手のジャケットの動きが鈍く、Tシャツなどの軽衣料中心の販売となっている。まとめ買いや衝動買いも減っており、厳しい状況が続いている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年と比較して今年の初夏は暑い日が多く、夏物のファッションアイテム購買の時期だが、買い方がシビアになっている。まとめ買いやコーディネートで買うことが少なく、1点を十分に吟味して買うということでは、まだまだ財布のひもが固い状態である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。さらに1人当たりの買上点数も前年を下回り始めた。客は無駄なものは購入せず、家計を引き締めているようである。
		スーパー（店舗管理）	競争相手の様子	・競合店の新規出店に伴い他店との低価格販促が続いている中、来客数の確保ができなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買に対する消極的な姿勢はまだ続いている。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上が前年を上回ることがなかなかできない。どこまで行ったら底を打つのか分からないほど厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車、中古車ともに成約に結び付かず、新規来客数も減少傾向にある。
		その他小売【ショッピングセンター】	販売量の動き	・特に日々消費する食料品価格にシビアになっている。ぜいたく、ご褒美をテーマにした商品も売れてはいるが、客の意識は安い価格やポイント付与などに変わってきている。朝晩の肌寒さで、この時期の初夏衣料、住まいの品が例年を下回った。母の日はゴールデンウィークと間隔が近すぎてギフトや食料品が盛り上らなかった。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・買上率、客単価などをみると客の購買意欲自体は大きく変わっていないが、周辺の競合店の影響により来客数の減少がみられる。また昨年度自店で実施したりリニューアルの反動も出ており、ホビー、シネマ以外の業種については影響が大きい。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・5月中旬から団体旅行シーズンに入り昼の集客は安定してきたが、夜の個人利用客数、法人利用客数が伸びないためトータルでは例年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年の北陸新幹線開業から2年目に入り、宿泊、宴会、レストランともに前年を下回っている。宿泊は5%程度の減少でとどまる見込みだが、宴会件数やレストラン来客数の減少は更に大きく、続いている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・2～3月の商戦期が終了してから、引き続き客からの問い合わせや契約数が減少している。コラボレーションをしている携帯電話ショップへの来客数が国の指導の影響により減少していることも影響している。
		テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線の開業後1年が経過する中で、国内の団体客、個人客も全体として前年を下回る数字となり、インバウンド客も、円高の影響もあって前年比でマイナスとなっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・1日当たりの来客数、1人当たりの購入単価ともに3か月前よりも1割程度下がっている。
		悪くなっている		百貨店（営業担当）
スナック（経営者）	来客数の動き			・やはり長いゴールデンウィークで常連客も出かけることが多く、月の3分の1が開店休業や休みとなった。前年同月の6割の売上となり厳しかった。
通信会社（営業担当）	販売量の動き			・国の指導の影響によってスマートフォンなど端末自体の金額が高くなり、客の購買に影響する範囲までになってきた。複数台購入率も下がってきた。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き			・客の検討する商品単価がだんだん下がってきており、高級住宅を求める客が減少している。
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
		やや良くなっている	通信業（営業担当）	それ以外
	変わらない	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・少し動きが出ているという同業者の話が多かった。
		食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・高騰していた輸入原材料が高止まりで推移しており、販売数量においても横ばいという傾向である。このため、ここ数か月はほぼ同様の流れになっている。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年同期並みの受注はなんとか確保できているものの、先行き不安が募る。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の衣料消費の低迷で状況がよくない。資材関連はまだ安定している。
	やや悪くなっている	司法書士	取引先の様子	・住宅ローンの借り換えの登記が非常に多い。金利が年1%を切るものが多く、金融機関の利益が出るのか疑問である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大統領選挙前の影響で北米市場での受注が低迷している。また欧州全体でも受注が厳しい状況である。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・国内大手のチェーン店も売上を落としているところが多いようで、前年比20～30%減程度との営業情報もある。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事が少なく、社員が暇にならないような業務量の配分のために現場の所長は四苦八苦している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・特に当地域において受注価格競争激化が続いており、受注環境が一段と厳しくなってきた。 ・熊本地震の影響による来年の消費税増税の再延期で動きは見られず、中国向けの輸出の落ち込みなどによって荷動きが悪い。 ・金融政策の影響で、貸出金利の低下が止まらない。新規だけでなく、住宅ローンの金利見直しのたびに低下している。一方で、資金需要が強まっているかと言えばそうではない。営業努力だけでカバーできる状況ではない。また、保険や投資信託も運用機会の低下により新規購入が低調になっている。 ・新幹線効果もなくなり、観光業界も通常に戻りつつある様子がみられる。飲食関係も同様の状況である。建設工事については目立った受注がない。 ・取引先の様子では、地域的な特徴で土木建設関係は非常に低迷している。業界としては危機的な状況にあり災害対策が心配な側面もあるとの声が聞かれる。設備機械関係の輸出が好調である。医薬品関係や高齢者福祉関係は堅調である。賃金が上がらないので個人消費に厚みが出てこない。 	
		輸送業（配車担当）	取引先の様子		
		金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き		
		金融業（融資担当）	取引先の様子		
		税理士（所長）	取引先の様子		
	悪くなっている	-	-	-	
雇用関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規有効求人数が4,286人である。これは前年同月比4.3%増で、依然として有効求人が伸びている。	
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・以前に比べて求職者の応募は少ない。マッチング率が低下している。	
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ここ最近ではサービス業の求人募集が多かったが、応募者数が少なくマッチング率は低かった。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数があまり変わっていない。	
		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前年同月比で8割程度である。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・5月の求人広告は昨年同時期の6割、売上は5割強と、昨年を大きく下回った。昨年は一昨年より件数、売上が大幅に増えたが、一昨年の水準までいかない状況となっている。項目別にみると、パートアルバイトについては全体の比率で見た場合は変わらないが、正社員の比率が上がっている。一時的な大きな需要は完全に一段落した状況だが、正社員については継続的に募集があるとみられる。ここ数か月の数字で見てもこの傾向は続いており、求人広告の状況からすると大きな変化は起こっていない。	
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人数、新規求職者数がともに減少する中、有効求人倍率は高止まりしている。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比でみると増加となったが、景気の動きではなく世代交代のための補充求人が多いため、変わらないとみられる。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・パート要員の求人で応募者が少ない分に対して派遣依頼の注文が増えている。低賃金の求人が要因で、求人倍率が高くなる理由のひとつであると考えられる。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・6月から就職採用選考の解禁ということで、昨年の8月開始と比べ求人の出が早まっており、昨年比で1割多く来ている。	
		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式会社）

（-：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	タクシー運転手	お客様の様子	・現在は修学旅行の時期でもあるため、良くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入って販売は概ね好調であるが、5月の連休明けから新規物件の動きが急に止まった。

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〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・今月も時計の販売は少なかったが、修理の注文が多かったため売上が伸びた。ただし、今月は注文がたまたま集中した感があり、安定して景気が良くなったわけではない。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・商品の販売量は、送別会や誕生日などで、多少であるが伸びている。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・3～4月は前年割れの状態が続いていたが、5月は前年を上回る売上になった。気温も高くなり、夏物商品の動きが顕著となっている。客のニーズに合った売場づくりが急がれる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イトインコーナーの利用率が高まってきており、コーヒーやファーストフード、弁当の販売量が増加している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・一定の購入ごとに、くじが引けるキャンペーンを行っている。
		コンビニ（店員）	単価の動き	・一定金額の購入で1回のくじ引きをしていたので、1品多く購入する客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	競争相手の様子	・各メディアで大手自動車メーカーの燃費不正問題が大きく取り上げられ、客足の流れが変わった。本来の姿ではないが、来客数が増加しており、ゴールデンウィーク前の受注は前年比で1割増となっている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・自宅の新築など、具体的な購入計画のあるエンドユーザーからの案件が増えて、売上に寄与し始めている。
		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	・新カタログの発刊時期でもないのに、受注が増えている。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・料飲施設においては、低～中価格帯の商品の売行きが、3か月前と比較して伸びている。
		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明けは来客数が大きく減ったものの、中旬から後半にかけては、初旬の売上減を補えるほどの来客があった。また、歓送迎会が多く行われるなど、会社関係の団体客も多い。
	変わらない	一般小売店〔花〕（経営者）	来客数の動き	・今年の母の日は、連休との曜日の兼ね合いもあり、売上が例年よりも落ち込んでしまった。Web販売などに押されて、来客数が年々減少している。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店の新規出店が増えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に、昨年よりも減っている。売り方の戦略を見直す必要もあるが、景気に対する消費者の声は厳しい。少し前から、価格のより安い商品が動いている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・飲食関係の動きが相変わらず悪く、好転する様子がない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品の動きが変わらない。ファッションは少し戻りかけているが、大きな流れとはいえない。
		百貨店（販促担当）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているが、客単価が振るわず、売上は苦戦。食品、雑貨は堅調であるが、衣料品の苦戦が続いていることも、客単価が押し下げられている要因である。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、伊勢志摩サミット開催によるテロ対策などで、来客数が減少し、前年実績の確保に苦戦している。食料品や婦人用の身の回り品などは好調であるが、衣料品は婦人、紳士共に苦戦している。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・来客数、買上単価は少し良くなったものの、販売数量が落ちており、今必要でない物は買い控えられる傾向にある。熊本地震以降の低調な消費マインドはまだ回復していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は昨年並みであるにもかかわらず、1人当たりの買上点数が昨年を下回り続けており、客単価とともに販売点数もダウンしている。少し良い商品への反応よりも、ボリュームと価格がマッチした、ユニット単価の低い商品への反応が良くなっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークで増えた出費を、月後半で抑える傾向があるなど、月間トータルでのつじつまを合わせる動きがみられる。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・野菜の値段は少し安くなったものの、近くに競合店が多いこともあり、チラシを入れない日は客が少ない。

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
		スーパー（開発担当）	お客様の様子	・特に高額商品を購入するわけでもなく、客単価は先月と変わらない。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・過去1年以上にわたって相次いだ、メーカーや卸売業者の価格上げが一段落したこともあり、店頭の商品価格は低下している。その一方、客が購入する商品の点数は伸びるなど、全体の購買は堅調さが続いている。
		コンビニ（店員）	お客様の様子	・客の節約ムードが高まったように感じられる。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の買い換えサイクルが伸びている。故障しない限り、家電品を買い換えない客が多く、販売量の低迷が続いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量自体は前年よりもやや多くなっている。ただし、高額商品と低額商品が売れており、中間価格帯の商品が売れていない。
		乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・来客数も回復の見込みがない。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・先月と比べて1店舗当たりの月間来客数の変動はないが、客単価が下降気味である。競合店が多く、価格競争に陥った結果である。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価や為替の変動による影響を受けやすく、今後もこの状況は変わらない。
		その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・熊本地震を意識した買い控えはみられないが、客の購買意欲の向上は進んでいない。
		その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・消費税増税の再延期で、消費意欲が高まればよいが、不透明である。
		その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・ファッション関連に加え、今まで堅調に推移していた食料品についても、セット売りなどを仕掛けても、なかなか販売に結び付かない。消費者の動きがより慎重になってきている。
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・今年に入って来客数が回復する気配が感じられない。消費者が価値よりも価格に敏感に反応しており、販売促進活動においても、今までと同じ内容では消費者が動かなくなっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・消費マインドは横ばいであり、客の声からは熊本地震の影響があるように感じられる。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・午前中は来客数が前年比で2%ほど伸び、逆に夕方以降は4%ほど減っている。利用人数は朝の方が多いため、全体ではほぼ前年並みで推移しているが、わずかながら外食を控える行動がみられる。
		その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	競争相手の様子	・気温に最も左右されるが、新商品がほとんどないことも響いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来館人数は変わらないが、少し単価が落ちている。
		観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊単価の動きをみると、この3か月は前年比で106.5%、103.5%、103.3%であり、前年の水準をクリアしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インパウンドによって、ここ2年ほど増加が続いていた客室収入が高止まり状態である。前年よりも大幅に客室単価を上げた結果、稼働率が下がり、収入は微増となった。宴会は婚礼の好調で大幅増となったが、企業の利用は横ばいであり、食堂も前年並みで推移している。
		都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・引き続き海外からの宿泊客は好調である。ただし、国内客によるレストラン利用や、企業の宴会利用に関しては、今一つ伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暖かくなってきたため、昼間も夜も人の動きが増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・過ごしやすい気候になっているので、客が利用を控えていると考えられるが、営業収入に大きな影響はない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの使用頻度が少なく、利用時間もシビアになっている。

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		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・受注状況や、顧客の販売状況に大きな変化はない。		
		観光名所（企画担当）	来客数の動き	・来場者数が前年を下回り、苦戦している。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,501円で、3か月前の客単価は10,169円であった。単純に比較すると、やや良くなっているように思われるが、今月は大型連休があったため、一時的な改善にとどまる。むしろ大型連休があった割には上昇が少ないので、回復しているとはいえない。		
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・インパウンドは好調であるが、一巡した感じもある。		
		美容室（店員）	販売量の動き	・基本的には3か月前と変わらないが、パーマやカラーのオーダーは多く、高い水準で安定している。		
		その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・生徒数の増減は特にみられない。		
		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	・ゲーム販売は前年比でかなり良かったが、レンタル売上、書籍販売については例年どおりの推移である。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅の購入意欲は衰えていないが、利便性の良い場所は住宅価格が上がってきている。		
		住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・熊本地震の影響で地盤、基礎などに関する問い合わせが増加したが、契約量は変わらない。		
		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）	それ以外	・不動産取引の状況に変化はみられない。		
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場者数は増加傾向にあるが、増えたのはイベント目的の客である。		
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・消費税増税の再延期の方向性などがみえないなかで、どちらにも動かない停滞した状況にある。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への来客が少ない。朝一番の客が多くなっている一方、昼間が極端に減少している状況であり、客の高齢化が進んでいる。
				商店街（代表者）	販売量の動き	・単価の下落により、売上が昨年を下回っている。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子			・店頭販売は前月比でマイナス3%と、とにかく国内客の消費が悪い。その分を外国人観光客で何とかカバーしているのが現状である。		
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87.5%で、2月が87.4%、関東は5月が95.5%で、2月が98.7%、中部は5月が93.5%で、2月が88.9%、中国は5月が97.1%で、2月が105.8%となり、各地区合計の平均は5月が91.1%で、2月が93.1%と、5月に入ってから非常に悪い。全国的に悪く、関東はインパウンド効果が下降気味である。関西は、インパウンド効果の鈍化や大型商業施設の休業が影響しているほか、熊本地震の影響も多少あるのかもしれない。		
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き			・今年のゴールデンウィークは大型連休といわれてかなり期待したが、神戸で回遊している客の数はかなり少なく感じた。販売量についても、帰省に合わせて肉を送るような客が少なかったように思う。また、レストラン部門でも、観光客の利用が例年と比べて少なかったと感じる。		
百貨店（売場主任）	販売量の動き			・外商顧客向けの高額品販売やインパウンド売上を除くと、身の回り品や食料品の売上が前年を下回っている。一方、急な夏日の到来のため、夏物衣料の本格展開が急務となっている。		

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
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・入店数はほぼ前年並みで推移しているが、単価が上がってこないのが現状である。月によってばらつきがあるほか、先月は動きの良かった生鮮、総菜関係が良くない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標を達成できない見込みである。これまで売上を支えてきた、インバウンド需要や高額品の需要に勢いがなくなってきた。元々、国内の中間層の需要は厳しい状態であったが、更に厳しさが増しているように感じる。中間層の収入が増えないなかで、消費についてもファッションから趣味や食事へ、モノからコトへとシフトが強まっている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンドの売上については、化粧品、食料品はまだ前年比で2けた増を維持しているが、一般物品の売上は前年の半分にまで減少している。合計では37%減となる見込みで、売上全体が前年割れとなった大きな要因となっている。ただし、ボリューム層であるカード顧客の動きは、減少傾向が続いているとはいえ、前月までに比べると好転の兆しがみられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・高額な海外ブランド品をプレゼント用に買う顧客が何人かみられ、売上が押し上げられたが、全体的には富裕層顧客でも高級品の買上が低迷傾向である。
		百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・3～4月に続いて上向きの兆しがみられない。都心店舗の売上も値引き策を除けば前年を下回り、特に高額品やし好みでの買い控えがみられる。回復して購入される化粧品や食品は堅調であるが、主力である婦人服の売上減少に歯止めがかからないなど、ファッションや身の回り品に対する顧客の財布のひもは固い。また、ヒットアイテムがなく、気温対応型アイテムに少し売上回復の兆しがみられる程度である。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・外商を中心に、よく売れていた高額の時計や、高級ブランドの売上が悪くなっている。さらに、インバウンドの動きも落ち着いてきている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後までは堅調であったが、中旬からは一部の改装店舗や人気の催事を除き、来客数が低調で厳しい状況にある。商品別では、化粧品や婦人雑貨、食品催事などが引き続き堅調である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今まで売上を支えてきたインバウンド消費の減速が進んでいる。近隣の競合店が建て替え工事に入っているにもかかわらず、来客数が伸びておらず、特に婦人服の売上が伸びていない。
		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・販売量、単価共にダウン傾向にある。高額品の動きも鈍く、外商売上が特に不振である。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・食料品の節約志向が加速している。衣料品に加え、先月まで好調であった寝具なども不振である。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク商戦が天候の影響もあって不発に終わったほか、この時期によく売れる牛肉やすしなどの高額品の動きも極端に悪い。その後、セールなどを行い、需要を喚起したものの、価格訴求した商品の動きは良いが、高額品の動きが悪くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・家電や寝具などの高単価品で、急に買い換える必要のない商品の買い控えがみられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品を中心として特売への関心が高まっており、買上点数は微減となっている。また、家電、寝具などは買い控えの傾向がみられる。衣料品に関しては、やや回復傾向にあるが、高額品の動きは弱い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・割引セールを昨年と同じ時期に行っても、昨年よりもかなり厳しい売上となっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜の相場安や衣料品の不振で、売上が前年割れとなっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因もあるが、売上の伸びが鈍化傾向にある。消費者の節約志向の高まりが影響しており、高品質の商品も売れてはいるが、大きく伸びるような状況ではない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・最近新店舗のオープンが続いたことで、来客数が前年比で15%減少するなど、客の取り合いになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・取引先との会話では、なかなか厳しい状況にあるといった声が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の来客数が激減しているほか、あいにくの天候で、季節商品の販売台数が芳しくない。また、電力の自由化によるオール電化への切替えも、需要予測を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題による影響で、販売が少し落ち込んでいる。政府は、消費税増税の再延期を決めたが、世界経済が伸び悩んでいる状況では、日本の景気だけが良くなることはない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響で、販売量が目標に達していない。
		その他専門店【食品】（経営者）	単価の動き	・業界の問題として、主力商品である、のりの価格が高騰している一方、値上がり価格を販売価格に転嫁できていない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わったところから、例年売上が落ちる。
		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はまだ良かったが、その後の平日の来客数は、ファミリー層を中心に大きく減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の比較的安い定食はよく売れているが、夜の家族での来客が減っている。これまでは3世代での食事が多くみられたが、今月は少ない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月のゴールデンウィークは、後半の5～8日に全く勢いがなく、トータルでも昨年よりも大幅に悪かった。また、ゴールデンウィーク明けも例年に比べて団体客が少なく、5月トータルでは昨年よりも大幅に来客数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・少し客の動きが鈍くなっているように感じる。ただし、料金が安ければ動くのかといえ、そうでもなさそうである。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中は予想を下回る来客となり、売上、宿泊者数共に前年比でマイナスである。マスコミでは、関西の訪日客の動きは、関東と同様に好調と発表されているが、そのようには感じない。
		都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・宿泊予約数などの動きに勢いが無い。以前のように部屋が売り切れるほどの予約は入らず、稼働率も低下している。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・インバウンドの動きに大きな変化はないが、国内のビジネス客や観光客の動きが悪化してきた。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・熊本地震の影響で、一部で旅行の行き先が振り替わったほか、キャンセルも発生したため、ゴールデンウィークの落ち込みは仕方がない。一方、カウンター型の旅行代理店にとって、インバウンドの増加はありがた迷惑でしかない。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・申込のための来店が減っており、国内旅行、海外旅行共に厳しい。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・熊本地震の影響がまだ収まっていない。その後の首都圏での地震もあり、客からは、今旅行に行かなくても、もう少し状態が落ち着いてから行くといった声が多い。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・熊本地震以降、九州方面のキャンセルにより販売は依然厳しい。ゴールデンウィーク以降も、受注は前年を下回り続けている。また、伊勢志摩サミットによる影響も、多少は出ている。
		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・近隣にできた競合施設の影響が、徐々に表れてきている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・消費税増税の再延期などの影響があるように思われ、先行きが不安である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が減っている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・新しい客が増えた点は良かったものの、全体的には節約志向が強まっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・販売物件に対する広告の反響が低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売価格が上昇している。大阪市内中心部のタワーマンションは、インバウンド需要も一部あり、何とか売れているが、それ以外は総じて苦戦し始めている。

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
	悪く なっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏物シーズンの実需期であるが、中間層が夏物として購入するファッションや雑貨の動きが鈍い。食品の買上客数も伸び悩んでおり、節約志向が更に進んでいる感がある。
		百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・従来、母の日商戦で中間層以下の顧客に支持されてきた、洋品アイテムや花などの商材は不振で、数量、単価共に大幅に悪化した。モノから、食事や観光などのコトへのシフトが鮮明である。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・天候が良く、ファッションアイテムの動きが戻ると予想していたが、売上は前年比で13.6%減、来客数は8.9%減、販売数量は10.5%減、客単価は0.4%低下と、すべての指標で前年を大きく下回っている。百貨店の成長を支えてきた富裕層と、インバウンドの高額消費が大幅に減少し、特に美術・宝飾品が27.5%減と大幅なマイナスとなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・顧客の価格に対する要求がシビアであり、デフレ傾向が強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1万円以上の商品が売れにくくなり、それ以下の商品が売れ筋になっている。
		企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている やや良く なっている	
プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・大きな仕事が入っているわけではないが、受注状況や雰囲気は悪くない。働いた分だけ返ってくるような、手堅い感じがある。
変わらない	建設業（経営者）		受注量や販売量の動き	・今月の中旬以降、少しであるが受注が増えてきた。例年よりも立ち上がり少し早く感じる。
	食料品製造業（従業員）		受注量や販売量の動き	・5月の連休前には在庫が積み上がり、連休明けからは売上が落ちてきた。市場の回復が遅く、月末近くになって何とか売上が回復してきた感がある。
	食料品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・月後半に気温が低下したほか、天気が悪かったこともあり、飲料水の売行きが伸び悩んでいる。
	繊維工業（団体職員）		受注量や販売量の動き	・生産量は前年比で微増であるが、消費税増税前と比較すると減少している。
	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後は、少し停滞感を感じる。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・3月の決算月が終わり、少し需要が伸びてくる期待感があったが、想定していた受注量には達していない。今後2～3か月も、現時点ではあまり増加が見込めない。
	金属製品製造業（経営者）		競争相手の様子	・過剰生産であった中国製品の生産調整に伴い、市場価格の低下が期待されている。
	金属製品製造業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・太陽光発電関連の売上は、大手電機メーカーの買収の影響で、全盛期の3分の1になっている。建築土木関連では、大手電機メーカーの工場が始まり、ステンレス商品の納入が始まるが、全体として大きな売上は見込めない。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・大型案件の引き合いが強いものの、具体的な受注までには時間がかかる。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・1～4月は輸出が売上の27.8%を占め、4月単月では39.2%であった。近年は海外依存度が高まっており、景況の評価は国内と海外を分ける必要がある。最近では海外と国内の景気の差が大きく、国内は悪くなっている。国内の大手企業の業績は良いといわれているが、リストラの効果大きい。
	電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・為替が不安定であり、生産計画への心理的な影響が、多かれ少なかれみられる。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・海外での受注が低調なのに対し、国内は、特に自動車産業からの受注が増加傾向にあり、これらを平均すれば大きな変動はない。
	その他製造業【事務用品】（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・新商品を出しても、受注量はそれほど変わらない。
	建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・土地の価格はまだ下落傾向にあり、人気のエリアを除けば、たたき売りの状態に近い。
	通信業（管理担当）		受注量や販売量の動き	・変動要素がないため、変化はない。
	金融業【投資運用業】（代表）		それ以外	・消費税増税の再延期を含む政治判断や、日本銀行の無策ぶりが、国民の消費意欲を減退させ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
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の事業内容によって、かなり好不調の差が激しくなっている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マイナス金利の影響で、不動産の収益物件を購入する人が増え、土地の値段が上がるなど、不動産の売買は景気が良いように感じる。ただし、実体経済は良くなく、賃貸物件では賃料が上がらず、空室率も高いままなので、景気が良いとはいえない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度初めであり、広告関係には大きな動きがみられない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告の売上が、前年をほんの少し下回っている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターでは来客数が伸びているが、単価は下がっており、全体としては変わらない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・仕事はいろいろと順調に受注できているが、受注する仕事の中身に創造性がなく、予算も少ないまま固定されている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・以前は、やや右肩上がりでも推移していたが、ここ最近では受注量に変化がない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク後は悪くなっており、インバウンドの動きも減少している。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・個人の消費が伸びないので、受注や販売が減少している。さらに、エンドユーザーに近い場所での出張販売は、経費もかさむ。特に、宿泊代は都心での価格が高騰している。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が前年よりも3%少ない。
		金属製品製造業（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社からは、売上が前年比で5～10%落ちているとの声が聞かれる。
		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、売上共に減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月になってから仕事が少なくなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の近隣にできた家具店が、予想以上に売れているため、その影響で配達件数が減少している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントからの経営診断や社員教育の問い合わせが少なくなっており、企画書を出しても成約率は非常に低いほか、単価も非常に低く抑えられている。
		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	・連休明けは、仕事が多少は忙しかったが、それが長続きしない。
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中は、大阪市内の各駅でにぎわいがみられたが、その後の反動が非常に大きく、トータルでは落ち込んだ。特に、アジアからの観光客の駅利用が減少したため、高額の土産物が売れなくなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・今年に入って円高傾向が進むなか、輸出関連業者への販売が多い関係で、業況が悪くなってきている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・チェーンストアでは商品価格の引き上げによって利幅確保を目指す動きが散見され、そういった先では販売数量が落ちている印象がある。チェーンストア側は掛け算で利益を確保できるが、納品業者の売上は減少傾向とならざるを得ない。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・他社との価格競争に負けている。
悪くなっている	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が大きく減少しており、これまで維持してきた購読数も徐々に減少している。	
	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気低迷で製造業へ悪影響が出ている。	
雇用関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・4月は落ち着いていた求人数が、ゴールデンウィーク明けから徐々に増加している。当社では派遣社員の登録者数も増加しており、売上の増加が見込まれる。

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		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人数が前年比で10%の増加となるなど、ここ数年は企業の採用意欲が顕著に伸びている。
		人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・労働者派遣法の改正による様々な動きも落ち着いてきており、正社員や派遣社員の動きも本来の姿に戻ってきたように感じる。そのなかでIT関連の仕事は忙しく、いくらでも人材が欲しい状態である。ただし、残念ながら需給バランスが悪く、人手不足の状況が当分続く。
		人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・中高年層の求職者の応募が多い。若年層よりも安定志向が強く、求人条件とマッチしない。
		新聞社〔求人広告〕 （管理担当）	求人数の動き	・多少の増減はあるものの、新聞求人の特徴的な動きはなく、景気が上下のいずれかに振れる傾向は見出せない。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、年度初めの動きに大きな上ぶれ、下ぶれはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・4月の新規求人数は、前年比で7.7%増と、9か月連続で増加している。業種別では、運輸・郵便業、宿泊・飲食サービス業、学術研究・専門・技術サービス業などで増加している。一方、情報通信業や小売業、医療・福祉などでは減少となった。事業所への景況感についてのヒアリング結果では、普通という回答が多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・景気は良くも悪くもないという事業所が多い。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・求人企業が増えている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	それ以外	・2週間ほど前から、インバウンドの動きが減少していると感じる。来日してからの動きも、買物よりも観光にシフトしているようである。
		やや悪くなっている		人材派遣会社 （支店長）
人材派遣会社 （役員）	採用者数の動き			・一時のおう盛な採用意欲が減退している。
アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外			・今月は仕事もなく暇である。
民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外			・企業の採用意欲は依然として高いが、消費者のお金の使い方が以前よりもシビアになってきたと感じる。
学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き			・昨年度の採用に比べて、人数を絞っている企業が出てきている。
悪くなっている		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・この数年間は労働者不足が足かせになり、建設の日雇い求人は上向かなかった。一方、今年は仕事そのものがないと嘆く、建設下請会社が目立つ。

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 やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控えの客は多いが、一部が高額商品を購入するようになっている。
		一般小売店〔紙類〕 （経営者）	来客数の動き	・今月は観光客数が増加し、景気が多少良くなったが、例年よりは悪い。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・年末に競合店の食品スーパーが閉店して来客数が増加している。日配品や牛乳、豆腐、パンなど、日々必要な商品を中心に前年より2けた以上の伸びがある。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが長期連休だったことで来客数が減少したエリアがある。また週末には天候不順で来客数が伸び悩むが、ライセンス商品のたばこや酒が好調で客単価が上昇している。
		コンビニ（支店長）	来客数の動き	・来客数が前年より増加している。
		家電量販店（販売担当）	販売量の動き	・エアコンが前年よりも早く動き出している。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・来客数はやや減っているものの、販売量が増えているので景気は良くなっている。
住関連専門店 （営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに大きなイベントを行ったので、多くの来場者があり客単価も高くなっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売 〔ショッピングセンター〕(所長)	来客数の動き	・3月末から岡山香港便が就航したので、香港からの来客数が増加したことにより、来客数が上向き傾向である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が増加している。
		都市型ホテル (企画担当)	来客数の動き	・足元の大型イベントなどの開催や訪日ブームの継続により、県外や国外からの客が増加しており、周辺に経済効果をもたらしている。
		通信会社(工事担当)	お客様の様子	・客の様子がやや良くなっている。
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・連休中は天候が良かったため来場者数が多く、連休以降も週末を中心に比較的多くの来場者数がある状況である。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の通行者数は現状維持か少し減少気味であり、それに伴って来店者数が減っている。
		商店街(理事)	来客数の動き	・5月はそれなりの売上であるが、来客数が分散傾向となっている。ゴールデンウィークが長期間だったため、その後は例年どおり客の消費意欲が落ち、熊本地震の影響もあって不安が募っている。
		一般小売店〔印章〕(経営者)	来客数の動き	・個人の印鑑注文はあるが、法人関係のゴム印や名刺の注文が少ない。
		一般小売店〔靴〕(経営者)	競争相手の様子	・今まで割引販売や客の呼び込みなどを行っていなかった店で、今年はそうした動きが目立ち始めている。
		一般小売店〔茶〕(経営者)	販売量の動き	・地元経済は相変わらず厳しく、海外の売上でなんとかカバーしている。イベントを催しても商店街の活性化にはつながらず、商店数は減るばかりである。海外の展示会に参加してきたが、日本企業の参加が増えている。
		一般小売店〔食品〕(経営者)	単価の動き	・客の買物動向に変化が見られない。
		百貨店(経理担当)	販売量の動き	・5月の売上は前年比で4%程度下回る見込みである。化粧品やヤング婦人服、呉服は好調であるが、ミセス婦人服と婦人服飾は不調で、その他はおおむね前年並みである。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・衣料品の売上不振がより顕著となってきている。熊本地震に加え、地元に関連会社の多い大手自動車メーカーの燃費不正問題もあり、消費ムードに水を差す形となっている。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・客は割引やポイントアップ付与日に集中して購入する傾向が高くなっており、欲しい商品は最安値で購入する客が増えている。
		百貨店(販売促進担当)	単価の動き	・夏商戦が本格化してきたが、衣料品の動きは低迷している。前年のプレミアム付商品券利用の反動も一因ではあるが、客単価が低下してきている。美術品や宝飾品等の高額品の動きは堅調であるが、中間所得層の動きが回復しなければ、景気の高揚感を感じられない。
		百貨店(売場担当)	お客様の様子	・5月は母の日までの日程が短く、ゴールデンウィークと重なったことから売上は前年実績をやや下回った。食品は好調に推移しているが衣料品が振るわず、UV関連も伸び悩んでいる。
		百貨店(購買担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中は北海道物産展を行ったが、かなりの来客数で売上も良かった。しかし熊本地震の影響もあり、今は高額商品を買う時期ではないとの客の声もあり、衣料品の買い控えがあった。客は食品などの生活必需品は購入するが、高額品やぜいたく品の購入は控えている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・200万円以上の絵画や陶芸は売れているが、貴金属は売れず安閑としてはられない。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・客単価は横ばいで推移しているが、前年に比べて来客数と客単価はやや悪い。
		スーパー(業務開発担当)	販売量の動き	・売上、販売点数共に前年を上回っているものの、来客数が前年並みである。
		スーパー(管理担当)	単価の動き	・客単価に若干の伸びがあるものの、来客数の減少で売上は現状維持の状況である。
		スーパー(販売担当)	お客様の様子	・客の財布のひもは固く、割引の日にまとめ買いをする客が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数はやや減少傾向であるが、客単価は上昇傾向である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年と何も変わらないが、夏物の動きが心配である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は前年より増加しているが、土日は減少している。
		その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて大きな変化はない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客は先行きの不安から必要な物以外は購買していない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（運営担当）	お客様の様子	・長期催事効果で来客数は増加したものの、売上には催事によるシャワー効果が思ったほど見られていない。
		高級レストラン（宴会サービス担当）	来客数の動き	・個人利用はそれなりにあるが、法人利用に関してはそうでもなく、特に平日が厳しい。
		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後の来客数の減少は例年どおりである。ただ今年は客単価とファミリー客の組単価の低下が顕著である。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・先月、先々月と販売量が増加傾向であったが、今月はその状況を維持している。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前半までは宿泊客数が順調に推移したものの、後半は大幅に落ち込んでいる。中旬以降は学会関係者による先行予約があったものの、実際の伸びに勢いがなく予断を許さない状況である。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・景気回復に良い材料がなく、特に当県は燃費不正問題を抱える大手自動車メーカー関連の仕事が大変な時期であり、うかうかしてられない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年度よりプラスとなっているが、それは値上げ分であり、実質は少ししか増加していない。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新年度になって以降、モバイル、ネットサービス共に利用者側の動きに変化がない。
		通信会社（販売企画担当）	お客様の様子	・来客数が増えていない。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・県域内で話題になるような経済活性化の動きはない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は一昨年や前年よりも減少しているの、売上も低下している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・客の来場数の伸びが不十分である。さらに関連する建築業界では不動産を購入して需要を喚起しようとしているが、伸びが今一つである。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・無策な経済政策により、ゆっくりではあるが景気は確実に低下してきている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響で木造住宅に住んでいる客が耐震診断や補強工事に動くと予想していたが、さほど動きが見られない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・戸建住宅の引き合いが低調な状況が続いている。住宅ローン金利は過去最低にもかかわらず、景気が不安定な状況から建築する機運が高まっていない。
住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて来場者の動きがあり、消費税率引上げ前に持ち家を検討している客が見受けられる。		
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・売上単価は上昇せず、追加の注文が少ない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は安くても購入せずデフレが進行している。売上が低迷して前年を割っており、危機的状況が続いている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が非常に慎重で価格に厳しくなり、必要な商品しか購入しない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・アメリカ大統領の当地域への来訪があったため、商店街の通行量は多くなっているが、各店への来客数が大変少なく、客の購買意欲は感じられない。	
	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	来客数の動き	・高齢者の来客数が減少している。	
	百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・熊本地震の心理的な影響で衣料品の動きが悪い。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・来客数は前年に比べ増加傾向にあるが、買上客数は減少している。客がよく吟味して購入している状況がうかがえ、特に婦人服の落ち込みが大きい。
		百貨店（人事担当）	来客数の動き	・休日の並びや近隣施設のイベント中止などでゴールデンウィーク期間中の来客数が例年よりも減少するとともに、大手自動車メーカーの燃費不正問題が客のマインドを低下させる要因となっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価が低下してきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前は来客数が前年の102%、売上は104～105%で推移していたが、4月から来客数が前年の99.5%に減少している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は微増であるが買上点数が減少傾向にあり、支出を抑えようとする客の動きが見られる。
		スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク期間中に限れば、例年より来客数が多く、売上も悪くなかったが、客からは旅行を取り止めて近場で過ごしているとの話が多く聞かれた。逆にゴールデンウィーク後の来客数は例年以上に減少傾向にある。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・1品単価と買上点数の上昇により、既存店の売上は前年を上回る状況が続いているが、来客数が前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年に比べて気温上昇が緩いため、来客数が減少しており、今月の売上は前年をクリアできない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・賞与の時期に入るが、客からそんな雰囲気を感じないほど景気が悪い。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・来客数の減少が大きくなっており、新車、中古車共に販売台数が全く伸びない。整備部門も良くはないが、前年微減でやっと凌いでいる状況にある。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売量は4月より多少良くなっているが、5月は稼働が少なく、熊本地震の影響で前年の75%である。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・景気が良いのか悪いのかははっきりしない。原因は不明であるが、少しずつ売上が低下してきている。
		その他専門店【海産物】（経営者）	単価の動き	・連休の来客数は前年よりも悪く、購買単価も良くない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・インパウンド客は依然好調であるが、一般常連客の来店頻度が下がってきている。
		一般レストラン（外食事業担当）	お客様の様子	・支払金額が前もって分かる食べ放題メニューの売上が、ゴールデンウィーク後から急激に伸び、前年を大きく上回るとともに、構成比も前年比で2けたの伸びがある。ただし客が外食に費やす金額全体には厳しさがみられ、食べ放題メニューのない土日には売上の前年割れが続く、ファミリー客の減少もみられる。また21時以降の来客数の減少が際立っている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題で当地域の工場の操業が停止しており、景気が良くなる要素が少ない。
		観光型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・客は料金が少しでも安い方に流れる傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ホテル内レストランで客に提供する料理単価が上昇しないにもかかわらず、食材等は値上がりしている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・宿泊単価は上昇しているものの、宿泊客数が若干減少傾向となっている。また企業宴席やレストラン利用頻度も低下している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・6月以降から夏までの旅行需要において先行状況が悪く、特に海外旅行については引き続き低調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜の動きがかなり悪く、飲みに出る人がかなり減少し、ゴールデンウィーク明けが特にひどい状況となっている。
		通信会社（広報担当）	販売量の動き	・新商品を出しても販売数の動きはあまりない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・新規契約数が3か月前に比べて減少している。
		テーマパーク（営業担当）	来客数の動き	・天候が比較的良いにもかかわらず、前年よりも少しずつ来園者数が減少している。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・入館者数、商品販売高等が減少傾向にある。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・2月にG1競争の開催があり、広域発売の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
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年であれば暖かくなって来客数が増え、回転が良くなる時期であるが、今月は動きが鈍い。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間を含め、住宅展示場やイベントへの来場者数が目に見えて減ってきている。
	悪くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響で、5月の販売状況は前年の60%と大変厳しい状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は前年同月の約70%である。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・当地域では連休にイベントがないので客足は伸びず、連休が終わっても同様で、客の財布のひもは固い。
		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	・高速道路の交通量が減少しており、来客数が少ない。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・5月に入って来場者の予約が伸び悩んでいる。九州からの来客数が落ち込み、集客に影響が出ている。
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	・受注が順調である。
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・熊本地震関連の救援物資の動きがある。母の日のギフトの受注が前年をかなり上まわり、6月の父の日ギフトも順調に推移している。個人消費の部門ではギフト関連の受注が好調で、電子商取引も引き続き順調に伸びている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・流通業の客からモノのインターネット関連技術を用いた現場改善に関する引き合いが増えつつあり、新たな設備投資の可能性が発生している。
変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売方法と製造方法を変更したことが功を奏し、例年より製品の動きが良い。	
		木材製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・個人消費の上昇が実感できず、為替や株価にも不透明感が増している。
		化学工業（総務担当）	それ以外	・国内の景気に変化は見られないが、その一方で原料価格や為替などの影響で企業の業績が左右されている。
	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	・5月の生産量は連休対策の反動で落ち込むが、建設案件の製造途中であり多忙感に変化はない。	
	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・海外市況の好転を受けて輸入鋼材の値上げ依頼の動きがあるが、各社とも荷動きが低調でタイト感がないため、市況上昇のムードはまだない。	
	非鉄金属製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・産業用金属原料、パネル用原料、IT用原料の出荷量は横ばいである。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・5月の受注見込みは月初めに想定した80%程度にとどまり、厳しい状況である。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年同月と大きな変化はない。商談件数は若干増加しているものの、成約率には前年比で変動がない。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の受注環境は決して良い状況ではないが、1～2年前に受注した足元の仕事量は変わらず推移している。	
	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	・受注量についてはほぼ年度計画通りである。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・熊本地震の発生で先行きが不透明である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件が順調に受注でき、来年春まで施工担当者は空きがない状況である。	
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月は荷動きが堅調でこのまま推移する見込みだったが、休みの関係もあって今月は低調である。来月以降のオーダーも少なめで悪くなりつつある。	
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器サービス関連の販売実績の伸び率に変化はない。	
	金融業（貸付担当）	取引先の様子	・年度末の売上状況を確認しても前年並みの水準であり、改善が顕著になっているとは言えない。また4月以降も売上が大きく伸びているとの話はないため景気は変わらない。	
	金融業（融資企画担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーの受注は高水準が続き、操業は残業1～2時間に加え、月に2回程度の土曜出勤で対応している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の動きは極端な増減がなく推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・毎年5月は連休で金を使うため、月後半になると飲食業の売上は低下するが、その傾向は今年も変わらない。しかし客単価が例年以上に低く、製造業も大手が設備計画や生産計画に慎重になっているためか、今一つパツとしない。
		食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売単価の低下が止まらない状況で、客の節約傾向は強い。
		化学工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・長引く中国経済の停滞感、新興国の成長鈍化等の影響で輸出型製造業の業績が悪化している。特に化学関連の基礎原料のダブつきにより、販売単価が引き下げ基調にある。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この冬に策定した予算の10%に満たない受注金額であり、今後も横ばいの見込みである。
悪くなっている		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円高に振れていた為替がまた円安にジワジワ動いており、為替差損の影響が大きい。また国内景気の低迷で在庫が過多となっており、その調整のため受注量が少ない。
		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。
雇用関連 (中国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作会社（広告担当）	求人数の動き	・新卒採用、中途採用共に求人数の増加傾向が続いている。新卒では選考開始時期の2か月前倒しの影響が続いており、5月中旬現在で一次面接を経験した学生は71.7%、役員面接、最終面接29.3%、内定獲得25.7%と、いずれも前年同時期に比べて増加している。新卒採用に苦戦している企業が即戦力の中途採用を併用している。特に資格保持者や会社経験のある30代前半までの中途採用のニーズが高い。
変わらない		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・ペースアップが話題になっているのに知らぬふりができないという理由から、正社員11人、パート約30人という地元菓子メーカーが賃上げに踏み切った。景気は思ったほど良くならないと言いながらも世間の動きが無視できない様子である。
		人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・求人数、求職者数共に前年に比べ増えているが、時給単価は2年ほど前から変わらない。今後料金交渉をするなかで派遣スタッフの賃金アップや処遇改善を企業に求めたい。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は変わらず高い状況である。平成30年卒採用に向けた打ち合わせも一部スタートしており、投資意欲も変わらない。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・産業別新規求人数が前年同月比で大きく変化したように見えても、3か月平均で見るとそれほど大きな変化ではない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・新規求職者数が3か月前と比べて22%増加しているが、年度初めに伴う増加であり、前年と比較すれば減少傾向で、大きな動きはない。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	求職者数の動き	・最近6か月の管内の雇用情勢を前年比でみると、新規求職者数、有効求職者数共に減少し、新規求人数、有効求人数共に増加している。4月単月では新規求職者数は減少、有効求職者数は増加し、求職者の滞留が見られる。月間有効求人倍率は1.39倍であるが、正社員の有効求人倍率は0.82倍となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・採用意欲はあるものの、正社員採用をちゅうちょし紹介予定派遣や契約社員採用などの非正規雇用を打診するケースが増えている。管理職採用の場合でも正社員採用でない場合がある。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	求人数の動き	・あまり良くはないが、それほど悪いとも言えない状況である。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題による影響はほとんど発生していないものの、受注求人数は前年より10%以上減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		人材派遣会社 (経営企画担当)	求人数の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響が徐々に始めている。今後長期化することで各サプライヤーへの影響は計り知れない。現段階では大きな影響は見られないが、今後の動きに注視している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・地元的主力工場を持つ大手自動車メーカーの燃費不正問題に伴い、生産が1か月以上ストップした状態となっている。工場の従業員のみならず、関連する協力企業群も大きな影響を受けており、官民挙げて対策を協議しているが、先行きは不透明である。
		職業安定所 (所長)	求人数の動き	・新規求人は温泉旅館スタッフの増員や新規オープンのレストランスタッフ募集があった宿泊飲食サービス業が前年同月比で3割増、人手不足の続く医療福祉で2割増となったほかは低調に推移したため、求人全体では横ばいとなっている。
		学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・企業側は前年度に採用し切れなかった人数を補おうと採用意欲はおう盛に見えるが、インターンシップなどの採用に直結しないことへの積極性はあまり感じられない。
	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	コンビニ (店長)	単価の動き	前年割れし続けていた客単価が今月については、前年比5ポイント以上増えた。
		乗用車販売店 (役員)	単価の動き	予防安全に対する意識が強くなっているため、予算総額が増えている。
		ゴルフ場 (従業員)	来客数の動き	入場者数は昨年より若干良い状況にある。予約状況も、2~3か月前と比べて平日から良い状況が続いている。
	変わらない	商店街 (代表者)	来客数の動き	ゴールデンウィークは特に観光客数がかかなり増えている。また、外国客船の入港が続いているので、インバウンド客も増えている。しかし、地元客の財布のひもは固く、消費マインドが改善しない状況が続いている。
		一般小売店 [生花] (経営者)	販売量の動き	個人客の販売は落ちているが、法人客の注文が増えた。総じて、販売量に変化はない。
		一般小売店 [書籍] (営業担当)	販売量の動き	店頭売上、外商売上ともに、前年同月比を大きく割り込んだ。
		一般小売店 [酒] (販売担当)	お客様の様子	消費者は必要な物、安い物しか購入せず、家計が厳しいことしか話題にならない。
		スーパー (企画担当)	単価の動き	食品単価の値上げが落ち着き、買上単価が前年に比べ伸びなくなった。来客数はほぼ前年並みで推移しており、売上の増加にはつながらない。
		コンビニ (総務)	来客数の動き	客数は前年並みとなっている。
		家電量販店 (店員)	単価の動き	低単価商品を購入される客が多く、売れても厳しい。
		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	最近是新卒需要も少なく、例月と変わらない。
		乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	熊本地震に加えて、4月末に発生した大手自動車メーカーの燃費不正問題もあって市場ムードは悪い。軽自動車税増税で減少した前年に比べると120%と上回っているものの、前々年と比べると81%と大きく割り込んでおり、低水準にある。
		その他小売 [ショッピングセンター] (副支配人)	お客様の様子	衣料品はやや低調であるが、その他の部門は単価が若干上昇している。
観光型旅館 (経営者)	販売量の動き	来客数は増加傾向にあるが、経済の先行き不安もあり、客の消費が伸びていない。客単価が上昇しないので、売上があまり増加していない状況にある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	熊本地震の影響からか、ゴールデンウィークがさほど良くなかった。月の後半は若干盛り返してきたが、来客数、単価ともにあまり伸びない状況が続いている。		
		旅行代理店（営業部長）	お客様の様子	熊本地震の影響で修学旅行は方面変更や時期変更を余儀なくされ、一般法人についても中止や次年度以降に延期となるなど、自粛ムードになっている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	宴会の頻度が減少しているうえに一次会で解散するという話をよく聞く。全体的に、中高年の飲食機会が減っている。		
		通信会社（社員）	販売量の動き	販売量は前年同月と同水準で推移しているが、他社からの流入・流出の動きが鈍化しており、夏商戦でも現状を維持できるかは不透明である。		
		通信会社（支店長）	来客数の動き	事業環境の変化はあるものの、季節的にも大きな動きは見られない。		
		通信会社（企画）	お客様の様子	顧客からの引き合いに大きな差がなく、変わらない。		
		競艇場（職員）	販売量の動き	売上高は前月比12%増、3か月前比横ばい（本場開催日3日増を考えると減少）、前年比17%減（前年5月は周年記念開催）となった。ゴールデンウィークの売上も前年比横ばいで推移した。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	受注量は前年を上回っているが、イベントでの集客数は減っているため、変わらない。		
		やや悪くなっている		商店街（事務局長）	販売量の動き	3月ごろから高級品（宝飾、腕時計、美術品等）の売上（点数、単価）にプレーキがかかり、回復の兆しが見られない。高級品は売上に占める割合が大きいので、全体を引き下げている。インバウンド客は目に見えて増えてはいるものの、一部の店舗（ドラッグストア、100円均一ショップ、日本料理店）を除き、実需には貢献していない。
				商店街（代表者）	それ以外	コンパクトシティーを目指し20年以上努力し徐々に成果を上げつつある時期に、コンパクトシティーそのものの意味を全く理解できていない首長が選ばれ、文化活動を中心とした音楽芸術ホールが都市計画決定後白紙撤回されるなど挫折しつつある。
				商店街（代表者）	単価の動き	商品単価はやや値上がりしているが、給与収入等あまり増えていないため、個人消費は低迷している。特にレジャー産業は影響を受けやすく、厳しさを実感している。
				百貨店（営業担当）	販売量の動き	客が買いたい物しか買わず、客の必要な物しか取り揃えない状況になっている。
				百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	衣料品は継続的に苦戦していることに加え、年明け以降の円高・株安などの影響から、高額品の動きがやや鈍化している。
				スーパー（店長）	来客数の動き	ドラッグストアなどの開店が相次ぎ、客の争奪戦になっている。ディスカウントが中心となっている現状で景気の回復がみられない。
スーパー（財務担当）	単価の動き			高価格帯商品の動きが悪い一方、値下げした低価格帯商品の動きは良い。		
コンビニ（商品担当）	販売量の動き			季節商品の動きがよくない。		
衣料品専門店（経営者）	単価の動き			3か月前に比べ来客数は減り、買上単価も下がっている。特に最近、街中は週末土日の集客が極端に減っている。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き			前年に比べ来客数が少なく、1人当たり購入枚数も減少している。売上は10%前後のマイナスを見込んでいる。客にアプローチを掛け続けても効果なく、客数が減り続けている。		
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	新車受注が前年を下回って推移している。		
		タクシー運転手	来客数の動き	お遍路の仕事が予想よりも少なかった。街も相変わらず昼は暇で、夜も大して動いていない。		
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	販売数が2月比10%減、前年5月比も10%減少している。		
		美容室（経営者）	販売量の動き	商品の紹介をしても、ネット通販で購入する客が多くなった。		
		悪くなっている		コンビニ（店長）	来客数の動き	ゴールデンウィーク中も、連休明け後も来客数、客単価が前年比で大きく下回っている。
				スナック（経営者）	来客数の動き	ゴールデンウィークがある5月は例年客足が遠のくが、今年は例年になくない事態になっている。

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
		美容室（経営者）	お客様の様子	来客数の減少、客単価の低下が続いている。
企業 動向 関連 (四国)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	短期・低価格ながら自動車関連部品（金型）の受注が増えた。
	変わらない	木材木製品製造業	受注価格や販売価格の動き	ローコスト製品への要請案件が増えている。個人消費の弱含みが続いているからと理解している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	売上、利益共やや減少している。
		電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	販売量にほとんど変化が無く、2～3%程度の変動幅で推移している。
		建設会社（経理担当）	受注量や販売量の動き	受注高、売上高共に横ばいで、景気は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	第1四半期は、前年度の繰越業務があるため、売上の減少は想定済みで、特に良くも悪くもない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	消費税増税の話題はあるが、大きくは変わらない。
		通信業（総務担当）	それ以外	特段大きな動きが見つからない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	取引先の決算見通しや月次試算表を見ると、前年並みの業績を維持している企業が多い。言い換えればまだまだ業況好転には至っておらず、運転資金・設備資金需要とも直前四半期比では弱含みな印象を受ける。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	一部の得意先では周年事業があって売上を確保できたが、多くの得意先は販促に対するマインドが弱く、全体としてあまり変わらない。
		やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	4月までは順調であった受注量が、ゴールデンウィーク明けから急激に減少している。特に九州の小売店が熊本地震の影響で商況が悪化している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	国内需要は前年割れ、海外需要は減少傾向が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	受注量が激減している。受注済みの残工事を消化している状況で、先行きについて非常に不安に感じる。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	法人貨物が発送量、到着量共に減少している。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	住宅地、個人住宅に関する需要が減っている。	
	公認会計士	取引先の様子	取引先の決算書、試算表等を前年比でみると、売上、利益ともに減少している企業が増えている。	
	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）	求職者数の動き	求人数は増加傾向にあるが、求職者の激変、求職者のミスマッチなどにより、なかなか就労に繋がらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	高い求人倍率のなかで、低調であった正社員求人増加が見られる。
	変わらない	人材派遣会社（営業）	求職者数の動き	求人条件にもよるが、やや高めの賃金では求職者数の動きが出てこない傾向にある。
		求人情報誌（営業）	周辺企業の様子	製造業では受注量に大きな変化は見られない。東予地方に、大型ショッピングセンターがオープンしたことにより、周辺の店舗が集客面で苦戦している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	クライアントの動向は先月と変わらない。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	地方の商工会会員企業において、新たに採用する余裕が無いという回答が多い。現状の人員数を保つことに苦心している。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	企業の就職担当者から、3か月前と比べて景気が上向いているとの話はほとんど聞こえてこない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	派遣社員は売手市場となっているが、肝心の派遣スタッフ登録が少ない。
		職業安定所	それ以外	4月の有効求人倍率は1.28倍、3か月前の1月は1.42倍で、0.14ポイント低下した。

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
	悪くなっている	-	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（公財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (九州)	良く なっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・熊本地震とともに止まっていた消費が、日に日に戻ってきている。中心市街地は営業再開が早かったため、通常より広域から来街がある。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・中国船の入港による外国人観光客で商店街の人数が増えている。幾分か購入もある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により春物商材を買い控える客が多かったが、今月に入り、母の日セールあたりから気温の上昇とともに夏物商材の動きが活発になってきている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・改装が終わってから熊本地震と同時に母の日を迎えた時点で花屋という認識をもらったので売上と来客数が増えた。
		衣料品専門店（店員）	単価の動き	・月のはじめはまだ熊本地震の影響で入出が少なかったが、後半からは急に増えた。旅行用などの需要でまとめ買い等があり単価が高かった。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は大型テレビやエアコン等高額の商材が売上が引張っており、景気は今月に関しては良い。冬が暖冬で、ものが売れなかった反動が表れている。来店客数は多くはなく、昨年と比べてもあまり変わらない。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・熊本地震の影響を心配したが、思ったほどではなく前年をクリアしている。
		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〕（支配人）	来客数の動き	・全館的な集客、売上が3か月前と比較して回復傾向にある。具体的な良いニュースがあるわけではないが、数字が前年実績を超過するようになってきた。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・熊本地震により客が来ることができず、ほとんど延期、キャンセルになった。この傾向はゴールデンウィーク中は変わらなかったが、熊本地震から1か月経過したあたりから少しずつ客が入ってきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は特に車の台数が足らず、予約で出ている車が半分以上と稼働率が大変良い。また、一般客の日中の乗り込みが大変良い。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・熊本地震をきっかけに、住宅展示場の来客数が増えて受注も伸びている。	
	変わらない	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・3か月前と比べて入荷量も変わらず、相場も上がることも下がることもなく、需要は一定している。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後のためか、動きが非常に悪い。客の話を聞いても、売れないという話ばかりである。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	単価の動き	・新茶の繁忙期に入り1日の来客は増加しているが、昨年に比べると単価が低く売上は昨年度とあまり変わらない。熊本地震の影響も少しある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・熊本地震と天候の影響で、ゴールデンウィークを含め入店客数の減少が継続している。毎年好評の春の催事を開催し、来店を促進したが、来店客数について平日は前年を上回るが、土日祝日の入店が20%程度ダウンしている。購買は定価品が好調で、客単価及び商品単価ともに上昇し、やや回復の兆しが見える。
		百貨店（店舗事業計画部）	お客様の様子	・熊本地震直後に比べ大分持ち直してきたものの、ファッション衣料に対する反応は鈍い一方、雑貨・食品は堅調という流れは変わらない。ファッションを楽しむという客よりも、手軽な雑貨やおいしいものを食べる等で楽しむスタイルが定着している。
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・最近の流れだが客単価が前年実績を上回っている。他方、購買客数が減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・全体的に客数はほぼ前年を維持しているが客単価が落ちているため、既存店ベースで見ると売上は減少している。新規出店分があるので、売上は維持できている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・依然として食料品と日用雑貨は好調に推移している。衣料品はなかなか上がってこない。

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
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・熊本地震で一部品薄になった商品もほぼ戻り、依然として消費は好調を維持している。季節の変わり目ではあるが暑い日が多く、例年に比べ夏物商材の動きが良い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・必要なもの以外は買わないという客の姿勢が受け取れる。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・熊本地震の影響か、ゴールデンウィークの遠出が少なく、例年より今月の売上が良い。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客少なく閑散としている。
		家電量販店（広報・IR担当）	販売量の動き	・季節商材であるエアコンが動いてきたが、その他主力商材の動きが今一つ盛り上がらない。テレビの動きも単価は上がっているものの台数ベースで上がってこない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響なのか、来客はあるがなかなか売上に結びつかない。毎月のキャンペーンも前年同月より悪い。
		その他専門店【コーヒー豆】（経営者）	お客様の様子	・前年同月比でほぼ横ばいである。ただ客の動きを観察すると、既存の客も来ているが従来の固定客が半数、残り半数が新規の客である。地震の影響からか、他店が閉店に追い込まれている状況もあり、客がこちらへ流れてきている。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（統括）	販売量の動き	・燃料油の小売価格はやや上昇する傾向にある。ゴールデンウィークの燃料油の販売量は、やや昨年を下回っている。当地は九州地区の観光地であるので、熊本地震の影響がややあった。
		観光型ホテル（専務）	お客様の様子	・熊本地震の風評被害がとても大きく、新規の予約が極端に少ない状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・熊本地震の後、ゴールデンウィークはキャンセル等で急速に落ち込んだが、復興支援等により一気に元に戻った。
		タクシー運転手	お客様の様子	・熊本地震の影響で外国人のバスでの移動が少なかったが、タクシーはあまり変わらなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・熊本地震の影響が懸念されたが、当地では思ったほどの落ち込みも少なく堅調さを保つことができた。
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度が明けて動き出す物が多いものの、決算や総会時期まで動きを抑える客も多い。新規の相談もあるが、昨年度からの継続案件が多い。
		競馬場（職員）	販売量の動き	・これまでと変わらず比較的好調である。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・今一つ動いていない。ごく普通の流れで良くも悪くもなっていないが、サミットがあったので上向きになることを期待したが、関係なかったようだ。新たに手を打ってほしい。
		美容室（店長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークも終わったが、例年遠出をするのが今年は近場で済ませた、という話を何人から聞いた。景気もあまり良くない。
		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）	来客数の動き	・客数は前年度比プラスで推移しているが、昨年4月の介護報酬マイナス改定の影響が吸収しきれず、売上高としては減少傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産だが、分譲の客が少ない。仲介や注文やリフォームの話をしている。景気の方はあまり変わっていない。
		住宅販売会社（代表）	お客様の様子	・来客数が減っており、予算総額も抑えている。客単価が大幅にダウンしている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・熊本地震により、町全体に活気がない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売数が伸びる時季だがほとんど増えておらず、むしろ減少している。来客はあるが購買には至っていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・大手のスーパーマーケットやコンビニエンスストア等が次々オープンしている。また、スーパーマーケットや百貨店が物産展等のイベントを盛んに行い、客はそちらへ足が向いており、商店街へ足が向かなくなっている。
		一般小売店【精肉】（店員）	販売量の動き	・飲食店向けの販売量が悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・熊本地震発生後の消費抑制の心理から、中高年層の客の来店が減少し、飲食テナントや書籍、婦人服等の動きが鈍い。ポイントアップやクーポン券配布等の販促強化で刺激するが回復傾向は見られない。
		百貨店（営業統括）	単価の動き	・景気の減速と熊本地震後買い控えが続いている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・主力の衣料品の販売が変わらず不振。時計や宝飾等の高額品の消費も低下傾向。加えて、インバウンド客の売上も前年比約7割止まりと低迷している。中国の関税強化や熊本地震の影響と想定される。
		百貨店（企画）	来客数の動き	・熊本地震以降、観光客の減少等もあり、入店客数減少が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・熊本地震から1か月が経ったものの、身の回りの整理や片付け、住宅の見直し等で精いっぱい買い物する余裕がない方が多い。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・熊本地震の影響で後始末等に費用が掛かるため、色々な出費を抑えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・生鮮食料品の販売量の動きがあまり良くない。野菜は相場で動くのでそうでもないが、鮮魚、精肉が厳しい状況である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・熊本地震により店舗の売場で上手く営業できない状況で、営業時間を短縮しており、生鮮食料品を中心に前年比90%で推移している。日用雑貨品等は熊本地震の後片付けで前年比105%と順調に推移している。トータルの売上げは前年比90%位で推移している状況である。熊本地震の影響をもろに受けている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数、客単価とも先月よりかなり下がっている。熊本地震の影響もあるのかもしれないが、所得の改善も全く見られず、厳しい状況が続いている。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・熊本地震の影響により、消費者の購買マインドは極端に落ち込んでいる。また、観光のキャンセルも相次いでおり、今後更に心理的な冷え込みに繋がる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売台数が低迷している。考えられる施策は実施しているが実績が伴わない。かなり厳しい状況である。
		ドラッグストア（部長）	販売量の動き	・熊本地震発生直後は、救援物資等の購入があったのが、全体としての売上にはほぼ影響がない状況であったが、徐々に影響が出始めている。
		その他専門店【書籍】（副店長）	販売量の動き	・他地区で新商業施設の開店もあり、客の流出が止まらない。当地区の集客力が落ちている。
		その他小売の動向を把握できる者【土産卸売】（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークを境に店舗に来る客が少なくなり売上が伸びない。
		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）	来客数の動き	・熊本地震の影響で訪日外国人が減少し、インバウンド売上が減少した。
		その他小売【ショッピングセンター】（広報担当）	販売量の動き	・熊本地震の影響によって一部商品の欠落があった。また全体の消費マインドが低下している。地震に伴いインバウンド需要が減少している。
		高級レストラン（社長）	来客数の動き	・まだ熊本地震の影響がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昨年及び前月に比べ確実に来客、客単価が落ちている。さらに、客からも景気の良い話が全く聞こえて来ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・熊本地震以降、宿泊予約は夏以降の予約が入ってくる時期であるが例年より悪い。宴会関係は通常を取り込み状態に戻ってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・熊本地震の影響による九州観光客の減少が続いている。訪日外国人観光客は少しずつ戻ってきている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・熊本地震の影響で九州域内の旅行が自粛傾向にあり、大幅なマイナスとなっている。自粛の傾向は本州方面（東京、関西）へも広がっている。
		旅行代理店（企画）	お客様の様子	・熊本地震の影響がやや残っているのか、客足が伸び悩んでいる店舗が多い。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月先月とも、熊本地震の影響で観光客がかなり減少し経済に影響が出ている。売上もかつてないほどの落ち込みを記録している。
		観光名所	来客数の動き	・熊本地震の影響がどのように回復していくかが課題である。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕(営業)	来客数の動き	・熊本地震により観光施設部門の来客数・売上が減少している。スポーツ施設の大会キャンセルや総合スポーツクラブの入会が減少している。
		設計事務所(代表)	来客数の動き	・熊本地震の影響で職人が不足している。
	悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・大手企業の受注数に変化はないが、中小、及び個人商店からは格段に減少している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・個人消費が著しく停滞し、来街者も激減の状況である。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・熊本地震の影響で商店街への来客数が減り、消費マインドも大変悪くなっている。観光業等の風評被害もあり、全体的に消費活動・経済活動が停滞している。
		百貨店(営業担当)	それ以外	・九州独自の影響かもしれないが、熊本地震の影響がかなり出ている。今まで引っ張ってきた富裕層の購買がかなり落ち込んでいる。インバウンドも売上が厳しい状況である。少し心理的な部分もあるがまだしばらくは続く。
		衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・熊本地震の影響がある。客の動きが悪いようだ。旅行等に出かけるのを控える人が多い。交通の乱れも影響している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・昼夜ともに来店数が激減している。
		高級レストラン(専務)	来客数の動き	・熊本地震で県外観光客、アジアの観光客がすべて来なくなった。観光でもっている当県には大打撃であり、いつまで続くのかわからない。
		観光ホテル(総務)	販売量の動き	・熊本地震の影響を受けている。
		都市型ホテル(販売担当)	お客様の様子	・熊本地震の影響もあり当月、前月の宿泊がかなりのキャンセルを受けた。宴席はそこまで影響はないがやはり当月、前月で相当額の延期キャンセルがあった。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・観光地である当地にとって熊本地震の影響が非常に大きく、ゴールデンウィーク以降キャンセルが続出し、前年比60%と今までにない落ち込みを見せており、先行きを危惧している。
美容室(経営者)	来客数の動き	・熊本地震の被害が大きく客も来ない。現状はとてひどく店舗もかなり被害を受け、客もかなり被害を受けている。		
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)	受注量や販売量の動き	・中国生産分が国内に戻ってきている。生産量が多いので困っている。工賃はさほど上がらない。仕事量の心配がないだけ良い。
		精密機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・景気がやや良くなるかと回答したが、熊本地震の影響で熊本の受注先から生産要求がきている。
		経営コンサルタント(代表取締役)	受注価格や販売価格の動き	・以前と比べ、1件当たりの受注価格が大きくなってきている。
	変わらない	農林水産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・5月は例年行楽シーズンで売上も伸びていたが今年は梅雨前の長雨や熊本地震の影響でスーパー関連の伸びは今一つである。それでも居酒屋等の引き合いは順調である。加工メーカー筋もひとところの引き合いはないものの、相変わらず要求に対応しきれない程の需要がある。ただ、工場の生産が人手不足で思うようにいかないのが悩みの種である。
		家具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・家具業界はホテル需要やオリンピックに向けての商業施設向け家具の需要が拡大しており供給が追いつかないほどの状況である。昨年からこれらの需要が急激に増えていたが、現在は増えたまま落ち着いている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・5月は特に陶器市もあり受注も減るが、例年と比べて今年はさほど落ち込みはなかった。5月の売上は前年よりも良かった。産地としてはあまり変わっていないが、当社は前年が悪かったため売上が前年よりも良く、受注量の確保もできている。

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
		金属製品製造業（事業統括）	取引先の様子	・熊本地震の影響で、当社扱い商品の引き合い等は今後増加すると考えられるが、新規案件より現在進行中の案件の見込みの立たない状況の影響のほうが大きい。
		電気機械器具製造業（取締役）	取引先の様子	・熊本地震の影響で当社関連で一部物流が停滞したが、夏以降は戻る見通しである。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・熊本地震後、拠点を替え早い段階で生産はスタートしたが本来の姿に戻るまでは上向きか下向きかの判断も難しい状況である。生産数等はばん回計画に伴い単月では増量の傾向である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・客と直接話をして、需要は落ち込んでいない。あまり様子は変わっていない。
		輸送業（総務）	受注量や販売量の動き	・熊本地震の影響が大きく、定型的な業務が出来なかった影響が大きい。
		通信業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・公共団体向けIT関連事業の受注量に変化が見られない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・個人の動きについては特段変わりはない。企業についても熊本地震の影響があったが、既に落ち着き、3か月前と比べてそう変わりはない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・熊本地震により取引先の飲食業は自粛ムードによる利用客の減少が続く低迷している。しかしながら建設業は復興需要が続く受注は増加している。業種格差があり景気は変わらない。
		金融業（営業）	取引先の様子	・相変わらず停滞感が続く。中国を始めとする世界経済の停滞による需要不足に加え、株価の低迷等、心理的な要素も影響し、景気が上向きに兆しは今のところない。
		新聞社（広告）（担当者）	受注価格や販売価格の動き	・通販広告について前年を超える出稿量があり、旅行広告のマイナスをカバーしている。全体でも前年並みの売上だが、熊本地震の影響で出稿を見合わせている広告主も多く、上向きとは言えない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・特に目立つようなことがない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	それ以外	・熊本地震の影響で異常な事態になっており、前半はとてもし事にならないところがほとんどであった。若干落ちていくと、メーカー等は厳しいかもしれないが、サービス業、飲食、宿泊等は復興関係の需要が増えている。
		その他サービス業〔設計事務所〕（代表取締役）	競争相手の様子	・市町村から建設コンサルタントや社会調査関係の会社に発注される調査や計画策定、設計等の業務が昨年度より更に少なくなっていることから、指名競争入札の際に、これまであまり安く入札してこなかった業者が、予定価格の50%～60%で応札するようになっており、受注が厳しくなってきた。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期、機械設備製造業の景気は悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・熊本地震発生から1か月が経ち、取引先や住宅・地域の状況が次第に明らかになってきた。当工場も震源地近くであり、大きな被害を受けている。起こった内容を十分把握できていなかったが、もっと色々な問題が出てくるだろう。
		その他製造業（産業廃物処理業）	取引先の様子	・相場下落により品薄状態が続いている。特に目立った生産増加もなく熊本地震の影響もあり全体的な製造の減少が見られる。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年5月は荷動きが悪いが、今年は例年以上に動きが悪い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・消費が鈍っているためか、物量が前年比で落ちている。逆に人件費は上昇しているため利益が出ない。下請業者からも値上げの話題が絶えず、対応に苦慮している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・求人数が増加し続けている等、雇用環境は着実に好転してきている。一方、熊本地震の影響で、自動車等の生産が落ち込んでいるほか、住宅建築工事に遅れが出てきている。また、観光客の予約キャンセルが相次ぎ、百貨店等の売上も減少してきている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・熊本地震による直接的な被害はないものの、売上減少等の二次被害の影響が出始めている。特に卸売業とサービス業でその影響が顕著に出ている状況である。卸売業では販売量及び販売額の減少、サービス業では熊本地震によるイベント等の中止、自粛等がある。

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
		経営コンサルタント（社員）	受注量や販売量の動き	・高速道路のサービスエリアの土産売店の売上が前年比80%で推移している。
		その他サービス業〔物品リース〕（支社長）	取引先の様子	・熊本地震の影響を福岡の企業も受けており、今後の突発的な事態に備えて工場等の大型設備投資計画が一時的にストップしている。
	悪くなっている	農林水産業（営業）	受注量や販売量の動き	・時期的な停滞もあるが、熊本地震の影響もある。自粛ムードもいまだに残る。
		食料品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・熊本地震の影響で店の閉店等がまだある。売上はもちろん見込めない。 ・ユーザーの動きが非常に悪い。今までの傾向からすると5月～6月には新年度のスタートをしてそれなりの動きがあるはずだが、今年は色々な問題が影響している。
		建設業（社員）	競争相手の様子	・上向きになって欲しいと願うばかりだ。現状は非常に悪く、施工する工事が無いと言う同業者が大変多い。官公庁、民間とも発注が非常に少なく、見積の依頼が少ないとグチをこぼす業者が多い。
雇用 関連 (九州)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの依頼内容が新規部署の立ち上げに伴う依頼であったり、純粋な増員枠が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比23.8%増で7か月連続で2けたの増加となった。1事業所当たりの求人数が増加する傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は大幅に増えても減ってもいない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月の需要時期を過ぎたためか事務員求人が減少している。新規採用の動きをする企業も少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊本地震が消費のマインドに影響している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・宮崎県の平成28年3月の有効求人倍率は1.13倍と前月を0.04ポイント上回った。有効求人倍率は12か月連続で1倍台を維持している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受理件数が、熊本地震後から4月末の前年同期比で6割弱の減少となっていたが、5月に入り、2割から3割の増加となっている。建設関係が35%増加している。
		職業安定所（職業紹介）	求人数の動き	・新規求人数では前年比マイナスの月も見られるが有効求人数は増加傾向が続いており、有効求人倍率も高い水準で推移している。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・熊本地震の影響はあるが、求人数が増えていない。
	学校〔大学〕（就職支援業務）	求人数の動き	・求人数は前年度と同水準である。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規注文が昨年と比べて3割ほど減っている。また登録者も4割ほど減っている。直接の求人が増えていますが、それでも人材確保に苦労していると企業担当者は話している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数が減少。景況が厳しくコストを抑える動きが各業種に共通して見られる。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・当社取扱の求人件数が前年を下回って推移している。売上も前年比で大きく割り込んでいる。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・福岡でも熊本地震の影響があり、ホテル等の宿泊、イベントのキャンセルが続いたが、熊本地震も落ち着き、一時的な傾向で少しずつ回復の傾向にある。	
民間職業紹介機関（社員）		求人数の動き	・年度末、年初の案件が一段落中である。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・熊本地震の影響で地元の景気は非常に厳しい。中心市街地では飲食、小売店等が厳しく、郊外の大型ショッピングセンターも休業中で消費活動は鈍い。	

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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数並びに客単価が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
(沖縄)		観光型ホテル (マーケティング担当)	販売量の動き	・今月の稼働率は前年同月実績とほぼ同様である。3か月前は前年同月実績を下回る状況であったが、今月は前年比で若干の回復基調が見られる。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・低単価で集客するつもりはなく、前年よりは客単価を上げているが、来客数も増えている。
	変わらない	スーパー(販売企画担当)	単価の動き	・1品単価のアップが、特に生鮮食料品で続いている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・前月発売開始の無煙たばこも、即完売している。供給は限られているため、継続的な販売は見込めないが、高単価にもかかわらず予約が殺到している。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・前年に比べ日本人観光客が少ないと感じる。
		家電量販店(総務担当)	販売量の動き	・インバウンド需要の伸びは今後小さくなり前年並みとなる。ただし県内の景気状況は引き続き好調である。
		旅行代理店(マネージャー)	販売量の動き	・九州地方の旅行は自粛ムードにあるが、他の方面は前年並みに推移している。
		住宅販売会社(代表取締役)	販売量の動き	・結婚式場や民間共同住宅など、建築契約が安定的に推移している。
		住宅販売会社(営業担当)	お客様の様子	・モデル棟への来場者数は前月と変わらない。
	やや悪くなっている	百貨店(店舗企画)	販売量の動き	・インバウンド売上で前年をカバーできている状況である。月前半は衣料品の動きは良かったが、後半にかけ徐々に失速し、最終的には衣料品部門は前年割れとなった。
		その他専門店[楽器](経営者)	販売量の動き	・来客数や問い合わせは増えているが、相変わらず消耗品や安い商品が多く、売上は横ばいも厳しい状況である。
		その他飲食[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・例年どおり連休後から一気に入客が落ちているが、特に平日の地元客の落ち込みが激しい。観光客は中華系が目立つ。本土からの入客は落ちているように感じられる。人手不足がどんどん深刻化している。外国人留学生の短時間労働でつないでいるが、本来のサービスレベルが維持できなくなってきて危機感を抱いている。
悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・観光客はいるが、なかなか販売にはつながらず、観光客を含め消費者は大型店に行って買っているようである。零細企業である商店街の小売店は値下げもなかなかままならず、単価の面でも苦戦しており、大型店と価格差が付いているようである。	
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・競合店の出店により、昼間の来客数が前年比で7%減っている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
(沖縄)	やや良くなっている	食料品製造業(総務)	受注量や販売量の動き	・原材料価格が以前より低下しており、当社にとってはプラス材料となっている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前期繰越工事が着工されているためやや良いが、公共工事、民間工事共に前年比で減少している。
	変わらない	輸送業(営業)	取引先の様子	・夏に向けた家電商品の取扱物量は増える一方、家具などの取扱物量は減っている。その他、コンビニや外食系も特に大きな変化は見られない。
	やや悪くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新築住宅の契約棟数及びリフォームの契約件数が少ない。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	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以降から求職者が動きだしている感じである。県内の県議会議員選挙の前で、選挙関連の単発の仕事に求職者が多くなっている。
		求人情報誌制作会社(編集室)	求人数の動き	・3か月前と比較すると、月単位では件数的にあまり変化はみられないが、ゴールデンウィーク明けの最初の発行で平均件数を押し上げている。
やや悪くなっている	学校[専門学校](就職担当)	求人数の動き	・就職協定通りの短期決戦型になっていて、企業の採用活動が落ち着いてきた。この時点で内定していない学生は苦戦を強いられそうである。	

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