

・景気の現状に対する判断理由等

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	衣料品専門店 （店長） 住関連専門店 （営業担当） 一般レストラン （スタッフ） スナック（経営 者） 観光名所（役 員） 設計事務所（所 長）	単価の動き 来客数の動き 単価の動き 販売量の動き 販売量の動き 競争相手の様子	・単価設定を上げた商品構成で好調な売上を持続して いる。 ・5月の下旬以降、天候がやや不順であるが、全体的 には比較的気温の高い日が続く、来客数が安定して増 加している。 ・客単価がわずかではあるが上昇し、客数も5%ほど 前年を上回っている。 ・好天が続く、生ビールが多く出るようになった。 ・安定した来道客数の入り込み等により来客数が増加 しており、消費単価も上昇している。 ・建築業界では、仕事がある会社と無い会社の差が はっきり分かれている。会社の規模の大小にかかわら ず、仕事の流れる量が多いが、全く無いかのどちらか になる傾向にある。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・来客数は少しずつ増加しているが、依然として購買 の様子は慎重である。	
		商店街（代表 者）	単価の動き	・客は単品中心の購買傾向であり、夏物も商品単価が 低下したままである。	
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・6月のプライダシーズンにあわせて高額品を用意 しているが、今持っている洋服で間に合わせるとか、 あまり似合わなくてもセール品を購入する客の動きが みられる。	
		スーパー（店 長）	単価の動き	・依然として一点単価等を含めた客単価や買上点数が 上昇していない。	
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・客は購入する商品毎に店舗を使い分けて、複数の店 舗を巡回して購入している。	
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客単価が低下したままである。	
		衣料品専門店 （店員）	単価の動き	・結婚式に出席するためのスーツや夏物のビジネス スーツを購入する客が多いが、低価格のTシャツのみ を購入する客も多いため、全体で見ると単価にあまり 変化がない。	
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・レストラン、宴会ともに順調に推移している。4頭 目のBSE牛が発見されたが、安心感が浸透したの か、鉄板焼き店舗でも売上の落ち込みはみられていな い。	
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・高単価のメニューの注文が殆どなく、単価が前年と 比べて10%低下したままである。	
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・若干ではあるが単価が下げ止まっている。	
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ開催の前後は旅行を手控 える傾向がみられる。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・歓楽街等におけるタクシー利用等の動きに変化がな い。	
		美容室（経営 者）	単価の動き	・来客数が伸びず、客単価も上昇していない。この状 態が継続しているので料金も上げることができない。	
		設計事務所（所 長）	単価の動き	・全体的に受注件数は増加傾向にあるが、設計料単価 と工事費予算は低下している。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・住宅業界は飽和状態であり、販売数量は頭打ちの状 態である。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・商品によって偏りが目立つが、販売のサイクルがあ る程度安定している。	
		やや悪く なっている	一般小売店〔土 産〕（店員）	販売量の動き	・1人当たりの買上げ点数が3か月前と比べて減少 し、客単価が低下傾向にあり、売上の確保が困難に なっている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・例年になく大型催事を開催したが、来客数が大幅 に減少している。また、周囲の競合店の売上も減少し ていると聞く。	

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
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として商品単価が低下しており、前年と比べて5%程度低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・5月に入ってから客の買い上げ数量が減少している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・去年の暮れから2、3月頃までにかけて回復してきた来客数が、今月は伸び悩み、悪い時期の状況に戻りつつある。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も低下している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・単価の高い商品の動きが全くなり、単価の低い商品だけが売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注状況が悪く、苦戦している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・来店する前に電話で価格や、家にある薬品が代用できるかについて問い合わせをする客が非常に増加している。また、店頭で購入する場合も、間に合わせ程度の小容量の商品や安い商品を選ぶ傾向にある。
		スナック（経営者）	単価の動き	・5月の初旬は来客数が少なく暇な状態であり、ゴールデンウィーク明けの1週間も人出が非常に少なく、売上がかなり減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今まで順調に推移してきた国内旅行が、サッカーワールドカップの開催が近づくにつれて、警戒感を持ったり、様子をうかがったりする客が増加し、受注の動きが鈍くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・函館の観光客の入り込みは前年と比べて増加しているが、移動手段はレンタカーやバスに流れており、タクシーの需要は拡大していない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・次世代モデルへの移行が順調でなく、販売量が伸びていない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
		悪くなっている		一般小売店【酒】（店長）
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子			・客は安い商品にしか反応しない。
スナック（経営者）	来客数の動き			・来客数が激減している。これほど悪い状況は開店して20年間で初めてである。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き			・ゴールデンウィーク以降、客足がパッタリと途絶え、来客数が昨年よりも減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・低価格競争が一服し、価格優先よりも、質を求める動きに取引先が変化している。高級感があり、やや高めの価格設定にしている品質重視の商品の投入が盛んになっている。
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	取引先の様子	・料金の安さよりも高付加価値型サービスを求める方向に取引先の動きがシフトしており、受注案件の金額が上昇している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量に変化はないが、受注価格が上昇する等、企業に投資意欲がでてきている。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・行楽客や観光客の入り込み数は増加しているが、1人当たりの購買額は減少している。また、商品単価も低下傾向にあり、原料価格の高騰を製品価格に転化できない状況にある。
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・建築工事の減少により、製品の出荷額が減少したままである。
		金融業（企画担当）	それ以外	・地域の金融機関をはじめ、広範囲の業種で、合併統合など再編の話が進んでいる。
		その他サービス業【建設機械リース】（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・受注競争が激化し、価格が低下したままである。
	やや悪くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、5月の連休明け以降、建築需要が本格化するが、今年は受注物件が非常に少ない。その影響を受けて、トラック業界では、物流の減少の運賃の低下が進み、新年度になってから倒産が目立ち始めている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一部の荷主企業の生産調整により、出荷量が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		司法書士	取引先の様子	・土地の流動化がみられず、土地の売買活動が消極的である。
	悪くなっている	その他非製造業 〔機械卸売〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークがあり、稼働日が少なかったことを加味しても仕事量は少なく、前年と比べて大幅に売上が減少している。また、依然として単価が低く、ダブルパンチになっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・求人数に下げ止まり感がある。
		求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・卸売業、小売業、サービス業で若干ではあるが前年よりも求人数が上回り、全業種でみても前年並みに回復している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・取引先の企業は、売上や利益が芳しくなく、人件費を含めた固定費を縮減する傾向がみられる。
		人材派遣会社(社員)	雇用形態の様子	・これまで正社員を採用していた企業が、契約社員や派遣の採用に切り替えている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告件数は依然として低調であり、前年と比べて2桁台の減少となっている。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者が増加し、新規求人の申込の減少がみられ、月間有効求人倍率の低下が著しくなっている。
悪くなっている	求人情報誌製作会社(編集者)	求人数の動き	・建設業と運輸業の求人依頼件数が極端に減少している。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が2か月連続で前年を下回っているが、新規求職者は増加傾向にある。	

2. 東北(地域別調査機関：(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・散歩がてらの来街者が増え、草花や草花の手入れ用品を購入する客が増えている。 ・修学旅行生も増えている。また、夜の飲食街も客が増え、二次会客も増えている。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	販売量の動き	・雑誌は売上構成比が高く、順調に推移している。書籍も一般読物以外に、英語学習ものや日本語にスポットを当てた関連本の売行きが好調である。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・依然として来客数の微減が続いているが、今月の減少分は下旬に実施された競合店のリニューアルの影響であり、全体的に来客数の減少幅は改善され、中旬までは雑貨や衣料品が前年実績を超えている。
		スーパー(経営者)	販売量の動き	・パブルがはじけてからはデフレ傾向が続いてきたが、5月に入り緩やかながらも回復基調に入っている。対前年比で1.2~2ポイントの下落を続けてきた単価が、今月は下落が止まっている。これはここ10年来初めてのことである。
		スーパー(経営者)	来客数の動き	・4月の後半、連休あたりから来客数が増えている。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・依然として、欲しくないものを購入することはないが、本当に欲しいものは高くとも購入する客が増えている。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数は増加しているが、実売では依然として単価の低下が大きい。しかし、客の購買意欲は以前より上向いている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・例年3、4月の影響で5月は落ち込むが、今年は業界全体で開催した大商談会が功を奏し、成約数が増加している。
		高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・業界によっては厳しさが続いているものの、一般的に景気は底を打っており、来客の顔色も良く、当店の売上も増えている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・東北エリアで4月から実施している価格均一や学校週五日制の影響で、やや良くなっている。
観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・県外の団体客が増えている。宴会に芸子が入る割合が増え、二次会付きの宴会も増えている。 ・5月は一般企業や小団体などの総会の季節であり、ホテル利用が復活しつつあると共に、半分くらいはゴルフ付きになっている。		

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
変わらない		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・冬の地元向け企画の売り込みで来客状況が続き、バス会社のシリーズ商品などは堅調ではあるが、料金は下げ止まっておらず、楽観はできない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・3月から販売を始めた人気商品により、来客数が増加している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客に合わせたメニューを出したところ、反響があり、客単価が上昇している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・固定客の来店頻度に変化はないものの、遠来者や企業関係の動きが鈍く、総体的には横ばいである。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・中心街にオープンしたデパートが話題を呼び、徐々に市内は明るくなってはいるが、実際の売上に結びついていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・母の日の定番ギフトであるエプロンは、連休中は好調であったが、母の日の当日や前日は振るわず、トータルで前年実績を7%下回っている。 ・母の日ギフト自体が多様化しており、ラッピングにこだわる商品を求める客が多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールやバーゲンをしても来客数が増えるのは初日だけであり、あまり変わらない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・イベントなどを企画しなければ、来客数が増えない。顧客満足度を高めるサービスを常に意識して提供する必要がある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月から3月にかけて単価が急速に下落したが、今月は下落率が縮小しており、また来客数は先月から増加している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一品単価、買上点数などに変化はなく、青果物や一部魚介類では相場に連動して単価の動きはあるが、大きな変化はない。来客数にも変化がなく一定の水準で推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年並みまで回復しつつあるが、競合店のチラシをみると目玉商品の価格はさらに低下していて、厳しさに変わりはない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・農産物の相場安が回復し始め、牛肉の不振は豚肉や鳥肉でカバーし、青果、精肉共に前年実績を超えている。しかし全体では一品単価の低下、客単価の前年割れが続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年実績を上回っているが、一品単価が前年実績を下回っている状態が続いている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数の伸びは前年水準を超えているものの、売上が比例しないという状況が続いている。 ・先月と比べ、来客数の伸びは半分であり、売上は前年実績を下回っている。良いのか悪いのか判断がつかない状況である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年に比べ、加工食品の単価は下げ止まっているが、住居関連や衣料はまだ単価が低下している。 ・生鮮食料品も単価は若干低下しているが、買上点数が2.2%増加しており、生鮮全体の単価の下落は2.8%で推移しているため相殺である。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・販売点数増加促進のため一品単価を下げているが、思うように伸びず、客単価も前年の96%である。来客数は辛うじて前年水準を維持しているが、低下傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年に比べ厳しい現状で、加えて来客数の減少や客単価の下落も続いている。客の様子も低単価の商品にシフトしている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の客単価は前年並みであるが、来客数の前年割れは依然として続いている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・最近低調であった客単価は回復してきているが、来客数の伸びは鈍化している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は必要なものしか買わず、また単価の安いものしか売れないため、依然として悪い。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・連休までは好調であったが、それ以降は天候不順などもあり、夏物スーツや礼服を購入する客が減少している。		
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が大きく減少しており、先々の買物のための下見客も相当少ない。		
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売量は、前年に比べて若干増えているが、単価は前年より13%低下している。楽観的に見れば変わらないといえる。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量がここ数か月連続して頭打ちで、計画を下回っており、変わらず悪い。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車部品の部品交換をする際に、新品ではなく中古のリサイクル部品を使用する頻度が増えている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・高額品の動きが多少良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・催事を企画しても集客に結び付かない。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客が安い商品に慣れ、高額商品を求めなくなっている。安い商品が出回り、あらゆる分野で安いものを求めている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・購買力のある50歳代の客層が減少している。
		スナック（経営者）	単価の動き	・高いボトルから安いボトルに流れており、客単価が低下している。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・客層の大半はサラリーマンで、連休中の出費がかさむためか、例年連休明けは客単価が低下している。しかし今年は、去年よりも低い客単価が続いているものの連休明けでも単価の低下が無い。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上ともに、低調に推移している。ここ3か月は、低調なままで変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・大型イベントを受注したが、従来客の売上が減少し、全体では売上増に結びついていない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・職場旅行などが減少している。個人、家族旅行の件数は変わらないが、あまり予算をかけずに近場に行こうとしている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・依然として売上の減少が続いており、前年に比べ、1日あたり7、8千円の減収になっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・物品や商品の単価が下がり続けており、コスト割れの状態である。
		観光名所（職員）	単価の動き	・客単価は依然として前年実績を下回り、厳しい状態が続いている。 ・桜の開花が早まり、連休は天候に恵まれたにもかかわらず前年を下回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光シーズンに入り、先月よりは来客数が増えているものの、期待していたほどではなく、あまり変わらない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・連休は、曜日まわりや天候に恵まれたものの、休みの分散化のためか前年実績を4%下回っている。 ・客単価は、フリーパス券の比率が高まり、上昇している。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・競輪場入場者数が減少し、個人購買額が低下している。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・エンドユーザー向けの戸建用地とマンション用地を販売しているが、買い付け価格は当社の見込み価格を下回っている。 ・エンドユーザーや投資家も価格面で折り合えば購入するなど、顧客の購入意欲が顕在化しているが、値下げ圧力は強い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年5月は連休明けに厳しくなっているが、非常に悪かった2月との比較でも、今年は特に悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・低単価でなければ売れないため、チラシ売価がいつも激化しており、安いチラシ売価の時は客が購入してくれている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・当店周辺への競争店の出店が激しくなっており、対策を迫られているが、具体的な打開策を見出せずにいる。客という少ないパイを奪い合っている現状である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3、4月は温暖で夏物が先行して売れたが、5月は天候不順で暖かい日が少なく、夏物の動きが止まっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・先月にもまして、ビジネス層の来客数が増えない。前年と比較しても来客数は減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発売や整備などのサービス関係で来客数は増加しているが、販売台数では新車、中古車共に伸び悩み、1台当たりの単価も低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・輸入販売台数が前年の70%まで落ちている。3か月前との比較でも80%程度の販売量である。

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	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・ 仕入価格の上昇を末端価格に転嫁できず、粗利益の減少が起きている。
		通信会社 (営業担当)	単価の動き	・ 通信業界では格安のIP電話を販売する会社が増え、それに伴い、客一人当たりの利用単価が、割引制度の普及なども手伝い、低下している。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・ 受注量は、前年との比較では、6%増加しているが、3か月前との比較では20%減少している。
		百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・ 4月は夏物商品が好調で、前倒し消化ができたが、5月に入ってからは気温の低下により不調である。加えて大手ゼネコンの倒産に伴い、来客数が極端に減少している。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・ 連休中のイベントでも月後半のイベントでも来客数が伸び悩んでいる。また、相変わらず財布のひもは固い。
		その他専門店 [靴] (経営)	販売量の動き	・ 気温が低いいためか、前年に比べサンダルの売行きがとて悪い。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		農林水産業 (従業者)	それ以外	・ 今月も天候に恵まれ、農業機械の買い替えなどの動きが出てきている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 首都圏向けの出荷が順調に増えている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・ 半導体業界の受注増に伴い、関連設備大手の動きが活発になっている。しかし国内向けではなく大半が海外向けの受注である。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・ 周辺部品事業者が大量に増員し、増産体制を整えつつある。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	それ以外	・ 2、3か月前に比べると、工場の稼働率が上がってきている。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・ 前月より更に受注量が増えており、これが9月まで続く見込みである。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ トイレや浴室、台所の水回り関係の改修工事が、新規顧客も含め増加している。
		輸送業 (従業者)	受注量や販売量の動き	・ 前年と比較した輸出入の数量は、先月に引き続き2けたの増加である。
		広告代理店 (従業者)	受注量や販売量の動き	・ ワールドカップ関係やその他記念事業のイベントなどの関係で受注が増加しており、また、思ったよりも駆け込みの仕事が増え、やや良くなっている。ただし今月に限った事である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・ 小売業では、主に女性もので販売単価が上向いている。
		その他企業 [企画業] (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 取引先の家電販売店では白物家電の売上が伸びている。
	変わらない	農林水産業 (従業者)	それ以外	・ 今月はほとんどの農家で田植えを実施しているが、新しい田植え機を購入したり、新しい方法で行うという設備投資の動きはない。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 春になれば、気分的に明るくなり、売上が上昇すると期待していたが、消費者に自己防衛の動きがあるためか、良くならない。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 役所関係の仕事が、昨年に比べ、かなり減少している。
建設業 (経営者)		取引先の様子	・ 公共投資が減少し、民間設備投資には動きが無く、あまり変わらない。	
輸送業 (従業者)		競争相手の様子	・ 桜の開花が早まったため、連休中の荷動きが悪く、特に飲料品の荷動きが悪い。	
	金融業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 電子関連部品業に受注回復の動きはあるが、建設業や木工業では依然として回復の兆しが無い。	
	金融業 (融資担当)	取引先の様子	・ 小口の受注に対する環境までもが厳しくなっている。	
	その他企業 [管理業] (従業者)	取引先の様子	・ 業務量は増えているが、受注額が低く利益が出ない。協力会社も赤字覚悟で受注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
	やや悪くなっている	繊維工業（総務担当） 建設業（経営者）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・秋冬物の受注がある程度固まってきているが、依然として低調である。 ・工事量の減少に伴い、ダンピング受注が増加している。発注者の予定価格を下回り、低入札価格制度の対象となる案件が増加し、中には失格となるケースもある。体力勝負の消耗戦である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・資金繰りの都合で、購読をやめたり、紙数を減らす会社が多い。 ・各商店からのチラシ折込依頼が低迷している。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・業界全体が販売不振に喘いでいる状況下で、各社とも売上確保のために、更なる価格競争を始めている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣単価は下落しているが、依頼内容に見合った価格設定、特に低料金の職種を掘り起こせば人材ニーズはある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今まで、前年比で大幅に減少していた電気機械器具製造業の求人が、2月から連続して増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・5月に入り、求人数が大きく減少しており、新聞広告でも人材派遣会社の募集広告が激減している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数、正規雇用の求人広告の件数は、依然として少なく、3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・前月、前々月に比べ、求人広告の申込みは多少増加しているが、これが一時的なものなのか、恒常的なものなのか分からない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村の今年度予算が10%近く削減されており、悪い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞だけではなく、求職情報誌でもアルバイトや臨時職員の募集が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・年度末に製造業を中心とした極めて高水準の人員整理が行われ、その影響で求職者数が過去最高の水準となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業などからの非自発的離職者の増加により、新規求職者数の増加に歯止めがかからない。
	悪くなっている			

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年、少し落ち込む連休明けは、気になるほど落ちこんではいない。客がいくらか元気になっているので、景気は上向いている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・契約高が前年同月比で15%上昇している。
	やや良くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・前年比で来客数が120%、売上も115%以上と伸びており、数店舗あるチェーンのほとんどの店が、前年をクリアしている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が、約3%上昇している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・水族館などのオープンにより、客単価は低いものの、来客数が伸びている。
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・以前は、どの競合店でも単価の安いメニュー主体であったが、最近では、付加価値の付いた商品をメインに打ち出している競争相手が目に付くようになってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・近隣に建築中の大工場に来る客が増加しており、やや良くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の注文が増加してきており、やや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・千円均一等の商品は少々動いているが、単価の高い商品の動きは鈍い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店、専門店で客が流れている状況が続いている。
百貨店（売場主任）		来客数の動き	・郊外にある自社の他店舗に客が流れている。来客数は土曜日が多く、日曜日が少ないという状況である。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・高級婦人服の動向は、依然として芳しくないが、一般的な婦人服については、活発になってきており、商品の動きにやや力強さがみえ始めている。	

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
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数は少しずつ増加しているが、それに売上が付随してこない。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競合店の閉鎖により、売上、来客数ともに5%増加している店舗もあるが、従来の店舗では、依然として厳しい商戦が続いている。競合店では、毎日がチラシ特売期間である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客は、余計な物は絶対に買わず、計画的な買物に徹しているため、販売量は多くない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・依然として、来客数は105～107%程度の伸びをみせており、客単価、1点単価は97～98%台で推移している。食品は一時下げ止まった感があったが、継続して2、3%ずつダウンする傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客は、単価の安い物しか買わない。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・母の日のプレゼント購入客が減少し、コーディネートして、まとめ買いをする客は極端に減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みである。ワールドカップ需要を加味すると、もう少し単価が上昇しても良いが、売上は前年並みである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、客は無駄な物は買わず、必要最小限な物だけ買物をしている。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	単価の動き	・価格の安い、0円に近い機種が売れており、値が付くと動きが鈍い。
		高級レストラン（店長）	単価の動き	・客は相変わらずランチ等の低価格商品に集中しており、ディナーや単価の高い商品は、依然として低調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・コンベンションなどで忙しい時期もあるが、暇な時との差が激しい。依然として、市内は不景気で、空き店舗が多い。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・市場が低価格路線となり、安値競争が激化している。売上は対前年比で、約20%の落ち込みとなり、小人数客の売上も、価格競合等により利益幅が圧縮している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・連休の来客数は例年以上であったが、レストラン、ホテル等の利用は少ない。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・PR券と割引券の利用者は増加しているが、団体客では前年割れの状況が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・予約申込時の値段交渉が多く、以前にも増して、薄利多売を強いられている。
		ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・周辺コースの料金値引きが激しくなっている。そのため、来場者数は確保できても、営業収益に結びつかない。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・大型連休には、入場者、売上が多少増加しているが、前月と変わらず、購入単価も上昇していない。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・低値安定であるが、これまでと変わらない程度の販売量はある。ある程度のまとまった物件については、情報すらない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅用地の広告に対し、問い合わせが少なく、成約に結びつかない。回復のきっかけが全くみられない。
	やや悪くなっている	一般小売店〔金物〕（経営者）	競争相手の様子	・近隣に3つ目となる大型ホームセンターの出店計画があり、更なる過当競争によって苦戦する。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・買上点数、来客数が前年比で5%減少しており、客単価も低くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数が6%減少し、客単価は9%上昇している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は依然として前年比70%台で、回復してこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊単価は平常の2割近く下がっている。宴会の客単価は5千円程度で、以前と比べると6～8千円のものがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストランの来客数が減少している。特に、レストランが良くない。
		タクシー運転手	それ以外	・街で目印にしていたほどの老舗が、5月に入り、3軒倒産している。レストラン、家具店、パチンコ店と業種も様々である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・スナック等の夜の店が暇なため、タクシーの利用客が少なくなり、収入が減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（社員）	販売量の動き	・第3世代携帯電話サービスの本格的スタートにもかかわらず、新規契約数は前年水準を大幅に下回っている。
		その他サービス [自動車整備業]（事務長）	お客様の様子	・フロントガラスのひび割れ入庫車では、交換に中古品を希望されている。客は、小さな車体の傷では修理しなくなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・婦人服の来客数は前年比でほぼ半減、化粧品の来客数も10%減少で、全体では10%強の減少となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の他に、来客数が極端に減少し、これ以上悪くなれば、会社がどうにかなりそうなほど大変である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・利用客、来客数が激減している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・家族、少人数のグループ旅行は発生しているが、団体、企業の慰安旅行が相変わらず苦しい。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ワールドカップ及びオリジナルグッズのプロモーション等の販売活動により、飲料水メーカー関係の配送が増加している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・不景気で今まで我慢していた客から、車や家電製品、特にパソコン等高額商品の買い増しの話が出始めている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・経営環境の受け止め方に対する深刻感が薄れつつあり、中断ないしはテンポを緩めていた新事業展開などを再開、加速し始めている。一方、依然として業績不振の企業もあり、一段と二極化が進行している。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の仕事量、引き合い、見積がともに少なく、5月に入り、価格が低下する傾向にある。見通しが非常に暗く、良くなる要素のない状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・景気の悪い状態が続いている。半導体の機械関係で一部、受注が出てきたとの話を聞くが、全体では低迷状態が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いも若干多くなってきたが、値下げの要求が厳しく、納期も短いので苦労している。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	取引先の様子	・国際宝飾展の入場者数は前年より多く、客は何か新しい物を探そうとする意欲はあるので、きっかけ次第で回復するとの期待もある。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・IT関連、精密部品製造の一部で、受注増加、回復の兆しがみられ始めている。ただし、単価の引下げ等で利益率が低く、厳しい状況が続いている。
		新聞販売店[広告]（総務担当）	取引先の様子	・関連の観光会社における1～5月の売上は20%のマイナスとなり、利益率も2%強落ち込んでいる。全体のチラシの出稿量は、14か月ぶりに前年並みを回復したが、状況は決して楽観できない。
		その他サービス業[情報サービス]（経営者）	取引先の様子	・3月期の決算で業績が悪化した客は、総じて情報化投資を減退させている。この1、2か月の状況は、特に変わっていない。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が、なり振り構わず値引き要求を言ってきている。銀行の担当者からは、近隣には3月決算で利益の出た会社が少ないと聞いているので、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	・新年度になったが、官民ともに発注はほとんどない。
		その他サービス業[放送]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度の年間契約受注が、値引競争や先行き不透明感から、10%程度落ち込んでいる。新規のスポットコマーシャルの引き合いが出てきているが、全体的にみるとマイナス分を埋めきれしていない。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外生産がますます進み、単価も一層引き下げられている。
建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・ゴルフ場工事で、施工を自分達で行い、外部に発注しない事例が増加している。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・製造関係のリストラが依然として続いており、賃金等の引き上げも困難だと聞いている。5月に持ち直して、稼働の高まっているように見える生産関係でも、求人の内容により求職者が厳しく選別される状況である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人依頼数は、前年同月比で落ち込みが続いている。やや回復の兆しが見えているのは、極端にスキルの高い人間、特殊な資格所有者などがほとんどで、営業事務、一般事務の求人は皆無である。期間も短期、パート、季節要員などである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・景気の先行きが不透明で、依然として求人は少ない。中途採用は正社員ではなく、パート、アルバイトで補っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内大手電機メーカー及びグループ企業の大規模なリストラ策の実施により、当所管内だけでも、5月は400余名の離職者が発生している。非自発的離職者の求職者が激増する一方、製造業からの求人が減少しており、異業種への転換も困難なことから、求職活動の長期化等、雇用環境は厳しさを増している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規常用求人は、対前年比で25%減少しており、求人倍率は依然として低迷している。電気機器製造業においては、わずかではあるが、求人が始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業では一部明るい材料もあるが、派遣で対応し、正社員採用については慎重な姿勢を崩していない。サービス業では、依然としてパート、アルバイトが主流であり、建設業ではかなり悪い状況が続いている。周辺企業の求人は低迷し続けている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・専門知識等を要する技術職に対する求人は根強いが、その他は依然として低調である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・最近、周辺企業の倒産や手形の不渡り等が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数は13%、求人数は17%の減少となっている。
	悪くなっている			

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・インターネット販売では、さまざまな商品で注文数が増え、白物家電を中心に売上数量及び売上金額が増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が15%増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街各店の売上が増加しており、カードでの購入も増えている。 ・まとめ買いをする客が、徐々に増加しているとの声を各店から聞く。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・5月に入っても、来客数は相変わらず2桁の増加となっている。5月末の気温が上昇傾向にあり、衣料品の動きも良い。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・定番商品の回復はまだ弱いものの、精肉の売上が徐々に回復し、食品全体では3か月前より良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が微増傾向にある。商品1点当たりの単価も上昇し、価格が多少高くても、良い商品を選択する傾向がみられる。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・5月は初夏向けのジャケットやブラウスなどが多少動き始め、客単価が上がっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・ワールドカップ前で、ビジュアル関連製品をターゲットとする来客数が非常に増加している。 ・エアコン等に関しても、天候の影響もあり、5月は好調である。
高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・売上が増加してきている。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ホテル利用の問い合わせが増加している。 ・こちらからのセールスに対して、景気の低迷を理由とした悲観的なコメントが減少し、法人利用はできなくても個人的に利用したいという要望が聞かれ、余裕が出てきている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ケーブルテレビの解約が若干減少し、デイチャンネルの有料追加番組が増加している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・来客数、売上ともに増加している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べ、客足が悪くなっていない。公務員の住宅購入が目立っている。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・新茶売出し成績は悪くないが、売出し後に大きく落ち込んでいる。
	一般小売店〔文具〕（経営者）	単価の動き	・まとめ買いではなく、欠品の補充や間に合わせて購入するという客ばかりである。	
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・5月のリゾート品や初夏物といったように、その時に必要な季節商品のみを客は購入している。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・連休中は売上も良かったが、その後は来客数も売上も大きく下がっており、まだ景気が安定しているとは言えない。	
	百貨店（営業担当）	それ以外	・客単価の上昇に支えられているものの、来客数が減少しており、売上を確保するのは難しい。客を刺激する新しい商材、イベント、サービスの充実等を図らなければ、来客数の増加につながらない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服を中心とするアパレル関係に、相変わらず安定した売上がなく、特に紳士服はかなり厳しい。ただし、食料品、家庭関係は安定している。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は非常に多いが、販売額が横ばい、若しくは多少下降している。高額品の動きは鈍いわけではないが、一般価格商品の売上が低迷しており、二極化している。	
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・5月に食品フロアを全面リニューアルしたので、食品の売上は好調であるが、その分婦人服、紳士服の売上が悪く、全体の売上は変わらない。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・最近の来客数が5%以上増加し、売上も1%ほど増えているが、1人当たりの単価は伸びていない。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は伸びているが、単価の落ち込みが大きく、差し引きゼロである。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているにもかかわらず、客単価が50円しか変わらず、客の財布のひもが依然として堅い。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・セット割引をしても、客は必要な物以外は買わない。最寄のコンビニが閉店したにもかかわらず、売上の伸びがない。	
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べ、来客数が4割程度増加している。しかし、特売品の売上が多く、商品単価が低下しているので、売上は大して変わらない。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・早い時期から気温が高く、夏物婦人衣料の売上が10%程度増加している。ただし、実用衣料の売上がさほど伸びず、全体としては変わらない。	
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・高額の新車が発売になり、見に来る客は多いが、購入には至らない。現在売れているのは、低価格の車種である。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会時の酒類の持ち込みが増えるなど、客は予算を抑えている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・催物を実施しても、販売量は横ばいである。競合相手に同様の催事を先行されると、来客数、販売量が減少するが、一方で催事内容のグレードアップを図るために経費を増やすと、採算が厳しい。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・単価、取扱宿泊数ともに大きく変わらず、改善する要素が全くない状態が続いている。	
タクシー運転手	それ以外	・街の人出は相応にあり、決して少なくないが、タクシーには乗らない。		
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・自店のみならず、ライバル店でも、来客数が変わっていない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・堅調な消費行動をとる客も一部にいるものの、総じて消費が手控えられており、全体では変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数の低迷は相変わらず続いている。成約率はやや上がっているが、販売量は横ばいである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・値引き交渉は激化しているが、販売量は3か月前から変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、店に来る客の購買意欲も明確でない。高額商品が売れることもあるが、依然として状況は厳しい。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・缶の詰め合わせから箱の進物詰め合わせへと、売れ筋商品が低価格品に移行しており、旬の時期に合わせて伸びていた売上が減少している。 ・暖かい日が多く、新茶の旬が短く感じられ、予約は良好であったが、その後の伸びがない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・5月の気温の低さのため、本来売らなければならない夏物衣料の出足が鈍い。4、5月の気温の不安定さが売上に響いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・平年以上に気温が上がり、衣料品の動きが良かった2月と比べると、婦人服や雑貨には人気商品、売れ筋商品が少ない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・連休中に堅調に推移した季節商品は、連休明けには動きが鈍っている。行事、季節商品の前倒し傾向が顕著であるが、需要の絶対量が増加しているとは言えない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の買上単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数に変化はないが、売上が減少している。
	家電量販店（営業部長）	単価の動き	・高機能、高単価商品であるプラズマテレビ、洗濯乾燥機、デジタルカメラの動きは良いが、全体を引き上げるほどの力強さはない。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・5月の新車販売実績は達成率80.2%で、低い水準にとどまっている。営業政策を転換し、店頭販売にシフトしている。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客がレストランで金を使わず、近くのコンビニか弁当屋で、390円の弁当と120～130円のお茶を購入して済ませている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・連休後の来客数は、特に平日にかなり落ち込んでおり、やや悪くなっている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・時期的に、客からの問い合わせが多いはずであるが、今年は問い合わせ件数が少ない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数が、10か月連続で5%程度減少している。	
	タクシー運転手	競争相手の様子	・規制緩和による新規参入や増車のため、タクシーの台数が徐々に増加している。 ・各駅構内のタクシープールに空車で入るための待ち時間が、今までより長くなっている。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	単価の動き	・各学習塾とも、1時間当たりの単価を下げている、収支が厳しい。	
	設計事務所（所長）	単価の動き	・最近の入札では、すさまじい低価格入札が繰り広げられている。	
	悪く なっている	自動車備品販売店（経理担当）	販売量の動き	・得意先が全体的に暇で、注文数も減少しており、今までで最悪の状態である。
通信会社（総務担当）		お客様の様子	・インターネットやケーブルテレビの解約者数が増加している。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・周囲に安売り店がオープンし、来客数が減少している。	
住宅販売会社（経営者）		お客様の様子	・建売マンションの売出し現場で広告を行っても、来客数が極めて少ない。来場した客も、将来の景気に対する不安を持っており、購入の決断がつかない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上、営業利益とも固定費を賄えるほどになっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が徐々に増え、追加注文も入るなど、品物が動いている。
電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いが全国から集まり、活発になっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ハイテク関連部品、半導体部品に動きが出始めている。自動車部品の受注も、やや増加している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・設備資金需要は弱いものの、運転資金の借り換え需要は増加傾向にある。取引先社長の表情にも、徐々に明るさが見え始めている。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・少額ではあるが、仕事量が少しずつ増えている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・決算で利益が出た会社が数社みられる。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・BSE及び食品関係会社の事件の影響はやや沈静化し、落ち着きを取り戻してはいるが、実際の受注量等がプラスになるまでには至っていない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積件数は多いが、見積合わせで価格は低下し、仕事が取れない。客は、製品の質ではなく、価格で発注先を決めている。
		精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・周辺の状況は以前と変わらず悪い。普通の不景気では、良い事業所と悪い事業所が明確に分かれるが、今回の不景気では、良いところが全く見当たらない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・周辺企業では、依然として適正価格以下の価格競争が行われている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先が単価を下げて売上増加を図るため、物流業者に物流改善提案を要請しているが、その中身は値引きであり、悪い状態は変わらない。
		金融業（得意先担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、各企業の資金繰りは依然として良くない。
		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	・予定していた設備投資について、客とスケジュール調整をしようとしたところ、今年度の予算が付かず、延期になるなどしている。厳しい状況が変わらない。
		やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き
	電気機械器具製造業（経営者）		それ以外	・86回も続いた取引銀行のゴルフコンペが、今回で中止となっている。
	輸送業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・大手企業による物流経費節減が、絶えず押し寄せている。
	輸送業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・臨時や突発的な仕事の受注量が15%程度少ない。
	不動産業（総務担当）		取引先の様子	・テナントの一部に、賃料の安い新規ビルへ退去する動きが出ている。
悪くなっている	通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全く受注がない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	周辺企業の様子	・中途採用の機運が高まっている。
		学校[専門学校]（教務担当）	それ以外	・IT業界の求人が好調で、内定状況も非常に良い。他の業界については、出足が鈍い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年配者の解雇や若い求職者の質の低下による解雇など、採用者数の減少もあるが、ワールドカップに関わる販売などの求人数も伸びており、全体では変わらない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・企業の人員削減は止まり、若干採用を検討し始めているものの、実質的な変化はまだ出ていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人申込件数がやや少なめである。事業規模の拡大もなく、採用を見送る傾向に変わりがない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の取扱が減少している状況は変わらない。製造業の新規求人取扱数が低調であることに加え、卸小売業で求人が急激に減少している。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が43.7%増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・経費削減、生産縮小、工場閉鎖等の理由により、求人数が月ごとに減少している。

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	その他専門店〔雑貨〕（店）	販売量の動き	・販売量が対前年比で100%超となることがある。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・狂牛病の発生が報道されても影響なく売れている。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・接客の仕方次第で客が購買していくケースが多くみられている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人服は引き続きヤング部門が堅調で、来客数も増えている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の上昇が顕著である。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・青果物の価格安定と牛肉の販売構成比の上昇で、食料品は今年最高の売上増加を記録している。また、衣料、日用雑貨も販売量が回復している。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が高いこともあり、エアコンが非常に良く伸びている。	
	スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数、販売量ともに対前年比で103～105%で推移している。3か月前に比べても良くなっていると実感している。	
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・客単価は下げ止まっていなが、全体的な売上前年比は徐々に回復している。	
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は前年比で100%割れ状況にあるが、改善しつつある。	
	自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・低価格帯から中間価格帯に売れ筋が動いており、客単価も少しずつ上昇している。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ローン比率が、金額は小さいながら、やや上昇してきている。	
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数はかなり増加しており、受注もかなり増加してきている。	
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・底打ち感がある。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車だけでなく、既存車の売上も増加してきている。	
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車を目当てとした客だけでなく、旧型車を目的とした客も増えている。	
	住関連専門店（店員）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数が対前年比で数パーセント増加しており、カバーできている。	
	その他専門店〔雑貨〕（店）	来客数の動き	・客単価は横ばいだが、来客数が対前年比で伸びている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が少し上向きである。	
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・客数はほとんど変わっていない。	
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・販売単価が上昇している。	
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	販売量の動き	・現場は忙しく推移している。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・相変わらず必要な物以外は買ってもらえない。客単価もやや低い状態である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は前年比で増加しているが、販売金額が上昇しない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・この数か月、客が前ほど値引き要求しなくなっており、客単価が底の状態安定している。
		商店街（代表者）	単価の動き	・デジタルテレビの売上は好調に推移しているが、他の商品は相変わらず動きが良くない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・単価が高い商品を買う人はいるが、全体的にはまだ良くなっていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・スーパーには太刀打ちできず、安い物しか売れない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・母の日は来客数がやや増加したものの、単価が5%ほど低下し、売上は前年とほぼ同様である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・名古屋周辺にアウトレットモールや新しい観光地ができたためか、週末は客が増えているが、平日は逆に減少しており、プラスマイナスで変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は確実に増加しており、以前と比べて明るさが見えるが、最終的に購買されたものは単価も販売量も変わらない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	単価の動き	・客単価が下がってきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後は夏物の動きが止まっており、客の購買意欲が感じられない。
		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来客数が減少し、売上もがた落ちしている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・高額ブランド品は前年並みであるが、主力であるヤングキャリア向けの売上が悪い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服を中心に客の購買意欲は堅調で、全体として3か月前と同レベルの売上前年伸び率を確保できている。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・以前と変わらず目的のある客がほとんどであり、目的外の商品を求める客はほとんどいない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・土日の購買が増加しているが平日の購買が減少しているため、総じて3か月前と比べても前年と比べてもほぼ同等である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・少量商品や小分け商品の動きは良いが、客単価は依然として低迷している。一品単価は低下したままである。 ・中国野菜の残留農薬問題もあり、買い控え傾向もみられる。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・客は競争で低価格になっている商品を目当てに、各スーパーを買い回りしている。
		スーパー（店員）	お客様の様子	・季節物の青果物や魚の売れ行きは良いが、その他は動きが悪く売上は変わらない。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・単価が若干低下しているが、買上点数が少し増えているため、売上を維持している。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・個人経営の小売店舗の廃業が相変わらず目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は昨年同期並みだが、客単価が落ち込んでいるため、売上は相変わらず95%くらいにまで落ちている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・母の日商戦は、若干の単価上昇はあったものの販売量が伸びず、盛り上がりは欠いていた。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客はできるだけ安く良い商品を購入し、単価の高いものはあまり売れていない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるものの、客単価が上昇していない。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・赤字覚悟で値段を下けている同業者がかなりある。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車販売の中心が小型車に移っているため、単価や収益が上がりにくい。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・客の購買意欲に多少上向きの様子がみえてきている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・30人以上の宴会が減っており、来客数が減少している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・内容に比べて価格が低いメニューが伸びているため、売上金額がいま一つ伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・平均単価など、3か月前と比べて変化がない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・店が忙しくなったり暇だったりと、一定しない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ファミリーでの利用が落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会件数、レストランの利用ともに、前年よりも増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・連休の宿泊は多かったが、研修の減少が著しい。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客の動きは例年並みに戻ってきている。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・昨年と同じ売上を維持しようとすると、1時間ほど多く働かなくてはいけない。	
		タクシー（営業担当）	来客数の動き	・相変わらず夜間は閑散としているため、客待ちのタクシーが多く、営業時間を延長しているタクシーが多くなっている。	
		通信会社（社員）	販売量の動き	・通信量は都部においてはまだ少しずつ伸びているが、都市部では伸び悩んでいる。	
		通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約件数はほとんど変化がない。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・高付加価値商品の動きが依然として鈍い。	
		観光名所（案内係）	来客数の動き	・客数は増えているが、お金の使い方が非常に慎重である。	
		テーマパーク（職員）	お客様の様子	・園内で行っているアンケート調査によると、出費に慎重な客が多い。	
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・3月から来場者が前年比プラスに転じている。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来客数は若干増加しているが、単価は低下している。	
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・稼働時間はやや上昇しているが、客単価はあまり変化がない。	
		美容室（経営者）	それ以外	・ゴールデンウィーク以降、動きが少なくなっている。	
		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以降は客の動きがぱったりと止まっている。
	一般小売店〔土産〕（経営者）		販売量の動き	・近隣の他地区に観光施設ができたせいか、来客数が減少している。	
	スーパー（総務担当）		単価の動き	・客単価、客数がやや悪くなっている。	
	コンビニ（エリア担当）		お客様の様子	・定番の弁当やジュースはまずまずだが、企画商品等のプラスアルファの売上げがない。	
	衣料品専門店（経営者）		来客数の動き	・来客数の減少、客単価の低下と、厳しい状況が続いている。	
	家電量販店（店員）		販売量の動き	・対前年比、対前月比でみても、販売量はかなり減少している。	
	家電量販店（店員）		販売量の動き	・客の動きが悪く、財布のひもも固いため、販売量が落ち込んでいる。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）		単価の動き	・商品の売れ方が二極化しており、高額商品か低額商品しか売れず、一番売りたい価格帯の商品が売れない。	
	その他小売〔総合衣料〕（店員）		お客様の様子	・販売数量の伸び悩みが続いている。	
	一般レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・特に夜間の来客数が減少している。	
	スナック（経営者）		来客数の動き	・極端に人通りが少なく来客数も減少しているため、売上が減少している。	
	タクシー運転手		販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、タクシーを利用する人が減っている。	
	タクシー運転手		来客数の動き	・連休前後は金曜日でも特に客が少ない。	
	美容室（経営者）		お客様の様子	・客の来店頻度が減少している。	
	美容室（経営者）		来客数の動き	・来客数は少しずつ減少している。	
	美容室（経営者）		来客数の動き	・カット、パーマ、ヘアカラーの周期が伸びている。	
	住宅販売会社（従業員）		来客数の動き	・アパートの空室が目立ってきている。	
	悪くなっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業他社が倒産したりと、まだまだ厳しい状況にある。
			一般小売店〔わさび漬〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価ともに厳しい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・客は必要な物しか買わず、低価格商品で間に合わせている。	

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）	競争相手の様子	・同業者にも、2月以降の売上の低下が目立つ企業が数多くみられる。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、アルコール飲料やソフトドリンクなどの水物の売上が特に減少している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・来客数や客単価ともに、前年より悪くなっている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家住宅の落ち込みが相変わらず続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1人当たりの来店日数が減少している。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の経営内容が良くないという話をいくつか聞くようになってきている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・分譲住宅の契約件数が減少している。
		住宅販売会社（業務担当）	お客様の様子	・顧客先に信用不安先が増えている。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量ともやや増加している。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が下げ止まりつつあったところへ、最近ではIT関連の受注が急速に良くなってきている。	
	化学工業（企画担当）	取引先の様子	・輸出の好調さに加えて、狂牛病問題が改善したためか、食品加工会社の取引がかなり回復している。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	取引先の様子	・引き合い数が徐々に増加してきており、受注に結びつきそうな引き合い数も増加している。	
	電気機械器具製造業（従業員）	それ以外	・取引先に設備投資を増加させる意欲が感じられる。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・同業他社でも仕事量が増加している。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・受注単価は相変わらず厳しいが、数量は少しずつ増加してきている。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・新規の大型工事物件はないが、中型工事物件が増え始めてきている。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品の動きに活発さが無い。
		食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売数量は少し増加傾向にあるが、販売価格は依然として厳しく低下傾向にある。
		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・受注量や販売量は回復しているが、先の受注につながる見積りや引き合いが無い。
		非鉄金属製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・生産動向や引き合いは悪くないが、単価がまだまだ厳しい。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・得意先の業種により違いはあるが、先月と比べ大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売高は対前年同月比で増加したが、輸出が欧州向けを中心に不振である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・国内の投資額があまり増えていない。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・荷量はやや増加しているが単価が低下しているため、売上増加につながっていない。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・在庫量があまり変わっていない。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・預金の解約が増加している。
		金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量はほぼ横ばいである。
金融業（企画担当）		取引先の様子	・取引先をみると、受注価格、販売価格ともに厳しい価格を要求されている。	
金融業（融資担当）	取引先の様子	・建築業は仕事量が絶対的に少なく、価格競争が激しくなり経営が悪化している。		
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・製品カタログや、チラシの発行件数、印刷枚数等はほとんど変わらないが、見積りの時点で値引き要求が多々ある。		
公認会計士	取引先の様子	・金融機関の融資の仕方が極端に変わったため、資金繰りにとまどっている取引先が増えている。		

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
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・土地取引件数の減少が続いている。
		税理士	取引先の様子	・決算数字が良くない企業が相変わらず多い。
		税理士	受注量や販売量 の動き	・ゴールデンウィークの売上が思ったより伸びていな い。
	やや悪く なっている	一般機械器具製 造業（経理担 当）	取引先の様子	・客からの注文があっても、納期の延期の要求が多々 ある。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・受注件数はあまり落ちていないが、内容が新築から 増改築中心になり、発注単価が急激に低下している。
		輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・トラックへの積み込み台数が大幅に落ち込んでいる。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・チラシの落ち込みが激しく、14%減少している。
	悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べて売上が約20%減少している。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	取引先の様子	・取引先の注文残がかなり減少している。
		非鉄金属製品製 造業〔鋳物〕 （経営企画）	受注量や販売量 の動き	・数量の減少が一段と大きくなっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	アウトソーシ ング企業（エリア 担当）	採用者数の動き	・自動車関連を中心に、採用者数が増加している。
		求人情報誌製 作会社（編集者）	求人数の動き	・全体的に、中途採用企業が増え始めている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・食品製造業や情報サービス業などの新規求人が増加 している。
		民間職業紹介機 関（エリア担 当）	求人数の動き	・求人社数の総量が3か月前より5%伸びている。新 規求人を求める企業数も10%伸びている。
		学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・特に外食、流通、情報関連や、各業種のメーカーの 求人数が顕著に増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （支社長）	周辺企業の様子	・企業の活発な動きが感じられない。
		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・新規求人は対前年比で半分以下であり、依然として 上向き傾向がみられない。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・変化がみられず、横ばい状況にある。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・派遣料金の値下げ要求や各部門の予定人員の削減な どがみられるが、目立った変化は減ってきている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・悪化傾向が少し穏やかになっている。
		職業安定所（所 長）	求職者数の動き	・求職者数の増加傾向が続いている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・主要産業である大手輸送用機械製造業の海外シフト の影響で、体力のない中小企業や下請事業所の閉鎖、 求人減少が続いている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・人件費削減のため、相変わらず早期退職希望者の募 集や業務部門のアウトソーシング化等が多く実施され ている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求人数、有効求人倍率ともに、減少、低下が続 いている。
		職業安定所（管 理部門担当）	求人数の動き	・新規求人数が減少傾向にある。
	やや悪く なっている	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・新規で派遣社員を利用する企業が減少している。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・契約社員や派遣社員の契約を打ち切る企業が多く なっている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・5月の求人広告の申込は対前年同月比で71.1%で3 か月前と比べて5ポイント程度低下している。

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

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている	家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・ワールドカップサッカーの影響で、大型のハイビ ジョン、プラズマ、液晶などのテレビの売行きが好調 である。	
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・改装後の営業時間の延長に伴い、夕方の来客数が増 加している。	
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・最近、当社から大衆コンパクトカーが発売され、大 ヒット中であるが、景気が悪いなかでも良い商品が出 れば、まだまだ売れる。	
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・売上も契約も例年に比べるとかなり良くなっている 。業界の新聞折込チラシの枚数が少し減っているのは、 競争相手も含めて売り込み先をある程度確保してい るためと思われる。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・5月はようやく例年並みの受注量に回復した。	
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・建設リサイクル法の施行前の駆け込みの影響などに より受注は良い。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	お客様の様子	・来客数は減少しているが、高級品の売行きは好調で ある。
					・4月からの完全学校週5日制により、子供の学力低 下を心配する保護者が塾通いなどに教育費をつぎ込む ため、ますます節約ムードが強くなっている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	お客様の様子	・例年5月はシーズン商品といわれる夏物が動く時期 であるが、最近は客の購買態度が慎重で、ファッショ ン性の高い一時的な商品は敬遠され、長く使える保守 的な商品を選ぶ傾向が強い。
					スーパー（店 長）
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・特に100円ショップなどの商品が増加する傾向にあ り、一品単価が上昇しない。買上点数も増えないまま 売上が減少している。	
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・客に対して商品のコーディネートを強く勧めても、 単品での買上が多く、セット販売になかなかつながら ない。	
		乗用車販売店 （経理担当）	販売量の動き	・主力の大型セダンは市場に合致していないため苦戦 しているが、モデルチェンジから日の浅いミドルクラ ス車や消費者ニーズに合っているミニバンの販売状況 は悪くない。	
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・新型車が登場してから来客数は増加したが、客の決 断は以前より慎重になり、成約にはなかなか結びつか ない。	
		住関連専門店 （店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みになっているが、日曜日など の繁忙日の来客ピーク時間帯が短くなっている。また、 ピーク時間の開始が従来の午後2時から最近では3 時半へと遅くなっている。	
		その他専門店 〔医薬品〕（営 業担当）	販売量の動き	・「どうしても必要」という気持ちを持つ必需品の 購買は依然堅調である。	
		観光型旅館（経 営者）	単価の動き	・宿泊料金の低下はある程度止まったが、相変わらず 低料金で推移している。	
		通信会社（営業 担当）	来客数の動き	・総体的に来客数が大幅に減少している。また、携帯 電話の料金滞納者が増加傾向にある。	
		テーマパーク （経営者）	単価の動き	・土産に対する購買力が全然変わっていない。	
		設計事務所（職 員）	販売量の動き	・例年春先から引き合いが出始めるが、今年は5月か らようやく動き出し、受注につながる物件も生じてい る。しかし、内容は小型化しており、かつ受注件数も 例年に比べて減少している。	
住宅販売会社 （従業員）		来客数の動き	・春先から展示会を行っているが、5月以降増加する と期待していた来場者数が予想以上に少ない。		
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・受注数は前年とあまり変わらないが、従来は月によ って変動していた受注がやや安定して取れるようにな ってきた。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の入通りが極端に少ない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	お客様の様子	・以前、客は特売など安い商品であれば買っていたが、最近は安いからストックしておこうという考えがなく、本当に必要な物しか買わない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は多いが、客の購入する一品単価が年々低下している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・5月の買上客数は前年同月の98%で推移している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・最近はポイントセールをしても客単価は上昇しない。客の財布のひもはますます固くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少と客単価の低下により、総体の売上も減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・買上客数の減少、特にリピーター客の減少や若年層の購買力の低下が目立つ。また、大型高額商品の販売量の減少、新製品の販売不振も顕著である。 ・週末の来客数が減少している。また、買い物意欲の低下がみられ、来店しても商品を購入せずに帰る客が増えている。 ・売上拡大のため梅雨商品、夏物商品を早めに陳列しても、客は急いで購入せず、不要商品は買わないという姿勢がみえる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数は前年並みで推移していたが、連休明けは厳しい状況が続いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが入る5月は予想よりもやや悪い。中小メーカーの来客数が極端に減っており、客の顔色もさえない。 ・大手メーカーの経営者からは「景気は底を打ったといわれるが、果たして本物かどうか樂觀できない」という声がある。また、生命保険会社のセールスマンからは「個人客の保険の解約や見直しが増えつつある」との話も聞く。業種や企業による好不況の格差が非常に大きくなっている感じがする。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊部門では単価の低下が続き、厳しい状況である。また、レストラン部門では接待など高額物件の大幅な減少により単価が低下しているが、部門総体としてはやや下げ止まり感がみられる。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上が前年比で15%減少している。		
タクシー運転手	来客数の動き	・地元では流しのタクシーの利用がほとんどなく、客の電話による依頼が中心であるが、この電話件数は平成12年度から毎年5～10%減少している。		
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格に下げ止まり感があり、一部では回復している品目も出始めている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が先行きについて若干の不安感を持っているため成約には至っていないが、3か月前並びに前月に比べて、引き合い件数が30～50%増加している。
	変わらない	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先に対して貸出金利を適正水準で要求できるような環境になりつつある。
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・全国各地でドラッグストアが、生き残りをかけて業務提携や合併などを続けているため、企業数や店舗数の増加傾向に歯止めがかかり始めている。店頭価格も極端な安値品が消えつつあり、単価の下落傾向にも下げ止まり感がみられる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量のロットが更に小さくなっている。
		金属製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・親会社から更に価格引下げの要請がある。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月、4月はやや景気上向きとみられる受注量を確保したが、5月に入って若干足踏み状態となっている。
精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・先行きに少し明るさがみえるマインドが各企業から感じ取れるが、実際の受注量、生産量、売上に変化はない。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・受注量も価格も変化せず、全体に横ばい傾向である。 ・公共関連の受注は前月と同様に好調で、また地元でIT化を進める動きが更に強くなっている。また、民需は大型案件も含めてそれなりに動いている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	
	やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・5月の前半は通常月程度の物流があったが、後半は全く荷物が動かず、月末になっても変わらない。
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社から下請仕事を回してほしいという要望がひっきりなしにあるが、当社も手持ち工事が全く足りず、苦しい状況である。業界全般に建設の保有工事が少ない。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年のパターンであるが、4月に続き5月も求人数が増加していない。 ・求人広告の状況は前年同月の8割前後で推移している。 ・新規求人に下げ止まりの傾向が顕著に表れてきている。減少する一方だった製造業のうち、出版、印刷など一部の業種では前年に比べて増加している。 ・求職者数は依然増加しているが、求人数に大きな変化はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ハローワークへの来所者数は増加傾向にある。
悪くなっている	-	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	競輪場（職員）	来客数の動き	・新しい賭け式、大型連休、グレードの高いレース等の要因により売上が増加している。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べ、来客数では下回るものの、客単価においては、来客数の落ち込みを上回る上昇率となっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品は売れているが、何でも売れるわけではなく、希少価値がある、または資産価値、将来性のある商品を客が今まで以上に選定している。良い商品であれば高額品であっても3か月前よりも良く売れている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場が安値傾向から転換したことや、牛肉の売上回復もあり、販売は堅調に推移している。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・食料品を中心に、来客数、ならびに販売点数が、前年実績を上回る傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業・販売）	販売量の動き	・いわゆるビジネススーツの販売量は少ないが、こだわりのおしゃれスーツの販売量が増加し、単価も上昇している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車種の販売が始まり、広告宣伝の効果もあって来客数が増加している。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が増加傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストランの来客数、宴会件数、いずれも増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・加入申込みが非常に好況で、ケーブルテレビ方式でのブロードバンドサービスに対するユーザーの期待度は、かなり大きい。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・不動産関連の知人より、ペイオフ解禁の影響で400万～1億円の土地が非常に早く売れてしまうと聞いている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・少しずつではあるが新築、分譲共に契約が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・客は他の店も見回りながら品定めをしており、商品単価が低い。
商店街（代表者）		単価の動き	・来客数は増加しているが、単価が下落し、売上が増加しない。低価格志向が続いている。	
一般小売店〔時計〕（経営者）		販売量の動き	・平均単価が上昇しても来客数は減少しており、全体の販売量は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔食料品〕(経営者)	来客数の動き	・引き続き客の財布のひもは固いものの、不況疲れの感がある。客は価値を感じた物はしっかり購入する。 ・日常必需品で差別化が出来ないものについての価格志向は、ますます強まっている。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・優待割引を待って購入する客が非常に多く、優待に関する問い合わせの電話も非常に増加している。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・ファッション関係、特に婦人服では盛夏物が動く時期ながら、客の関心が薄く、購買意欲も低い。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・婦人服は前年を少し上回り、服飾、紳士物等が下回る状況で大きな変化はみられない。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・低単価の実用的な品物については購買があるが、高額品についてはまだまだ需要が少ない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・3か月前と比べて、来客数の増加と、客単価の下落が続いており、全体としての売上は前年並を維持している。 ・食品の来客数はわずかであるが増え続けている。食品の単価下落が続くなか、野菜の相場高もあって農産品は単価が微増し、来客数も増加して、売上を支えている。
		スーパー(経理担当)	お客様の様子	・客の様子からは、依然買物の点数が少なく、必要な物を必要なだけ買い、特売品や低価格商品に購買が偏る傾向がみられる。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・客単価は下落傾向が続いていたが、やや下げ止まりの感がある。
		家電量販店(経営者)	お客様の様子	・家電商品に限っては、故障しない限り買い替えないという傾向がある。新規で付加価値の高い商品は動いているが、本当に必要と認められない限り買われない。
		家電量販店(経理担当)	販売量の動き	・既存店ベースでの前年比販売量が、3か月前とほぼ同じである。
		自動車備品販売店(従業員)	お客様の様子	・限られた所得の中から必要な物だけを購入するといった目的買いが顕著になっており、全般的な売上の底上げにはならない。売れる物と売れない物がはっきりしている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・来客数の減少にはずいぶん慣らされているが、客のタイプが公務員、外資系の薬品会社の社員、個人的に資産を持つ客等に限られている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	来客数の動き	・神戸、大阪方面の店舗の来客数に、ワールドカップによる顕著な影響は出ていない。
		観光型旅館(経営者)	単価の動き	・食事利用やみやげ品購入等の客単価は、ほぼ横ばいである。
		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・北海道、東京ディズニーランドは大きく伸びているが、その他の方面が弱く、国内旅行の受注量は前年に比べて伸び悩み、来客数も減少している。 ・海外は特にハネムーンの落込みが影響し、前年比10%以上落込んでいる。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・客を待つ病院、ホテル、駅では、依然タクシーが長い列を作っている。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・メーカーの開発項目は、今後も案件として出てくるが、?格段増加傾向にはない。
		競輪場(職員)	それ以外	・今月開催のビッグレースが近年にない最悪の状況である。来客数は減少し、購買単価も低下している。全国の動きも同様であるが、とくに当レースに関して関心が薄く、今後もこの状況は変わらない。
		その他レジャー施設(企画担当)	単価の動き	・来客数の動きは前年並みで、特に悪化はしていないが、消費単価に上昇の兆しは感じられない。
	やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・当商店街では大手スーパー、ファーストフード店、量販低価格チェーン店等、生鮮を扱う店舗が撤退している。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・高額な宝飾、時計などは少し動きがあるが、これまで百貨店の消費を引っ張ってきた30代女性の来客数及び売上が減少している。特に大阪圏は百貨店間の改装が相次ぎ、投資に見合ったリターンが取りにくい状況になって、次のステップへの足かせになっている。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・買上率はなんとか下げ止まっているが、来客数の減少に加え、客単価の下落が見受けられ、大変厳しい状態が続いている。

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
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・外商部員が様々な商品売り込んでいるが、受注に結びつく物が少なくなっている。受注に結びついて、特に宝石、絵画については単価が低下している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・衝動買いする客が少なく、必需品のみを買う傾向にある。特に進物品の単価が下落傾向にある。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・チラシ広告の競合が一段と激しくなり、客はその日によって買う店を変え、固定客の取り込みが難しい。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・連休において、前年より来客数が減少している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・一番の顧客層であるサラリーマン層が、全く元気がない状態である。 ・高額商品購入客は変わらないが、サラリーマン層が激減し、売上に反映してきている。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数は前年比90%と回復基調にあるが、客単価が極端に下落しており、客も低客単価店舗に流れている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・商品企画や単価の見直しを行っているが、来客数は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・出張の宿泊の動きが非常に悪い。単価を下げても来客数が増加しない。 ・昨年活発化していたユニバーサル・スタジオ・ジャパンへの観光客も、団体を中心に大幅に減少している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏の旅行の出足は遅く、特に海外旅行は前年比80%台の受注状態である。 ・高額商品は順調に販売しており、給与所得者層の動きが弱い傾向にある。
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・昼、夜ともに来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の話では、人員が減少しても新しい人員が補充されない傾向にある。 ・客の美容院利用が、半年スパンに変わってきている。
		悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き
	衣料品専門店（経営者）		販売量の動き	・客の財布のひもも固く、単価も下落し、最悪の状態である。
	乗用車販売店（経営者）		来客数の動き	・来客数が少ない。
	一般レストラン（スタッフ）		来客数の動き	・グレードの高い店は宴会は入るが、一般客が減少している。宴会等会社では出費するが、個人では控えるという傾向にある。
	観光型旅館（経営者）		販売量の動き	・販売件数が減少している上、旅行単価が低下傾向にある。
	都市型ホテル（副総支配人）		販売量の動き	・宿泊は急速に悪化しており、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン団体グループはユニバーサルシティ駅周辺のホテルの影響もあり、観光、ビジネスともに低調である。 ・宴会は一般、婚礼ともに件数が減少している。 ・レストランは周辺レストランの影響と宿泊客の減少により、朝食は3割、昼は3%、夜は数%程度利用が減少している。
	タクシー運転手		お客様の様子	・夜の客、長距離が減少し、全体の来客数も減少している。規制緩和で様々な料金体系が出てきて一層厳しくなっている。
	美容室（経営者）	単価の動き	・来客数よりもパーマ数が減少し、ヘアダイは家でする客が増加しており、単価が下落している。 ・当店は開店以来、最低の売上になっている。	
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・客の予算が明らかに減少している。少ない予算でいかに良いものを建てるかということで、打ち合わせの時間が長くなり、客単価が低下するため、住宅メーカーも厳しい状況である。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・実際の注文にはまだ結びついていないが、生産設備としての引き合いが増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残が増加している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・環境関連事業を展開しているが、土壌汚染対策法が成立したこともあり、受注、問い合わせともに増加している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・依然、商業地の売買は低調であるが、値段が交渉できるものについては売れている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新しくキャンペーンやイベントを行おうとする企業が若干増加している。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・新規案件も含め、物件の発生件数が増加している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の小口化がますます進んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が増加しない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況が依然芳しくない上に、受注価格の引き下げが行われている。競争相手も同じような状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・研究開発への投資は前向きであるが、その投資の内容は繊細でダイナミック性に欠けている。
		その他製造業〔ゴム製プラスチック製履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量等が変わらない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格がかなり安いにも関わらず、契約率が低い。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客の話では、仕事量の減少により受注価格が下落し、依然下げ止まっていないため苦しい状態が続いている。
	やや悪くなっている	司法書士	それ以外	・現状維持的な内容の仕事が多く、新しい事業や拡大する内容の仕事が少ない。
		食料品製造業（従業員）	取引先の様子	・販売量は回復基調にあったが、今月に入り、食品関係の様々な事故の影響もあって少し減少している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・月を追うごとに受注量が減少し、また、単価も低下している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物の配送件数が減少しており、空車になるときもある。
		金融業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・単価が低く、利幅が小さい。大口受注が減少している。中国などへの海外移転が増加し、国内受注が減少している。
	悪くなっている	金融業（支店長）	取引先の様子	・借入金の返済条件の緩和等の申入れが増加している。
繊維工業（経営者）		取引先の様子	・支払時点での値引を強要されるようになってきている。支払は請求額の4～5割程度しかないうえに無理を言ってくる。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣の需要が上向きになっている。今月は特に製造業が、顕著な動きを示している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・アルバイトの求人数が若干増加し、求人にも明るい兆しが見えてきている。ファーストフード、食料品製造、配達、引越しが回復傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の動きは、サービス業の分野で、前月比13%増加している。
		民間職業紹介機関（支社長）	周辺企業の様子	・求人企業が、大企業から中小企業に移行している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・家電、IC関連の一部以外に動きはない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣契約の更新打ち切りがあるものの、一部業種で新規に派遣社員の活用をする企業が出ている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・リストラの結果、人員不足になる企業もあり、スポット的に派遣社員の活用もある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は昨年を上回っているが、スキルが高く、若年層の人材を求められるため、雇用のミスマッチが発生し、結果として採用数が伸び悩んでいる。
				・求人数が前年比でようやく下げ止まっているが、良くなっているといえるほどではない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		学校〔大学〕 (就職担当)	雇用形態の様子	・雇用形態の多様化が進み、契約社員や、準社員といった求人は増加しているが、正社員の求人は増加していない。
	やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が大幅に増加している。
	悪くなっている	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・管内企業が業績不振により従業員のリストラを実施しており、また、他の数社にリストラの計画がある。 ・事業廃止が多数ある。

8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良くなっている	一般レストラン(店長)	お客様の様子	・支払時の客の様子が非常に明るくなっている。	
	やや良くなっている	一般小売店〔菓子〕(経営者)	販売量の動き	・個人向けの進物が少し上向いている。	
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・消耗品、高額品とも、客が価値を認めた品に対しては売行きが増加している。	
		スーパー(店長)	単価の動き	・客単価が3か月前の前年比96%から、5月は前年比98.5%となって、2.5%回復してきている。 ・売上点数も前年比108%と回復の兆しにある。	
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が例年の102%と、徐々に増加している。 ・前年を上回る売上が始めている。	
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・主力製品の売上は厳しいものがあり、すごく良くなったとは言えないが、例年を割ることはなく若干良くなってきており、利益も少し上向いている。	
		乗用車販売店(所長)	販売量の動き	・5月に新型車が発売になり、例年と比べて120%の受注量がある。	
		その他専門店〔贈答品〕(店員)	販売量の動き	・プライダル関係の引き出物が順調で、1組当たりの単価は減っているが、組数は増えている。またその後のお返し物、結婚の内祝いについても、購入客数が順調に増加している。	
		パチンコ店(企画担当)	来客数の動き	・連休中に海外旅行より手近なレジャーとして選択されたことから、例年よりも売上が良くなっている。	
		競艇場(職員)	来客数の動き	・新投票法の導入に伴い客の動きが良くなり、売上が少し上昇している。	
		住宅販売会社(経理担当)	来客数の動き	・モデルルームへの来客数が若干の上向き傾向にある。	
		変わらない	百貨店(売場担当)	来客数の動き	・ヤングキャリアの客が減少している。特に平日のOLタイムの来客が、以前と比べてかなり減少している。
			スーパー(店長)	販売量の動き	・以前は価格を下げれば売上もあつたが、今は単価を下げた割に販売量も増加せず売上もない。
			スーパー(店員)	販売量の動き	・広告商品の目玉買い、もしくは低価格の物を選んで購入する客が目につく。
	コンビニ(エリア担当)		来客数の動き	・来客数、客単価ともに例年並みを回復している。ただ伸びている様子はなく、いまだに横ばいで数か月間推移しており先止まり感がある。	
	衣料品専門店(地域ブロック長)		単価の動き	・夏物衣料の動きは良くなっているが、低価格を求めている傾向は相変わらずで、良い物が安くなれば購入している。	
	衣料品専門店(地域ブロック長)		単価の動き	・相変わらず低価格商品の購入目的での来客が多く、客単価が低下している。	
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・客が必要な物しか購入せず、販売量も減少し販売単価も低下傾向にある。		
	家電量販店(副店長)	販売量の動き	・単価は上昇しているが、販売台数が減少しているため、全体の売上額が上昇してこない。		
乗用車販売店(総務担当)	単価の動き	・高額商品が出ず、単価の安い物しか動いてない。			
乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・新型車の発売により新車効果は出ているが、他の商品、特に商用車の不振には目を覆いたくなる。 ・回復には程遠い会社関係とは逆に、個人は比較的資金に余裕がある。			
自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・タイヤ、エンジンオイル等の実需品の販売量はそこそこであるが、オートスポーツ用品、アルミホイール、カーオーディオ等、若年層がターゲットの商品が相変わらず低迷している。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 [書籍](店員)	販売量の動き	・書籍の売上が減少しているものの、講座等の受付が増加しており、売上自体は横ばいである。
		高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・昼間のOL、ビジネスマンの利用はあるが、低単価な商品に集中している。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・レストランの客の利用が3か月前から低調になっている。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宴会場やレストランともに客単価が非常に低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・閉館していた観光施設も今月全面再開したが、期待通りにはいっていない。 ・連休は普通よりも多少車の動きがあったものの、下旬は昼夜とも動きは少なく、1時間に1回の割合での乗車しかなく、売上も伸びずほぼ横ばいである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最近の傾向として圧倒的に小型車の需要が多く、特に女性にその傾向が顕著である。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量、来客数ともほぼ変わらない。
		ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・単価の低いところに客が集中するという傾向が顕著に表われている。
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	・周辺観光地のイベントが軒並み増加の様子にもかかわらず、日帰り温泉部門は営業推進の企画が終了すると同時に客の関心が離れ、リピートが落ちたため、客導引は例年を下回る傾向で推移している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数は回復の兆しはまだみえてこず、広告チラシ等の反応も薄い。
	住宅販売会社 (営業担当)	競争相手の様子	・同じ業界の会社も受注が非常に減少し苦戦している。	
	やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・紳士服の販売が極めて厳しく、また紳士関連のビジネスマンの商品購入の動きが非常に悪い。
		百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・来客数は例年よりプラスで推移しているが、売上は減少し、客単価も低下傾向が続いている。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・3～5月と季節ものの動きが非常に悪くなっている。特にサンダルの動きが非常に悪く、厳しい状態が続いている。
		コンビニ(エリア担当)	それ以外	・メーカーは最近の500mlのペットボトル飲料水などに景品を付けており、客はそうした付加価値のある商品を購入する傾向が強い。逆に何も付いていなければ、客には魅力がない商品になっており、普段の購買に関して極めてシビアになっている。
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・客1件当たりの単価が低下している。
		住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・見て回る客の中で、高額商品に躊躇する客が増加しており、購入したい気持ちはあっても契約までにはなかなか至らない。
		その他専門店 [時計](経営者)	来客数の動き	・商店街の共通の駐車場の来場者数はやや増加しているが、各店舗の売上高は増加していない。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・来客数が大きく減少しており、また客単価も低下している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・受注状況の例年と比べて5月が91%となっている。
旅行代理店(団体営業担当)		来客数の動き	・高額商品を購入する客が激減している。	
タクシー運転手	それ以外	・昼夜を問わず公共交通機関に乗り換える客の増加傾向に歯止めがかからず、1回当たりの単価も低下傾向にある。		
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・1回線当たりの月額使用料が低下しており、客の節約が定着している。		
設計事務所(経営者)	販売量の動き	・仕事量全体が減少している。		
悪くなっている	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・来客数が日に日に減少しており、得意客も平均客単価が例年4～5万円のところが、現在では2～3万円と、どの客も財布のひもが固くなっている。 ・セールで良い物が安くなっている、やはり低単価の物のみ売れるという傾向がある。	
	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売台数が極端に落ち込んできている。	

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
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注が急速に回復している。
		輸送用機械器具 製造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・新製品の受注予定台数が3か月前に比べて年換算で 15%以上増加している。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業（統括）	受注量や販売量 の動き	・IT関連業界は在庫調整が進み、生産が上向きつつ あり、わずかであるが受注量の増加傾向がみられるもの の、鉄鋼業界は依然として市況回復の兆しがみられ ず、受注量の大幅減少と販売価格の著しい低下が続い ている。 ・この鉄鋼業界の市況低迷が会社全体としての販売高 の大きな落ち込みを招いている。
		非鉄金属製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・主力製品である電池材料について、受注量、販売量 が期待していたほど回復していない。また価格の面でも 非常に厳しく、販売量が回復してこない、この販売 量、価格では完全に赤字である。
		一般機械器具製 造（企画経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量が依然として低水準である。
		輸送用機械器具 製造業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・3か月前と比べて、受注量、受注価格に変化がな い。
		通信業（社員）	受注価格や販売 価格の動き	・受注額が原価すれすれであり、まだまだ苦しい状態 が続いている。
		金融業（業界情 報担当）	取引先の様子	・取引先の受注量が下げ止まり、単価的にも経費削減 効果から黒字確保できるようになりつつある。
		金属製品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・5月の受注量が3か月前に比べると減少している。
	やや悪く なっている	建設業（経営 者）	取引先の様子	・協力会社、取引先等で倒産、廃業等苦しい面が目 立っており、まだまだ底を打った感はない。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・他企業のアウトソーシングを主に扱っているので、 リストラに伴うアウトソーシングの仕事の引合いが増 加している。
	悪く なっている	会計事務所（職 員）	取引先の様子	・多少取引があった客で、急に取引が減少したり、急 に価格の値引きを要求するところがある。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様子	・人材派遣はオフィス業務の派遣需要が低迷してい るが、製造業がやや上向いており、変わらない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人に対する企業の動きとしては、雇用形態は契約 型、パート、アルバイトに変わってはいるが、全く求 人を行わない状況から少し一転し、採用していく状況 になってきている。 ・半導体関連は極端に良くなってきたとはいえないが、 多少回復の兆しがある。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は多少動きが出始めたようにもみられる が、やや良くなっているというレベルには達していな い。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・欠員補充の求人が多く、無資格、無技能の者が応募 できる求人が減少している。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求人数、新規求職申込件数とも例年に比べて増 加しているが、新規求人倍率、月間有効求人倍率が低 下している状況にある。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・ここ1、2か月減少していた求人案件が、3か月ほ ど前と同じくらいまで増加している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （支社長）	求人数の動き	・新年度に変わって受注数が落ち込んできており、ま だあまり良好な変化がない。
		人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・緊急雇用対策や官公庁よりの外部人員の依頼が多く なっているものの、最低価格にて落札するため、高ス キルを要する事務職でも実際の給与はパートやアルバ イトと変わらず、正規職員の業務内容との賃金格差に 対する論理的整合性が皆無である。 ・雇用される数は増加しているものの、賃金を含め待 遇面での格差は広がる一方で、根治的解決は一向に進 んでおらず、寧ろ悪化するとしか言いようがない。

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
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・製造業やサービス業でリストラが増加している。リストラだけでなく、配置替えが起きており、雇用形態が随分変わってきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数全体に減少傾向がみられる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が、過去最低水準を更新するなか、製造業と建設業での求人数の落ち込みが大きくなっており、停滞感が一層強まっている。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上は対前年比101.4%、来客数は102.8%となっており、少し伸びてきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの反動から、需要の落ち込みを予想していたが、大きな落ち込みがみられない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・パソコンは前年実績を下回っているが、テレビ、冷蔵庫、洗濯機などが好調であり、全般的には販売量が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、土、日曜日の来客数が増加している。
		その他専門店〔CD〕（店員）	販売量の動き	・販売数量が、徐々に増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・目玉商品を目当ての客が多いが、徐々に高額商品を購入する客も増えている。
	変わらない	その他住宅〔不動産〕（経営者）	来客数の動き	・駐車場や事業用の不動産の買い注文が増加している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者も売上が伸び悩んでいる。また、先月、近隣の同業者が閉店したため、来客数が増えると期待していたが、あまり増えていない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は増加しているが、売上は前年割れの状態が続いている。年代別でみると、10代から20代の購買が大きく落ちている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・高額商品は、催事企画が功を奏したため健闘しているが、サンダルなど夏物商品については、前年のような購入意欲が見られない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・シャツ、ブラウスは百貨店で買うが、ズボン、スカートは量販店で買うといった状況が見受けられ、客単価が上がらず、厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・気温が上昇し、夏物商品の売上増を期待していたが、競合店が売上不振のためか、目玉商品による広告攻勢を強めており、あまり増えていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購入態度が非常に慎重であり、特に高額商品が売れていない。また、一品買いが多く、セット買いの客が少ない状況が続いている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・相変わらず価格にシビアであり、単価が上がらない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量は落ちているが、客単価が上がっており、なんとか前年実績をキープしている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・景気が悪いという声あまり聞こえなくなってきたが、良くなったという話もない。依然として、底這いが続いている。
	やや悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・具体的な商談件数は、変わらない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・売上、来客数ともに低調で、値引きやサービス競争が厳しい。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中の売上が、対前年比1割程度減少している。
百貨店（売場主任）		単価の動き	・夏物商品は、低価格の単品買いが中心であり、客単価が下がっている。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・来客数、客単価ともに落ち込んでいる。	
観光型旅館（経営者）		単価の動き	・宿泊単価が安く、しかも、館内での消費も落ちていることから、売上が伸びない。	

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
		タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中は、雨の日が多かったことから、客の動きが少なかった。売上は、前年対比15%程度の減少となっている。
	悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・酒の量販店が、飲食店など大口顧客に対して営業活動を強化しており、苦戦している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価が下がっており、売上が減少している。また、週末の来客数は増加しているが、平日と日曜日の動きが悪い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、特に平日の来客数が少ない。駐車場経営者は、商店街に来る客の少なさに嘆いている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地場産業である家庭紙関連の荷動きが、多少であるが増加傾向にある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・4月は比較的安定した受注があったが、5月に入るとユーザーの慎重な態度が表面化してきており、本格的な回復基調ではない。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・リストラを実施してきた企業では、業績が回復しているところもあるが、中国製品の流入により価格が厳しくなっている。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・小口の運送料金は、やや上向き基調にあるが、輸送物量は、少しずつ減少している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・不動産広告が目立つようになり、一戸建て分譲、分譲マンションが多少動いている。しかし、個人消費に関しては、まだまだ財布の紐は固く、婦人服専門店が今月開催した秋冬物受注会では前年実績の7割程度に止まっている。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・百貨店等の店頭販売が、少し動き出した雰囲気もあるが、相変わらず輸入品との競争から、単価下落がみられる。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・従来なら単独指名で受注できていた少額の工事が、相見積を要求されるようになっている。
悪くなっている	-	-	-	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数の動向に大きな変化がみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・就業希望のスタッフの人数に対し、派遣依頼の企業が少なく、求職者と求人数とのアンバランスが出ている。
		求人情報誌製作会社（従業員）	周辺企業の様子	・求人広告を出すと即座に決まり、広告出稿が続かないという状況が多数見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・ここ20年間も広告を継続的に出していた企業が、しばらく休むとか、隔月だけ広告をするという状況が見受けられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、対前年同月比で28か月連続で増加している。また、リストラを想定しているサラリーマンや廃業を考えている自営業者の求職が非常に多い。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・採用に関し、より慎重になってきており、社員数の削減傾向がみられる。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が10か月連続で対前年同月比マイナスとなっている。特に、建設業は3割を超える減少、サービス業でも1割近い減少となっている。また、求人の内容も、緊急雇用創出基金により、期限付き雇用が求人数の底支えになっている。	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	衣料品専門店（経理）	単価の動き	・単価の高い商品を買う客が多くなっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	それ以外	・梅やハウスみかん、マンゴー等により売上げが少しずつ上向いている。

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	
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・ここ数か月、購買単価、購買客単価が前年を上回っている。また、購買率も上昇しており、低迷していた家庭用品が若干上向いてきている。しかし、紳士服は依然として売上が伸び悩んでいる。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・広告の打ち出しに客が反応するようになっている。	
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量が前年比2けた以上の伸びを示している。特に衣料品関係が好調で、高額の家電製品や、食品においても生鮮や惣菜などの動きが良くなっている。	
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・閉鎖店舗の新規オープンによるチラシ競争が激しかったにも関わらず、客単価が1ポイントほど上昇している。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・競合店が出店した地域を除き、概ね売上は堅調である。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価はややアップしており、来客数も前年並に推移している。	
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・来客数が若干増えており、1人当り買上点数も増える傾向にある。ただ、消費者は単価に非常にシビアになっており、お買得の商品を多く買う傾向にあるため、大きな効果はない。	
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・平日の来客数が前年比5%増、売出し日は12%増となっている。特に貴金属商品を買う客が増えている。	
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・パソコンやテレビなどが堅調に動いている。	
		通信会社（総務局長）	販売量の動き	・新規契約件数が引き続き伸びている。	
		競輪場（職員）	単価の動き	・購入単価、入場者ともに増えてきている。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外に大型店舗が多いため、土日に郊外店で家族連れで楽しみながらまとめ買いをする現象が多く見られ、商店街には客がなかなか集まらない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数、来街者数ともに3か月前より増えているものの、売上にはつながっていない。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	単価の動き	・来客数も減少しているが、それ以上に客単価が低下しており、厳しい状況が続いている。	
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・催事を行うと客数は一時的に増加するが、それが終わるとまた減少する傾向にある。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・店頭の日用品の動きは変わらないが、高額商品、特に外商関係が伸び悩んでいる。	
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は目玉商品以外にはなかなか飛びつかず、よく吟味し、必要に迫られて買っている様子が見受けられる。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・5月の前半は悪天候で売上は前年マイナスであったが、中旬以降は順調に推移している。ただ、単価が安い夏物衣料の動きが良いため、全体ではあまり変わっていない。	
		百貨店（売場担当）	競争相手の様子	・4月末に近くに大型商業施設がオープンしたため、5月の売上は前年比マイナスとなっており、厳しい状況は変わらない。	
		百貨店（業務担当）	単価の動き	・購買単価もやや落ち込みを見せ、購買率もいくらか低下している。	
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、単価ともに下げ止まっている。			
スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は全体的には変わっていない。しかしこれは、本来なら多少上昇気味であったのが、近隣にできた競合店に客を奪われたためである。			
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は増えているが、客単価が100円以上低下する状況が続いている。			
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の購買に対する姿勢は厳しく、低価格商品を求める傾向が続いている。			
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客が1品1品、単価に注目して選んでいる様子がよく見受けられ、厳しい状況は変わらない。			
コンビニ（店長）	単価の動き	・単価は下がり気味で、弁当の売行きも落ちている。不景気で弁当を家から持参して仕事へ行く傾向にあるようだ。			
衣料品専門店（商品担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク後の客の買上単価のダウンが一番大きく響いている。来客数も減少しており、厳しさは変わらない。			
乗用車販売店（社長）	来客数の動き	・依然として店頭の来客が極端に少なくなっている。ディーラーや同業者に聞いても皆同じようなことを言っている。厳しい状況は変わらない。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		乗用車販売店（管理部長）	販売量の動き	・ 今月、新車種を発表すると、客の入りが非常に良くなった。良い商品には客はついてくるようだ。ただ、客の消費意欲はまだ低い。		
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・ 客が購入する商品単価が依然として低価格で落ち着いている。		
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	単価の動き	・ 石油元売から値上の通知がきており、潤滑油の小売価格を上げざるを得なくなっているが、需要は変わっていない。		
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・ 来客数に変化はないが、ガソリン使用量が減っている。理由として、車の燃費が良くなったことや、定量定額給油が増えたことなどがあげられる。		
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 3か月前とあまり変化はないが、昼の来客数、特に県外からの客が若干増えている。		
		スナック（店長）	来客数の動き	・ 繁華街に来る客が非常に少なくなっており、店は待ちぼうけという状態である。依然として厳しい状況にある。		
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ 売上が前年より多少悪くなっており、単価も全体的に下がってきている。厳しい状況は変わらない。		
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・ 客と面談していても、明るい兆しが見える話がまだないということだった。		
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ ブロードバンド系の商品の販売は、3～4月にかけては学生の進入学の動きなどで増大していたが、5月に入って注文数が落ち着いてきている。		
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ 宿泊については、5つの施設を総合すると結果的には横ばいである。ただ、ゴルフ、アミューズメント関係は落ち込んでいる。		
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・ 商品単価の安い時間帯の来客が増えている。		
		設計事務所（社長）	お客様の様子	・ このままではいけない、どうにかしなくてはならないと、様々な方策を考える同業者が多く、建設業界は依然として厳しい状況にある。		
		設計事務所（職員）	来客数の動き	・ 客と打合わせする回数が減少しており、厳しい状況が続いている。		
		住宅販売会社（常務取締役）	お客様の様子	・ 既存の集客方法では来客数の増加は図れない。新規物件では広さ、間取り、自由建設等に対する価格競争が、完成物件では値引きや商品サービス等の競争が熾烈化している。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 福岡市周辺部の宅地分譲の状況はあまりよくないが、中心部のマンションはよく売れており、全体では変化がない。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ 土地を買い、家を建てる動きが若干出てきているが、建替えの動きが少ない。		
		やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・ 客単価、来客数ともに衰退している。
				一般小売店 [青果]（店長）	お客様の様子	・ 客に、リストラにあって仕事がない、年齢制限があるためパート先がなかなか見つからないなど、雇用の話をよくされる。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き			・ 購買率、購買客数、販売量ともに1%強の伸びになったが、一品単価が2.2%下落したことにより、売上が大きく前年を下回っている。		
スーパー（総務担当）	単価の動き			・ 客の買上点数が少なくなっているため、客単価が若干低くなってきている。特に衣料品関係にその傾向が見受けられる。		
乗用車販売店（経理担当）	競争相手の様子			・ 他社は新型車ラッシュということで、売上が大きく伸びているようだが、当社は今のところ新型車の投入がないため、厳しい状態にある。		
旅行代理店（従業員）	販売量の動き			・ ワールドカップの影響で、旅行は国内外ともに動きが悪い。特に海外は韓国が不調であり、国内は若い客層のターゲットであるUSJやTDRが前年を大きく下回っている。		
タクシー運転手	来客数の動き			・ 朝から長時間、客待ちをしていますが、近距離の客が多いため、客単価が低くなっている。		
タクシー運転手	来客数の動き			・ ゴールデンウィークで客は散財しているため、月後半の客足は非常に少なくなっている。		
タクシー運転手	来客数の動き			・ 昼間の客は、病院通いの客などがいくらか増えている傾向にあるが、夜の客は減少に歯止めがかからない状況である。		
通信会社（業務担当）	お客様の様子			・ 客は、携帯を買替えたい気持ちはあるものの、価格が以前のように下がらないか待っていたり、新商品を待っていたりする。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	悪くなっている	百貨店（営業担当） 高級レストラン（経営者） スナック（経営者）	来客数の動き 販売量の動き 来客数の動き	・来客数が非常に落ち込んできている。中でも食料品、婦人衣料、カジュアル衣料の落ち込みが目立つ。 ・例年、5月と11月は売上のピーク時期であるが、今年はシーズンオフ並の売上しかなかった。特に、会社の招待旅行の減少が目立っている。 ・5月は営業日数が少なかったことと、雨の日が多かったこともあり、客は先月より3割減であった。1人で来る客が増えており、売上が伸びていない。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 建設業（総務担当） 金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き それ以外 受注量や販売量の動き 取引先の様子	・自動車関連業からの受注が依然として堅調である。 ・半導体はやや良くなっているが、新規事業の部門、例えばカルチャー部門、福祉事業、保育事業なども確実に伸びてきている。 ・法改正によるものであろうが、工事受注が増えている。 ・IT関連製造業では生産が活発化しており、元の従業員をパートとして再雇用する動きも出てきている。	
	変わらない		農林水産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・狂牛病、表示問題等も落ち着きつつあり、消費に期待したいところであるが、あまり大きな変化はない。逆に、メーカーが値下等を要求してきており、状況は好転していない。
			金属製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化は見られず、少ないパイを奪い合う状況に変わりはない。
			電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の動きにも一服感が出てきており、液晶関連に関しても先行きはまだ不透明である。
			建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・官庁関係の公共工事入札が動き出したようだが、入札参加業者が多く、競争が激化して受注になかなか結びついていない。
			建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今回は新規受注物件が小口工事のみで、大型物件が全くない。
			輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関係の受注は増えてきたが、その他の商品については荷動きがない。全体としては悪い状況が続いている。
			経営コンサルタント	取引先の様子	・焼酎メーカーは好調なところと好調でないところがあり、平均すると変化はないが、焼酎以外の酒造メーカーが極端に悪くなっている。
	やや悪くなっている		繊維工業（部長）	取引先の様子	・繊維業界では、アジア諸国に生産基地を移動させる傾向にあるが、国内の工場はアジアと単価競争が全くできないため、工場が次々と倒産している。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が非常に落ち込んでおり、価格競争も激しくなっている。商社の動向も大変厳しくなっているため、今後の受注に対し大きな不安を抱いている。
			輸送用機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・これまで主力受注品であった商品が、国外生産になった。
			不動産業（従業員）	取引先の様子	・取引先には、業績が悪化し、倒産の危険性があるところが多くなっている。
	悪くなっている		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社は巻き網漁船を専門的に建造・修理する造船所だが、国の減船事業で大幅に巻き網漁船の数が減っているため、非常に苦しい状況に追い込まれている。
輸送業（従業員）			受注量や販売量の動き	・物流の入庫も出荷も少量で、商品の回転が非常に悪くなっている。それだけ市場に商品が出回っていないということであり、メーカーの売上がかなり減少していることが予想される。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・半導体関連で派遣需要が多くなっている。ただし、この状況が短期的なものか、長期的なものかは分からない。	
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・昨年暮れから契約が実績割れの状態が続いていたが、今月はやっと実績に追いついている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者） 民間職業紹介機関（支店長）	雇用形態の様子 周辺企業の様子	・半導体関連工場の請負業の臨時募集がかなり多くなっている。 ・製造業はまだ下降気味であるが、それ以外の業種については求人数が少し上向いてきている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前回と同様に人材派遣の注文数が少なく、受注単価も低いまま上がっていない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		求人情報誌製作会社（総務担当）	求職者数の動き	・情報誌の中で中途採用の募集広告を扱っているが、若年層向きの仕事であっても、年齢を不問と書いているものに対して、50代の方々の応募がかなり見られる。中高年の雇用マーケットがかなり厳しいことがうかがえる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は16%程増加してはいるが、新規求職者数が78%も増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・大量解雇が減少しつつあるものの、有効求職者の増加に歯止めがかかっていない。
	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	・広告協会の企業倒産が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が対前年同月比で21か月連続で増加しており、かつ各年齢層において非自発的離職者が増加している。
	悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・九州地区での求人数が減少している。製造業については、アジア地区など海外営業が多くなっているため、国内マーケットは縮小している。
職業安定所（職員）		求職者数の動き	・求人が減少し、求職者が大幅に増えたことから、求人倍率が大きく低下している。月間有効求職者数は過去最高になっており、小規模事業所からの解雇者が増加している。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	求職者数の動き	・40～50代の男性の求職者数が増えている。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	-	-	-	
		やや良くなっている	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は対前年比14.4%増加しており、売上は上昇している。
			家電量販店（副店長）	販売量の動き	・パソコン関連の新商品登場により、販売量が順調に増加している。
			乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・特に個人客だが、来客者が増加している。
			その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・既存店舗の売上は横ばいであるが、リニューアルした店舗は市場の流行を先取りし、コンセプトをターゲットにしっかりと宣伝した結果、売上が15%上昇している。安さだけを追求するではなく、品質と格好の良さがなければすぐに飽きられてしまう。
			都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊者数は例年並に戻っており、料飲部門、宴会部門ともかなり回復傾向にある。ディナーショーが予想以上の集客となっている。
			旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・対前年比で若干増加している。
	変わらない		一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	お客様の様子	・依然として、消費者は買物に慎重になっている。必要なもの以外買おうとしない。
			コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・全体としては変わらないものの、独自ブランドの100円菓子の売上に関していえば、前年に比べ50%超上昇しており、単価は安いのが販売量の増加により売上増につながっている。100円菓子の販売比率は本土の指数よりも高い。
			衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・消費者からは販売意欲は感じられない。
			衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・新規顧客は当社のオリジナル製を新鮮に受け、オートクチュールを依頼するが、固定客ではオートクチュールの注文は減少傾向にあり、既製商品の購入が増えている。
			住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・低価格マンションの販売量は増加しているが高価格である1戸建ての販売量は減少している。客の予算が厳しい状況がうかがえる。
やや悪くなっている				コンビニ（経営者）	単価の動き
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き		・ゴールデンウィーク後、売上が下落しはじめたが、落込み幅が前年同月に比べて大きく、原因を特定するのも難しい状況である。	

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
		ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークには期待していたほどの来客者はなかった。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・一部の店を除き、商店街の各店舗は来客者数が減少している。まだまだ底はみえない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・対前年比の来客者が3か月前は施設への来客者は106.2%であったのに対し、今月は78.1%、有料施設への来客者は96.8%であったのに対し、今月は69.2%と大幅に減少している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約件数および問い合わせ件数が増えている。
		通信業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・昨年、予算の都合で一旦凍結されていた案件が資金のおよび時間的な用意ができたとのことで再度復活している。
	変わらない	不動産業（支店長）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が横ばい状態である。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格の低廉化傾向が続いている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣依頼件数が徐々に増加しており、派遣スタッフ数が前年同月を少し上回る程度まで回復している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・来客者の声からは以前のような危機感は薄れている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者が増加している。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人状況は昨年と変わらず、増加の兆しはみられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・当社への求人依頼に対する更新ストップや契約単価の値下げ要求がでてきている。周辺企業では資金繰りが圧迫している企業、現状では成長が見込めず新規事業に着手する企業等がみられる。
悪くなっている	-	-	-	